

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Южному федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

Журнал включён в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.) по группе научных специальностей 08.00.00 — экономические науки.

Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Почта России» — П2920.

Статьи рецензируются.

Учредитель и издатель:
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

Н.Г. Кузнецов, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБУН

«Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);

И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);

Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);

Э. Бояр, д-р экон. наук, профессор Люблинского технологического университета (г. Люблин, Польша);

Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гюрике» (г. Магдебург, Германия);

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета

им. А. Нобеля (г. Днепрпетровск, Украина);

Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);

Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учёта и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

И.В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

Ю.Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент

Е.М. Егорова, канд. экон. наук, доцент

А.К. Кочиева, канд. экон. наук, доцент

Редакционная коллегия:

Е.Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А.А. Воронов, д-р экон. наук

Л.А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г.Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Ж.Д. Дармилова, д-р экон. наук, профессор

Л.Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л.И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

А.А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М.Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К.О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О.В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

М.В. Плешакова, канд. экон. наук, доцент

Корректора: Е.С. Кошпелу

Верстка: А.М. Иваненко

Адрес редакции и издателя журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Подписано в печать 07.12.2021. Дата выхода в свет 14.12.2021.

Печать цифровая. Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 14,42.

Тираж 500. Свободная цена. Заказ № 4711.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149,

тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Шевченко И.В., Коробейникова М.С.

Новая платформа ВЭД — реновация в России 3

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Егорова Е.М., Григоренко А.Э.

Мировая практика развития экспортных поставок

зерновой продукции: состояние и перспективы 18

Завойских Ю.А., Носкова С.А., Носков А.Г.

Тенденции развития внешней торговли

Калининградской области

в условиях глобальной нестабильности 24

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Сафьянов А.Н., Старостина К.И.

Повышение эффективности реализации

региональных программ реновации

жилищного фонда 29

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Александрова Е.Н.

Цифровая экономика России: передовые технологии,

риски и приоритеты 35

Нагапетян К.В.

Цифровизация образовательного процесса:

специфика технических направлений 42

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Самохин Р.В., Хараходи Э.В.

Несоблюдение резидентами и нерезидентами

норм валютного законодательства:

проблемы административно-правового аспекта 49

Ордынская М.Е., Тхагансо Р.А., Тхаркахова И.Г.,

Понокова Д.И.

Риски заказчика при передаче бухгалтерского

учета на аутсорсинг 54

РЫНОК ТРУДА

Крылова В.В.

Статистическое исследование изменения

безработицы на рынке труда Российской Федерации 63

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Чернова А.В., Кузнецова Е.Л.

Критерии оценки эффективности оптимизации

процесса внутрифирменного обучения 68

Лымарева О.А., Дедкова И.Ф.

Комплексный подход к совершенствованию

организационной культуры предприятий

Digital в условиях цифровой экономики 75

Деркачева Е.А., Козловская А.А., Степановская Е.А.

Системный подход к модернизации

планирования и развития карьеры

в системе государственной службы 81

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Заболоцкая В.В., Кочиева А.К., Шакирова Т.С.

Применение опыта Японии для развития

инфраструктуры поддержки малого

и среднего бизнеса Краснодарского края

(часть 1) 88

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Арефкина О.А., Жаркова С.И., Коваленко И.В.

Уровень концентрации участников оптового

сегмента на российском фармацевтическом рынке 97

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Пономаренко Л.В.

Экономическое развитие России

в условиях пандемии: анатомия самозолотации,

глобальный локдаун и онлайн-будущее 104

ABSTRACT 109

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 120

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Southern federal district. Registration certificate PI №TU23-01556. The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015) on the group of scientific specialties 08.00.00 — economics. Subscription Index — П2920.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education «Kuban State University»

Editorial Board:

E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);
I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);
L.S. Shakhovskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);
E. Bojar, Doctor of Economic Sciences, Professor Lublin University of Technology (Lublin, Poland);
Alessandro Figus, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);
Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University «Otto von Guericke» (Magdeburg, Germany);
Zadaya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine);
Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

Editor:

I.V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Yu.N. Aleksandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor
E.M. Egorova, Ph.D. in Economics, Associate Professor
A.K. Kochieva, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Editorial Board:

E.N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor
D.G. Bondarev, Ph. D. in Economics
A.A. Voronov, Doctor of Economic Sciences
L.A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor
G.G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor
J.D. Darmilova, Doctor of Economic Sciences, Professor
L.N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor
L.I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor
A.A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor
M.E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
K.O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor
V.I. Mileta, Ph. D. in Economics, Associate Professor
O.V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
M.V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Corrector: E.S. Koshpetruk

Print layout: A.M. Ivanenko

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.

tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

<http://econ.kubsu.ru/econtp.html>

Copy deadline 07.12.2021. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 14.42. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51.

© Kuban State University, 2021.

CONTENT

INSTITUTIONAL ECONOMICS

Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.

New platform of foreign economic activity — renovation in Russia 3

WORLD ECONOMY

Egorova E.M., Grigorenko A.E.

World development practice of export grain products supplies: status and prospects 18

Zavoiskikh I.A., Noskova S.A., Noskov A.G.

Trends in the development of foreign trade in the Kaliningrad region in the context of global instability 24

REGIONAL ECONOMY

Safyanov A.N., Starostina K.I.

Improving the efficiency of the implementation of regional programs for the renovation of the housing stocks 29

DIGITAL ECONOMY

Alexandrova E.N.

Russia's digital economy: frontier technologies, risks and priorities 35

Nagapetyan K.V.

Digitalization of the educational process: specifications of technical directions 42

ECONOMIC SECURITY

Samokhin R.V., Kharakhodi E.V.

Non-compliance by residents and non-residents with the regulations of currency legislation: administrative-legal aspect issues 49

Ordynskaya M.E., Tkhasapso R.A., Tkharakhova I.G., Ponokova D.I.

Enterprise finance: possible risks of the customer when outsourcing accounting 54

LABOR MARKET

Krilova V.V.

Basic problems of unemployment changes in the labor market of the Russian Federation and the ways of their solution 63

CORPORATE MANAGEMENT

Chernova A.V., Kuznetsova E.L.

Criteria for evaluating the effectiveness of optimizing the process of in-house training 68

Lymareva O.A., Dedkova I.F.

A comprehensive approach to improving the organizational culture of Digital enterprises in the digital economy 75

Derkacheva E.A., Kozlovskaya A.A., Stepanovskaya E.A.

A systematic approach to the modernization of career planning and development in the public service system 81

ENTREPRENEURSHIP

Zabolotskaya V.V., Kochieva A.K., Shakirova T.S.

Adaptation of advanced practice of Japan for development of infrastructure for smes supporting in Krasnodar krai (part 1) 88

WORD TO YOUNG SCIENTISTS

Arefkina O.A., Zharkova S.I., Kovalenko I.V.

Concentration level of wholesale segment participants on the russian pharmaceutical market 97

SCIENTIFIC LIFE

Ponomarenko L.V.

Economic development of Russia in the conditions of pandemic: anatomy of self-isolation, global lockdown and online-future 104

ABSTRACT 109

CONDITIONS OF PUBLICATIONS 120

НОВАЯ ПЛАТФОРМА ВЭД — РЕНОВАЦИЯ В РОССИИ

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор
экономических наук, профессор, декан
экономического факультета, Кубанский
государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*М.С. КОРОБЕЙНИКОВА, аспирантка
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: maria22@yandex.ru*

Аннотация

Статья посвящена внешнеэкономической деятельности Российской Федерации и международным торговым отношениям субъектов РФ. Авторы отмечают, что в основном ВЭД — дело больших регионов, городов, компаний, а товарная структура экспорта состоит из сельскохозяйственного, минерального сырья и топливно-энергетических продуктов, древесины и металлов, способствующих развитию экономики и созданию рабочих мест за рубежом. Нужна новая законодательная платформа ВЭД для бизнеса как незамедлительная реновация в России.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, механизмы регулирования внутренней и внешней торговли, противоречия экономической системы, законодательная платформа, реновация.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_3

Несмотря на мировые кризисы, происходящие в области жизнедеятельности людей, их здоровья, мировая экономика не прекратила свое существование, наоборот, по многим показателям стала стремительно набирать обороты. Настоящий успех России в международных торговых отношениях содействует тому, что следует не только корректировать имеющиеся законы ВЭД, но и принимать абсолютно новые, воплощая в жизнь инновационные и реновационные решения. Цифровизация экономики и внешнеэкономической деятельности и в России, и в мире позволяет

совершенствовать международное сотрудничество. Но отметим, что как в России в целом, так и в субъектах Российской Федерации целесообразно создать одну общую платформу, состоящую из законодательств, отвечающих современности.

В данной статье рассмотрим факты, позволяющие сделать вывод о том, что внешнеторговый оборот России в январе—июле 2021 г. сложился как благоприятный. Анализируя экспорт и импорт в субъектах Российской Федерации, обозначим проблемы регионов, а также отметим, что регионы и субъекты РФ используют имеющееся законодательство не в полной мере. Поэтому считаем, что малому и среднему бизнесу требуется новая или реставрированная законодательная платформа, поддержанная региональным бизнесом и законом, что будет означать реновацию в России в области ВЭД.

ВЭД России в цифрах

По данным таможенной статистики в январе—июле 2021 г. внешнеторговый оборот России составил 420,8 млрд дол. США и по сравнению с январем—июлем 2020 г. увеличился на 34,3 %. Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 95,5 млрд дол. США, что на 33,9 млрд дол. США больше, чем в январе—июле 2020 г.

Экспорт России в январе—июле 2021 г. составил 258,2 млрд дол. США (табл. 1) и по

Таблица 1

Общие итоги внешней торговли Российской Федерации, млн дол. США

Показатель	Январь—июль 2020 г.	Январь—июль 2021 г.	Темп роста, %
Оборот	313 312,7	420 796,1	134,3
Экспорт	187 441,0	258 165,3	137,7
Импорт	125 871,7	162 630,8	129,2
Сальдо	61 569,3	95 534,5	—

Источник: [2]

сравнению с январем—июлем 2020 г. увеличился на 37,7 %. На долю стран дальнего зарубежья приходилось 87,1 %, на страны СНГ — 12,9 %.

Импорт России в январе—июле 2021 г. составил 162,6 млрд дол. США и по сравнению с январем—июлем 2020 г. увеличился на 29,2 %. На долю стран дальнего зарубежья приходилось 89,4 %, на страны СНГ — 10,6 %.

Рассмотрим общие итоги внешней торговли с января по июль 2021 г. (табл. 1).

Основой российского экспорта в январе—июле 2021 г. традиционно являлись топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта составил 51,7 % (в январе—июле 2020 г. — 54,2 %). В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля этих товаров составила 55,7 % (в январе—июле 2020 г. — 59,1 %), в страны СНГ — 24,9 % (24,3 %) [2].

По сравнению с январем—июлем 2020 г.

стоимостный объем топливно-энергетических товаров увеличился на 31,8 %. В экспорте товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы электроэнергии в 1,9 раза, газа природного — на 14,9, керосина — на 9,2, угля каменного — на 6,8 %. Вместе с тем снизились физические поставки бензина автомобильного на 24,1 %, нефти сырой — на 10,3 % [2].

По направлению «Продовольственные товары и сырье для их производства» возросли физические объемы экспорта свинины свежей и мороженой 23,8 %, мяса свежего и мороженого — на 26,8, сыров и творога — на 26,8, молока и сливок — на 20,9, масла сливочного — на 6,7 %. При этом снизились поставки рыбы свежей и мороженой на 18,0 %, мяса домашней птицы — на 4,1 % [2].

Рассматривая товарную структуру экспорта-импорта, отметим значительный темп роста всех показателей в сравнении с этим же периодом прошлого года (табл. 2—3).

Таблица 2

Товарная структура экспорта Российской Федерации со всеми странами, тыс. дол. США

Наименование товарной отрасли	Страны дальнего зарубежья		Страны СНГ	
	Январь—июль 2021 г.	Темп роста к 2020 г., %	Январь—июль 2021 г.	Темп роста к 2020 г., %
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	13 458 530,9	120,9	4 056 387,6	112,6
Минеральные продукты	129 198 548,2	133,2	8 863 682,9	128,2
Топливо-энергетические товары	125 128 008,4	131,9	8 281 719,8	129,5
Продукция химической промышленности, каучук	14 099 829,8	147,6	4 899 278,6	128,4
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	77 104,8	138,2	45 468,0	126,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	7 637 894,5	133,4	1 607 905,2	128,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	197 116,8	104,1	725 646,1	124,0
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	16 600 542,8	126,4	428 734,2	114,0
Металлы и изделия из них	31 234 145,0	207,2	4 946 134,1	125,5
Машины, оборудование и транспортные средства	9 644 353,8	137,4	6 395 284,2	131,2
Другие товары	2 459 679,0	151,9	1 243 721,2	130,8
<i>Всего</i>	224 607 745,7	139,9	33 212 241,9	126,0

Источник: [2].

Товарная структура импорта Российской Федерации со всеми странами, тыс. дол. США

Наименование товарной отрасли	Страны дальнего зарубежья		Страны СНГ	
	Январь—июль 2021 г.	Темп роста к 2020 г., %	Январь—июль 2021 г.	Темп роста к 2020 г., %
Минеральные продукты	1 073 821,8	117,0	1 983 861,4	128,4
Топливо-энергетические товары	719 873,0	137,1	534 428,5	109,2
Продукция химической промышленности, каучук	27 042 881,8	124,7	2 286 858,6	121,4
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	680 125,5	144,2	28 445,7	113,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1 868 074,0	117,6	362 011,1	131,6
Текстиль, текстильные изделия и обувь	8 026 066,1	113,3	1 341 859,5	131,7
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	476 313,9	183,1	142 569,1	156,1
Металлы и изделия из них	8 220 528,6	119,6	3 033 134,8	162,6
Машины, оборудование и транспортные средства	76 867 658,6	140,0	3 527 757,3	119,1
Другие товары	5 323 664,6	127,0	636 257,2	129,3

Источник: [2].

Табл. 2 подтверждает, что в основной товарной структуре экспорта на первом месте — минеральные продукты, на втором — топливо-энергетические товары, на третьем — металлы, драгоценные камни и изделия из них.

В основной товарной структуре импорта показатели табл. 3 подтверждают ввоз в Россию: машин, оборудования и транспортных средств, продукции химической промышленности, каучука, текстиля, обуви, металлов и изделий из них. Такая товарная отрасль, как продовольствие, в таблице по импорту не указана, но по данным таможенной статистики: доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в январе—июле 2021 г. составила 11,8 % (в январе—июле 2020 г. — 13,5 %) [2]. «Поставки пшеницы и меслина увеличились на 41,8 %, масла подсолнечного на — 30,9 %, сыров и творога — на 14,7 %, рыбы свежей и мороженой — на 17,5 %, свинины свежей и замороженной на 7,8 %» [2].

В страновой структуре внешней торговли России цифры (рис. 1) почти те же, что в 2020 г.: ЕС — 34,8 %; СНГ — 12,0; ЕАЭС — 8,9; АТЭС — 34,5%.

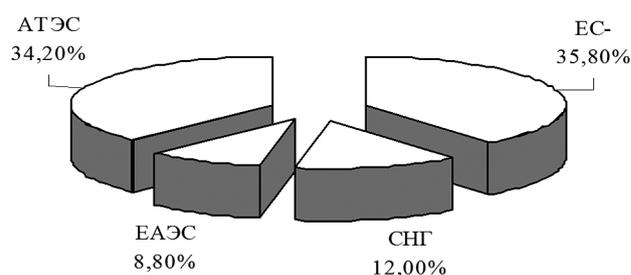


Рис. 1. Страновая структура внешней торговли России в январе—июле 2021 г. Источник: [2]

Основными торговыми партнерами России в январе—июле 2021 г., с которыми повышен внешнеторговый уровень, стали государства, указанные в табл. 4—5.

Экспорт-импорт со странами СНГ также увеличился.

Таким образом, анализируя состояние внешнеторговых отношений со странами дальнего зарубежья и СНГ, сделаем вывод о том, что в сравнении этим же периодом 2020 г. отмечен рост. Все названные показатели стимулируют внешнеэкономическую деятельность России на дальнейший успех. Но целесообразно отметить, что внешнеэкономическая деятельность в субъектах Россий-

ской Федерации организована не одинаково активно. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Таблица 4

Торговые партнеры России

Страны дальнего зарубежья	Товарооборот, млрд дол. США	К январю—июлю 2020 г., %
Китай	74,2	129,1
Германия	31,0	139,2
Нидерланды	24,8	146,5
США	19,8	141,0
Республика Корея	17,5	163,6
Турция	17,8	155,3
Италия	14,8	136,3
Соединенное Королевство	13,8	114,5
Франция	11,8	165,7
Польша	11,4	144,8

Источник: [2].

ВЭД в субъектах РФ

Внешнеэкономическая деятельность в субъектах РФ регулируется Федеральным законом от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 22 декабря 2020 г.) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». В ст. 8 «Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности» говорится о том, что к пол-

номочиям органов государственной власти субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности относятся:

1) проведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также с согласия Правительства Российской Федерации с органами государственной власти иностранных государств;

2) содержание своих представителей при торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов РФ по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, указанным в ч. 3 (ст. 13) настоящего Федерального закона, и Министерством иностранных дел Российской Федерации;

3) открытие представительства в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

4) осуществление формирования и реализации региональных программ внешнеторговой деятельности;

5) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации;

Таблица 5

Объемы торговли со странами СНГ в январе—июле 2020—2021 гг., млн дол. США

Страна	Экспорт		Импорт	
	Январь—июль 2020 г.	Январь—июль 2021 г.	Январь—июль 2020 г.	Январь—июль 2021 г.
Азербайджан	1 110,4	1 169,7	484,4	555,1
Армения	838,8	984,3	324,1	379,9
Беларусь	8 948,5	12 307,3	7 156,3	799,5
Казахстан	7 720,1	9 826,2	2 680,8	799,5
Киргизия	828,1	1 076,9	124,1	185,0
Молдова	555,2	709,0	213,2	205,6
Таджикистан	417,4	600,1	15,0	38,2
Туркмения	417,7	508,3	264,3	82,7
Узбекистан	2 525,4	2 433,8	668,3	880,2
Украина	3548,2	3 876,5	2 103,5	2 271,2

Источник: [2].

б) создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации» [1].

В ст. 9 «Взаимодействие федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» говорится о том, что, во-первых, «Федеральный орган исполнительной власти, указанный в части 3 (статья 13) настоящего Федерального закона, обязан согласовывать с соответствующими органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации проекты планов и программ развития внешнеторговой деятельности, затрагивающих интересы субъектов Российской Федерации и находящихся в пределах их компетенции». А также «органы исполнительной власти субъекта РФ обязаны информировать федераль-

ный орган исполнительной власти обо всех действиях, предпринятых субъектом Российской Федерации по вопросам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности» [1].

Отметим, что в законе не говорится о стимулах, интересах и выгодном сотрудничестве с зарубежными странами, но надо полагать, что субъекты РФ и их органы власти должны предпринимать активные шаги в этом направлении: стимулировать увеличение экономических агентов ВЭД, наращивать производство, повышать качество выпускаемой (переработанной) продукции с добавленной стоимостью в своем регионе.

Рассмотрим, какие позиции занимают регионы в экспорте-импорте в начале первого полугодия 2021 г. (табл. 6—7).

Таблица 6

Итоги внешней торговли субъектов РФ в январе—июле 2021 г.: экспорт, импорт, млн дол. США

Федеральные округа и субъекты РФ	Экспорт				Импорт			
	Дальнее зарубежье	Страны СНГ	Всего	% к итогу	Дальнее зарубежье	Страны СНГ	Всего	% к итогу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Центральный ФО	107 037,6	16 276,2	123 313,8	47,8	92 062,9	10 110,8	102 173,7	63,1
Белгородская область	2 207,6	588,1	2 795,6	1,1	384,5	450,9	835,4	0,5
Брянская область	68,4	129,4	197,9	0,1	162,1	283,3	445,5	0,3
Владимирская область	239,1	364,0	603,1	0,2	849,4	71,4	920,8	0,6
Воронежская область	415,6	319,7	735,4	0,3	533,3	145,2	678,5	0,4
Ивановская область	99,3	57,9	157,3	0,1	214,0	211,2	425,2	0,3
Тверская область	232,0	112,8	344,8	0,1	318,3	52,8	371,1	0,2
Калужская область	513,7	272,5	786,2	0,3	4 515,1	67,8	4 582,9	2,8
Костромская область	2 890,3	80,5	2 970,8	1,2	145,2	17,3	162,5	0,1
Курская область	457,7	111,9	569,6	0,2	190,7	90,5	281,2	0,2
Липецкая область	3 581,4	224,1	3 805,5	1,5	688,9	92,1	781,0	0,5
Город Москва	90 987,4	9 993,1	100 980,5	39,2	65 291,6	5 587,5	70 879,1	43,8
Московская область	2 290,5	2 823,2	5 113,7	2,0	16 520,2	1 787,2	18 307,4	11,3
Орловская область	120,8	76,9	197,7	0,1	156,0	75,5	231,5	0,1
Рязанская область	216,3	131,4	347,7	0,1	477,7	45,3	523,1	0,3
Смоленская область	308,9	375,6	684,5	0,3	332,5	973,9	1 306,4	0,8
Тамбовская область	149,8	91,1	240,9	0,1	83,4	59,6	143,0	0,1
Тульская область	1 819,7	354,0	2 173,7	0,8	797,3	60,8	858,1	0,5
Ярославская область	439,2	169,8	609,0	0,2	402,6	38,4	441,0	0,3
Северо-западный ФО	28 895,7	3 422,0	32 317,8	12,5	22 381,6	1 473,4	23 855,0	14,7
Архангельская область	1 226,4	80,9	1 307,2	0,5	300,5	8,4	308,8	0,2

Продолжение табл. 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ненецкий автономный округ (Архангельская область)	383,7	0,0	383,7	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Вологодская область	3 470,6	400,9	3 871,5	1,5	253,8	98,4	352,2	0,2
Калининградская область	1 109,3	225,2	1 334,5	0,5	4 623,9	308,1	4 932,0	3,0
Город Санкт-Петербург	13 574,5	2 037,8	15 612,3	6,1	13 776,5	847,9	14 624,4	9,0
Ленинградская область	4 230,9	438,6	4 669,5	1,8	2 391,2	113,9	2 505,2	1,5
Мурманская область	2 715,1	1,0	2 716,1	1,1	269,8	2,4	272,2	0,2
Новгородская область	1 013,8	67,6	1 081,4	0,4	323,1	16,9	340,0	0,2
Псковская область	86,0	64,1	150,1	0,1	211,8	28,8	240,6	0,1
Республика Карелия	491,1	26,9	517,9	0,2	162,0	44,0	206,0	0,1
Республика Коми	594,3	79,2	673,5	0,3	69,1	4,7	73,8	0,0
Южный ФО	9 920,4	2 204,5	12 124,9	4,7	4 611,0	1 007,9	5 618,8	3,5
Краснодарский край	3 576,6	282,8	3 859,4	1,5	2 949,1	362,9	3 312,0	2,0
Астраханская область	575,2	212,0	787,2	0,3	45,8	12,4	58,2	0,0
Волгоградская область	1 328,6	496,9	1 825,5	0,7	324,9	125,7	450,6	0,3
Республика Крым	3,2	18,4	21,6	0,0	4,6	10,7	15,4	0,0
Ростовская область	4 428,5	1 185,1	5 613,6	2,2	1 248,6	493,1	1 741,7	1,1
Город Севастополь	0,8	2,0	2,8	0,0	2,8	0,7	3,5	0,0
Республика Адыгея (Адыгея)	7,2	7,0	14,1	0,0	35,1	2,1	37,1	0,0
Республика Калмыкия	0,3	0,2	0,5	0,0	0,2	0,2	0,4	0,0
Приволжский ФО	18 235,3	5 312,8	23 548,1	9,1	8 726,4	1 096,2	9 822,5	6,1
Нижегородская область	2 233,0	947,9	3 180,9	1,2	1 681,6	196,3	1 877,9	1,2
Кировская область	573,1	74,9	648,0	0,3	218,5	22,9	241,4	0,1
Самарская область	1 768,2	817,1	2 585,3	1,0	1 482,3	172,5	1 654,8	1,0
Оренбургская область	619,8	689,3	1 309,1	0,5	89,2	96,7	185,8	0,1
Пензенская область	92,3	93,7	186,0	0,1	157,5	38,6	196,1	0,1
Пермский край	3 497,3	422,3	3 919,6	1,5	387,6	86,4	474,0	0,3
Саратовская область	940,5	299,5	1 240,0	0,5	478,6	49,3	527,9	0,3
Ульяновская область	332,8	83,7	416,5	0,2	411,9	26,0	437,9	0,3
Республика Башкортостан	1 572,1	452,1	2 024,1	0,8	395,9	110,7	506,6	0,3
Республика Марий Эл	171,5	46,1	217,6	0,1	75,8	6,2	82,0	0,1
Республика Мордовия	93,9	88,6	182,6	0,1	59,8	12,6	72,4	0,0
Республика Татарстан (Татарстан)	6 051,3	1 056,2	7 107,5	2,8	2 860,5	204,6	3 065,1	1,9
Удмуртская Республика	239,5	131,0	370,4	0,1	291,1	33,2	324,4	0,2
Чувашская Республика — Чувашия	50,2	110,3	160,5	0,1	136,1	40,1	176,2	0,1
Уральский ФО	19 198,8	2 790,9	21 989,8	8,5	4 340,0	1 828,8	6 168,8	3,8
Курганская область	37,0	37,0	74,0	0,0	48,6	21,4	70,0	0,0
Свердловская область	4 416,6	813,0	5 229,6	2,0	2 362,8	614,5	2 977,3	1,8
Тюменская область	636,3	68,0	704,2	0,3	588,3	36,3	624,6	0,4
Ханты-Мансийский автономный округ (Тюменская область)	8 752,2	349,4	9 101,6	3,5	239,6	38,2	277,9	0,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ямало-Ненецкий автономный округ (Тюменская область)	2 826,1	0,5	2 826,6	1,1	218,4	1,0	219,4	0,1
Челябинская область	2 530,8	1 523,0	4 053,8	1,6	882,2	1 117,4	1 999,5	1,2
Сибирский ФО	24 625,0	2 480,2	27 105,2	10,5	4 783,9	1 282,0	6 065,9	3,7
Алтайский край	237,9	302,8	540,7	0,2	151,7	234,9	386,5	0,2
Красноярский край	9 052,2	136,5	9 188,8	3,6	1 462,0	137,6	1 599,5	1,0
Иркутская область	5 315,7	104,5	5 420,1	2,1	857,3	260,6	1 117,8	0,7
Кемеровская область — Кузбасс	6 729,6	960,8	7 690,4	3,0	329,9	116,8	446,7	0,3
Новосибирская область	1 340,5	480,7	1 821,2	0,7	1 478,7	387,7	1 866,5	1,2
Омская область	305,0	238,1	543,1	0,2	145,9	104,7	250,6	0,2
Томская область	82,4	142,4	224,8	0,1	127,4	30,9	158,3	0,1
Республика Алтай	5,8	17,2	23,0	0,0	6,0	0,3	6,3	0,0
Республика Тыва	28,7	63,0	91,7	0,0	5,3	1,2	6,5	0,0
Республика Хакасия	1 527,3	34,1	1 561,4	0,6	219,9	7,3	227,2	0,1
Дальневосточный ФО	15 808,6	480,4	16 289,0	6,3	5 159,9	258,3	5 418,1	3,3
Приморский край	1 735,2	14,7	1 749,9	0,7	3 598,1	24,2	3 622,3	2,2
Хабаровский край	1 140,8	233,0	1 373,8	0,5	322,7	204,9	527,6	0,3
Амурская область	439,9	2,4	442,3	0,2	169,8	21,0	190,8	0,1
Камчатский край	404,1	0,6	404,7	0,2	133,8	0,7	134,5	0,1
Магаданская область	137,2	163,9	301,1	0,1	61,6	0,0	61,6	0,0
Сахалинская область	7 074,6	0,2	7 074,8	2,7	277,7	0,4	278,1	0,2
Забайкальский край	874,6	52,2	926,8	0,4	426,3	1,2	427,5	0,3
Чукотский автономный округ	142,6	2,1	144,7	0,1	14,1	0,0	14,1	0,0
Республика Бурятия	760,8	6,0	766,8	0,3	48,3	4,8	53,2	0,0
Республика Саха (Якутия)	2 906,4	4,6	2 911,0	1,1	102,1	0,9	103,1	0,1
Еврейская автономная область	192,5	0,7	193,2	0,1	5,4	0,0	5,4	0,0
Северо-Кавказский ФО	886,3	245,2	1 131,5	0,4	2 755,0	109,2	2 864,2	1,8
Ставропольский край	514,1	172,0	686,1	0,3	303,5	72,9	376,4	0,2
Республика Ингушетия	1,3	0,8	2,1	0,0	1,5	0,3	1,8	0,0
Республика Дагестан	13,8	17,7	31,6	0,0	59,7	16,8	76,6	0,0
Кабардино-Балкарская Республика	1,8	9,3	11,1	0,0	39,3	5,5	44,8	0,0
Республика Северная Осетия — Алания	22,0	36,9	59,0	0,0	16,2	2,6	18,8	0,0
Карачаево-Черкесская Республика	2,5	7,5	10,0	0,0	20,4	4,8	25,3	0,0
Чеченская Республика	330,8	0,9	331,7	0,1	2 314,4	6,2	2 320,6	1,4
Всего	224 607,7	33 212,2	257 820,0	100,0	144 820,6	17 166,6	161 987,2	100,0

Источник: [2].

По данным табл. 6 в Центральном федеральном округе первое место по экспорту занимает город Москва; в Северо-западном

ФО — город Санкт-Петербург; в Южном ФО — Ростовская область и Краснодарский край; в Приволжском ФО — Республика

Татарстан; в Уральском ФО — Ханты-Мансийский автономный округ (Тюменская область) и Свердловская область; в Сибирском ФО — Красноярский край и Кемеровская область — Кузбасс; в Дальневосточном ФО — Сахалинская область; в Северо-Кавказском ФО — Ставропольский край.

По итогам внешней торговли в импорте следует отметить города: Москву (Центральный ФО) и Санкт-Петербург (Северо-западный ФО).

В табл. 7 отметим рост микро-, малых и средних предприятий.

В табл. 7 видны регионы с наименьшим ко-

Таблица 7

Итоги внешней торговли субъектов Российской Федерации за 2019—2020 гг. (несырьевой неэнергетический экспорт). Микропредприятия, малые и средние предприятия

Федеральные округа и субъекты РФ	Январь—декабрь 2019 г.		Январь—декабрь 2020 г.		Темп роста, %	
	Кол-во предприятий, шт.	Стоимость, тыс. дол. США	Кол-во предприятий, шт.	Стоимость, тыс. дол. США	Кол-во предприятий, шт.	Стоимость, тыс. дол. США
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Всего	59 213	15 443 646	55 946	160 725 650	101,2	104,1
Микропредприятия	36 887	12 569 363	36 953	11 461 614	100,2	91,2
Малые предприятия	12 917	8 722 404	13 513	8 099 991	104,6	92,9
Средние предприятия	3 423	11 421 183	3 768	14 756 735	110,1	129,2
Центральный ФО	24 799	56 326 173	25 584	66 315 935	103,2	117,7
Белгородская область, <i>всего</i>	749	2 997 867	767	2 791 302	102,4	93,1
Брянская область, <i>всего</i>	666	380 498	618	376 952	93,6	99,1
Владимирская область	579	628 779	566	712 299	97,8	113,3
Воронежская область	721	1 218 863	769	1 063 480	106,7	87,3
Ивановская область	464	182 709	487	181 787	106,0	99,5
Тверская область	401	338 618	403	432 062	100,5	127,6
Калужская область	522	1 048 677	506	96 794 896,7	96,7	92,3
Костромская область	243	716 486	256	3 659 970	106,3	510,8
Курская область	243	367 380	228	375 656	93,8	102,3
Липецкая область	229	3 747 375	235	3 186 040	102,6	85,0
Город Москва	12 293	30 325 086	1 2915	39 851 151	104,2	131,4
Московская область	4 298	7 558 654	4 642	6 675 066	408,0	88,3
Орловская область	254	245 732	270	288 187	106,3	117,3
Рязанская область	342	1 281 106	337	475 542	98,5	31,1
Смоленская область	1 858	1 092 570	1 822	970 426	98,1	88,8
Тамбовская область	131	227096	127	399 720	96,9	176,0
Тульская область	463	3 007 933	459	3 016 614	99,1	100,3
Ярославская область	587	960 744	573	891 534	07,6	92,8
Северо-западный ФО	8 366	23 379 179	8 419	23 858 359	100,6	102,0
Архангельская область	141	1 157 886	119	1 178 045	84,4	101,7
Ненецкий автономный округ (Архангельская область)	0	0	0	0	0	0
Вологодская область	293	3 939 523	317	3 681 465	108,2	93,4
Калининградская область	515	1 378 382	530	1 600 625	102,9	116,1
Город Санкт-Петербург	5 817	7 310 663	5 797	7 785 680	99,7	106,5
Ленинградская область	600	2 852 916	677	2 669 066	112,8	93,6

1	2	3	4	5	6	7
Мурманская область	115	3 553 227	126	4 118 538	109,6	115,9
Новгородская область	189	1 583 088	206	1 334 366	109,0	84,3
Псковская область	394	134 145	352	131 555	89,3	98,1
Республика Карелия	231	630 288	256	658 068	110,8	104,4
Республика Коми	106	839 062	93	700 951	87,7	83,5
Южный ФО	4 705	13 599 565	4 509	14 184 448	95,8	104,3
Краснодарский край, <i>всего</i>	1 695	4 851 532	1 565	4 383 012	923	90,3
Астраханская область	311	504 354	204	653 435	65,6	129,6
Волгоградская область	417	1 222 985	392	1 303 933	94,0	106,6
Республика Крым	124	33 508	116	33 900	93,5	101,2
Ростовская область	2 037	6 947 169	2 121	7 777 503	104,1	112,0
Город Севастополь	39	6 363	34	4 753	87,2	74,7
Республика Адыгея (Адыгея)	112	2 8473	102	25 281	91,1	88,8
Республика Калмыкия	4	5 181	9	2 631	225,0	50,8
Приволжский ФО	9 329	21 675 725	9 387	19 450 614	100,6	89,7
Нижегородская область	1 430	3 364 759	1 488	3 931 003	104,1	116,8
Кировская область	509	765 829	546	815 084	107,3	106,4
Самарская область	1 346	3 144 321	1 366	2 522 133	101,5	80,2
Оренбургская область	465	1 104 571	475	884 867	102,2	80,1
Пензенская область	479	308 388	497	403 479	103,8	130,8
Пермский край	905	4 154 939	859	3 348 484	94,9	80,6
Саратовская область	670	1 251 176	617	1 330 944	92,1	106,4
Ульяновская область	330	1 110 548	357	484 205	108,2	43,6
Республика Башкортостан	897	2067 053	896	1 929 087	99,9	93,3
Республика Марий Эл	179	209 294	186	154 597	103,9	73,9
Республика Мордовия	141	260 887	145	239 048	102,8	91,6
Республика Татарстан (Татарстан)	1 126	3 115 871	1 130	2 711 516	100,4	87,0
Удмуртская Республика	524	617 516	543	447 976	103,6	72,5
Чувашская Республика — Чувашия	376	200 574	351	248 191	93,4	123,7
Уральский ФО	4 291	12 299 899	4 452	12 039 622	103,8	97,9
Курганская область	190	252 962	191	129 966	100,5	51,4
Свердловская область	1 956	7 024 623	2 025	7 337 485	103,5	104,5
Тюменская область	197	708 939	201	346 752	102,0	48,9
Ханты-Мансийский автономный округ (Тюменская область)	70	86 875	78	113 465	111,4	130,6
Ямало-Ненецкий автономный округ (Тюменская область)	9	12 602	11	40 928	122,2	324,8
Челябинская область	1 890	4 214 168	1 974	4 071 027	104,4	96,6
Сибирский ФО	5 495	18 418 317	5 557	16 963 068	101,1	92,1
Алтайский край	1 150	807 153	1 186	795 139	103,1	81,7
Красноярский край	539	5 931 771	599	5 820 255	111,1	98,1
Иркутская область	693	4 359 098	600	3 889 750	86,6	89,2
Кемеровская область — Кузбасс	288	3 540 774	277	3 114 887	96,2	88,0

Окончание табл. 7

1	2	3	4	5	6	7
Новосибирская область	1 587	1 671 985	1 594	1 534 555	100,4	91,8
Омская область	758	996 674	789	744 543	104,1	74,7
Томская область	404	260 932	445	266 905	110,1	102,3
Республика Алтай	59	23 203	57	33 843	96,6	145,9
Республика Тыва	11	401	9	462	81,8	115,0
Республика Хакасия	46	82 6324	47	762 729	102,2	92,3
Дальневосточный ФО	1 936	7 362 207	1 769	6 640 216	91,4	90,2
Приморский край	841	3 214 149	785	2 360 191	93,3	73,4
Хабаровский край	229	1 250 545	215	1 283 478	93,9	102,6
Амурская область	166	292 283	150	460 664	90,4	157,6
Камчатский край	78	841 298	89	783 000	114,1	93,1
Магаданская область	13	162 439	11	130 648	84,6	80,4
Сахалинская область	157	1 017 758	153	789 691	97,5	77,6
Забайкальский край	155	55 529	120	46 603	77,4	83,9
Чукотский автономный округ	4	12 458	6	12 093	150,0	97,1
Республика Бурятия	218	286 630	197	592 981	90,4	206,9
Республика Саха (Якутия)	37	191 197	17	160 366	45,9	83,9
Еврейская автономная область	46	37 920	36	20 502	78,3	54,1
Северо-Кавказский ФО	951	1 375 880	928	1 273 387	97,6	92,6
Ставропольский край, всего	510	1 188 087	506	1 046 145	99,2	88,1
Республика Ингушетия	9	4 228	11	4 268	122,2	100,9
Республика Дагестан	138	59 192	123	53 160	89,1	89,8
Кабардино-Балкарская Республика	85	21 367	81	31 969	95,3	149,6
Республика Северная Осетия — Алания	152	79 785	151	110 329	99,3	138,3
Карачаево-Черкесская Республика	38	17 936	42	14 987	110,5	83,6
Чеченская Республика	23	5 285	22	12 529	95,7	237,1

Источник: [2] (выборочно).

личеством экспортно ориентированных предприятий, назовем это первой проблемой данных субъектов РФ. Целесообразно двигаться к увеличению экспортно ориентированных предприятий и фирм, стремиться к высокому качеству выпускаемой продукции, в том числе предоставляя товар на внутренний рынок своего региона.

Как в субъектах РФ стимулировать ВЭД? Существует множество идей, как и каким образом это сделать, возможности у всех разные, но цели организаций, способствующих поддержке и развитию ВЭД в субъектах РФ, одни.

Целесообразно законодательно, быстро

и своевременно в регионах реагировать на демпинг, который направлен на ущемление производства российских товаров. Это проблема номер два. В этих целях следует всегда иметь региональные законодательные акты, документы, которые будут защищать регионального производителя и потребителя от ввоза некачественной, дорогой, а иногда и просроченной продукции. Таможенным органам также следует смотреть не только на цены и количество товара, чтобы правильно начислить таможенные пошлины, но и проверять срок годности продовольственных товаров. Например, на товар с небольшим сроком годности повысить ввозные пошлины или

брать дополнительный сбор в бюджет, чтобы поставщикам невыгодно было умышленно снижать качество товара для российского потребителя. А с малым сроком годности в пределах двух месяцев товар в Россию вообще не завозить, так как за это время товар не успевают реализовать и недобросовестные предприниматели, в том числе и крупных торговых сетей, стараются поменять срок годности товара, поставленного по низкой цене из-за рубежа. Подобная торговля неприемлема, а ее последствия для таких предпринимателей могут обойтись дороже. К тому же региональные и муниципальные органы управления потребительской сферы и антимонопольные комитеты не занимаются данной проблемой. Рынок и бюджет — данное противоречие экономической системы и рационально, и целесообразно регулировать, иначе бюджет всегда будет в дефиците, т. е. не позволит своевременно индексировать зарплаты и другие выплаты гражданам.

Получить инвестиции под проекты — это только часть внешнеэкономической деятельности. Стимулировать население на создание экспортно ориентированных предприятий, фирм, кооперативов — также важная зада-

ча. Всему миру известны вятские расписные деревянные матрешки, елецкие кружева, оренбургские пуховые платки и т. д. В этот большой список можно добавить экспортно ориентированную халяльную (чистую) продукцию Чеченской Республики. Каждый субъект Российской Федерации *может* *выбрать* для своего региона приоритетные направления ВЭД.

Однако простому фермеру, дизайнеру или швее (микро-, малым и средним предприятиям) нужны сводные законы, методические рекомендации о выгодной деятельности предпринимателя-международника, который может не просто быстро получить кредит под коммерческую деятельность, международный сертификат своего качественного товара, но и станет участником экспортной кооперации для малых и средних предприятий [3].

Отметим, что развитию российской экономики мешают не только названные проблемы в организации ВЭД, но и противоречия экономической системы, некоторые — из прошлого, другие появились на современном этапе.

Противоречия экономической системы

Представим противоречия и парадоксы экономической системы на рис. 2—3.

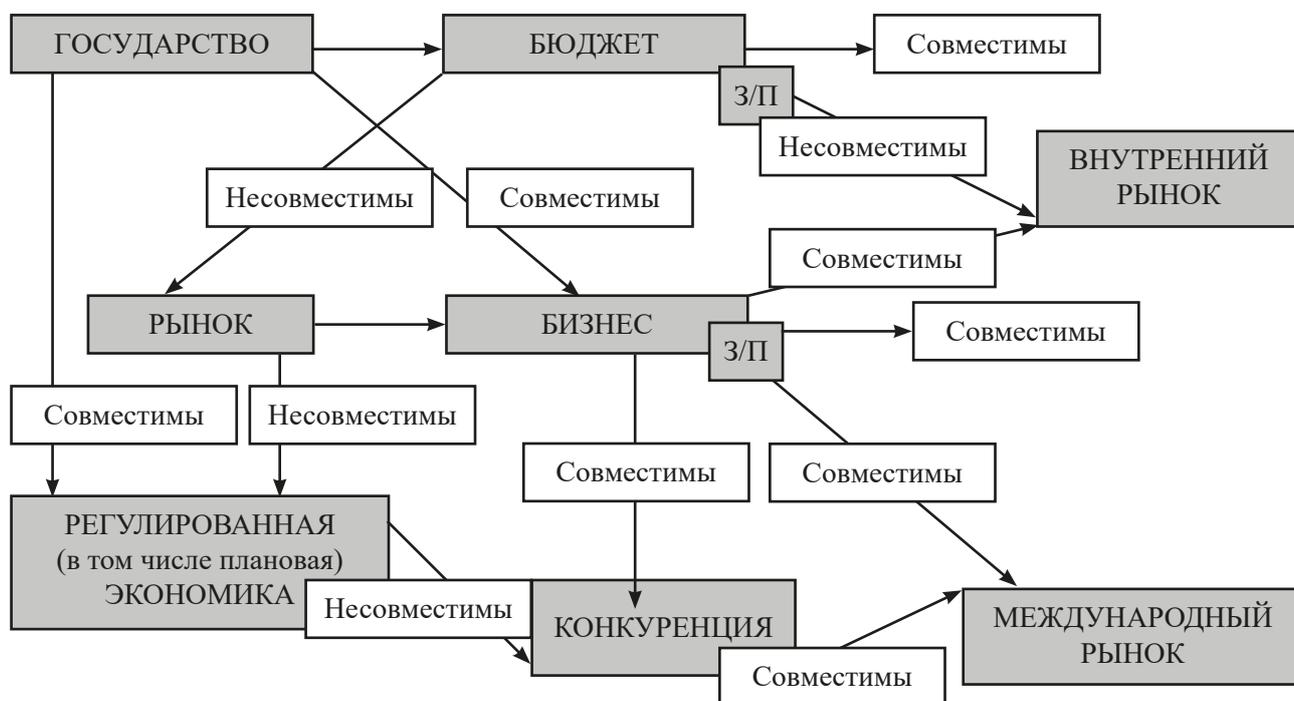


Рис. 2. Противоречия экономической системы. Источник: авторская разработка

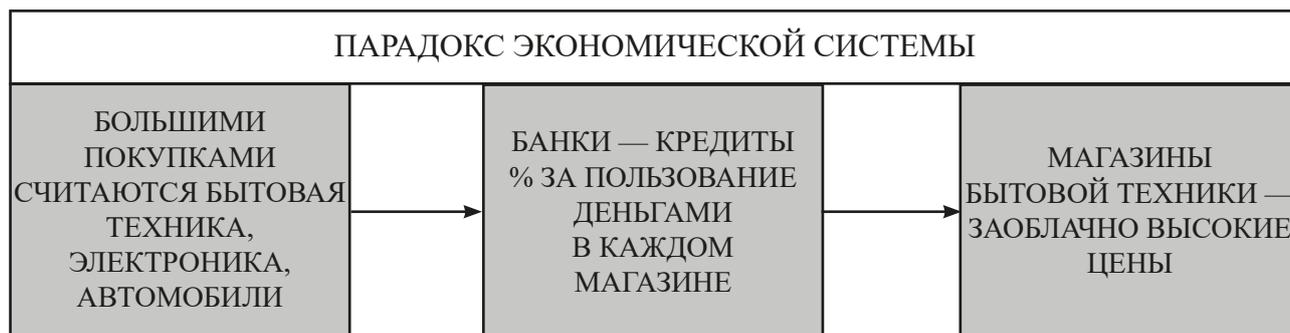


Рис. 3. Парадокс экономической системы «зарплата — кредит — магазин». *Источник:* авторская разработка

Сегодня можно сказать, что мы живем в социальном государстве с рыночными отношениями. Если мы охарактеризуем рынок, то заметим, что рынок предусматривает рыночные отношения, конкуренцию товаров, при этом заработная плата начисляется из полученной прибыли. Рынок сам регулирует цены на внутренней и на внешней торговой площадке, не терпит любого вмешательства государства, т. е. протекционизма. Рынок не совместим с социальным равенством, на рынке каждый бизнесмен и предприниматель занимает свою нишу и использует возможность торговать на внутреннем и внешнем рынке по сложившейся цене. Что касается России, то в прошлом она имела плановую экономику и равномерное распределение бюджетных средств по величине, установленной государством. Государство не располагало рыночными отношениями и за счет бюджета, наполненного всей страной, выплачивало зарплаты, пенсии, стипендии, пособия.

Что происходит сейчас? Государство имеет рыночную экономику, рыночные цены. За счет казны, наполненной налогами, средствами от продажи государственного имущества, таможенными пошлинами и продажей сырья, военных (ВТС) и других товаров за рубеж, формирует бюджет, распределяя его на содержание государства и его стратегических отраслей. Несмотря на то что нынешнее государство победило многие экономические застои, кризисы, долги, от прежней системы еще остались старые противоречия. К тому же в экономической системе появились новые парадоксы.

На рис. 2 отмечено, какие сферы совместимы, какие нет. Не преодолено основное противоречие экономической системы: цены на рынке и зарплата бюджетной сферы. Из-за подобного противоречия государство установило прожиточный минимум, взяло под контроль выплаты по безработице, учредило помощь семьям с детьми и т. д.

Противоречие в том, что приобретая необходимую потребительскую корзину (студенты, пенсионеры, работающие и др.), с каждой покупки в магазине платят N-банку процент за пользование деньгами, так как дохода недостаточно на необходимые покупки, не беря во внимание сферу здоровья, отдыха, учебы. Теоретически должно быть достаточно. На большую покупку, поездку, учебу, лечение необходимо копить два-три месяца и больше. Но финансовая политика банков предлагает не ждать два-три месяца, а купить сейчас. Поэтому потребители и переплачивают деньги за товар и др. Вот здесь аргумент «не ждать» не точен и скрывает основную суть, так как на самом деле на большие и малые покупки у потребителя все равно нет достаточных денег, ждал он накопления или нет.

Недостаточность денег объясняет следующий перекосяк: либо цены слишком завышены искусственно, чтобы появилась необходимость взять кредит, либо заработная плата, пенсия, стипендия слишком низкие, чтобы нужен был кредит.

Противоречие также в том, что человек добровольно берет невыгодный кредит и потом выплачивает долг (50 % зарплаты или

пенсии) за однажды взятый невыгодный банковский кредит со скрытыми процентами.

Таким образом, когда недостаточно зарплаты, человек вынужден пользоваться услугами банков, во-первых, их очень много; во-вторых, они озабочены извлечением выгоды от физического лица, вместо того чтобы кредитовать экономическую и предпринимательскую сферу. Если появятся больше предприятий, люди будут больше зарабатывать, возможно, не всем им нужны будут кредиты, а кредиты необходимы будут экономике, что для банков намного масштабней и выгодней.

На рис. 2 показано, что рынок, конкуренция товаров и цен на рынке не сопоставимы с заработанной платой и пенсией российских граждан, получавших довольствие из бюджета, в том числе военнослужащих. Рынок товаров и продовольствия и цены на них растут быстрее, чем индексируются бюджетные выплаты: довольствие, зарплата, пенсия, пособия и др. При таком развитии экономики, когда совмещены конкурентный рынок товаров и стабильное обеспечение граждан из бюджета, выявляется парадокс, что бюджетные довольствие, зарплата, пенсия и пособия никогда не догонят рынок, и не вырастет доход граждан.

Как только социальное государство дало помощь семьям с детьми, тут же поднялись цены на продукты первой необходимости: хлеб, подсолнечное масло, сахар, гречку, макароны и другие крупы, овощи (картофель), фрукты (яблоки). Даже на канцтовары (для детей) поднялась цена. Что делать? Тратить дальше трудно наполняемый бюджет, индексируя доход «бюджетников» в целях необоснованных рыночных цен? Нет, но надо отрегулировать цены на продукты первой необходимости. Следует отметить, что отрегулированной потребительской корзиной будут пользоваться все, бизнес получит меньше прибыли, но и меньше будет малообеспеченных людей. Причем контроль над потребительской корзиной следует вести ежедневный, одноразовое действие не решит проблемы. Сделать это должны муниципальные органы на местах, в каждом городе и селе. Следует так-

же отметить, что конкуренция и рынок есть там, где работает не одна известная торговая сеть (с необоснованно высокими ценами, уничтожившая конкурентов на первом этапе своего развития, когда начинала работать с низкими ценами и все продукты были дешевле), а много магазинов, в том числе малого бизнеса. Теперь контроль за этим — дело и Антимонопольного комитета РФ.

Итак, причины недостаточности доходов у населения: постоянный рост цен в любом ассортименте товаров (ежедневный), отсутствие конкуренции, монополия цен региональных и федеральных торговых сетей, скрытая инфляция и всегда опаздывающая компенсация денежного довольствия, зарплат.

Уникальность российского государства в том, что оно само строит свою экономику, меняя законодательную сферу в лучшую сторону. На основе законов и законодательств формируется платформа жизнедеятельности экономической системы, где вопреки старым экономическим законам, на основе реноваций становится возможным взаимодействие государства и бизнеса, когда государство, имея пакет акций в 51 %, участвует в бизнесе и внешнеэкономической деятельности. Благодаря заботе и поддержке государства начинает развиваться микро-, малый и средний бизнес. Например, в Краснодарском крае приняты ряд программ финансовой помощи малому бизнесу. Государство без протекционизма продвигает бизнес-сферу и бизнес-инвест-площадки, лишь бы их не стало слишком много в целях государственной и экономической безопасности. Несовместимые направления тормозят экономику, но, отметим, что погрешности, противоречия и парадоксы — управляемые факторы, их можно устранить законом.

ВЭД на новой законодательной платформе — реновация в России

Инновациям в экономике в настоящее время мало места. Инновации сменила повсеместная цифровизация, в помощь которой придет реновация. Новая платформа ВЭД предусматривает новые законы (региональные), программы, конкурсы, гранты,

финансовое обеспечение в области реорганизации ВЭД на местах, стимулирующие массовую конкуренцию товаров от регионального до международного рынка. Крупные компании торгуют сырьем. Микро-, малые и средние предприятия должны найти свои приоритеты для ВЭД. Реновация (лат. *renovatio* — обновление, возобновление, ремонт) — процесс улучшения структуры. Реновация состоит в том, чтобы, не разрушая устоявшиеся каноны внешнеэкономической деятельности на территории России и внешнеторговые отношения на международной арене, дать организации ВЭД «второе дыхание», поддержав микро-, малый и средний бизнес новыми подзаконными региональными актами, разработанными методиками, дешевым стабильным финансированием, быстрым получением международных сертификатов качества (ИСО), стимулируя раз-

витие ВЭД в субъектах РФ, выбирая определенные конкурентоспособные направления деятельности.

На рис. 4 визуальна представлена новая платформа ВЭД. После устранения проблем, противоречий и парадоксов в регионах и субъектах РФ в соответствии с сегодняшним законодательством необходимы новые законы, стимулирующие ВЭД в регионах, причем на местах целесообразны новые законодательные акты и ряд распоряжений об активизации внешнеэкономической деятельности. Возможно открытие центров, экспорткооперативов, представительств за рубежом и других организаций, содействующих ВЭД. У каждого региона свои приоритеты и возможности, но цель одна — зарубежные рынки как показатель наивысшего качества продукции и для России.

Следовательно, суть реновации — обно-

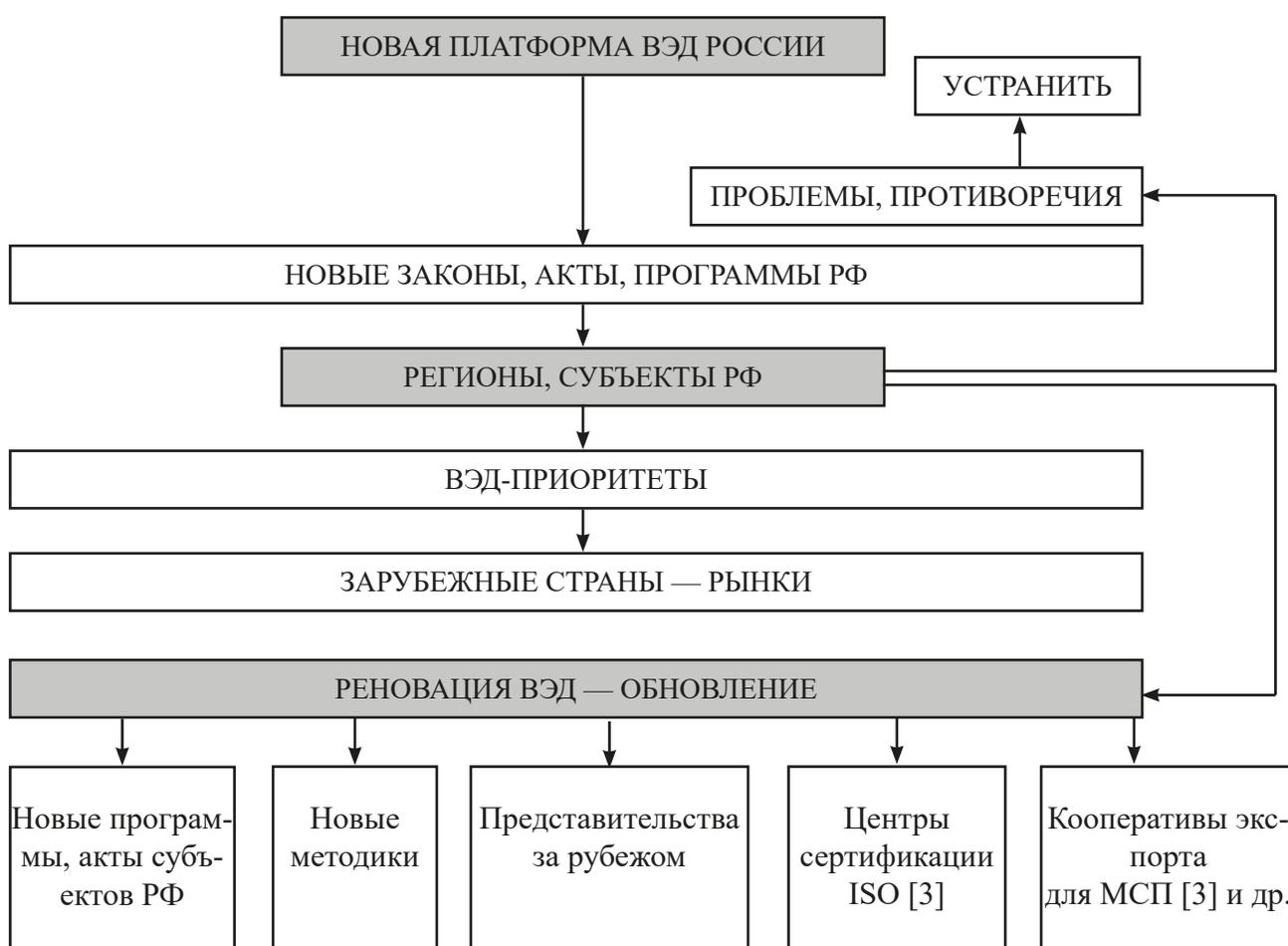


Рис. 4. Новая платформа ВЭД. Источник: авторская разработка

вить устаревшие методы деятельности ВЭД, найти новые возможности и приоритеты с помощью новых документов, законодательств и сертификаций, расширяющих международную деятельность МПС в регионах и субъектах РФ.

Целесообразен следующий порядок действий субъектов Российской Федерации и муниципалитетов в реновации ВЭД:

– провести регистрацию (учет) экспортно ориентированных предприятий совместно с ФНС и ФТС;

– проанализировать и наметить приоритеты ВЭД, исходя из возможностей субъекта РФ региона, города, предприятия, запланировать новое или расширить имеющееся направление ВЭД, подготовить необходимые документы;

– разработать на основе закона региональные программы и распоряжения о поддержке участников ВЭД;

– информировать Правительство РФ о наметившемся представительстве за рубежом, программах, грантах, проектах стимулирования бизнеса, активно участвующего в ВЭД;

– информировать население о развитии ВЭД в регионе, субъекте РФ;

– провести совещания с представителями служб, обеспечивающих подготовку документов, декларирование, сертификацию товаров малого и среднего бизнеса, предназначенных для поставки на международный рынок;

– подготовить «единое окно» для оформления товара;

– организовать кооперацию экспорта товаров, производимых предприятиями малого и среднего бизнеса данного города, региона, субъекта РФ [3];

– провести семинары для предпринимателей, оказать им консалтинговую помощь

и содействие через промышленные палаты в договорном процессе с другими странами;

– муниципальным службам и управлениям потребительской сферы провести конкурсы, выставки, вручить гранты и другие стимулирующие средства победителям конкурсов и активным участникам ВЭД;

– организациям антимонопольным, общественным, административным отслеживать ценообразование потребительской продуктовой корзины первой необходимости, своевременно принимая антидемпинговые меры, а также таможенными органами совместно с региональными контролирующими органами обратить внимание на качество и сроки годности зарубежной продукции.

Таким образом, названные мероприятия помогут тщательно и эффективно провести реновацию ВЭД.

Следовательно, целесообразно построить цепочку взаимодействия экономических субъектов так, чтобы гончар, кузнец, швея и др., с одной стороны, и создатель новейших технологий, космонавт и электроник — с другой на национальном или международном уровне сделали свое дело отлично и для себя, и для России.

Библиографический список

1. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 22.12.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/
2. ФТС. Таможенная статистика. URL: <https://customs.gov.ru/>
3. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Десять лет содружеству БРИКС: новые механизмы регулирования внешнеторговых отношений // Экономика: теория и практика. 2018. №3 (51).

МИРОВАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Е.М. ЕГОРОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: katie-egorov@mail.ru*

*А.Э. ГРИГОРЕНКО, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: theriverthems@yandex.ru*

Аннотация

Актуальность статьи обусловлена особой ролью зернового сектора в экономике каждой страны и в мировом хозяйстве в целом, так как от него зависит решение мировой проблемы голода и обеспечение продовольственной безопасности стран. Объект и предмет исследования — мировой зерновой экспорт и инструменты регулирования экспортных поставок зерна. Решение поставленных целей и задач обеспечено статистическим анализом состояния развития мирового рынка зерна и динамики мировых объемов производства и поставок зерновой продукции в страновом разрезе.

Ключевые слова: мировой зерновой рынок, страны-экспортеры зерна, мировой рейтинг зерновых поставок.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_18

Роль аграрного сектора как в экономике любой страны, так и в целом в мировом хозяйстве невозможно переоценить, поскольку от него зависит решение мировой проблемы голода и обеспечение продовольственной безопасности каждой страны.

По данным информационного агентства «Финмаркет» в 2020 г. мировой объем экспорта продукции АПК составил 1,61 трлн дол., а темп роста к 2019 г. — 1,1 %. Надо отметить, что на долю 20 стран, которые являются самыми крупными экспортерами продукции АПК, приходится 70 % всего мирового объема экспорта [1].

В 2020 г. против 2019 г. объемы производства и поставок продукции АПК на мировой рынок ведущих стран-поставщиков были следующими: США продемонстрировали увеличение на 5,4 %, а в стоимостном выражении

объем экспортных поставок продукции АПК составил 149 млрд дол.; Нидерланды увеличили свои экспортные поставки на 2,9 %, а всего объем производства продукции АПК составил 105 млрд дол.; Германия обеспечила прирост на 0,7 %, а объем производства в стоимостном выражении составил 85 млрд дол.; Бразилия — соответственно прирост на 6,7 %, а объем производства продукции АПК достиг 85 млрд дол.; Канада — соответственно прирост на 9,5 %, а объем производства продукции АПК достиг 56 млрд дол. Россия обеспечила темп роста экспорта продукции АПК на 1,9 %, а объем производства составил 30,7 млрд дол. [1].

Следует отметить, что зерновая продукция в структуре мировых экспортных поставок продукции АПК занимает ведущее место. Подтверждением этого вывода может служить структура экспорта продукции АПК России, где зерновые составили в 2020 г. 34 % (рис. 1).

Анализ отраслевой структуры экспорта продукции АПК как в целом в мире, так и в страновом разрезе показал приоритет поставок зерновой продукции (табл. 1).

Рейтинг по поставкам зерна под влиянием изменяющихся внешнеторговых взаимосвязей постоянно менялся, но такие страны, как США, страны ЕС (в совокупности), практически не меняли свои позиции. Что касается России, то санкционное давление на страну оказало негативное влияние, приведя к значительному спаду объемов экспорта в 2015 г. И только с 2017 г. началось постепенное выравнивание динамики российских поставок зерновых на мировой рынок (табл. 2).

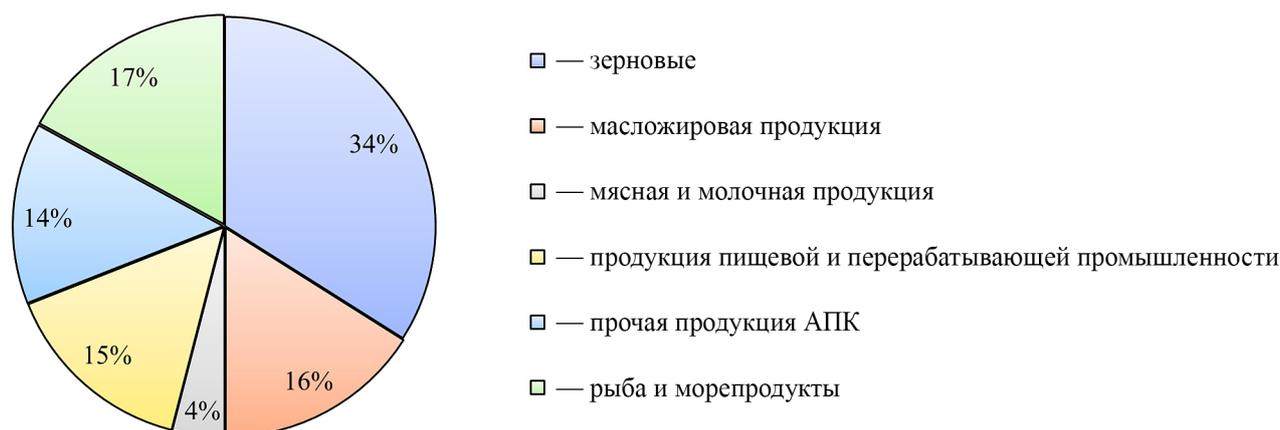


Рис. 1. Структурная характеристика российского экспорта продукции АПК, 2020 г., % [1]

Таблица 1

Динамика экспортных поставок ведущих стран-экспортеров зерна в мире, млн дол. [4]

Экспортеры	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020/2015, +/-
США	18800,0	18938,0	18595,0	21028,0	16881,0	19343,0	543,0
Индия	6846,0	5554,0	7337,0	7736,0	7067,0	н/д	н/д
Канада	7336,0	5624,0	6280,0	7191,0	6738,0	7777,0	441,0
Аргентина	4842,0	6975,0	6964,0	7556,0	9407,0	8897,0	4055,0
Таиланд	4640,0	4577,0	5341,0	5703,0	4283,0	3759,0	881,0
Австралия	6518,0	5090,0	6586,0	4845,0	3442,0	3805,0	-2713,0
Бразилия	5725,0	4110,0	4982,0	4621,0	7917,0	6539,0	814,0
ЕС**	25052,0	22229,0	21050,0	21998,0	23609,0	14160,0*	-10892,0
РФ	5526,0	5606,0	7527,0	10458,	7922,0	9535,0	4009,0
Мировой экспорт зерна, всего	104154,0	96407,0	104049,0	112102,0	110343,0	112539,0	8385,0

Примечание: * — значение указано по странам предоставившим отчетные данные; ** — данные по экспортным поставкам зерновых стран ЕС представлены единым значением.

Таблица 2

Динамика рейтингов стран — ведущих экспортеров по поставкам зерновой продукции [4]

Страна-экспортер	Рейтинг					
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
США	2	2	2	2	2	1
Индия	4	6	4	4	6	...
Канада	3	4	7	6	7	5
Аргентина	8	3	5	5	3	4
Таиланд	9	8	8	7	8	8
Австралия	5	7	6	8	9	7
Бразилия	6	9	9	9	5	6
ЕС*	1	1	1	1	1	2
РФ	7	5	3	3	4	3

Примечание: * — данные по экспортным поставкам зерновых стран ЕС представлены единым значением.

Исходя из данных табл. 1—2, можем сделать вывод, что ведущими поставщиками зерновых на мировой рынок являются следующие топ-5 стран и объединений: ЕС, США, Аргентина, Бразилия и Россия, доля совокупного экспорта зерновых которых в мировом объеме экспорта зерна в 2019 г. составила 59,6 %, а в 2020 г. — 52,0 %. Такая ситуация со снижением в 2020 к 2019 г. доли зерновых в общем объеме экспортных поставок ведущих экспортеров мира произошла по причине уменьшения объемов поставок зерновых следующими странами: ЕС (– 9 449 млн дол.); Аргентиной (– 510 млн дол.); Бразилия (– 1 379 млн дол.). Только США и Россия увеличили объемы поставок зерновых на мировой рынок соответственно на 2 462 и 1 614 млн дол.

Доля России в общем объеме мирового экспорта зерна составляла соответственно в 2019 г. — 7,2 %, в 2020 г. — 8,5 %.

Интерес представляет структура зерновых поставок на мировой рынок, так как она характеризует предпочтения потребителей и направления решения мировой проблемы голода (табл. 3).

Анализ показал: рынок пшеницы играет значимую роль среди зерновых рынков мира и прежде всего потому, что это культура занимает наибольшую долю посевных площадей в мире (примерно 14 %), а также лидирует в мировой торговле продуктами питания. Но

она является второй по объемам производства зерновой культурой после кукурузы.

Следует отметить, что благодаря высоким урожаям последних лет, в том числе зерновых культур, мировой зерновой рынок остается на достаточно стабильном уровне по поставкам зерна.

Вместе с тем распространение по всему миру коронавирусной инфекции вызвало глобальный экономический спад, коллапс транспортной активности, сбои в цепочках поставок, но существенно не отразилось на мировом совокупном спросе и предложении зерновых культур, наблюдались некоторые временные колебания (рис. 2).

Совокупным мировым лидером по производству зерновых являются страны Европейского союза (более 20 % от мирового производства), 50 % которого приходится на Германию и Францию, на Испанию и Великобританию — соответственно по 10 и 12 %. Вторым мировым производителем зерна является Китай, его доля — около 18 %, а среднегодовой показатель производства — 130 млн т. Замыкающей в тройке лидеров является Индия, ее доля — около 13 % (рис. 3).

Начиная с 2015 г. мировая торговля пшеницей демонстрирует достаточно стабильные показатели (среднегодовое значение экспорта — около 190 млн т) и импорта (около 180 млн т) (рис. 4).

Таблица 3

Характеристика структурных составляющих экспорта зерновых ведущих мировых экспортеров, 2020 г., % [4]

Наименование структурных элементов мирового зернового экспорта	США	ЕС*	Россия	Индия*	Канада	Бразилия	Таиланд	Аргентина	Австралия
Ячмень	0,25	13,26	9,84	0,02	7,73	0,01	0,01	5,07	23,92
Гречка, просо и др. злаки	0,55	1,51	0,42	0,64	1,42	0,01	0,15	0,11	0,22
Зерновой сорго	7,21	0,19	0,03	0,29	0,01	0,04	0,03	0,89	1,50
Кукуруза	49,49	23,97	4,82	2,05	3,22	90,50	1,85	68,30	0,48
Овес	0,06	1,37	0,13	0,01	5,98	0,01	0,01	0,02	1,26
Рис	9,75	7,86	0,71	96,20	0,25	7,69	97,93	1,82	1,35
Рожь	0,03	1,04	0,03	0,01	0,54	0,01	0,01	0,01	0,01
Пшеница	32,66	50,80	84,02	0,78	80,85	1,73	0,01	23,78	71,26



Рис. 2. Динамика спроса и предложения на мировом рынке зерна, 2011—2021 гг. [2]

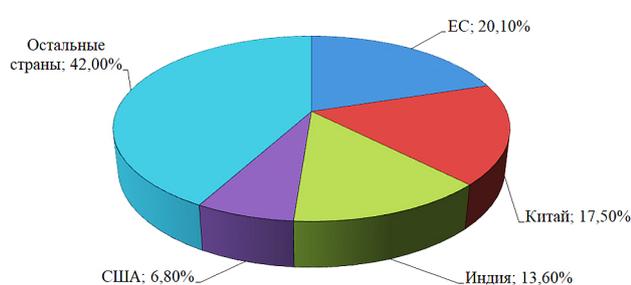


Рис. 3. Страновая структура производства пшеницы в 2019—2020 гг., % [3]

Несмотря на локальные изменения в мировых поставках пшеницы, на общих объемах это существенно не отразилось. Но в страновом аспекте произошла смена тенденций. Так,

увеличилась доля экспорта пшеницы из России с 3 % (около 4 млн т) в 2010—2011 гг. до 18,3 % (около 34 млн т) в 2019—2020 гг. несмотря на то, что в 2017—2018 гг. произошло сокращение экспорта примерно на 15 % из-за плохого урожая. Но Россия остается лидером по поставкам пшеницы. На втором месте после России по экспорту пшеницы страны ЕС, их совокупная доля в общем мировом объеме экспорта зерна в 2010—2020 гг. составляла 17,4 % (более 23 млн т) и 18,3 % (около 34 млн т) в 2019—2020 гг. (рис. 5).

Ожидаемый на 2020 г. рекордный объем мирового производства пшеницы в 761 млн т был достигнут, что на 5 % превысило урожай

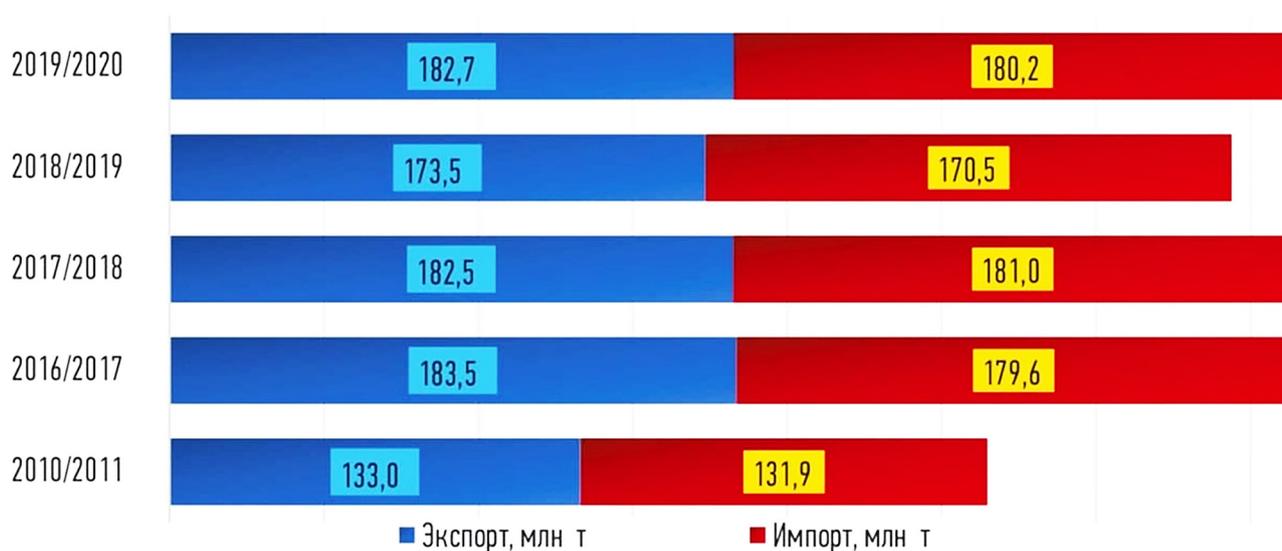


Рис. 4. Динамика мировых экспортно-импортных поставок пшеницы, 2010—2020 гг., млн т [3]

2019 г. Так как по факту прогнозные ожидания роста мирового потребления зерновых приблизительно на 2 % по сравнению с прошлым сезоном оправдались, это привело к росту коэффициента соотношения запасов к использованию до 0,39, т. е. к превышению запасов над потреблением на 39 %, что стало самым высоким показателем за последние два десятилетия.

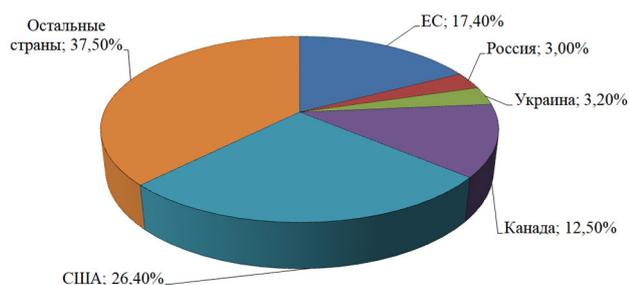


Рис. 5. Страновая структура мирового экспорта пшеницы 2019—2020 гг., % [3]

Всемирный банк, проведя анализ сложившихся текущих тенденций продовольственных рынков в долгосрочной перспективе в части изменения цен на пшеницу, дал прогноз ее умеренного роста к 2030 г. до 230 дол. США за тонну (рис. 6).

По прогнозу международной Организации экономического сотрудничества и развития ожидается, что к 2030 г. мировое производство пшеницы составит 839 млн т. Хотя эта

цифра значительная, она показывает, что ожидаются более умеренные темпы роста по сравнению с периодом 2010—2020 гг.

Проведенное исследование мирового производства и торговли зерновыми в последние годы позволило определить складывающиеся тенденции дальнейшего развития:

- произошла глубокая специализация регионов мира, а также отдельных стран по производству определенных видов зерновых культур; например, производство риса, который поставляется на мировой зерновой рынок, сосредоточено в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, пшеницы — в странах Европы и Азии, кукурузы — в Северной Америке (в частности, в США), ячменя — в странах ЕС;

- основной объем мирового производства зерновых главным образом обеспечивается небольшим числом крупнейших стран; например, три крупнейших державы — США, Китай и Индия — производят около половины всего объема зерновых в мире, однако рост объемов производства зерна в последнее десятилетие обеспечивается только в Индии и Индонезии, в то время как в других странах динамика производства зерновых или колеблется (США, Россия, Франция, Украина), или даже снижается (Китай);

- появились диспропорции между позициями стран-производителей и стран-экспор-



Рис. 6. Прогноз цен на пшеницу на мировом рынке зерна, дол. США за 1 т [3]

теров; так, Китай, являясь основным мировым производителем риса, а также одним из ведущих производителей пшеницы и кукурузы, практически поставляет большую часть собственного урожая на внутренний рынок и еще импортирует недостающий объем зерновых; и так поступают практически все развивающиеся страны с большой численностью населения, для которых обеспечение внутреннего потребления представляет собой механизм обеспечения продовольственной безопасности страны; это относится к Индии, Индонезии и некоторым другим азиатским странам;

– наиболее эффективно реализуется государственная поддержка развития производства и экспорта зерновых в странах ЕС; при этом наиболее значимыми финансовыми инструментами здесь являются: государственные дотации и субсидии, льготное кредитование, налоговые льготы для поддержки сельхозпроизводителей в обеспечении необходимыми ресурсами для производства зерновой продукции, селекционной работы по обеспечению высокой урожайности зерно-

вых культур, приобретения и использования высокотехнологичной техники и технологий, выгодная для сельхозпроизводителей ценовая политика, различные широкомасштабные программы финансовой поддержки национальных растениеводческих комплексов, что позволило войти в число главных экспортеров зерновых в мире странам Европы (пшеница и ячмень), Латинской Америки и США (кукуруза), России (пшеница, кукуруза).

Библиографический список

1. Информационное агентство «Финмаркет». URL: <http://www.finmarket.ru/>.
2. Мировые цены на продовольствие достигли нового максимума, превысив уровень июля 2011 г. URL: <https://www.fao.org/newsroom/detail/world-food-prices-reach-new-peak-since-july-2011/ru>.
3. Commodity Markets Commodity Outlook April 2020. URL: <https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets#2>.
4. TradeMap — List of exporters of cereals. URL: <https://www.trademap.org/>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*Ю.А. ЗАВОЙСКИХ, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления в АПК, Калининградский филиал Санкт-Петербургского государственного аграрного университета
e-mail: zavoy79@gmail.com*

*С.А. НОСКОВА, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедры экономики и управления в АПК, Калининградский филиал Санкт-Петербургского государственного аграрного университета
e-mail: s.a.noskova@mail.ru*

*А.Г. НОСКОВ, преподаватель кафедры механизации сельского хозяйства, Калининградский филиал Санкт-Петербургского государственного аграрного университета
e-mail: a.g.noskov@mail.ru*

Аннотация

Статья посвящена исследованию тенденций и особенностей развития внешней торговли Калининградской области в период глобальной нестабильности, вызванной пандемией COVID-19. С учетом данных официальной статистики определено, что снижение показателей внешней торговли товарами и услугами произошло в рамках прогнозируемого ВТО уровня падения мировой торговли в целом. Изменения в соотношениях экспорта и импорта позволили улучшить сальдо внешнеторгового баланса. Анализ товарной структуры и структуры услуг позволил выявить отрасли, в которых в наибольшей степени снизились показатели экспорта и импорта в 2020 г. Проведенный анализ подтвердил, что пандемия не является определяющим фактором кризисного состояния внешней торговли Калининградской области. Меры повышения эффективности региональной экономики должны быть направлены на стимулирование развития перерабатывающих отраслей, поддержку экспорта отечественной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: внешняя торговля; экспорт; импорт; пандемия; внешнеторговое сальдо; сырьевой потенциал.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_24

Из-за вынужденного введения чрезвычайного положения во многих странах мира или регионах преимущественное введение санитарно-эпидемиологических мер, установле-

ние ограничения по пересечению границы, ограничение движения всех видов транспорта, введение новых форм организации труда и обучения существенно осложнились возможности внешнеэкономического сотрудничества между российскими и зарубежными компаниями, ухудшилось внешнеторговое сотрудничество.

Серьезным испытанием в 2020 г. для мирового сообщества стала пандемия коронавирусной инфекции COVID-19, которая трансформировала спрос на международном рынке, скорректировала динамику развития международной торговли на многие годы вперед [1].

Исследования ученых, практиков, социологов и политиков относительно влияния введения карантинных мер, вызванных распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19 на мировую экономику, свидетельствуют, что мировая пандемия вызвала развитие кризисных явлений. В 2020 г. в условиях пандемии коронавируса COVID-19 и ограничительных мер мировая экономика сократилась на 4,3 %, следует из доклада ООН «Мировое экономическое положение и перспективы» [4].

Целью данной статьи является исследование основных тенденций развития внешней торговли Калининградской области в условиях функционирования кризисных явлений в

экономике страны и на их основе определение перспектив и приоритетов развития внешне-экономической деятельности региона.

Внешняя торговля — один из определяющих факторов развития экономики страны. Развитие внешней торговли не только обеспечивает рост ВВП страны, доходности и прибыльности отечественных товаропроизводителей, но и отражает отношение мирового сообщества к качеству отечественной продукции, ее место в мировом обороте товаров и услуг, конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и экономики в целом. Внешняя торговля является источником валютного обеспечения национальной экономики, одним из ключевых направлений развития экономики.

Современное состояние экономики Российской Федерации нуждается в разработке системы эффективных решений в ключевых областях развития, отвечающих вызовам международной экономической среды [2].

Россия достаточно открыта для внешней торговли, на долю которой приходится 49 % ВВП [3].

Калининградская область — это самый

западный регион Российской Федерации. Он отделён от остальной России территорией других государств, но соединён с ней морем и является полуэксклавом, а это вызывает определенные логистические сложности в жизни региона.

Внешнеторговый оборот Калининградской области в 2020 г. составил 8 475,44 млн дол. США и по сравнению с 2019 г. уменьшился на 10,86 %, причем стоимостный объем экспорта увеличился на 13,13 %, а объем импорта уменьшился на 15,50 %. Калининградская область является субъектом Российской Федерации, который ориентирован прежде всего на ввоз товаров. В товарообороте Калининградской области импорт составляет 79,75 % (рис. 1).

Снижение внешнеторговых операций обусловило формирование отрицательного сальдо в размере 5 042 518 тыс. дол. США. Тем не менее в 2020 г. наблюдалось снижение темпов изменения импорта товаров и рост темпов изменения экспорта, что в целом повлекло сокращение отрицательного показателя сальдо.

Как видно из таблицы, ведущую роль в структуре экспорта Калининградской облас-

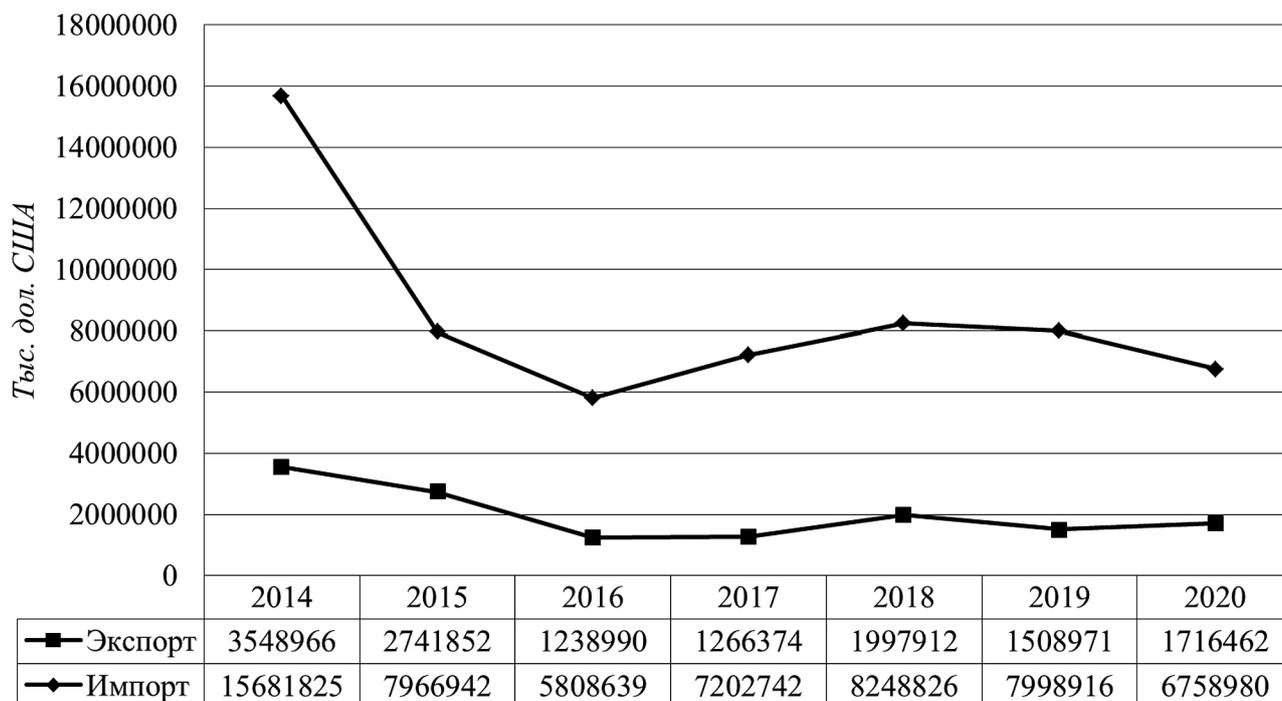


Рис. 1. Динамика внешней торговли Калининградской области за 2014—2020 гг. (разработано авторами на основе [5])

Товарная структура внешней торговли Калининградской области в 2019—2020 гг.,
тыс. дол. США

Наименование товара	2019 г.		2020 г.		2019 г.		2020 г.	
	Экспорт	Доля, %	Экспорт	Доля, %	Импорт	Доля, %	Импорт	Доля, %
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1 192 775,0	79,00	1 349 419,2	78,60	1 916 492,1	24,00	2 009 864,4	29,70
Минеральные продукты	82 735,1	5,50	71 764,1	4,20	38 175,8	0,50	32 890,1	0,50
Продукция химической промышленности, каучук	21 756,5	1,40	31 388,8	1,80	587 300,4	7,30	451 790,7	6,70
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	3 424,7	0,20	2 230,1	0,10	21 586,8	0,30	8 641,60	0,10
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	53359,6	3,50	48 185,8	2,80	143 409,5	1,80	134 593,7	2,00
Текстиль, текстильные изделия и обувь	17 705,0	1,20	17 619,8	1,00	162 582,0	2,00	160 075,9	2,40
Другие товары	11 518,7	0,80	15 731,2	0,90	364 722,7	4,60	311 317,9	4,60
Металлы и изделия из них	76 241,0	5,10	75 421,8	4,40	397 066,7	5,00	365 769,6	5,40
Машины, оборудование и транспортные средства	49 455,1	3,30	104 701,0	6,10	4 367 580,5	54,60	32 84 036,4	48,60
<i>Итого</i>	1 508 970,6	100,00	1 716 461,9	100,00	7 998 916,3	100,00	6 758 980,3	100,00

Источник: разработано авторами на основе [5].

ти занимает реализация продуктов растительного происхождения — 78,60 % общего экспорта 2020 г.

Стоит отметить, что по сравнению с 2019 г. экспорт продукции растительного происхождения увеличился на 13,13 %. Второе место в товарной структуре экспорта занимают машины, оборудование и транспортные средства — 6,10 % экспорта 2020 г. По этой товарной группе сложилось существенное отклонение в 2020 г. по сравнению с 2019 г.: экспорт увеличился в 2,12 раз.

Импорт товаров из-за рубежа в Калининградскую область в 2020 г. сократился по сравнению с 2019 г. на 15,50 %, составив при этом почти 6,8 млрд дол. США. Как видно из данных таблицы, больше всего сократился импорт машин, оборудования и транспортных средств — на 24,81 %; продукции химической промышленности, каучука — на 23,07 %. Стоит отметить, что машины, обо-

рудование и транспортные средства имеют наибольший удельный вес в импорте товаров, что сильно влияет на общее сокращение импорта.

Негативные тенденции сокращения объема импорта в сфере услуг проявились в период пандемии в большей степени, чем во внешней торговле товарами. Так, снизился импорт услуг на 40,81 % в 2020 г. по сравнению с 2019 г., составив при этом 420,62 млн дол. США.

Наибольшее снижение произошло по импорту услуг, связанных с поездками — на 61,14 %; транспортных услуг — на 34,94 %; страхованию и услугам негосударственных пенсионных фондов — на 55,22 %. Большинство этих услуг не импортировались из-за реализованных мер безопасности, вызванных пандемией COVID-19.

Экспорт услуг в целом увеличился на 18,33 % в 2020 г. по сравнению с 2019 г. Ана-

лиз структуры услуг по данным официальной статистики позволяет выявить существенное сокращение поездок — на 74,27 %; страхования и услуг негосударственных пенсионных фондов — на 78,97 % [6].

При этом следует отметить значительный рост экспорта и импорта услуг строительства: экспорт возрос в 18,83 раз, а импорт — на 6,15 %.

В целом отмечается более существенное сокращение внешней торговли услугами, предоставление которых связано с физическим пересечением границы. Ведь торговля услугами, которые реализуются виртуально, с использованием сети Интернет, росла в период реализации карантинных мер, собственно реализация таких мероприятий стимулировала развитие Интернет-услуг.

Участники экономической деятельности Калининградской области осуществляли внешнюю торговлю со 158 странами мира. Доля ведущих стран-партнеров в 2020 г. составила 79,7 % (рис. 2).

В географической структуре внешней торговли товарами по итогам 2020 г. преобладают страны дальнего зарубежья. В 2020 г. в тройку лидеров стран-партнеров вошли:

Республика Корея, Китай, Германия. Их суммарный удельный вес составил 34,2 % внешнеторгового оборота Калининградской области.

В 2020 г. увеличение экспорта в страны дальнего зарубежья произошло меньшими темпами, чем в страны СНГ. В 2020 г. экспорт в страны дальнего зарубежья увеличился на 146,6 млн дол. США, т. е. на 11,25 %, а в страны СНГ на 60,9 млн дол. США, т. е. на 29,66 %.

В то же время импорт в страны дальнего зарубежья сократился на 16,76 %, а в страны СНГ возрос на 12,41 %.

Сокращение внешнеторговых операций со странами дальнего зарубежья в 2020 г. по сравнению с 2019 г. составило 12,68 %.

Одной из основных причин глобальной нестабильности и проявления кризисных явлений как в мировой, так и в отечественной экономике стало введение карантинных мероприятий, вызванных развитием заболеваемости COVID-19. Объявление локдауна во многих странах мира обусловило временный полный или частичный отказ от привычных условий торговли, выбор более сдержанных форматов внешней торговли, формирование

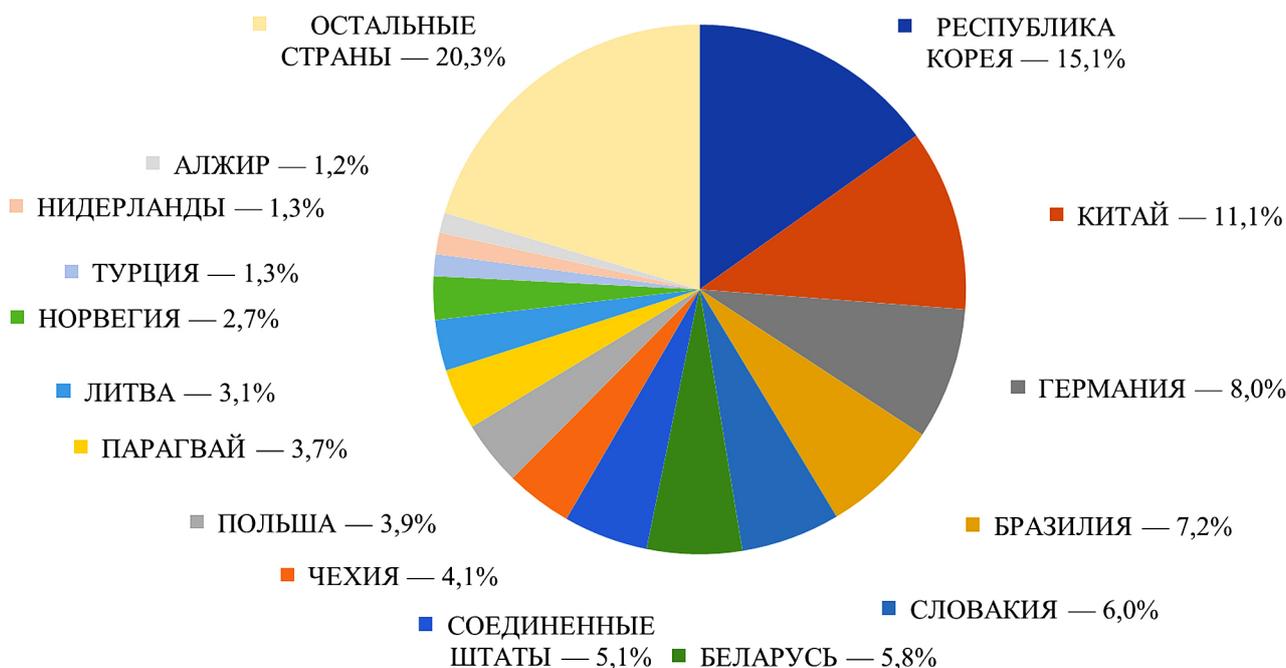


Рис. 2. Распределение внешнеторгового оборота Калининградской области по странам-контрагентам в 2020 г. [5]

альтернативных подходов к реализации торговых взаимоотношений.

Отечественные и зарубежные компании столкнулись с существенными препятствиями при ведении предпринимательской деятельности, с существенным сокращением объемов реализации товаров и услуг. Внешняя торговля сократилась и из-за введения карантинных мер, и из-за неопределенности и неготовности домохозяйств тратить средства, совершать покупки. Это существенно влияет на спрос на все товары кроме продуктов первой необходимости.

Вместе с тем анализ показателей внешней торговли Калининградской области в 2020 г. позволяет сделать вывод, что темпы снижения внешнеторговых оборотов соответствуют прогнозам Всемирной торговой организации, являются ожидаемыми при сложившихся условиях. Следовательно, в случае реализации оптимистических сценариев выхода из кризиса у внешней торговли Калининградской области при прочих равных условиях есть возможности быстрого восстановления.

Одним из основных факторов, который может поспособствовать быстрому восстановлению внешней торговли Калининградской области, является специфическая товарная структура экспортно-импортных операций. Специализация Калининградской области на экспорте сельскохозяйственной продукции, имеющей стабильный спрос в мире, несмотря на кризисные явления, позволяет надеяться на восстановление экспортных показателей, наращивание как физического, так и стоимостного объема экспорта такой продукции (с учетом общемировой тенденции роста цен на продукты питания).

Также важно отметить, что пандемия не является единственной причиной кризисных явлений в экономике региона в целом и ее внешней торговле в частности. Для обеспечения развития экономики Калининградской области и ее внешней торговли нужна диверсификация структуры экспорта и структуры регионального производства.

Традиционно Калининградская область является «воротами» по ввозу иностранной

продукции в Россию в связи с территориальной близостью государств, входящих в Евро-союз, а также функционированием режима «Особой экономической зоны».

Перспективными в области развития внешней торговли и заслуживающими внимания являются проекты производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции, формирования янтарного и судостроительного кластера, организации авиационного хаба и связанного с ним комплекса обрабатывающих производств, IT-кластера, инновационного кластера «Технополис GS», развития медицинского туризма и рекреации. Создание инновационно-технологического центра «Балтийская долина», ориентированного на разработку технологий и продуктов для увеличения продолжительности и повышения качества жизни людей, также будет способствовать развитию внешнеторговых отношений Калининградской области.

Таким образом, исследования тенденций и перспектив развития внешней торговли Калининградской области позволили определить существующие проблемы, решение которых должно стать первоочередной задачей выхода страны и региона из кризиса.

Библиографический список

1. Арский А.А. Проблемы формирования комплексного прогноза динамики внешнеторговой деятельности России с учетом аспекта пандемии COVID-19 // Маркетинг и логистика. 2020. № 5 (31).
2. Кочубей Е.И., Тишкин Е.В. Внешнеэкономическое развитие Российской Федерации // Modern Science. 2020. № 4—3.
3. Сапунов А.В. Анализ тенденций развития внешней торговли России в условиях пандемии // ЕГИ. 2021. № 2 (34).
4. Худжатов М.Б. Анализ динамики внешней торговли Российской Федерации в условиях пандемии COVID-19 // Маркетинг и логистика. 2021. № 1 (33).
5. Сайт Калининградской областной таможни. URL: <https://kobl.t.customs.gov.ru/statistic/vneshnyaya-torgovlya-kaliningradskoj-oblasti>.
6. Сайт Центрального банка России URL: http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РЕНОВАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

*А.Н. САФЬЯНОВ, кандидат экономических наук, доцент, проректор по научной работе, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
e-mail: safyanov.an@yandex.ru*

*К.И. СТАРОСТИНА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, организации и управления производством, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
e-mail: starostina-kris@yandex.ru*

Аннотация

Статья посвящена проблемам реализации программ реновации жилья в регионах. Авторы рассматривают экономические аспекты реализации программы реновации с позиции эффективности для компаний-застройщиков, определяют особенности расчета начальной цены контракта на строительство жилья на примере Пензенской области и предлагают пути повышения эффективности реализации региональных программ реновации на основе учета интересов всех участников.

Ключевые слова: реновация жилья, программа реновации, жилищный фонд, затраты на строительство, региональная программа.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_29

Перед строительными предприятиями, выполняющими работы по изысканию и проектированию объектов строительства, их возведению, расширению, реконструкции, ремонту, стоит сложная задача — привлечение инвестиций, обеспечение финансовой стабильности в сложной конкурентной среде, в условиях удорожания сырья, топлива, электроэнергии, общего увеличения материальных затрат.

По данным территориального органа ФСГС по Пензенской области инвестиции в основной капитал в регионе составили 94 677,9 млн р., из которых 53,2 % направлено на строительство зданий и сооружений, включая жилье [2]. Из числа введенных в эксплуатацию в 2020 г. зданий 93,6 % составляют здания жилого назначения. Однако за 2020 г. отрицательный сальдированный финансовый результат строительных организаций соста-

вил 361,2 млн р. По данным обследования важной причиной этого является низкий показатель обеспеченности заказами (5 месяцев), в результате чего снижается средний уровень использования производственных мощностей (52 %) и средний уровень обеспеченности финансовыми ресурсами (4 месяца) [3].

На рис. 1 можно увидеть результаты опроса руководителей строительных предприятий региона на предмет выявления факторов, сдерживающих деятельность строительных организаций.

Основными факторами во 2-м квартале 2021 г. остаются высокая стоимость материалов, конструкций и изделий (54 %), высокий уровень налогов (54 %), неплатежеспособность заказчиков (36 %) и недостаток финансирования (19 %) [3].

Значимым фактором поддержки темпов строительства жилья в Пензенской области служит принятие и реализация программы реновации жилья. Федеральный закон от 30 декабря 2020 г. № 494-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях обеспечения комплексного развития территорий» начал действовать в регионах РФ с 2021 г. [5]. Программа реновации жилья предполагает снос панельных жилых строений, которые имеют высокую степень физического и морального износа, и других ветхих (аварийных) домов и выдаче квартиры аналогичной комнатности и большей площади. Механизм комплексного развития территорий должен

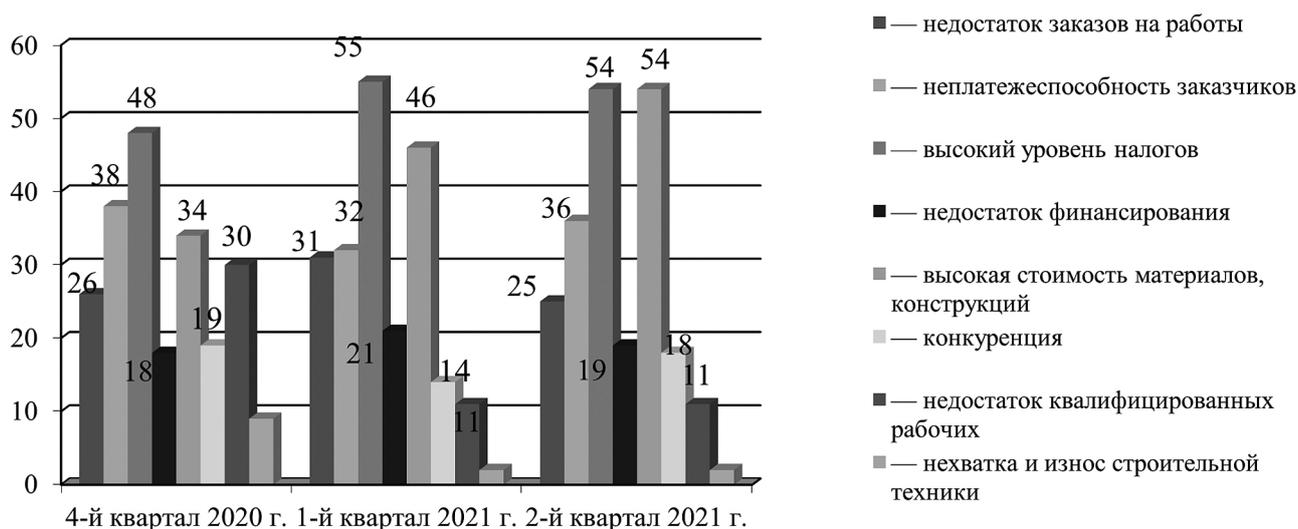


Рис. 1. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций (руководители, отметившие данный фактор, %)

стать мощным инструментом расселения аварийного жилья. С помощью него предполагается отделить финансирование комплексного развития от обычного расселения аварийных домов, привлекать средства инвесторов-застройщиков для расселения территорий и осуществления там же комплексной застройки [7].

Положительное влияние региональных программ реновации жилья на экономику региона и качество жизни горожан проявляется в следующем:

- улучшение внешнего облика городской среды и повышение эффективности использования территорий;
- снижение доли ветхого и аварийного жилья, улучшение жилищных условий горожан;
- достижение экономии на содержании и эксплуатации изношенных объектов жилищного фонда, возможность внедрения энергоэффективных технологий в новых объектах строительства;
- ускоренное развитие транспортной, социальной, инженерной инфраструктур и повышение их территориальной доступности;
- создание условий для привлечения внебюджетных источников финансирования обновления застроенных территорий;
- формирование городской среды нового формата с учетом интересов различных групп жителей, более социально однородной

по своему качеству;

- возведение на территории реновации новых общественных и культурных объектов.

Замедление темпов строительства и низкие процентные ставки на кредиты привели к глобальному росту цен на недвижимость. В среднем по Российской Федерации прирост составил за 2-й квартал 2021 г. 14,4 % [4]. Спрос на жилье в Пензенском регионе существенно вырос за счет льготной программы ипотеки на покупку квартир в новостройках. Кроме того, с 2020 г. россиянам стали выдавать материнский капитал на первого ребенка, который можно использовать на улучшение жилищных условий.

Маховик раскрутки цен на недвижимость на рынках, характеризуемых как монополистическая конкуренция, автоматически приводит к повышению затрат на строительство жилья. В табл. 1 представлена динамика средней фактической стоимости 1 м² общей площади с 2018 г.

С начала текущего года средние затраты на строительство квадратного метра жилья возросли на 5 285 р., что составляет 11,9 %. В ПФО прирост данного показателя составил 21,2 %, а в Пензенской области — 32,3 %. При этом абсолютное значение средней фактической стоимости строительства в области догоняет среднее значение по России. Заметно, что существенный рост затрат на строи-

Таблица 1

Анализ динамики средней фактической стоимости строительства 1 м² общей площади по регионам Приволжского федерального округа

Страна / регион	2018 г.	2019 г.	Тр. % 2019— 2018 гг.	2020 г.	Тр. % 2020— 2019 гг.	I кв. 2021 г.	Тр. % I кв. 2021— 2020 гг.	II кв. 2021 г.	Тр. % II кв. 2021 г. — I кв. 2020 г.
Российская Федерация	41 358	42 551	102,9	44 142	103,7	46 322	104,9	49 427	106,7
Приволжский федеральный округ	37 979	38 644	101,8	41 358	107,0	43 777	105,8	50 157	114,6
Республика Башкортостан	35 728	37 773	105,7	39 549	104,7	42 917	108,5	50 907	118,6
Республика Марий Эл	32 088	33 729	105,1	31 537	93,5	27 805	88,2	61 957	222,8
Республика Мордовия	40 271	32 094	79,7	38 391	119,6	39 402	102,6	39 073	99,2
Республика Татарстан	43 275	46 772	108,1	50 114	107,1	52 134	104,0	51 024	97,9
Удмуртская Республика	38 138	39 810	104,4	41 058	103,1	38 683	94,2	42 729	110,5
Чувашская Республика — Чувашия	35 297	34 130	96,7	36 548	107,1	38 874	106,4	35 658	91,7
Пермский край	40 209	38 727	96,3	41 035	106,0	38 449	93,7	38 338	99,7
Кировская область	31 119	31 159	100,1	30 321	97,3	34 837	114,9	39 663	113,9
Нижегородская область	46 301	48 240	104,2	53 163	110,2	56 462	106,2	84 700	150,0
Оренбургская область	29 741	27 742	93,3	27 156	97,9	27 054	99,6	40 124	148,3
Пензенская область	34 838	35 561	102,1	34 877	98,1	35 559	102,0	46 106	129,7
Самарская область	35 734	28 444	79,6	32 313	113,6	34 568	107,0	42 083	121,7
Саратовская область	26 395	27 939	105,8	35 526	127,2	35 000	98,5	37 005	105,7
Ульяновская область	32 409	33 473	103,3	31 864	95,2	36 871	115,7	37 414	101,5

Примечание: таблица составлена авторами по данным ЕМИСС [5].

тельство приходится на 2-й квартал 2021 г. Из 14 субъектов РФ, входящих в ПФО, 10 регионов демонстрировали прирост стоимости строительства, в том числе 8 из них — выше среднего по стране (более 6,7 %).

Логично, что рост цен на жилье и затрат при строительстве жилья оказывают влияние на экономику проектов, реализуемых по программам реновации жилья. Для начала рассмотрим порядок принятия и реализации решения о комплексном развитии территорий жилой застройки (реновации), устанавливаемый Градостроительным кодексом РФ [1]. Он представлен на рис. 2.

После сложного многоэтапного процесса принятия решения о реновации возникает не менее важный и ответственный момент определения цены строительства и компании-застройщика.

Далее представлен пример обоснования начальной (максимальной) цены на выполненные работы по объекту «Строительство домов

для переселения граждан из аварийного жилья в г. Пенза». Общая площадь трех строений по проекту составляет 7 841 м².

Начальная цена контракта рассчитывается на основании положений Федерального закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд» от 22 марта 2013 г., приказа Минстроя России от 23 декабря 2019 г. №841/пр «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги при осуществлении закупок в сфере градостроительной деятельности (за исключением территориального планирования) и “Методики составления сметы контракта, предметом которого являются строительство, реконструкция объектов капитального строительства”».

Методика расчета цены включает определение стоимости строительства в базовых

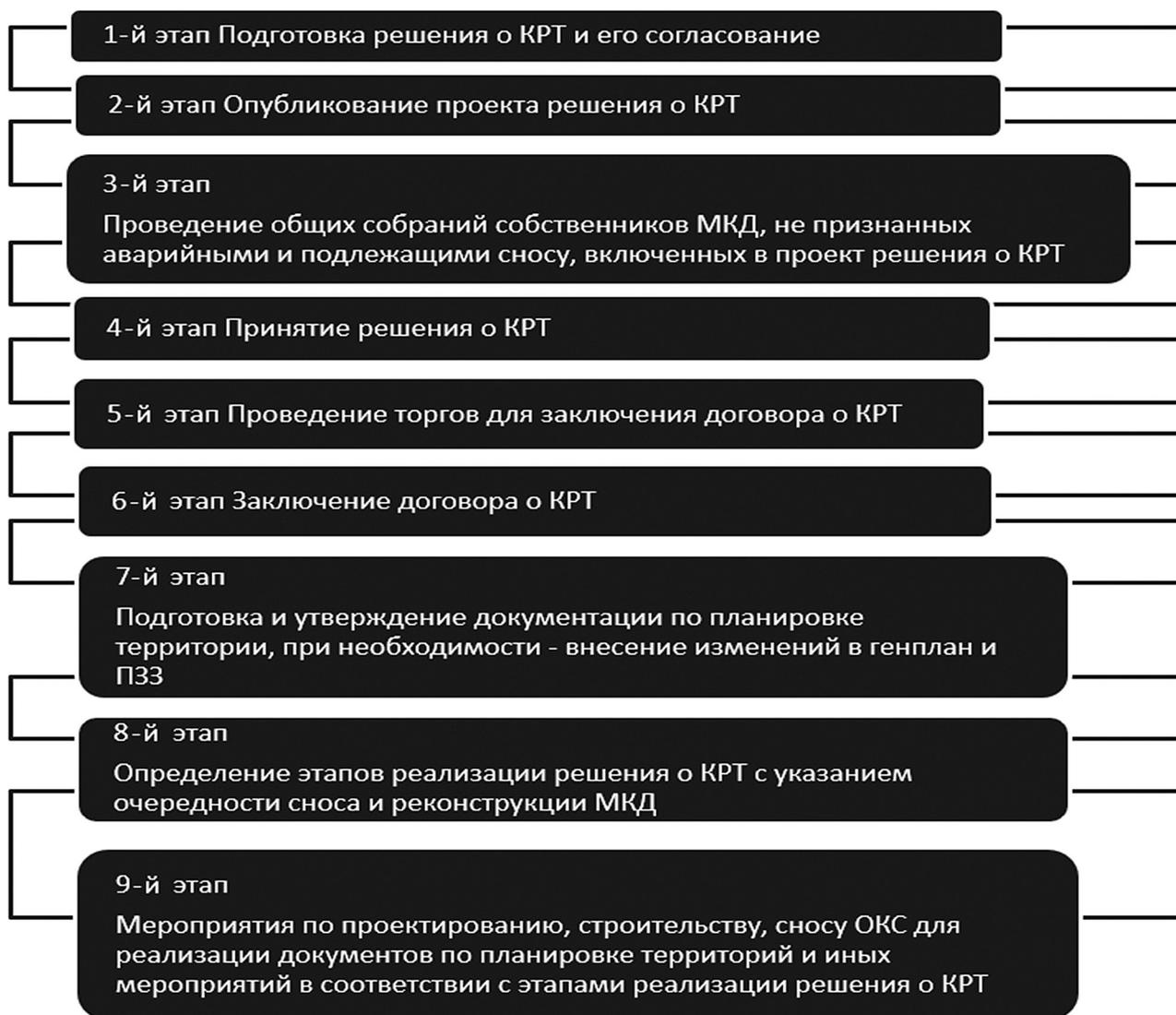


Рис. 2. Порядок принятия и реализации решения о комплексном развитии территорий жилой застройки (реновации)

ценах 2001 г. и применении ряда коэффициентов, сущность которых дана в описании формулы расчета.

$$\text{Цена} = (\Pi_{\text{смп}2001} \cdot K_{\text{рын}} \cdot K_{\text{вр.}} \cdot K_{\text{з.у.}} + \Pi_{\text{об}2001} \times K_{\text{рын}}) \cdot K_{\text{непр}} \cdot \text{НДС} \cdot K_{\text{инфл1}} \cdot K_{\text{инфл2}} \cdot K_{\text{пониж}}$$

где $\Pi_{\text{смп}2001}$ — стоимость строительного-монтажных работ в базовых ценах 2001 г., тыс. р.;

$\Pi_{\text{об}2001}$ — стоимость оборудования в базовых ценах 2001 г., тыс. р.;

$K_{\text{рын}}$ — коэффициент пересчета базовой цены 2001 г. в текущие цены;

$K_{\text{вр}}$ — норма дополнительных затрат при производстве строительных работ на вре-

менные здания и сооружения;

$K_{\text{з.у.}}$ — норма дополнительных затрат при производстве строительного-монтажных работ на зимнее удорожание;

$K_{\text{непр}}$ — коэффициент, учитывающий непредвиденные расходы и затраты;

НДС — налог на добавленную стоимость, 20 %;

$K_{\text{инфл1}}$ — коэффициент инфляции на момент составления начальной (максимальной) цены на выполнение работ по объекту;

$K_{\text{инфл2}}$ — коэффициент инфляции прогнозируемый на момент выполнения работ по объекту;

$K_{\text{пониж}}$ — коэффициент понижения началь-

Расчет начальной (максимальной) цены контракта

Строе-ние	Расчет	Начальная (максимальная) цена, тыс. р.
3	$(95814,24 \cdot 6,03 \cdot 1,011 \cdot 1,0252 + 393,49 \cdot 4,75) \cdot 1,01 \cdot 1,2 \cdot 1,0 \cdot 1,0317 \cdot 0,93562523$	44 700,30
4	$(35424,06 \cdot 6,13 \cdot 1,011 \cdot 1,0252 + 1258,70 \cdot 4,75) \cdot 1,01 \cdot 1,2 \cdot 1,0 \cdot 1,0317 \cdot 0,91012495$	262 943,10
5	$(5704,93 \cdot 6,06 \cdot 1,011 \cdot 1,0252 + 391,41 \cdot 4,75) \cdot 1,01 \cdot 1,2 \cdot 1,0 \cdot 1,023 \cdot 0,86421354$	40 731,30
<i>Итого</i>		348 374,70

ной (максимальной) цены до доведенных бюджетных лимитов.

Расчет начальной цены по трем строениям представлен в табл. 2.

Итого начальная цена по объектам строительства общей площадью 7 841 м² составила 348 374,70 тыс. р., начальная цена строительства квадратного метра жилья — 44 427 р.

Показывает ли данная сумма затраты застройщика с минимальной ставкой эффективности? Очевидно, что при применении заниженных коэффициентов инфляции 2,3 % и понижающих коэффициентов бюджетных лимитов программа реновации становится неэффективной. В результате опционы проводят с одним участником, с которым в итоге и заключается договор подряда по решению комиссии. Это главный отрицательный момент и особенность региональных программ по реновации жилищного фонда. Не менее важный отрицательный фактор — то, что концентрация большого административного ресурса в руках заказчика может привести к изменению сложившейся структуры строительного рынка и непредвиденным колебаниям цен на жилье.

На наш взгляд, возможность повышения эффективности программ реновации для застройщиков кроется в расширении продуктовой линейки квартир, которые могут быть реализованы в рамках программ реновации и выделения части квартир для коммерческой реализации, что, с одной стороны, увеличит прибыль застройщика, а с другой — более полно удовлетворит потребности населения.

В этом случае продуктовая линейка застройщика, участвующего в реновации, разрабатывается на основе потребительских предпочтений покупателей жилья в отношении характеристик жилых объектов, влияющих на комфортность проживания, а через них — на спрос и цену. Авторы предлагают следовать принципу многовариантности при классификации жилых объектов путем дифференциации классов жилья на подклассы, и использовать полученные варианты в зависимости от решаемой бизнес-задачи.

Далее представлена возможная продуктовая линейка застройщика (подрядчика) по классам жилья и условия распределения квартирного фонда при проектировании жилищных комплексов, которые будут строиться по программам реновации:

- «эконом» — для переселенцев с типовой архитектурой и стандартной отделкой — доля определяется муниципальным контрактом;

- «эконом» — для свободной реализации на рынке с типовой архитектурой и стандартной отделкой — доля определяется конъюнктурой рынка;

- «эконом» — для свободной реализации на рынке с типовой архитектурой без отделки — доля определяется спросом на рынке жилья;

- «комфорт» — для переселенцев с большим разнообразием архитектурных опций и улучшенной отделкой — доля определяется муниципальным контрактом;

- «комфорт» — для свободной реализации на рынке с большим разнообразием архитек-

турных опций и улучшенной отделкой — доля определяется конъюнктурой рынка;

– «комфорт» — для свободной реализации на рынке с большим разнообразием архитектурных опций без отделки — доля определяется спросом на рынке жилья.

Таким образом, сформируется продукт, который будет удовлетворять требованиям широкой целевой аудитории и современного рынка, а баланс возводимых площадей будет определяться рыночной среднесрочной конъюнктурой.

Библиографический список

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 02.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2021) // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/.
2. Инвестиции в основной капитал. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области. URL: <https://pnz.gks.ru/investments>.
3. Итоги развития строительного комплекса Пензенской области в 2020 г. Аналитическая записка. Пенза, 2021.
4. Новые меры господдержки подстегнули рост цен на жилье в России // Интерфакс. URL: <https://www.interfax.ru/russia/790180>.
5. О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях обеспечения комплексного развития территорий: Федеральный закон от 30.12.2020 № 494-ФЗ // СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_372677/.
6. Средняя фактическая стоимость строительства одного квадратного метра общей площади жилых помещений во введенных в эксплуатацию жилых зданиях без пристроек, надстроек и встроенных помещений // ЕМИСС. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43242>.
7. Фонд ЖКХ рассказал о новых механизмах расселения аварийных домов // Российская газета. URL: <https://rg.ru/2021/10/21/fond-zhkh-rasskazal-o-novyh-mehanizmah-rasseleniia-avarijnyh-domov.html>.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, РИСКИ И ПРИОРИТЕТЫ

*Е.Н. АЛЕКСАНДРОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: al-helen@mail.ru*

Аннотация

Пандемия и экономический спад в 2020—2021 гг. подстегнули ускорение цифровизации во многих странах мира. Особое внимание уделяется передовым технологиям, влияющим на экономические процессы и на развитие других технологий. В статье определяются ограничения и перспективы развития таких технологий в российской экономике. Представлен обзор отдельных показателей, характеризующих уровень цифровой экономики России, обозначены перспективы развития цифровых платформ на основе передовых технологий.

Ключевые слова: цифровая экономика, передовые цифровые технологии, цифровизация российской экономики.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_35

Цифровая реальность меняет социальные и экономические процессы с беспрецедентной скоростью и масштабом, предоставив, с одной стороны, огромные возможности для стран, отраслей и компаний, а с другой — вызвав проблемы и непредвиденные последствия. В процессы цифровой трансформации активно вовлекается и экономика России. В частности, цифровая экономика рассматривается как ключевой фактор устойчивого экономического роста страны. Поручения о разработке стратегий цифровой трансформации были даны Президентом РФ 31 декабря 2020 г. В числе поручений — разработка стратегий цифровизации как минимум 10 российских отраслей, направленных на достижение их «цифровой зрелости» на основе национального программного обеспечения.

Во многих страновых инновационных стратегиях как приоритетные области определяются искусственный интеллект (ИИ), большие данные и Интернет вещей, которые являются

частью общенациональных подходов к цифровой экономике. В России Федеральный проект «Искусственный интеллект» утвержден 27 августа 2020 г. на уровне правительственной комиссии по цифровому развитию. Основаниями для разработки проекта послужили Концепция регулирования технологий ИИ и робототехники до 2024 г. и Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 г. В числе задач проекта:

- разработка и внедрение отечественного программного обеспечения;
- повышение доступности и качества данных;
- обеспечение российских компаний высококвалифицированными сотрудниками;
- повышение уровня информированности населения.

Необходимость цифровизации осознают и принимают к реализации в бизнес секторе. Так, согласно исследованию PWS «Доверие к цифровым технологиям — 2021» (опрошено 3 249 руководителей), 24 % руководителей в России отмечают ускорение цифровизации в последние несколько лет, но это почти в 2 раза меньше, чем в мире [3].

Как показывает мировой опыт, за последние 30 лет рост инвестиций в цифровые технологии на 1 дол. США обеспечивает в среднем рост ВВП до 20 дол. США. Для сравнения: рост инвестиций в нетехнологичные отрасли на 1 дол. США приводит к росту ВВП на 3 дол. США. Средняя доходность инвестиций в цифровые технологии в 6,7 раза выше, чем в другие направления [5]. Эксперты McKinsey оценивают эффективность цифровизации российской экономики в размере 4,1—8,9 трлн р., или 19—34 % ВВП [8]. Указанного прироста ВВП предполагается дос-

тичь за счёт усиления цифровых процессов в производстве и логистике, оптимизации рынка труда, роста производительности машин и оборудования, снижения расходов ресурсов и уменьшения производственных потерь. Расширение областей внедрения цифровых технологий (в числе которых полупроводники, коммуникации, облачные вычисления, искусственный интеллект и др.) в традиционных отраслях промышленности уже в ближайшей перспективе ведет к повышению производительности и эффективности, что является дополнительной ценностью промышленной цифровизации.

Российской экономике ускорение процессов цифровизации, модернизация стратегий цифровой экономики позволит занять более высокое место в мире. На сегодняшний день цифровая экономика в России составляет по разным оценкам около 3 % ВВП, для сравнения в развитых странах — в среднем 7 % ВВП. Например, в Германии — 6,3 %, Великобритании — 7,1, США — 7,4 % [6]. Как видно, Россия отстаёт от наиболее продвинутых государств в 2—3 раза по объемам цифровой экономики в ВВП. В России валовые внутренние затраты на цифровизацию ее экономики по итогам 2019 г. достигли 4 094 млрд р., или 3,7 % ВВП. По сравнению с предыдущими двумя годами (2017—2018 гг.) отмечается хотя и небольшой, но рост (рис. 1).



Рис. 1. Изменение затрат на цифровую трансформацию российской экономики в 2017—2019 гг., % к ВВП [9]

Глобальная эпидемиологическая ситуация (COVID-19) спровоцировала в 2020—2021 гг.

рост потребности в цифровой экономике во всем мире. Активизация внедрения цифровых технологий в этот период отмечается и в России, что повлекло за собой повышение спроса на технические профессии, обучение пользованию цифровыми технологиями. Особое внимание уделяется передовым цифровым технологиям.

К передовым цифровым технологиям (frontier technologies) согласно по-следнему докладу ЮНКТАД отнесены 11 ключевых решений: искусственный интеллект (Artificial intelligence (AI), ИИ), Интернет вещей (IoT), большие данные (Big data), блокчейн, 5G, 3D-печать, робототехника (robotics), дроны, геновая инженерия (gene editing), нанотехнологии и солнечные фотоэлектрические системы (Solar PV). Единого определения передовых технологий не существует, но, как правило, это новые и быстро развивающиеся технологии, использующие преимущества цифровизации и взаимодействия (имеется ввиду, что такие технологии способны объединяться для усиления своего воздействия). Эти технологии имеют значительное влияние на экономику и общество, а также на развитие других технологий [15]. Так, AI в сочетании с робототехникой способны трансформировать производственные и бизнес-процессы. 3D-печать позволяет ускорить и удешевить мелкосерийное производство и быстро создавать прототипы новых продуктов. Финансовые компании используют эти технологии, например, для принятия решений по кредитам, а также для управления рисками, предотвращения мошенничества, торговли, персонализированного банковского обслуживания и автоматизации процессов. В производственном секторе благодаря этим технологиям обеспечивается контроль качества и совместная работа человека и робота.

Глобальный рынок современных передовых технологий оценивается в 350 млрд дол. США, к 2025 г. может вырасти до более чем 3,2 трлн дол. США. Для сравнения: текущий мировой рынок ноутбуков составляет 102 млрд дол. США, а смартфонов — 522 млрд дол. США.

Для оценки возможностей использования, принятия и адаптации передовых технологий эксперты ЮНКТАД разработали индекс готовности стран (Индекс готовности к передовым технологиям), который включает пять составляющих: внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), квалификация сотрудников, НИОКР, промышленное производство, доступность финансирования. Среди стран, в наибольшей степени готовых к передовым технологиям, США, Швейцария, Великобритания, Швеция, Нидерланды, Сингапур, Республика Корея. За исключением США, Сингапура и Республики Корея, большинство ведущих стран находятся в Европе. По уровню готовности Россия и Китай, соответственно, находятся на 27-м и 25-м местах (см. таблицу).

На основании рейтинга страны помещаются в одну из четырех 25-процентильных групп баллов с: низким, ниже среднего, выше среднего и высоким значениями индекса. Россия

отнесена к странам (всего 40 стран в группе) с высокими значениями индекса, что говорит о высокой готовности страны к использованию передовых цифровых технологий. Россия значительно опережает другие страны группы БРИКС по уровню квалификации работников и внедрению ИКТ (уровню развития инфраструктуры). Использование, внедрение и адаптация передовых технологий требует достаточной инфраструктуры ИКТ, особенно с учетом того, что ИИ, Интернет вещей, большие данные и блокчейн являются интернет-технологиями. В глобальном отчете Digital-2020 доступ к Интернету населения в России на начало 2020 г. оценивался в 81 %, или 118 млн чел. [13]. В отличие от Великобритании, Германии, Франции и ряда других развитых стран в России достаточно высоко оцениваются цифровые навыки населения. Например, по такому критерию как «работа с электронными таблицами» Россия находится на 22-м месте, для сравнения Великобритания — на 50-м [9].

Готовность отдельных стран к использованию, внедрению и адаптации передовых технологий [15]

Страна	Общий рейтинг	Внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)	Квалификация работников	НИОКР	Промышленная деятельность	Доступ к финансам
Топ-10 стран						
США	1	14	17	2	20	2
Швейцария	2	7	13	13	3	3
Великобритания	3	17	12	6	11	14
Швеция	4	1	7	16	15	16
Нидерланды	5	4	9	18	4	18
Сингапур	6	6	10	15	8	23
Республика Корея	7	19	27	3	9	8
Ирландия	8	24	6	21	1	87
Германия	9	23	16	5	10	39
Дания	10	2	4	25	21	5
Страны БРИКС						
Китай	25	99	96	1	7	6
Россия	27	39	28	11	66	45
Бразилия	41	73	53	17	42	60
Индия	43	93	108	4	28	76
ЮАР	54	69	84	39	71	13

Слабые стороны потенциала России в сфере использования, внедрения и адаптации передовых технологий — деятельность в области НИОКР, которая необходима не только для производства передовых технологий, но также для внедрения и адаптации, поскольку эти технологии часто требуют корректировки или модификации для местного использования. Такая деятельность измеряется с использованием количества публикаций и патентов, поданных на 11 передовых технологий в стране. Россия уступает Китаю и Индии по данному критерию. Еще одно слабое место — текущая деятельность в отрасли, связанной с использованием, внедрением и адаптацией передовых технологий. В российской экономике также достаточно низкая доступность финансирования для частного сектора. Более широкий доступ к финансированию мог бы ускорить использование, внедрение и адаптацию передовых технологий в стране.

Российских компаний среди основных поставщиков передовых технологий в настоящее время нет (рис. 2). Многие — из США, где расположены основные платформы облачных вычислений. Для AI, Интернета вещей, больших данных, блокчейна и других видов

деятельности эти платформы предлагают широкий спектр универсальных услуг с оплатой по мере использования. Китайские компании активно специализируются в области 5G, беспилотных летательных аппаратов и солнечных фотоэлектрических систем. По каждой из указанных технологий на США и Китай приходится 30—70 % патентов и публикаций.

Передовые технологии открывают перед российской экономикой широкие возможности для повышения производительности труда и улучшения условий жизни. Но технологические изменения, которые в настоящее время движимы главным образом развитыми странами, могут увеличить разрыв между странами и еще больше затруднить догоняющее развитие с точки зрения производства или потребления. Активное внедрение и дальнейшее развитие передовых технологий в перспективе могут значительно увеличить разрыв между компаниями и секторами, сосредоточив прибыль от этих технологий в нескольких доминирующих компаниях. Кроме того, передовые технологии могут изменить рабочие места и рынки труда, сформировать новые угрозы и риски информационной безопасности страны [11].

AI	IoT	Big data	Blockchain	5G
Alphabet	Alphabet	Alphabet	Alibaba	Eriksson
Amazon	Amazon	Amazon Web Services	Amazon Web Services	Huawei (network)
Apple	Cisco	Dell Technologies	IBM	Nokia
IBM	IBM	HP Enterprise	Microsoft	ZTE
Microsoft	Microsoft	IBM	Oracle	Huawei (chip)
	Oracle	Microsoft	SAP	Intel
	PTC	Oracle		MediaTek
	Salesforce	SAP		Qualcomm
	SAP	Splunk		Samsung Electronics
		Teradata		

	— США
	— Китай
	— прочие страны

Рис. 2. Ключевые поставщики отдельных передовых технологий на мировом рынке [15]

В России ряд цифровых, в том числе передовых, технологий активно импортируются. В их числе — искусственный интеллект, Big data, Интернет вещей и др. [10]. Зависимость российской промышленности от импорта технологий формирует значительные угрозы и уязвимости ее информационной безопасности. В числе таких угроз отставание России от ряда стран в производстве товаров и услуг цифровой экономики, а также навязывание зарубежных стандартов российским компаниям. С учетом текущего уровня производства ИКТ Россия может занять только 2—3 % мирового рынка.

Одна из важнейших проблем цифровой экономики, возникающая перед многими странами — риск безработицы, появление новых профессий, требующих развитых цифровых навыков [4, 15]. Уже сейчас во многих странах достаточно ощутимо влияние на рынки труда ИИ и робототехники в сочетании с большими данными и IoT. Предполагается, что эти технологии заменят рабочие места со средним уровнем квалификации и будут стимулировать рост гиг-экономики (gig economy), которая ассоциируется с низким уровнем заработной платы. Отдельные профессии в таких отраслях, как торговля, финансы, транспорт, уже сейчас исчезают под влиянием цифровых технологий. Например, только в России могут быть сокращены от 4 до 10 млн рабочих мест. Отмиранию подвержены профессии, связанные с рутинными

и повторяющимися задачами и операциями (например, бухгалтер). Вместе с тем даже профессии с высоким риском автоматизации могут предполагать выполнение задач, которые трудно автоматизировать, поэтому необходимо развивать компетенции работников, соответствующие потребностям цифровой экономики.

По данным совместного исследования Digital Leader, PwC, IDC и КРОК, в котором приняли участие более 160 менеджеров компаний цифровой экономики, среди ключевых проблем цифровизации российской экономики сегодня и через десять лет выделены негибкие и медленные процессы в фирмах, неразвитая и устаревшая инфраструктура, а также недостаток финансовых средств [7] (рис. 3).

Участники исследования также подчеркнули, что именно передовые цифровые технологии в ближайшие 10 лет будут определять вектор цифровизации российских компаний:

1) искусственный интеллект и машинное обучение (AI&ML) (оценка влияния — 4,42 из 5 баллов); к 2030 г. в России ожидают введения налога (лицензии) на искусственный интеллект, а также появление маркетплейса моделей AI;

2) Интернет вещей (IoT) (3,96 балла);

3) роботизация процессов (RPA) (3,91 балла); к 2025 г. до 95 % вызовов в колл-центрах будут обслуживать роботы.

Перечисленные технологии в наибольшей



Рис. 3. Основные барьеры цифровой трансформации России [7]

степени окажут влияние на изменение таких подразделений отечественных компаний, как ИТ, маркетинг, поддержка клиентов и бухгалтерия.

В числе перспектив цифровой трансформации экономики России — создание и развитие цифровых платформ.

Передовые технологии используются для предоставления услуг через цифровые платформы, которые стимулировали создание гиг-экономики [12]. В числе наиболее известных платформ — Uber и Airbnb. Такие платформы позволяют выполнять различные процессы и задачи где угодно через Интернет, например, через Amazon Mechanical Turk и CrowdFlower. Вне зависимости от размера компании получают возможности для получения доходов, а также развития новых навыков и присоединения к профессиональным сетям. В мировой практике подключение национальных компаний к онлайн-платформам позволяет связываться с партнерами по всему миру, находить клиентов и дистрибьюторов за рубежом, расширяют доступ к цифровым инструментам финансово-кредитной и иной поддержки, в том числе позволяют отслеживать поставки, получать и производить платежи, а также развивать альтернативные варианты финансирования (например, краудфандинг) [1]. Цифровые платформы в ряде случаев приводят к ускорению бизнес-процессов в фирмах. В отличие от физического магазина, платформа имеет круглосуточный доступ. Товар или услуга, пользующиеся популярностью на торговой платформе, могут быть раскуплены достаточно быстро, а компании, их создавшие, становятся известными на рынке и привлекают большие объемы инвестиций за короткий срок [2]. Цифровые платформы извлекают выгоду из сетевых эффектов [16]. Перечисленные характеристики — это далеко не полный перечень преимуществ цифровых платформ.

Подводя итог сказанному, отметим, что для России обозначенных ограничений и рисков цифровой трансформации будет полезен мировой опыт. Так, развивающиеся страны обычно вводят новшества, подражая про-

мышленно развитым странам (имитируя), а также адаптируют их технологии для местного использования. Когда страны развиваются, они диверсифицируют свою экономику, добавляя более сложные продукты. Такие продукты можно найти в любом секторе — сельскохозяйственном производстве или сфере услуг — и они не обязательно должны быть новыми для мира, они могут просто быть новыми для страны [14]. То, что российские фирмы будут производить завтра, в значительной степени будет зависеть от того, что они производят сегодня; страна, как правило, будет подражать в тех отраслях, для которых у нее уже есть некоторые возможности. Очевидно, что производство и продажа сырьевых товаров, в основном представляют собой тупики с небольшими возможностями для перехода к другим видам производства. В то же время создание национальных цифровых платформ, развитие цифровых компетенций персонала, повышение цифровой безопасности и цифровой грамотности населения — это те направления, развивая которые сегодня, Россия расширяет свои возможности в цифровой экономике. При этом внедрение и использование передовых технологий необходимо как для улучшения базовой инфраструктуры, так и для инвестирования в технологии поздней стадии для диверсификации в более сложные продукты в традиционных секторах, где российские компании могут получить динамичные сравнительные преимущества.

Библиографический список

1. Александрова Е.Н., Заболоцкая В.В. Развитие цифровой экономики в малом и среднем предпринимательстве: опыт Вьетнама // Азия и Африка сегодня. № 3. 2021.
2. Бауэр В.П., Ерёмин В.В., Смирнов В.В. Цифровые платформы как инструмент трансформации мировой и российской экономики в 2021—2023 годах // Экономика. Налоги. Право. 2021. № 14 (1).
3. Глобальное исследование «Доверие к цифровым технологиям» 2021. Кибербезопасность вступает в пору зрелости PWC. 2020. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/dti-2021/e-version-digital-trust-insights-2021-in-russian.pdf>.

4. *Коришева О.В.* Анализ рисков и угроз конкурентоспособности Российской Федерации в аспекте цифровизации экономики и экономической безопасности // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2018. № 5.
5. *Левчук И.* Сила цифровой экономики. Тренды цифровизации. Официальный сайт Huawei. URL: <https://huawei.ru/insights/sila-tsifrovoy-ekonomiki-trendy-tsifrovizatsii/>.
6. *Титов Б.* Россия: от цифровизации к цифровой экономике. URL: <http://stolypin.institute/institute/rossiya-ot-tsifrovizatsii-k-tsifrovoy-ekonomike/>.
7. Тренды и технологии — 2030. Результаты исследования Digital Leader, PwC, IDC, КРОК. URL: https://research.digitalleader.org/ru/trends-technologies?utm_source=report&utm_medium=email&utm_campaign=marina&utm_content=1906.
8. Цифровая Россия. Новая реальность. Исследование компании McKinsey Global Inc. Июль 2017. URL: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>.
9. Цифровая экономика: 2021: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова [и др.]. М., 2021.
10. Цифровая экономика и риски цифровой колонизации. URL: <http://narodosnova.ru/2018/04/>.
11. *Черняков М.К., Чернякова М.М.* Инновационные риски цифровой экономики // Национальные приоритеты России. 2018. № 4 (31).
12. *De Stefano V.* The Rise of the «Just-in-Time Workforce»: On-Demand Work, Crowdwork, and Labor Protection in the «Gig Economy» // Comparative Labor Law & Policy Journal. 2015. Vol. 37.
13. Digital 2020. URL: <https://wearesocial-net.s3-eu-west-1.amazonaws.com/wp-content/uploads/common/reports/digital-2020/digital-2020-global.pdf>.
14. *Freire C.* Diversification and Structural Economic Dynamics. UNU-Merit/MGSoG dissertation series, No. 191. Boekenplan. Maastricht. 2017.
15. Technology and innovation report 2021. UNCTAD. 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tir2020_en.pdf.
16. UNCTAD. Digital Economy Report 2019 — Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. United Nations publication. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА: СПЕЦИФИКА ТЕХНИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ

*К.В. НАГАПЕТЯН, ассистент кафедры менеджмента Новосибирского
государственного технического университета
e-mail: nagapetyan@corp.nstu.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы внедрения дистанционных технологий в работу образовательных организаций, что в условиях пандемии является актуальной задачей всех российских вузов. Наиболее сложное в цифровизации — перевод в онлайн проведения лабораторных работ при реализации технических направлений подготовки. На примере ФГБОУ ВО НГТУ рассмотрены варианты решения данной задачи. Предложена разработка виртуальных аналогов лабораторных работ силами университета.

Ключевые слова: дистанционный режим обучения, профессорско-преподавательский состав, дистанционные образовательные технологии, электронное обучение, технические направления подготовки, лабораторные работы, пандемия COVID-19.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_42

Развитие цифровой экономики охватывает все виды экономической деятельности. Для отечественного высшего образования вопросы внедрения дистанционных образовательных технологий являются исключительно актуальными [1; 5; 9]. В мировых масштабах дистанционное образование появилось в Европе в середине XX в. В 1969 г. в Лондоне появился Открытый университет, где записывались лекции профессоров, которые можно было смотреть в прямом эфире. Позже телевизионные университеты открываются и в других странах: Корейский национальный открытый университет (1972), Национальный университет дистанционного образования в Испании (1972), Национальный открытый университет имени Индиры Ганди (1985) [2].

В России возможность реализации электронного обучения (ЭО) и дистанционных образовательных технологий (ДОТ) поя-

вилась с выходом Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ст. 13, ч. 2), так как условия реализации такого формата обучения (ЭО и ДОТ) описаны в ст. 16 [10]. Ряд авторов связывает исторические корни появления дистанционного образования с развитием заочного обучения в Советском Союзе [6; 14]. Но заочное обучение и дистанционный режим обучения имеют существенные различия. Дистанционный режим обучения — это обучение с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ) и электронного обучения (ЭО), в то время как заочное обучение определяется как обучение, которое является фазным и сочетает в себе черты самообучения и очной учёбы. Дистанционные образовательные технологии (ДОТ) — образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном взаимодействии обучающихся и педагогических работников (на расстоянии). Электронное обучение — технология организации образовательного процесса с использованием электронной информационно-образовательной среды образовательной организации. Электронная информационно-образовательная среда представляет собой системно-организованную совокупность средств передачи данных, информационных ресурсов, протоколов взаимодействия, аппаратно-программного и организационно-методического обеспечения, ориентированную на удовлетворение в полном объеме образовательных потребностей пользователей независимо от их места нахождения [10, ст. 16].

Позднее появились массовые открытые

онлайн-курсы (МООС (MOOC) — «Massive Open Online Courses»). Впервые о MOOC заговорили после удачного запуска канадскими исследователями в 2008 г. открытого онлайн-курса, который внезапно приобрел популярность и привлёк более 2000 чел. [7]. Первыми разработчиками MOOC в России стали вузы — участники проекта 5—100 (с 2014 г.), а позже MOOC стали производить и федеральные, и опорные вузы России [4].

Вопрос о цифровизации образования, в том числе и высшего, встал достаточно остро с 2017 г. после утверждения государственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». В соответствии с ФЗ «Об образовании в РФ», приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 августа 2017 г. № 816 утвержден Порядок применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ.

До начала пандемии COVID-19 при организации и реализации образовательного процесса в высшем образовании использование ЭО и ДОТ не являлось обязательным нормативным требованием. Реализация обра-

зовательной программы с применением ЭО и ДОТ воспринималась как дополнительная возможность изучения материалов студентами. Использование их в качестве основного способа реализации образовательного процесса не рассматривалось. В период пандемии Министерство науки и высшего образования РФ регулировало перевод вузов на дистанционный режим обучения при ухудшении эпидемиологической обстановки. В то же время выбор инструментов внедрения ДОТ, программного и методического обеспечения дистанционного образования вузы осуществляли самостоятельно.

В условиях пандемии COVID-19 фактически был осуществлен социальный эксперимент массового перехода на дистанционный режим обучения, поэтому вопросы организации ДОТ для вузов стали исключительно актуальными.

Можно выделить четыре группы факторов, влияющих на эффективность использования дистанционных технологий в образовании. При массовом переходе на ДОТ образовательными организациями высшего образования (ВО) были выявлены разнообразные проблемы, которые могут быть дифференцированы по группам факторов (табл. 1).

Таблица 1

Ключевые проблемы использования ДОТ в высшем образовании

Группа факторов	Ключевые проблемы
Факторы, обусловленные содержанием/сущностью самой ДОТ	Сложность ДОТ и высокая стоимость разработки (покупки)
Факторы, обусловленные организацией применения дистанционных технологий со стороны системы образования / вуза	Дополнительные финансовые и временные затраты Необходимость обеспечения преподавательского состава техническими программными продуктами для реализации ДОТ Нехватка ресурсов (материальных, человеческих)
Факторы, связанные с преподавателями	Владение ППС цифровыми инструментами. Дифференцированное отношение ППС к использованию ДОТ в преподавании (принятие / неприятие) Сложности в использовании ДОТ у ППС старшего возраста (половина преподавателей вузов старше 50 лет, доля работников младше 35 лет — менее 15 %, а до 30 лет — менее 6 %)
Факторы, обусловленные содержанием / сущностью видов учебных занятий по разным направлениям подготовки (специальностям)	К видам занятий, перевод которых в формат ДОТ наиболее сложен, относятся лабораторные работы (ЛР) Внедрение ДОТ при реализации технических направлений подготовки (специальностей) представляет наибольшую сложность

Источник: составлено автором по материалам [12; 15].

В сложившихся условиях основным механизмом образовательного менеджмента стала цепочка координирующих управленческих решений, которые были направлены на реализацию конкретных задач для обеспечивающих служб и участников процесса.

Перевод гуманитарных направлений на дистанционный режим обучения не представлял больших затруднений. Образовательные программы гуманитариев, как правило, не требуют работы на специальном лабораторном оборудовании, а практическая часть образовательной программы, в том числе и лабораторные работы, может проводиться с помощью доступных всем программных продуктов. В электронно-информационной среде вузов организовывались онлайн-вебинары (с помощью наиболее распространённых сервисов Moodle, BigBlueButton (BBB)), онлайн-тестирование (Kahoot, menti.com и др.), онлайн-консультации, а также обратная связь между участниками образовательного процесса.

Именно при организации проведения в дистанционном режиме лабораторных работ для технических специальностей выявлено наибольшее количество проблем [13].

Лабораторные работы (ЛР) направлены на развитие и формирование практических навыков у студентов [11]. Применение научной теории в образовательном процессе происходит в лаборатории. Лаборатория представляет собой помещение с необходимым оборудованием. Перевод такого формата занятия в дистанционный режим требовал ресурсных затрат от вуза и преподавателя. Замена ЛР выполнением практических заданий или проведением онлайн-обсуждений не соответствует требованиям ФГОС и содержанию ЛР [8].

Для перехода к реализации ЛР в дистанционном формате необходим поиск электронных (виртуальных) аналогов используемого оборудования.

Для реализации ЛР в формате ДОТ разработан широкий перечень различных программных продуктов: симуляторы, онлайн-тренажеры, виртуальные лаборатории и т. д. На рынке образовательных технологий такие

программные продукты присутствуют, но в то же время для конкретных дисциплин и видов занятий не всегда есть возможность подобрать необходимые ресурсы. Немаловажную роль играет цена, по которой на рынке представлены технологии. Кроме того, проблемы в применении цифровых инструментов могут обуславливаться отсутствием (или слабой сформированностью) цифровых компетенций ППС, недостаточной оснащённостью рабочих мест и прочими причинами.

Перевод технических направлений на дистанционный режим обучения без использования онлайн-технологий реализации ЛР означает отклонение от учебного плана и снижение качества образования.

В мировой практике разработано огромное количество ДОТ, применяемых для реализации различных видов учебных занятий. Систематизации видов этих образовательных технологий была осуществлена В.А. Виниченко [1; 8].

В условиях продолжения противоэпидемиологических ограничений для вузов России имеет большое значение изучение опыта организации ЛР.

Рассмотрим наполнение дисциплины «Электрический привод» ФГБОУ ВО НГТУ НЭТИ. Дисциплина была выбрана для анализа в связи с тем, что она является типичной дисциплиной у технических направлений. Она преподаётся большому количеству студентов ежегодно на трех факультетах университета (энергетики, мехатроники и автоматизации), а также на механико-технологическом факультете. Рабочая программа дисциплины включает три формата занятий: лекции (изучение теоретических основ), практические занятия (решение задач), лабораторные работы (применение научной теории в реальном процессе, а именно работы на специальном специфическом программном оборудовании, работы на станках и лабораторных стендах). В рабочей программе отведены 32 ч на четыре ЛР по 8 ч каждая.

При введении локдауна весной 2020 г. в регионе НГТУ НЭТИ были предприняты следующие действия при переводе дисциплины

«Электрический привод» в дистанционный режим обучения:

- применялись нарезки видеороликов для просмотра научных опытов, экспериментов;
- некоторые виды работ заменялись другими, которые можно провести в дистанционном формате.

Все эти способы решения являются действенными для вынужденного массового перехода на дистанционный режим. Очевидно, что в условиях, когда дистанционный формат обучения становится регулярным, необходим поиск более эффективного способа реализации ЛР без отклонения от ФГОС и потери качества.

В табл. 2 представлены описания четырёх ЛР, предусмотренных рабочей программой по дисциплине «Электрический привод».

В ходе образовательного процесса используется три вида инструментов:

- 1) программное обеспечение (ПО) ISIS Proteus / CodeVisionAVR;
- 2) станки с ЧПУ для изготовления реальных прототипов (электрических устройств);
- 3) лабораторные стенды.

Рассмотрим возможности перевода на дистанционный формат этих видов инструментов. На первый взгляд, кажется, что такой инструмент, как ПО, перевести на дистанционный режим не составит большого

труда. Однако перевести занятия с использованием ПО в онлайн реально только при обеспечении студентов и преподавателей лицензионным доступом к программному продукту. Использование «пиратских» версий запрещено в организациях ВО. На каждый программный продукт вуз обязан иметь лицензионный ключ. Кто должен платить за дополнительные лицензионные ключи? Есть ли у ПО разовые ключи доступа с определенным действующим периодом? Кто должен искать и узнавать на рынке об этих возможностях? Ответить на эти вопросы можно, лишь разработав механизм перевода рабочих программ дисциплин с использованием программных продуктов на ДО. Разработать этот механизм каждый вуз должен самостоятельно, так как методических указаний по данному вопросу Минобрнауки РФ не предоставляет.

Следующий вид инструментов — это специализированные станки с числовым программным управлением (ЧПУ), которые позволяют создавать реальные прототипы электрических устройств для закрепления теоретического материала. Онлайн-управление станками ЧПУ требует дополнительных затрат времени и высоких компетенций у сотрудников. Кроме того, потребуется обновление оборудования или новые модули для удаленного управления станком студентами,

Таблица 2

Описания четырёх ЛР, предусмотренных рабочей программой по дисциплине «Электрический привод»

Номер ЛР	Задача	Программное обеспечение
1	1. Разработать алгоритм секундомера 2-разрядного (от 0 до 59) 2. Выполнить отладку	1. Программа редактора кода CodeVisionAVR 2. Программа модулятор ISIS Proteus
2	1. Разработать алгоритм вывода информации на семисегментный индикатор с использованием сдвигающего регистра 75HC595 (вывод числа 8) 2. Выполнить отладку	1. Программа редактора кода CodeVisionAVR 2. Программа модулятор ISIS Proteus
3	1. Разработать алгоритм с использованием LCD-дисплея с 4 строками с 16 символами 2. Выполнить отладку	1. Программа редактора кода CodeVisionAVR 2. Программа модулятор ISIS Proteus
4	Разработать прототип своего продукта («елочка», «горящий шар» и др.).	Станок с ЧПУ

которые позволили бы им не находиться рядом с оборудованием. Альтернативой может быть поиск и покупка соответствующего тренажёра. Оба варианта являются достаточно затратными и сложными для образовательных организаций.

Далее рассмотрим лабораторные стенды. Это вид лабораторного оборудования, который предназначен для специальных, контрольных, приёмочных испытаний разнообразных объектов. Они содержат как исследуемые схемы, так и необходимые средства измерения, не обладая при этом функциональными возможностями компьютера. Они могут быть заменены компьютерными симуляторами, онлайн-тренажерами. Некоторые вузы используют в своей практике такие замены. Но исходя из ресурсных ограничений не каждый вуз может позволить обеспечить образовательный процесс компьютерными симуляторами, онлайн-тренажерами. В период пандемии произошло усиление цифрового неравенства вузов. Есть уверенность в том, что в связи с ростом спроса на программные продукты в образовательном процессе появятся и предложения в разных ценовых категориях. Но проблема стоит остро уже сейчас и требует решения.

В качестве альтернативного варианта покупки дорогостоящих программных продуктов для выполнения ЛР можно рассмотреть создание таких продуктов силами университета. При принятии вузом такого решения важно оценить его экономическую эффективность. Для этого необходимо учесть следующие обстоятельства:

1) соотношение цены соответствующего товара на рынке и затрат на разработку собственными силами;

2) определение стоимости самостоятельной разработки продукта при отсутствии опыта весьма проблематично; так, не всегда ясно, являются ли затраты на разработку разовыми вложениями или возможны дополнительные затраты после разработки продукта;

3) важным вопросом является выбор разработчика, обладающего необходимыми компетенциями; при этом следует учесть тот

факт, что преподаватели вуза, как правило, работают на полную ставку и заняты в образовательном процессе; при участии в разработке программного продукта (тренажера и др.) необходимо, на наш взгляд, снижение для разработчик аудиторной нагрузки;

4) определение состава группы разработчиков представляется важным вопросом; возможно, в ряде случаев целесообразно создание межфакультетских команд (с включением в состав специалистов технического профиля, IT-специалиста, внешнего эксперта и др.).

Становится понятным, что для проведения ЛР в дистанционном режиме без потери качества и в соответствии с учебным планом необходимо выбрать, по какому пути уже сейчас пойдет вуз:

– разработка самостоятельного программного продукта (бизнес-симулятор, онлайн-тренажер, виртуальная лаборатория и др.);

– обновление парка оборудования / приобретение лицензионной альтернативы старому оборудованию.

Безусловно, каждый путь является верным в реализации в ЛР в дистанционном режиме. Но при сравнении реализации этих двух вариантов можно найти как преимущества, так и недостатки (табл. 3).

Очевидно, что самостоятельная разработка программного продукта вузом имеет серьезные преимущества. При этом к подобной работе может привлекаться один преподаватель или группа преподавателей (в том числе с разных факультетов, включая специалистов в области преподаваемой дисциплины, IT-специалистов и др.). При возможности целесообразна разработка программного продукта для лабораторной работы с помощью предприятий — партнеров вуза. Это даёт возможность привлечь дополнительное финансирование разработки, а также специалистов-практиков.

Наиболее целесообразно, на наш взгляд, привлечь к участию в рабочей группе студентов. Это даст возможность развития проектной деятельности студентов и вовлечения в разработку программного продукта его целевой аудитории.

Преимущества и недостатки вариантов решения проблемы обеспечения лабораторных работ электронными (виртуальными) аналогами

Варианты решения	Преимущества	Недостатки
Приобретение / обновление готового альтернативного программного продукта	Высокое качество подготовки студентов Быстрые сроки реализации продукта Точные регламентированные инструкции	Высокая стоимость Необходимость наличия определенного оборудования для использования программного продукта Удаленное консультирование при устранении неполадок в программном продукте
Самостоятельная разработка программного продукта вузом	Повышение бренда вуза и преподавателя (ей) Возможность постоянного консультационного сопровождения продукта Возможность оформления патента Возможность привлечения грантового финансирования Относительно низкая стоимость для вуза	Нехватка ресурсов (время, квалификация преподавателя). Продолжительный период разработки Относительно более низкая функциональность разработанного продукта

Источник: составлено автором [2].

Итак, лабораторные работы — это один из сложных видов занятий в образовательном процессе, особенно при переходе на дистанционный режим обучения. Для обеспечения проведения лабораторных работ в дистанционном режиме без потери качества необходимо оснащение образовательного процесса виртуальными аналогами лабораторного оборудования. Вузы могут купить готовый программный продукт или разработать его собственными силами.

Наиболее благоприятным и экономически эффективным для организаций ВО является самостоятельная разработка программного продукта участниками образовательного процесса (преподавателями и студентами). Для вузов важно возвращать свои таланты и находить собственные ресурсы для использования в образовательном процессе. Кроме того, интересные и удачные проекты вузов будут хорошей рекламой, повышающей популярность бренда университета. Возможна и коммерциализация наиболее успешных разработок.

В состав проектной группы вуза по разработке программного продукта целесообразно включать: преподавателей разных факультетов как специалистов в определенной сфере, студентов как целевую аудиторию, а также

специалистов предприятий — партнёров вуза.

В настоящее время все университеты обязаны показать свою способность качественно давать дистанционное образование. Те вузы, которые будут оказывать образовательные услуги исключительно в традиционном формате, станут менее конкурентоспособными. После окончания пандемии наиболее востребованным будет сочетание обучения в очном формате и обучения с применением ДОТ и ЭО. Поэтому освоение вузами современных ДОТ, в том числе и для проведения лабораторных работ, является объективной необходимостью.

Исследование выполнено при финансовой поддержке в рамках реализации программы развития НГТУ, научный проект № С21-20.

Библиографический список

1. Бабин Е.Н. Практика внедрения систем управления обучением: дистанционные технологии в помощь преподавателям // Университетское управление: практика и анализ. 2017. Т. 21, № 5. DOI: 10.15826/umpra.2017.05.066.

2. Баева М.А., Смык А.Ф. Заочное обучение: исторический путь к MOOK // Высшее образование в России. 2018. Т. 27, №4. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32834847>.

3. Вьюшкина Е.Г. Массовые открытые онлайн-курсы: теория, история, перспективы использования // Известия Саратовского университета. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2015. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/massovye-otkrytye-onlayn-kursy-teoriya-istoriya-perspektivy-ispolzovaniya>.
4. Захарова У.С. Производство MOOK в университете: цели, достижения, барьеры // Университетское управление: практика и анализ. 2019. Т. 23, № 4. DOI: 10.15826/umpra.2019.04.028.
5. Казак М.А., Белинская Т.В., Краснощеченко И.П. Управление переходом к дистанционному способу реализации образовательного процесса: опыт Калужского госуниверситета // Университетское управление: практика и анализ. 2020. Т. 24, № 2. DOI: 10.15826/umpra.2020.02.0153.
6. Маслакова Е.С. История развития дистанционного обучения в России // Теория и практика образования в современном мире: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2015 г.). СПб., 2015. URL: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/185/9249/>.
7. Методические рекомендации для проведения практических занятий и организации самостоятельной работы обучающихся. URL: https://rgsu.net/netcat_files.pdf.
8. Моделирование сценариев трансформации кадрового обеспечения высшей школы в условиях цифровизации экономики: концепции и инструментальные решения: монография / И.Б. Адова [и др.]. М., 2022.
9. Нагапетян К.В., Озерникова Т.Г. Опыт организации удаленной работы в условиях пандемии и перспективы его дальнейшего использования // Экономика труда. 2021. Т. 8, № 2. DOI: 10.18334/et.8.2.111779.
10. Об образовании в Российской Федерации. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 17.02.2021). URL: <http://zakon-ob-obrazovanii.ru/>.
11. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. URL: <http://fgosvo.ru/fgosvo/151/150/24>.
12. Рудаков В.Н. Различия в положении профессорско-преподавательского состава вузов по возрастным группам // Информационно-аналитические материалы по результатам статистических и социологических обследований. 2020. Вып. 13. URL: https://www.hse.ru/data/2020/12/03/1354616421/release_13_2020.pdf.
13. Смирнова А.С. Организация дистанционного обучения в условиях пандемии // Вестник Приамурского государственного университета им. Шолом-Алейхема. 2020. №4(41). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-distantsionnogo-obucheniya-studentov-v-usloviyah-pandemii>.
14. Тарасова А.В. Исторический обзор дистанционного обучения в России и за рубежом // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2021. №1 (41). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskiy-obzor-distantsionnogo-obucheniya-v-rossii-i-za-rubezhom>.
15. Университетские преподаватели и цифровизация образования: накануне дистанционного форс-мажора / Р.Н. Абрамов [и др.] // Университетское управление: практика и анализ. 2020. Т. 24, № 2. URL: <https://doi.org/10.15826/umpra.2020.02.014>.

НЕСОБЛЮДЕНИЕ РЕЗИДЕНТАМИ И НЕРЕЗИДЕНТАМИ НОРМ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО АСПЕКТА

*Р.В. САМОХИН, кандидат экономических наук, Новороссийский институт (филиал) АНО ВО МГЭУ
e-mail: r.samoxin2010@yandex.ru*

*Э.В. ХАРАХОДИ, студент кафедры таможенного дела и международных отношений, Новороссийский институт (филиал) АНО ВО МГЭУ
e-mail: ekharakhodi@gmail.com*

Аннотация

На мировом уровне торговли при преобладании добывающих отраслей промышленности правовое регулирование использования валюты становится первостепенным.

Валютное законодательство — противодействие «отмыванию средств» за рубеж. Однако ответственность за его несоблюдение отражает обязательный порядок применения в строгих рамках мер, когда именно российские компании несут ответственность за малейшие отступления, хотя в большинстве случаев это происходит по вине нерезидента.

Избыточные издержки и риски национального бизнеса ограничивают конкурентоспособность страны на мировой арене, препятствуют росту предпринимательства и экономики страны.

Ключевые слова: валюта, валютное законодательство, резиденты, нерезиденты, мировая торговля, ответственность.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_49

Юридическая ответственность за правонарушение при построении правового государства выступает основной в науке и правоприменительной практике. В период развития рыночных отношений инвалюта прочно укрепилась в сфере гражданского оборота, ведь высокоэффективное становление экономики невозможно без развитого валютного рынка.

Валютный рынок совершенствовался: появились новые уполномоченные банки, выросло количество выручки (от экспорта товаров и услуг). В результате — рост количества правонарушений законодательства валютной сферы пропорционально совершенствованию рынка валюты.

Актуальность работы определяется наличием в правоприменительной практике несовершенства административного пресечения: арбитражные суды вынуждены решать вопросы толкования законодательства помимо разрешения вопроса по делу. Это приводит к отсутствию единой практики. Также отмечается усиленная ответственность резидентов даже за малейшие отступления при виновности нерезидента.

Валютное право — совокупность норм, регулирующих общественные отношения между резидентами и нерезидентами по поводу использования валютных ценностей и валюты РФ [1, с. 334].

Закон о валютном регулировании РФ не содержит в статьях определение валютного правонарушения, не классифицирует валютное правонарушение как самостоятельный вид или специальный подвид [2].

По итогам анализа валютного законодательства выделяют признаки валютных правонарушений:

- совершение действий/бездействий (валютных операций субъектом правоотношений);
- деяние — правонарушение, если, совершая его, субъект понимает его противоречие нормам валютного законодательства;
- нарушение требований валютного законодательства РФ;
- нанесение вреда правам и интересам (экономическим) государства или угроза его нанесения.

Таким образом, валютное правонарушение — закрепленное законом виновное дейст-

вие / бездействие лица (субъект правоотношений в сфере валютного права), осознающего противоправность деяний и посягающего на порядок проведения валютного контроля и обращения, за несоблюдение которого установлена ответственность [7, с. 78].

Правонарушения в сфере валютного законодательства объединены с процессом обращения валютных средств предпринимательской деятельности [6]. Ответственность за правонарушения отражена в КоАП РФ (ст. 15.25).

Основание для наступления ответственности — состав правонарушения как совокупность субъективных и объективных признаков.

Субъектом правонарушения в данном случае являются резиденты и нерезиденты — контрагенты (физические и юридические лица, филиалы и т. д.), которые не соблюдали установленный порядок валютного законодательства. Субъект рассматривается как виновный, если будет доказано, что имелась возможность соблюдать установленные нормы, но он не предпринял меры для их соблюдения.

Объект — общественные отношения, которые охраняются законом, за нарушение которого предусмотрена административная ответственность.

Субъективность определяет цель, мотив, вину. Это психоэмоциональное состояние субъекта, когда он осознает свое деяние, формирует свое отношение к нему и последствиям.

Объективность определяет внешнее выражение противоправного деяния, а также юридические последствия, причинно-следственная связь между деянием и последствием.

В КоАП предусмотрены составы административных правонарушений сферы валютного законодательства по семи составам:

- совершение запрещенных валютных операций;
- нарушение правил использования специальных счетов;
- несоблюдение резидентом срока открытия или закрытия счета в банке или другой

организации, которые расположены за рубежом, и непредставление в налоговый орган таких сведений;

- несоблюдение резидентом срока обязанности получить на свой счет в банке валюту, которая полагается за переданные товары, выполненные работы, услуги;

- несоблюдение резидентом срока возврата денежных средств, которые были уплачены нерезидентам за не ввезенные товары;

- невыполнение порядка отчетности о движении средств по счетам или непредоставление подтверждающих документов, нарушения сроков хранения документов или неуведомление в срок об исполнении/неисполнении нерезидентом своих обязательств по возврату средств.

С июля 2020 г. законодатель ввел в действие положения, смягчающие административную ответственность за несоблюдение норм валютного законодательства РФ при осуществлении внешнеторговой деятельности между резидентами и нерезидентами без вероятности применения санкций.

До вступления в силу закона компании несли ответственность даже за малейшие нарушения сроков поступления в банк средств, хотя почти во всех случаях не поступление происходит по вине нерезидента. В итоге компании несут финансовую нагрузку, ведут переговоры с контрагентами, оформляют множество дополнительных соглашений для учета и т. д.

Вступивший в силу закон предоставит возможность снизить уровень штрафа или вовсе его не уплачивать за прошлые нарушения, в случае если штрафы ещё не были возмещены, а также дает дополнительную возможность урегулировать проблемы с нерезидентом без риска получения штрафа по обстоятельствам, за которые резиденты не в ответе.

Изменения включают три основных момента:

- снижение размера штрафа и разграничение их размеров за невозврат выручки; до изменений — от 75 до 100 % от не поступившей выручки в банк; после изменений — до 3—10 % по договорам в национальной валю-

те и до 5—30 % по контрактам в иностранной валюте;

– применение более мягких мер к резидентам, включенным в перечень профучастников ВЭД; за невозвращение выручки по контрактам в рублях — предупреждение или штраф от 3—5 %, в иностранной валюте — 3—5 %;

– исключение административной ответственности резидентам за несвоевременное представление отчетности по валютным операциям в банки (если задержка менее 90 дней).

Также предусмотрено полное освобождение от мер ответственности, если сумма контракта не превышает 200 000 р.

Существует множество прецедентов в области привлечения к ответственности за несоблюдение норм валютного законодательства. Например, наложение штрафа в случае, если платежные средства зависли в банке за рубежом и были возвращены не в российский банк, а в иную финансовую организацию, так как зачислять средства можно строго в соответствии с установленным списком операций, а названной операции в нем нет.

Суды рассматривают большое количество дел, когда контрагент не укладывается в срок перечисления средств, необходимо добиться продления срока этого зачисления и в срочном порядке идти в банк с документом о продлении. В противном случае уполномоченный банк сообщит о просрочке органу валютного контроля, который наложит штраф.

До 2020 г. этот штраф был несоизмерим с содеянным (75—100 % суммы операции). Несмотря на то что давление на резидентов было снижено, если деньги все же поступили на счет, но с опозданием, наложения штрафа в любом случае не избежать.

Ответственность за несоблюдение срока возврата денежных средств, которые были уплачены нерезидентам за неввезенные товары, закрепляет ч. 5 ст. 15.25 КоАП РФ. Например, индивидуальный предприниматель был привлечен Федеральной службой по финансово-бюджетному надзору (далее — Росфиннадзор) к ответственности по данной статье. В заявлении предприниматель указал,

что им были приняты всевозможные меры для возврата средств, а также информацию об отсутствии срока на возврат средств в ситуации, если товар не будет поставлен.

Суд отказал в удовлетворении требования, основываясь на том, что при осуществлении торговой деятельности резидент обязан в срок по внешнеторговому договору обеспечить возврат средств за «не ввезенные товары» [6].

Также существует проблема привлечения к ответственности за несоблюдение срока возврата средств, которые предусмотрены контрактом. Участник может в любой момент изменить срок и предоставить в банк дополнение к договору, после выявления таможенными органами нарушения. Так участник законно изменяет сроки договора и напрямую влияет на состав правонарушения [5].

Так, в Арбитражный суд обратился общество с ограниченной ответственностью (далее — ООО) для оспаривания решения управления Росфиннадзора по привлечению к ответственности.

Для подтверждения своих действий о своевременном поступлении средств на счет в уполномоченный банк ООО предоставило копию к контракту, которая содержит изменение срока оплаты.

Суд отказал ООО в удовлетворении требования, основываясь на том, что копия с измененными сроками оплаты не является доказательством, не выступает в качестве принятия резидентом всех мер по обеспечению поступления средств, так как изменение не было направлено в банк.

Законодательство должно осуществлять защиту национальной валюты от резкости колебания курса и вытеснения инвалютой. С последней задачей проще: в РФ нельзя расплачиваться инвалютой, существует запрет применять инвалюту резидентам между собой и за границей в соответствии со списком разрешенных операций. Недочет заключается в том, что ограничение касается субъектов, а не территории.

Для защиты национальной валюты применяется механизм: требование по возврату

средств и ответственность за невыполнение. Интересно, что зачисленные деньги можно беспрепятственно в этот же день отправить за границу без каких-либо разрешений, лицензий.

Таким образом, наблюдается отсутствие защиты национальной валюты, а механизм применения ответственности далеко не совершенен. Это наносит ущерб экономической безопасности, так как вывоз капитала ведет к оттоку ресурсов из экономического оборота РФ и включению их в процесс производства зарубежных государств.

В странах зарубежья операции, имеющие признаки отмыывания незаконно полученных средств приостанавливаются. Показательным является опыт Италии, в законодательстве которой около 150 признаков криминальных валютных операций. Сигнал о такой операции передается в специальное подразделение для проверки, при подтверждении направляется в департамент по борьбе с мафией и валютной полицией для проведения оперативно-следственных мероприятий [3].

Смежно существует проблема уклонения от валютного контроля посредством предоставления договоров на суммы до 50 000 дол. США (паспорт сделки не оформляется в таком случае). Участники операции разделяют поставку партии товара методом заключения контрактов с одним резидентом, на один товар, но на сумму меньше 50 000 дол. США. При направлении запросов таможенными органами в банки приходят сведения об отсутствии предоставления контрактов в банк участником, соответственно паспорт сделки не оформлялся и расчеты в банках не производились. Из этого следует, что оплата была наличными средствами.

Проблема передачи в Росфиннадзор протоколов о правонарушении без подписи лиц, которые привлекаются к ответственности, таким же образом выступает сдерживающим элементом в развитии валютного законодательства РФ. Штрафы по подобным делам почти всегда остаются не взысканными.

Абсурдная жесткость законодательства обуславливается тем, что государство опасается,

что резиденты, зачисляя средства за рубеж, будут уклоняться от уплаты налогов.

Организация экономического сотрудничества и развития (далее — ОЭСР) создала стандарт отчетности, который позволяет налоговым органам государств осуществлять обмен данными по банковским счетам. Такая система позволила бы исключить использование установленного списка операций, так как они будут видны налоговому органу. Также перестанет быть необходимой отчетность по иностранным счетам, ее можно будет сохранить только для неучастников ОЭСР как налоговый инструмент Налогового кодекса РФ (далее — НК РФ).

Или, например, проблема перевода средств и фиктивные контракты. В данной ситуации за рубеж отправляется платеж под видом оплаты по внешнеторговому контракту (предоплата без поставки товара), но в итоге оплаченный товар оказывается не получен (это может означать наличие «серого импорта» или перевода незаконно полученных средств за границу) [4, с. 97].

Назначения оплаты может быть вымышленным, хотя и существует механизм выявления таких платежей, однако практика показывает его бесполезность на примере Росфиннадзора, который был упразднен Указом Президента РФ от 02 февраля 2016 г. № 41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово бюджетной сфере» с передачей функций по внешнему контролю качества аудиторских организаций Федеральному казначейству России, а функции по валютному контролю — Федеральной таможенной службе России (ФТС России) и Федеральной налоговой службе России (ФНС России). Росфиннадзор оставил около 1 трлн р. невзысканных штрафов.

Такая ситуация произошла в результате махинаторской деятельности, когда под видом привычных торговых операций за рубеж отправляли активы для оплаты нерастаменного товара, при этом оформляли по всем правилам паспорта сделок, справки и договоры. После, к примеру, продляли сроки перечисления платежей и пропадали вместе с де-

нежными средствами. Когда банк сообщал об отсутствии платежа, Росфиннадзор принимал решение о взыскании, однако к тому времени никаких следов уже не оставалось.

В итоге российский бизнес, которому иностранный контрагент задерживал платеж, расплачивался вдобавок за штрафы того псевдоучастника. Практика показывает, что расследование по таким делам ограничивается обнаружением подделки документов, цели же мошенничества не выясняются. Это большой провал валютного законодательства.

Таким образом, валютное законодательство больше противодействует отмыванию средств за рубежом. Вместо абсурдного контроля имеет смысл возможность применения рисков на основе выборочности, которые сфокусируются на проверке банками подтверждающих документов в случае, когда участник собирается вывести средства за границу.

Принцип основывается на выборе критерия подозрительности валютной операции по списанию средств. Банки, например, могут отслеживать исполнение внешнеэкономического договора. В таком случае несоблюдение срока исполнения обязанности по перечислению средств, если участник не предоставил убедительные основания, может считаться признаком незаконной, фиктивной операции и поводом к проверке органами в рамках их компетенций.

Ситуация избыточных издержек и рисков национального бизнеса из-за валютных ограничений исключает здоровую конкурентоспособность страны на мировой арене, препятствует росту предпринимательства и экономики страны, влечет ослабление национальной валюты.

Несовершенство административного пресечения нарушений является следствием многих спорных моментов законодательства по валютным операциям.

Мировой опыт перехода к системе контроля над финансовыми операциями должен стать основополагающим в РФ.

Библиографический список

1. Крохина Ю.А. Валютное право. М., 2019.
2. Крохина Ю.А. Валютное регулирование и валютный контроль. М., 2019.
3. Новости таможи «Виртуальная таможня». URL: <http://vch.ru/>.
4. Раздел «Часто задаваемые вопросы» ФНС России. URL: <https://www.nalog.ru>.
5. Ручкина Г.Ф. Валютное право. М., 2020.
6. Степанченко А.В. Правовое регулирование гражданского оборота иностранной валюты в Российской Федерации. М., 2019.
7. Тедеев А.А. Осуществление применения законодательства РФ, регулирующего финансовую деятельность. Валютное законодательство. М., 2020.

РИСКИ ЗАКАЗЧИКА ПРИ ПЕРЕДАЧЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА АУТСОРСИНГ

*М.Е. ОРДЫНСКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и финансирования, Адыгейский государственный университет
e-mail: marina26577@rambler.ru*

*Р.А. ТХАГАПСО, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной обработки данных, Кубанский государственный университет
e-mail: rusjath@mail.ru*

*И.Г. ТХАРКАХОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и финансирования, Адыгейский государственный университет
e-mail: panzhenskaya1982@gmail.com*

*Д.И. ПОНОКОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и финансирования, Адыгейский государственный университет
e-mail: d-ponokova@mail.ru*

Аннотация

Цель статьи — определение сущности, классификации, методов снижения и степени влияния на организацию бухгалтерского учета рисков, возникающих у заказчика при передаче учета на аутсорсинг.

На основе научных методов и экспертного опроса выделены критерии классификации и виды рисков у заказчика. Определены причины и последствия возникновения рисков, а также этапы управления ими и методы их снижения.

Практическое значение состоит в возможности использования материалов при разработке стратегии хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Ключевые слова: аутсорсинг, классификация рисков, виды рисков, внешний специалист, предприятие-заказчик, методы снижения рисков.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_54

Развитие и существование социально-экономической системы тесно переплетается с постоянным соотношением определенности и неопределенности условий хозяйствования, консерватизмом и инновационностью в деятельности субъектов хозяйствования. Изменение условий хозяйствования, трансформационные процессы в государстве, рост роли бухгалтерской информации для принятия управленческих решений, альтернативность бухгалтерского учета, необходимость определения путей соблюдения профессиональной этики и ее влияние на ответственность бух-

галтеров способствует возникновению ситуации неопределенности. Это, в свою очередь, порождает возникновение риска и необходимость определения методов его снижения [2].

По праву аутсорсинг называют находкой современного бизнеса. И здесь уместно обозначить классическое определение, которое дают российские специалисты [1]: под аутсорсингом подразумевают частичную либо полную передачу на сторону каких-либо компетенций в целях повышения качества и снижения издержек компании по отдельным структурным подразделениям. В российской практике наиболее часто встречается аутсорсинг бухгалтерских услуг.

Использование услуг внешних специалистов по ведению бухгалтерского учета на договорных условиях имеет как положительные, так и отрицательные моменты, которые, в частности, связаны с рисками деятельности, поскольку учетный процесс постоянно находится в условиях неопределенности. Следует отметить, что возникновение рисков при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг и их влияние на конечный результат деятельности предприятия повышают актуальность вопросов их идентификации, систематизации, оценки и определения методов снижения.

Возникновение рисков при ведении бухгалтерского учета внешними специалистами связано с существованием ситуации неопределенности, которая заключается в: а) наличии вариантов и необходимости выбора

одного из них при ведении бухгалтерского учета; б) невозможности четко предвидеть результат работы привлеченных внешних специалистов для ведения бухгалтерского учета; в) возможности разглашения коммерческой тайны; г) вероятности потери материальных, финансовых, трудовых ресурсов при привлечении внешних специалистов для ведения бухгалтерского учета и т. п. [5].

Существование значительного количества видов рисков и критериев их классификации обуславливают необходимость их изучения и выделения тех видов, которые возникают непосредственно при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг. Определение конкретных видов рисков в выбранной сфере исследования будет способствовать поиску и разработке соответствующих методов управления каждым из них, что является актуальной задачей.

Е. Крелл [6] выделяет следующие виды проблем (рисков), которые возникают у заказчиков услуг при ведении бухгалтерского учета внешними специалистами: сложность управления, внесение изменений в контракты, качество предоставляемых услуг, ограниченная прозрачность, утечка информации, отсутствие экономии на расходах, скрытые расходы, отсутствие гибкости, несовместимость подрядчика. Результаты его исследования свидетельствуют о том, что наибольшую долю занимают риски, связанные со сложностью управления и внесением изменений

в контракты (56 %). Риск сложности управления подразделением, не принадлежащим предприятию, связан прежде всего с отсутствием контроля менеджеров предприятия-заказчика за своевременностью и качеством предоставляемых внешними специалистами услуг.

Несмотря на то что сегодня авторами выделяется значительное количество рисков, которые возникают при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг, с целью облегчения определения их сущности, выделения и совершенствования классификационных признаков, нами были сгруппированы данные риски (табл. 1).

Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что авторы уделяют значительное внимание определению различных видов рисков, которые возникают при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг.

Гипотеза исследования: эффективность функционирования системы бухгалтерского учета предприятия при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг зависит от адекватно принятой системы снижения рисков, созданной на основе усовершенствованной классификации рисков заказчика [2].

Задачи исследования:

- определить классификационные признаки и виды рисков, которые возникают у заказчика при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг;
- определить содержание, причины и по-

Таблица 1

Виды рисков, возникающие при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг, исследованные различными авторами

Виды рисков	Источник
Риск потери конфиденциальной информации	[3, 8]
Риск возникновения дополнительных расходов	[5—6]
Риск не получить желаемую экономию	[7—8]
Риск невыполнения договорных отношений и возникновения ответственности за ошибки исполнителя	[4, 13—14]
Риск воздействия субъективного фактора	[11]
Риск несоответствия стоимости услуг их качества	[12—13]
Риск не учета специфики деятельности заказчика	[14]
Риск потери интеллектуальной собственности и контроля над собственными ресурсами	[1, 15]
Риск сложности управления и отсутствия гибкости	[9—10]

следствия возникновения рисков заказчика при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг;

– охарактеризовать влияние рисков на организацию бухгалтерского учета у заказчика и основные этапы управления рисками.

Статья состоит из введения, обзора литературы, методов исследования, результатов исследования, их обсуждения и заключения.

Для достижения поставленной цели применен ряд общенаучных и специальных методов, среди которых прежде всего необходимо выделить методы логического сравнения и обобщения при анализе позиций исследователей; метод экспертного опроса. Основным методом исследования явился опрос экспертов в данной области исследования. Экспертам предлагалось на добровольной основе заполнить полуформализованную анкету с вопросами.

Благодаря методу экспертного опроса определены классификационные признаки и виды рисков, которые возникают у заказчика при передаче бухгалтерского учета на аут-

сорсинг; содержание, причины и последствия возникновения рисков заказчика при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг; влияние рисков на организацию бухгалтерского учета у заказчика и основные этапы управления рисками [16].

В опросе приняли участие эксперты в сфере бухгалтерского учета (22 чел.). К экспертам относили людей, профессиональная деятельность которых связана с вопросами бухгалтерского учета более 10 лет.

Все участники были предупреждены о целях проведения опроса и планировании организаторами исследования публикации результатов исследования в обобщенной форме.

С учетом наработок исследователей и ученых, а также результатов экспертного опроса нами разработаны классификационные признаки и дополнены виды рисков, которые возникают у заказчика при ведении бухгалтерского учета внешним специалистом (табл. 2).

Эксперты полагают, что определение последствий возникновения рисков заказчика

Таблица 2

Классификационные признаки (КП), виды и характеристика рисков, которые возникают у заказчика при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг

КП	Название риска	Характеристика риска	%*
1	2	3	4
1. Относительно деятельности заказчика	Операционный риск	Возникает вследствие людских, технических и технологических ошибок в процессе текущей деятельности предприятия	90,9
	Финансовый риск	Риск дополнительных расходов в результате изменения ценовой политики внешнего специалиста и штрафов как следствия его работы	95,5
	Риск контроля	Риск неэффективной организации системы внутривозвратного контроля для выявления ошибок и нарушений в ведении бухучета на договорных условиях	86,4
2. По уровню потери и искажения информации	Риск разглашения конфиденциальной информации	Риск потери информации, которая имеет ценность для заказчика, что может повлечь негативные результаты в процессе деятельности	81,8
	Риск потери документации	Возникает в результате ненадежной системы обмена документами между заказчиком и исполнителем	72,7
	Бухгалтерский риск	Вероятность искажения учетной информации и отчетности в результате использования альтернативных методик учета, преднамеренных или ошибочных действий исполнителя	86,4

1	2	3	4
3. По источнику возникновения	Субъективный риск	Риск связан с деятельностью участников договорных отношений	63,6
	Объективный риск	Риск, связанный с влиянием на процесс ведения бухгалтерского учета внешних факторов, которые являются нерегулируемыми	63,6
4. По возможности сказания	Прогнозируемый риск	Риск, связанный с циклическим развитием экономики, изменением стадий конъюнктуры рынка	77,3
	Непрогнозируемый риск	Риск, который возникает в результате наступления форс-мажорных событий	77,3

Примечание: составлено на основании экспертного опроса; * — процент экспертных упоминаний.

при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг в соответствии с предложенными признаками классификации (табл. 3) позволит выбрать правильный и лучший метод управления каждым из них, разработать соответствующее документальное обеспечение.

Таблица 3

Последствия возникновения рисков заказчика при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг

Название риска	Последствия	%*
1	2	3
1. Операционный риск	Уничтожение, потеря информации о деятельности предприятия, снижение оперативности предоставления информации, потеря каналов связи	90,9
	Неправильная организация бухучета, возникновение ошибок при ведении бухгалтерского учета	95,5
	Начисление штрафных санкций	86,4
	Возникновение расходов, связанных с гражданской, уголовной и административной ответственностью	81,8
2. Финансовый риск	Рост расходов у заказчика	72,7
	Значительное колебание цен и тарифов	86,4
3. Риск контроля	Неправильное принятие управленческих решений	63,6
	Непредоставление необходимой информации заинтересованным пользователям	63,6
4. Риск разглашения конфиденциальной информации	Использование конфиденциальной информации конкурентами	77,3
	Снижение конкурентоспособности предприятия	81,8
	Потеря ноу-хау	72,7
	Возникновение финансовых затрат	86,4
	Потеря клиентов	72,7
5. Риск потери документации	Неправильное и неоперативное отражение результатов деятельности в финансовой отчетности	77,3
	Предоставление недостоверной информации	86,4
6. Бухгалтерский риск	Принятие нерациональных решений заказчиком	90,9
	Потеря доверия к информации, отраженной в финансовой отчетности	68,2
	Потеря активов	95,5
7. Субъективный риск	Неполучение желаемого результата деятельности обеих сторон договора	86,4
	Асимметрия информации способствует невыполнению обязательств исполнителем	81,8

Окончание табл. 3

1	2	3
8. Объективный риск	Искажение учетных данных	72,7
	Неправильное принятие решений заказчиком	68,2
9. Прогнозируемый риск	Возможность возникновения со стороны исполнителя «ценового» шантажа	72,7
10. Непрогнозируемый риск	Непредвиденные убытки заказчика	81,8
	Дополнительные затраты на поиск нового исполнителя услуг по ведению бухгалтерского учета	68,2

Примечание: составлено на основании экспертного опроса; * — процент экспертных упоминаний.

По мнению экспертов, необходимость или опосредованным влиянием каждого из определения методов снижения рисков при упомянутых рисков на организацию бухгалтерского учета внешним бухгалтерского учета на предприятии-заказчике специалистом определяется также прямым (табл. 4).

Таблица 4

Влияние рисков на организацию бухгалтерского учета у заказчика

Название риска	Влияние на организацию бухгалтерского учета	%*
1	2	3
1. Операционный риск	Необходимость усовершенствования договорной политики заказчика, показателей внутренней отчетности, характеризующих договорной процесс в части ведения бухгалтерского учета	90,9
	В условиях использования компьютеризированной формы ведения бухгалтерского учета необходимо обеспечить согласованность программного обеспечения заказчика и исполнителя	77,3
2. Финансовый риск	В учетной политике необходимо предусмотреть порядок отражения в учете возможных расходов заказчика в случае изменения ценовой политики исполнителя	86,4
3. Риск контроля	Определение ответственного лица (работника предприятия-заказчика), которое будет контролировать процесс передачи и получения информации от исполнителя, своевременность и полноту предоставленных услуг	81,8
	Разработка должностной инструкции и закрепление соответствующих прав, обязанностей и форм ответственности	63,6
4. Риск разглашения конфиденциальной информации	Организация постоянного контроля за выполнением политики информационной безопасности	86,4
	Договорное урегулирование ответственности за разглашение коммерческой тайны	72,7
	Необходимость усовершенствования административных мер защиты информации	63,6
5. Риск потери документации	Определение ответственных лиц за создание, проверку, обработку, передачу и хранение документации на предприятии и закрепление их перечня во внутренних распорядительных документах	95,5
	Обязательная разработка и согласование между заказчиком и исполнителем графика документооборота	81,8
	Определение порядка отчетности исполнителя перед заказчиком	72,7
6. Бухгалтерский риск	Согласование с заказчиком всех положений учетной политики, порядка разработки Приказа об учетной политике и всех необходимых приложений к нему	86,4

1	2	3
7. Субъективный риск	В договоре следует предусмотреть ответственность привлеченных для ведения учета внешних специалистов	72,7
8. Объективный риск	При разработке учетной политики заказчика необходимо учитывать изменения внешней среды и их влияние на хозяйственную деятельность	77,3
9. Прогнозируемый риск		
10. Непрогнозируемый риск		

Примечание: составлено на основании экспертного опроса; * — процент экспертных упоминаний.

Данные, отраженные в табл. 3, свидетельствуют, что каждый из приведенных рисков может повлечь негативные последствия для предприятия заказчика, вследствие чего насущным и актуальным вопросом становится организация системы управления рисками, в соответствии с которой основные этапы процесса управления риском приведены в табл. 5.

Качественную оценку идентифицированных рисков эксперты предлагают рассматривать в разрезе расчета утраченной выгоды из-за возможных допущенных ошибок исполнителем. То есть идентифицированные виды рисков расположатся по степени их влияния на конечный результат деятельности предприятия.

При количественной оценке рисков, возникающих в процессе взаимодействия

заказчика и исполнителя, эксперты считают целесообразным использовать метод экспертных оценок [9]. Использование данного метода позволит исключить варианты сотрудничества с внешними специалистами со значительным уровнем неопределенности. Для получения детальной характеристики рисков, которые могут возникнуть в процессе оказания услуг по ведению бухгалтерского учета, эксперты разрабатывают перечень вопросов для опроса предприятий-исполнителей. Основными из этих критериев могут быть: а) наличие разработанных схем процесса обмена информацией между заказчиком и исполнителем; б) порядок обработки, хранения и передачи документов заказчика; в) наличие опыта ведения бухучета на предприятиях соответствующей отрасли; г) наличие до-

Таблица 5

Основные этапы управления рисками и их характеристика

Название этапа	Характеристика	Порядок выполнения
1. Идентификация риска	Установление перечня основных видов рисков	Определяется перечень систематических рисков предприятия, которые не зависят от функционирования предприятия
2. Качественная оценка риска	Группирование рисков по степени их влияния на конечный результат	Определяется влияние объективных и субъективных факторов на размер идентифицированных рисков. Указанные виды рисков расположатся по степени их влияния на результат деятельности
3. Количественная оценка риска	Оценка вероятности наступления и последствий риска	Используются статистические, эвристические (методы экспертных оценок) или аналитические методы для оценки вероятности возникновения потерь и определение их величины
4. Выбор методов снижения риска	Определение методов избежания или минимизации риска	Выбираются методы оптимизации рисков (внешние: распределение риска, страхование; внутренние: лимитирование, диверсификация, создание резервов, получение дополнительной информации)

Примечание: составлено на основании экспертного опроса.

говора страхования рисков исполнителя; д) уровень обеспеченности исполнителя компьютерной техникой и программным обеспечением для ведения бухгалтерского учета и др. [18—19]. По результатам опроса каждый критерий подлежит оценке с использованием метода рангов. При этом методе эксперты оценивают важность каждого элемента по шкале относительной значимости в диапазоне: 0—1, 0—10, 0—100. Этот метод позволяет оценить не только приоритетность определенного критерия, но и степень его весомости. Затем происходит ранжирование данных критериев и определение степени влияния соответствующего вида риска на результат деятельности предприятия-заказчика [20].

По результатам оценки рисков определяются основные методы их снижения. В соответствии с приведенной классификацией и сущностью рисков эксперты считают целесообразным использовать следующие методы их снижения: распределение риска — частичное переложение на исполнителя ответственности за риск, получение дополнительной информации (при наличии неточностей); передача риска — полная или частичная передача ответственности (на основе договора) по уменьшению рисков и нейтрализации их негативных последствий исполнителю или страховой компании [17]. Каждый из рассмотренных методов управления рисками имеет собственные преимущества и недостатки, и использование каждого из них зависит от вида и уровня риска.

В настоящее время финансовый и бухгалтерский аутсорсинг становится все более популярным в мировой практике. Так, согласно годовому отчету по финансовому и бухгалтерскому аутсорсингу — 2018, подготовленному исследовательской компанией Everest Group, мировой рынок аутсорсинга в области финансов и бухгалтерского учета в 2017 г. продемонстрировал уверенный рост от 8 до 10 %, достигнув годового объема в 6,4 млрд дол. Это свидетельствует о том, насколько предприятия и фирмы уверены в устойчивости этой отрасли [5].

Опрос Client Accounting Services (CAS) 2018 г., проведенный Bill.com и CPA.com, в ходе которого было опрошено 1 700 малых и средних фирм (МСП), и выяснилось, что компании, которые передали свои бухгалтерские услуги сторонним организациям, сообщили об увеличении прибыли (28 %) и выручки (23 %). Около 80 % клиентов CAS говорят, что у них есть больше времени, чтобы сосредоточиться на своем бизнесе, 68 % компаний, передающих бухгалтерский учет на аутсорсинг, сообщили, что бухгалтерский учет стал проще и эффективнее благодаря аутсорсингу. Примерно 30 % компаний, передающих бухгалтерский учет на аутсорсинг, получали советы от своих бухгалтерских фирм, которые помогли им увеличить прибыль. Тот же процент чувствует себя более подготовленным к принятию деловых решений [9].

Российские компании также все чаще передают расчет заработной платы и бухгалтерский учет профессиональным поставщикам услуг. По данным крупнейшего российского рейтингового агентства RAEX, рынок бухгалтерского аутсорсинга в 2019 г. вырос на 12 % [22]. Как показывают данные портала Statista [21], в 2019 г. ведущей компанией в области бухгалтерского аутсорсинга в России была компания «СберРешения» с годовым оборотом более 1,6 млрд р. На втором месте — BDO Unicon Outsourcing, оборот которого превышает 1,3 млрд р. Schneider Group, Unistaff Payroll Company и RN-Uchet также вошли в десятку ведущих компаний, предоставляющих бухгалтерские услуги предприятиям в России.

В заключение исследования можно сделать следующие выводы.

Отсутствие единого подхода к определению критериев классификации рисков у заказчика при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг обусловило необходимость осуществления научного обоснования классификации данных рисков.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что эффективность функционирования системы бухгалтерского учета

предприятия существенно зависит от адекватно принятой системы снижения рисков. Совершенство этой системы в бухгалтерском учете, которую должна разработать бухгалтерская служба каждого хозяйствующего субъекта, в значительной мере зависит от выбора инструментов оценки рисков и методов их учета в текущей хозяйственной деятельности. В процессе формирования таких систем следует совместить контроль за уровнем рисков в бухгалтерском учете с анализом финансовых результатов предприятия, разработав адекватный аналитический инструментарий.

Перспективой дальнейших исследований может стать анализ рисков исполнителя при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг, а также разработка программы управления рисками, которые возникают при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг.

Библиографический список

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2020.
2. Боркова Е.А., Манжукова Д.Т., Медведева Н.Д. Анализ развития IT-аутсорсинга в России с учетом рисков его использования // Петербургский экономический журнал. 2019. № 3.
3. Власова Н.В., Горбатенко Е.Н., Новокупова И.Н. Построение эффективной системы бизнес-процессов предприятия через механизм аутсорсинга // Фундаментальные исследования. 2015. № 10-1.
4. Лукошевичус Г.А. Риски и преимущества кадрового аутсорсинга // Научное обозрение. Сер. 1. Экономика и право. 2016. № 6.
5. Митюшинова А.И., Козловский А.В. Риск-менеджмент в инвестиционно-строительной деятельности // Экономика и предпринимательство. 2021. № 7 (132).
6. Accounting outsourcing market trends in Russia. URL: <https://schneider-group.com/en/news/accounting-outsourcing-market-trends-in-russia>.
7. Amaka E.M., Alio F. Outsourcing Accounting Functions: Risks and Benefits // International Journal of Academic Management Science Research (IJAMSR). 2020. Vol. 4 (10).
8. Aman A. Managing Relational Risks in Accounting Outsourcing: Experiences of Small Firm // World Applied Sciences Journal. 2011. Vol. 15 (1).
9. Desai R.V. Finance And Accounting Outsourcing: Three Studies Related To The Ethical And Economic Dimensions Of Accounting Outsourcing // Electronic Theses and Dissertations, 2004—2019. 2007. URL: <https://stars.library.ucf.edu/etd/3138>.
10. Elharidy A.M., Nicholson B., Scapens R. The embeddedness of accounting outsourcing relationships // Qualitative Research in Accounting & Management. 2013. Vol. 10 (1).
11. Espenlaub S., Nicholson B., Jones J. Transaction costs and control of outsourced accounting: case evidence from Britain and India // Management and Accounting Research. 2006. Vol. 17 (3).
12. Everaert P., Sarens G., Rommel J. Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting // Small Business Economics. 2010. Vol. 35 (1).
13. Gilley K.M., Rasheed A. Making more by doing less: An analysis of outsourcing and its effects on firm performance // Journal of Management. 2000. Vol. 26 (4).
14. Hafeez A., Andersen O. Factors Influencing Accounting Outsourcing Practices among SMEs in Pakistan Context: Transaction Cost Economics (TCE) and Resource-Based Views (RBV) Prospective // International Journal of Business and Management. 2014. Vol. 9 (7).
15. Höglund H., Sundvik D. Financial reporting quality and outsourcing of accounting tasks: Evidence from small private firms // Advances in accounting. 2016. Vol. 35.
16. Kamyabi Y., Devi S. Outsourcing of accounting functions in the context of SMEs in emerging economies: Transaction cost economics perspective // Australian Journal of Basic and Applied Sciences. 2011. Vol. 5 (11).
17. Krell E. Finance and accounting outsourcing: making an informed decision // CMA Management. 2007. Vol. 81 (7).
18. Lamminmaki D. Accounting and the management of outsourcing: An empirical study in the hotel industry // Management Accounting Research. 2008. Vol. 19.
19. Leading accounting outsourcing firms in

Russia 2019, by turnover. URL: <https://www.statista.com/statistics/1023133/russia-leading-accounting-outsourcing-firms-by-turnover>.

20. *Narvas J.M.* 4 Reasons for Finance and Accounting Outsourcing in 2019. URL: <https://www.dvphilippines.com/blog/4-reasons-for-finance-and-accounting-outsourcing-in-2019>.

21. Nearly 80 Percent of Companies That Outsource Accounting Are Likely to Refer Their Accountants, According to New Survey From Bill.

com and CPA.com. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20180724005571/en/80-Percent-Companies-Outsource-Accounting-Refer-Accountants>.

22. Obtaining assurance for financial statements audits and control audits when aspects of the financial reporting process are outsourced / J. Bierstaker [et al.] // *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. 2013. Vol. 32.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕНЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*В.В. КРЫЛОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета, Новомосковский институт (филиал) Российского химико-технологического института им. Д.М. Менделеева
e-mail: valechka_krilova@mail.ru*

Аннотация

На рынке труда возникает 2 вида безработицы: естественная и вынужденная из-за разных причин. Исследованы внутренние факторы роста безработицы (изменение спроса на продукцию и государственная поддержка отраслей) и внешние (экономические санкции, инфекция COVID-19). Анализ безработицы по округам России показал рост в 2020 г. Разработаны меры по снижению безработицы и инструменты их реализации для выравнивания ситуации занятости на рынке труда и повышения конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: виды безработицы, рынок труда, причины и факторы роста безработицы.
DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_63

Ситуация изменения уровня безработицы в Российской Федерации, как и во всем мире, является в данный момент самой актуальной проблемой изучения на рынке труда.

Безработица на рынке труда представляет собой явление, когда часть работоспособного населения не может найти работу [1].

Такая ситуация складывается, когда на рынке происходят значимые изменения в соответствии с различными причинами:

– внедрение новых технологий в деятельность предприятий промышленности позволяет упростить действия на рынке, но может повлечь за собой освобождение некоторых сотрудников от выполнения должностных обязанностей;

– падение благосостояния государства влечет за собой необходимость многих предприятий принимать решение о сокращении сотрудников;

– рост минимальной заработной платы на предприятиях может привести к увеличению совокупных издержек; данное обстоятельство может отразиться на необходимости предприятия сохранять общий уровень издержек для получения желаемого объема прибыли, что приводит к сокращению сотрудников;

– демографический рост населения также может быть основой формирования безработицы.

Все перечисленные причины приводят к возникновению неполной занятости, т. е. превышение предложения над спросом рабочей силы.

Однако более существенной причиной безработицы на предприятии является неэффективное использование трудовых ресурсов. Это объясняет ситуацию маленькой или, наоборот, чрезмерной занятости на предприятии.

Данная ситуация приводит к снижению покупательской способности граждан, а следовательно, ощущается падение благосостояния как отдельных граждан, так и государства в целом.

Формирование данных обстоятельств может быть обусловлено при возникновении следующих видов безработицы:

1) естественная безработица возникает, когда часть населения находится в ситуации поиска деятельности на предприятии, она подразделяется на следующие виды:

– фрикционная, связанная с изменением временного периода, затраченного на потерю работы отдельной частью населения;

– структурная, характеризующая понесенные отдельной частью населения дополни-

тельные временные и денежные затраты на реализацию процесса найма и увольнения сотрудников предприятия;

– институциональная, связанная с внесенным государством изменением оплаты труда сотрудников предприятия;

2) вынужденная безработица, когда часть населения ищет лучшее место работы по сравнению с текущим, она бывает:

– циклическая, связанная с отсутствием дополнительных расходов на оплату труда сотрудникам предприятия;

– региональная, формируемая в конкретном регионе Российской Федерации из-за воздействия различных факторов;

– скрытая, когда на предприятии выявляется недостаточность использования трудовых ресурсов в различных процессах, но сотрудники еще числятся на предприятии.

Естественная безработица населения оказывает негативное воздействие на экономику государства, вынужденная безработица на рынке труда формируется в зависимости от специально созданных предприятием или государством, самим человеком факторов.

В связи с этим каждый вид оказывает непосредственное воздействие на увеличение безработицы. Чтобы подобного не происходило, необходимо достижение положения равновесия занятости и безработицы на рынке труда. Однако это не всегда достижимо. Данная ситуация объясняется не только внутренним состоянием государства, которое может проявляться в различных факторах:

– изменение спроса на продукцию, работы или услуги более активных и производительных отраслей народного хозяйства;

– активная государственная поддержка продуктивных отраслей народного хозяйства и сниженный вариант поддержки тех отраслей, которые показывают незначительные результаты.

Данное обстоятельство может привести к ухудшению экономического положения отдельных предприятий и отраслей, с одной стороны, а, с другой — может улучшить финансовое положение продуктивных отраслей, которые откроют гражданам новые возмож-

ности осуществления труда на новых рабочих местах.

В свою очередь, кроме внутренних факторов на изменение безработицы могут воздействовать и внешние факторы, такие как: воздействие экономических санкций, распространение COVID-19.

I. Воздействие экономических санкций может усугубить положение на рынке труда посредством введенных ограничений на осуществление различных видов деятельности.

Это в большей степени проявлялось в Российской Федерации и в мире, начиная с 2014 г. [6]. В тот момент экономические санкции могли быть нескольких видов.

1. Ограничение деятельности предприятия по изготовлению и продаже продукции, выполнению работ или оказанию услуг на различных видах международного рынка.

Данный факт существенно снизил эффективность функционирования предприятий промышленности и других отраслей народного хозяйства Российской Федерации.

Подобное ограничение могло существенно отразиться на снижении конкурентоспособности предприятий различных отраслей народного хозяйства Российской Федерации, что привело к снижению объемов продажи на международном рынке и на национальном рынке.

Причем это ограничение могло отразиться на деятельности предприятий различных отраслей народного хозяйства не только снижением производительности труда, но и ликвидацией самого предприятия.

2. Ограничение выхода многих предприятий на международные финансовые рынки. Данное ограничение могло привести к существенному ухудшению функционирования предприятий Российской Федерации. Особенно сильно это обстоятельство оказало воздействие на крупные предприятия, активно функционирующие на международном рынке.

Причем ограничение доступа на международный рынок финансовых ресурсов снизило возможность предприятий получать зарубежные кредиты.

Подобный барьер многие российские предприятия могли преодолевать посредством перерегистрации его за рубежом. Подобное решение приняли в АО «Минерально-химическая компания «Еврохим». Данная компания изначально была зарегистрирована в Москве, а при введении экономических санкций АО «Минерально-химическая компания «Еврохим» перерегистрировалась под материнской компанией EuroChem Group FG в Швейцарии.

Такое решение было принято АО «Минерально-химической компанией «Еврохим» с целью получения зарубежных кредитов и восстановления своего финансового положения [3].

Данное обстоятельство объясняется тем, что многие предприятия различных отраслей народного хозяйства не имеют возможности развиваться только посредством получения российского кредитования, например, из-за отсутствия возможности получения больших объемов кредитования или кредитования для конкретных целей.

Это привело к трансформации различных процессов предприятия для перехода на новые виды продукции, работ, услуг или полной реконструкции предприятия под новый вид деятельности.

В данной ситуации можно наблюдать существенное снижение занятости на таких предприятиях различных отраслей народного хозяйства Российской Федерации, а следовательно, повышение безработицы.

II. Распространение коронавирусной инфекции COVID-19 на территории Российской Федерации и по всему миру. Этот фактор однозначно не положительным образом сказался на изменении занятости и безработицы [4].

Данное обстоятельство негативно повлияло на деятельность различных предприятий по различным причинам.

Во-первых, для сохранения здоровья граждан было введено ограничение работы посредством перехода на дистанционный формат из дом.

Во-вторых, возникла необходимость обеспечения граждан дополнительной техникой

для осуществления дистанционной работы.

В-третьих, нужна была организация дистанционных рабочих столов на предприятиях для реализации дистанционного рабочего места.

В-четвертых, на предприятии возникла необходимость установки дополнительного оборудования для решения указанных проблем.

В-пятых, все перечисленное потребовало существенных финансовых затрат на поддержание эффективной работы предприятия в целом.

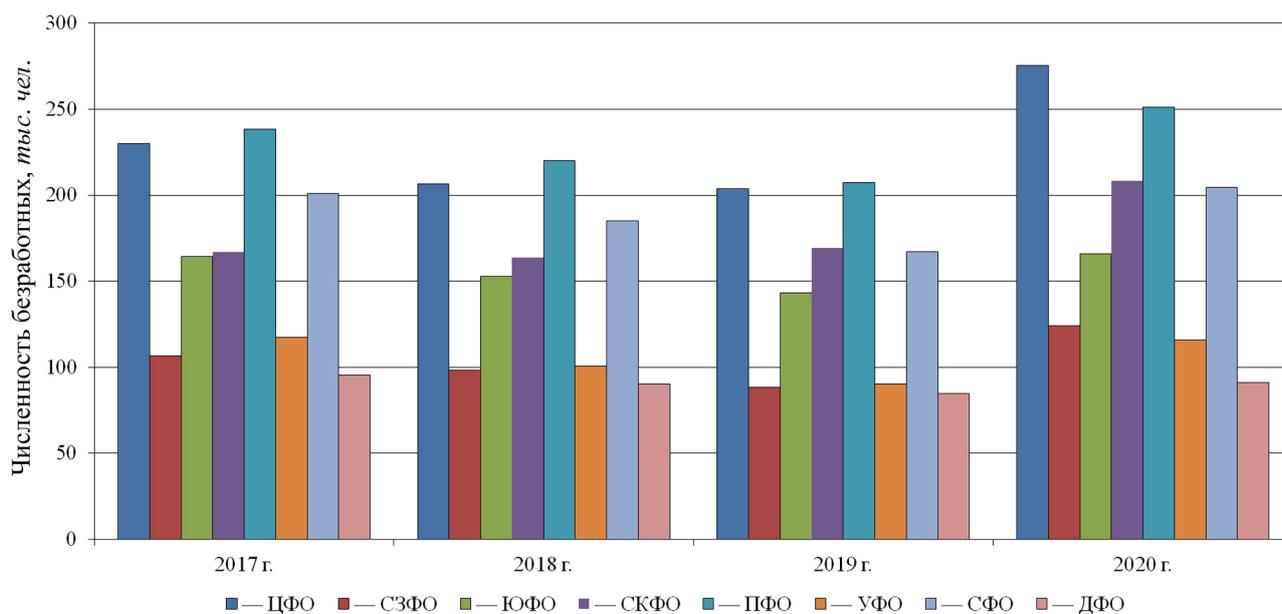
Все указанные причины привели к потребности не увеличения, а сокращения финансовых потерь для обеспечения стабильности функционирования.

В данных обстоятельствах необходимо было принятие предприятиями решений о вынужденных сокращениях сотрудников для минимизации дополнительных потерь, поскольку предприятия в 2020 г. уже начали терять возможные доходы и, чтобы не потерять больше, были вынуждены прийти к сокращениям персонала или полному закрытию. Как следствие, в 2020 г. могло наблюдаться существенное увеличение безработицы.

В таблице и на рисунке представлены статистические данные по изменению объема безработных граждан на рынке труда по различным округам Российской Федерации [5].

Численность безработных по округам Российской Федерации, тыс. чел.

Федеральный округ	Год			
	2017	2018	2019	2020
Центральный	230,2	206,7	203,7	275,5
Северо-Западный	106,5	98,3	88,4	124,3
Южный	164,4	152,9	143,2	166,1
Северо-Кавказский	167,1	163,8	169,3	208,5
Приволжский	238,4	220,3	207,3	251,3
Уральский	117,5	100,8	90,3	115,8
Сибирский	201,1	185,2	167,3	204,7
Дальневосточный	95,7	90,3	84,7	91,2
<i>Всего</i>	1 320,8	1 218,3	1 154,2	1 437,5



Численность безработных по округам Российской Федерации

В 2018 и 2019 гг. видно постепенное снижение объема безработных граждан, что положительно характеризует состояние рынка труда.

В 2019 г. рост безработицы наблюдался только по Северо-Кавказскому федеральному округу.

В 2020 г. рост безработицы виден по всем округам Российской Федерации. Причем этот рост достаточно существенен везде. Самый маленький рост безработицы в Дальневосточном федеральном округе — 6,5 тыс. чел.

Кроме того, сложившаяся ситуация распространения коронавирусной инфекции COVID-19 также привела к неблагоприятным последствиям по уровню занятости из-за вынужденных мер к ограничению въезда иностранных граждан на территорию Российской Федерации. Неблагоприятность этого фактора выражается в том, что таким образом еще больше упала занятость на многих предприятиях и фирмах Российской Федерации, а следовательно, возросла безработица.

Данное обстоятельство еще раз подтверждает отрицательное воздействие распространения коронавирусной инфекции на рынке труда.

Для снижения безработицы можно предложить реализацию следующих мер [2]:

- повышение значимости отечественных

продуктов, работ или услуг на национальном рынке посредством дополнительного распространения информации на отечественном и международном рынках о продукции российских предприятий и ее качестве;

- восстановление активной работоспособности и конкурентоспособности отечественных предприятий путем открытия новых видов деятельности на предприятиях или перенастройки действующих процессов под новые или инновационные продукты, работы или услуги;

- организация новых рабочих мест на отечественных предприятиях различных отраслей народного хозяйства;

- увеличение спроса на отечественные продукты, работы и услуги на международном рынке;

- повышение социальных условий защиты населения на рабочих местах предприятий Российской Федерации путем обеспечения необходимого уровня безопасности деятельности на рабочем месте. Кроме того, на предприятиях различных отраслей народного хозяйства Российской Федерации целесообразно улучшить условия труда путем обеспечения большего удобства выполнения различных операций.

Перечисленные меры по снижению безработицы на рынке труда могут быть реализо-

ваны при использовании следующих инструментов:

- осуществление государственной политики по выплате пособия безработным;
- формирование дополнительных служб занятости на территории различных регионов;
- создание дополнительных служб по переподготовке и переквалификации сотрудников предприятий позволит существенно повысить квалификацию безработного населения и тем самым обеспечить их более быстрое трудоустройство;
- продвижение молодых специалистов на рынок труда позволит быстрее ориентироваться молодежи в вакантных местах на промышленных предприятиях с целью правильного принятия решения;
- осуществление политики стабилизации занятости на предприятиях посредством предоставления более выгодных условий работы на конкретном предприятии по сравнению с другими;
- проведение политики по восстановлению производства и деятельности различных предприятий на территории Российской Федерации позволит сформировать новые площади и рабочие места для осуществления деятельности большого количества населения;
- организация возможности предоставления альтернативных форм занятости безработному населению даст безработному населению варианты трудоустройства в соответствии со сложившимися обстоятельствами;
- внедрение системы страхования от безработицы даст возможность обеспечить сокращенных сотрудников предприятий дополнительными денежными выплатами и возможным трудоустройством на рабочих местах иных предприятий;
- внедрение социального партнерства позволит при трудоустройстве безработного населения учесть возможные интересы работника для достижения стоящих перед ним целей при выполнении определенного процесса на предприятии;

– осуществление протекционизма — политики по защите изготовления отечественных продуктов и повышению их продаж на рынке — даст возможность увеличить спрос на продукцию отечественных предприятий на международном рынке; это будет основой снижения импорта зарубежной продукции в Российскую Федерацию, что позволит увеличить количество рабочих мест на различных видах предприятий;

– выдача внутренних государственных субсидий предприятиям для повышения эффективности их деятельности.

Внедрение данных инструментов по снижению безработицы приведет к повышению спроса на рабочие места на рынке труда и позволит более быстрыми темпами выровнять ситуацию по занятости. Данное обстоятельство приведет к росту производительности труда и увеличению конкурентоспособности предприятий различных отраслей народного хозяйства. Эта ситуация положительно повлияет на уровень благосостояния граждан и государства.

Библиографический список

1. Безработица / Wikipedia. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Безработица>.
2. *Королёв А.А.* Безработица в России и методы борьбы с ней // *Современные научные исследования и инновации.* 2017. № 4.
3. Корпоративное управление / ЕвроХим. URL: <https://www.eurochemgroup.com/ru/about-us/corporate-governance/>.
4. *Паздникова Н.П., Глазкова Н.Г., Буреш Д.С.* COVID-19: влияние нового типа коронавирусной инфекции на национальную экономику. М., 2020.
5. Трудовые ресурсы / Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/labour_force.
6. Экономические санкции против России [РФ]: причины, анализ, списки, последствия // *Экономические статьи.* URL: http://weic.info/ekonomicheskie_stati/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ

*А.В. ЧЕРНОВА, ведущий бизнес-аналитик ООО «Информационные технологии “Магнит”»
e-mail: nastya_31011998@mail.ru*

*Е.Л. КУЗНЕЦОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики, Кубанский государственный университет
e-mail: Kuz_Elen@mail.ru*

Аннотация

В статье выделены три блока показателей эффективности бизнес-процессов и описана их роль на примере бизнес-процесса внутрифирменного обучения; выделены важнейшие аспекты, определяющие особенности оценки оптимизации процесса повышения квалификации сотрудников; обозначены критерии, необходимые для оценки оптимизации бизнес-процесса внутрифирменного обучения.

Ключевые слова: бизнес-процессы, оценка эффективности оптимизации, эффективность бизнес-процессов, внутрифирменное обучение, квалификация сотрудников, мобильное обучение, показатели эффективности бизнес-процессов, качественные и количественные показатели оценки эффективности.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_68

Оптимизация бизнес-процессов на сегодняшний день набирает все большую популярность среди компаний различного уровня, что связано с жесткими требованиями современного рынка. Внедрение программных продуктов взамен ручного труда давно стало обыденностью, а нынешний этап глобальной оптимизации характеризуется заменой программного оснащения на более усовершенствованные, а порой и уникальные продукты. Этим обусловлена актуальность вопроса определения эффективности оптимизации бизнес-процессов.

Более ранний этап информатизации производств был прост в оценке, когда автоматизация пришла на помощь в сокращении трудозатрат, количества сотрудников и времени бизнес-процессов. Переход от человеческого труда к компьютерному, имел более нагляд-

ный характер определения эффективности в рамках базовых количественных и качественных показателей. Но сегодняшний этап усовершенствования программного обеспечения в рамках оптимизации бизнес-процессов требует новых подходов оценки эффективности процесса оптимизации с учетом изменений характера таких преобразований и их специфики.

В рамках исследования нами был рассмотрен процесс внутрифирменного обучения в крупных компаниях, в ходе чего была определена необходимость перехода от реализации данного бизнес-процесса посредством E-learning — системы электронного обучения с набором инструментов, индивидуальных для каждой компании, позволяющей сотруднику обучаться с использованием возможностей компьютера, не прибегая к очным занятиям и курсам, к M-learning — системе, представляющей собой мобильное приложение, интегрированное с базой данных компании о сотрудниках и базой учебных курсов, назначаемых в соответствии с должностью, временем работы и датой последнего обучения (повышения квалификации) сотрудника.

Посредством M-learning компания сможет достигнуть повышения эффективности деятельности, увеличения качественных и количественных результатов путем повышения квалификации сотрудников, сокращения затрат рабочего времени на обучение, повышения работоспособности и мотивированности сотрудников в достижении коммерческих целей. Но какие критерии будут непосредственно отражать эффективность оптимизации

бизнес-процесса внутрифирменного обучения сотрудников, а не иные факторы, в том числе и внешние?

Бизнес-эксперты чаще всего называют стандартный набор критериев для оценки эффективности оптимизации бизнес-процессов, который включает следующие факторы:

- окупаемость внедренного инструмента оптимизации;
- повышение прибыли организации как эффект от оптимизации внутреннего процесса;
- снижение затрат на реализацию каждого цикла бизнес-процесса;
- сокращение количества штата;
- количество сэкономленного времени;
- улучшение качества продукции;
- приток клиентов;
- наличие роста компании на рынке и т. п.

Безусловно, данные показатели имеют определенную важность, стоят на первом месте в вопросе оценки эффективности каждого бизнес-процесса и эффекта от его оптимизации, но все же современные реалии требуют смещения угла обзора при формировании пакета критериев оценки эффекта от бизнес-оптимизации.

По нашему мнению, необходимо выделить три направления оценки эффективности оптимизации бизнес-процессов: процессный, или функциональный, блок критериев; экономический и психологический.

В списке перечисленных направлений, процессный блок целенаправленно назван первым, так как с позиции бизнес-аналитики функциональность порой имеет большее значение, чем экономичность, ведь не всегда финансовые показатели, например низкие затраты на процесс, могут гарантировать процессную логичность и функциональную полноту процесса. А вот процессное направление, наоборот, чаще всего может влиять на экономические показатели и психологические (например, удовлетворенность сотрудников в процессе). Именно поэтому рассмотрение критериев начнем с процессно-функционального блока оценки эффективности оптимизации бизнеса.

Особого внимания в блоке процессных критериев заслуживает показатель количества выходов бизнес-процесса, что отражает различные вариации того, как и на каком этапе может закончиться бизнес-процесс, и его окончание не всегда означает выполнение желаемой цели, которую ставит бизнес, часто процесс настолько уязвим, что может просто прерваться или зайти в тупик. Конечно, иногда такие ситуации возникают от внешних проблем, не связанных с реализацией бизнес-процесса в части программного обеспечения или его логики построения, но в некоторых случаях слабое место может быть создано и перечисленными факторами. Для процесса внутрифирменного обучения окончание, иными словами, выход — результат бизнес-процесса — имеет особую важность, ведь прервавшись на любом из этапов, и не достигнув цели — повышения квалификации, — процесс будет полностью бессмысленным, затратным, но не окупающимся и абсолютно неэффективным.

Важность такого показателя, как количество выходов бизнес-процесса, до сегодняшнего дня еще не получила должного признания, он не имеет значимой роли и практически не используется при оценке эффективности оптимизации бизнеса и его внутренних процессов.

На рис. 1 представлен обобщенный (краткий) бизнес-процесс внутрифирменного обучения посредством системы E-learning. На представленной диаграмме видно, что помимо логического окончания бизнес-процесса существуют еще и «ошибочные» выходы из бизнес-процесса, когда обучение не пройдено. В данном случае это связано с тем, что E-learning предполагает привязку к рабочему месту, компьютеру сотрудника, и если по каким-то обстоятельствам он не включит компьютер, то учебный курс будет просрочен. Второй нежелательный выход возможен при отсутствии возможности у сотрудника выделить часть рабочего времени на обучение, в этом случае назначенный учебный курс будет просто проигнорирован.

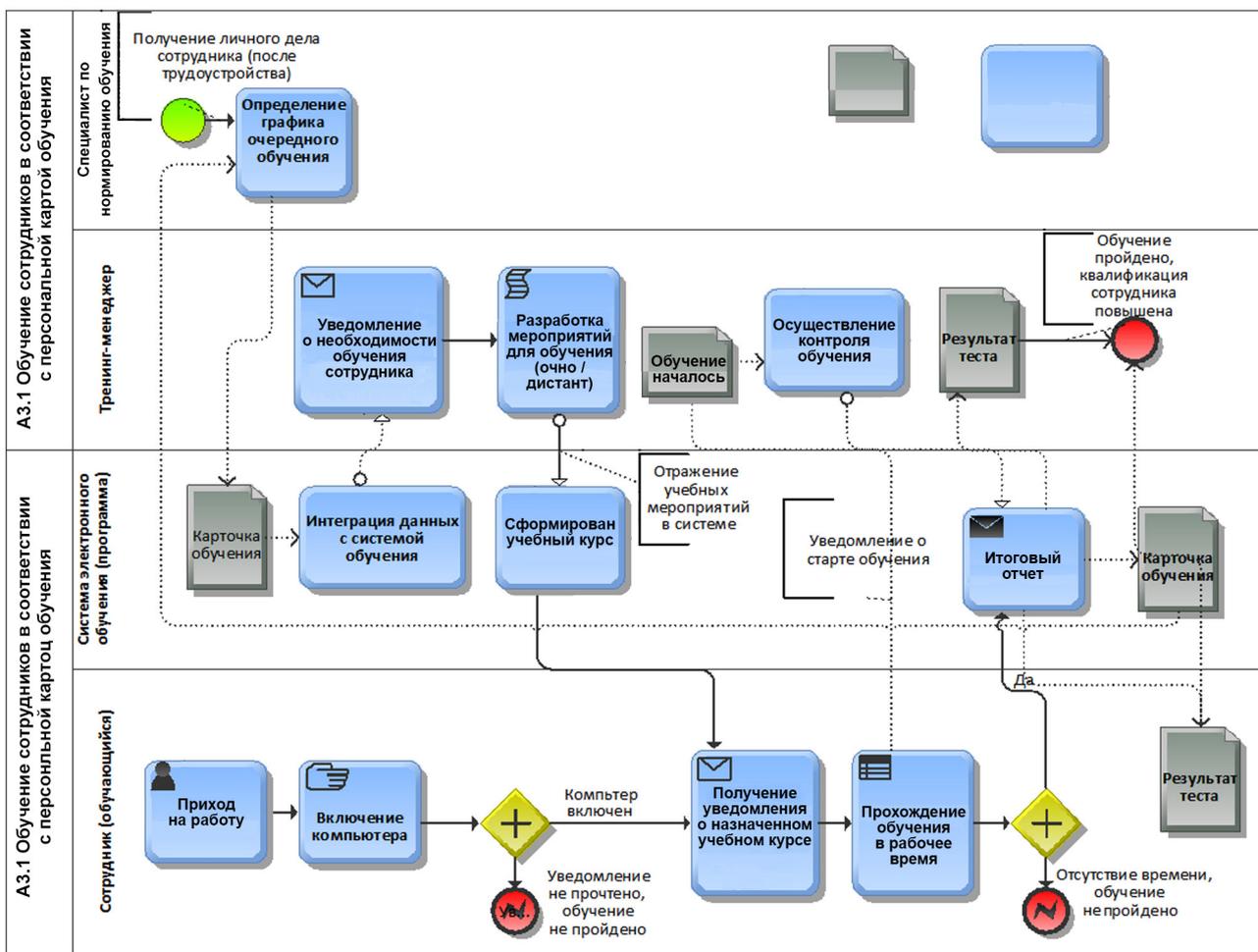


Рис. 1. Схема бизнес-процесса внутрифирменного обучения в системе E-learning с множественными выходами [составлено авторами]

Позитивным примером в случае с выходами бизнес-процесса является оптимизированный процесс обучения сотрудника после перехода на систему обучения в мобильном приложении M-learning (рис. 2), где устраняются возможности выхода из бизнес-процесса по ранее рассмотренным причинам, и при определенной системе мотивации, которая разрабатывается параллельно с оптимизацией программного обеспечения, сотрудник должен быть мотивирован на исключение срывов обучения, так как в рамках процесса предусмотрена система штрафов и поощрений.

Также не менее важным критерием оценки эффективности оптимизации бизнес-процесса в функциональном (процессном) блоке является длительность жизненного цикла процесса, особенно в рамках затрат рабочего

времени (в конкретном рассматриваемом случае), и его возможность параллельной множественности.

На диаграмме, представленной на рис. 2, процесс на первый взгляд выглядит несколько большим, чем процесс E-learning, но при этом оценка жизненного цикла показывает существенно меньший временной путь в оптимизированном процессе, а время, расходуемое на его реализацию, сокращается у сотрудников отдела обучения, так как они не принимают прямого участия в цикле процесса, лишь обеспечивая возможность его существования путем заблаговременной разработки учебного курса. А также время, которое обучающийся работник тратит на реализацию процесса, не является рабочим, что существенно снижает нагрузку на рабочую деятельность сотрудника.

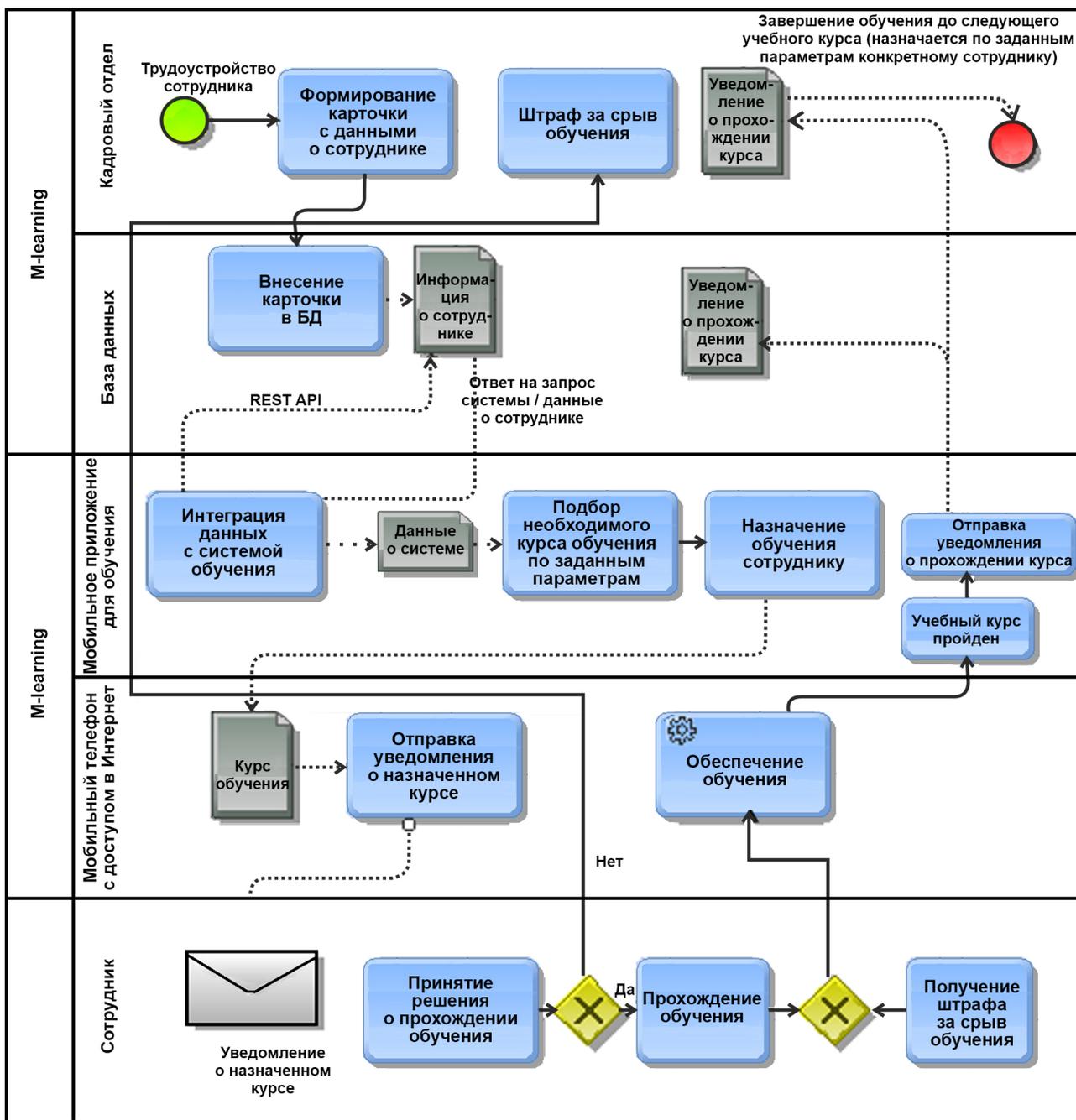


Рис. 2. Схема бизнес-процесса внутрифирменного обучения в системе M-learning с единственным выходом [составлено авторами]

Возможность параллельного множества процесса свидетельствует: один процесс может быть реализован параллельно в неограниченном количестве раз, что в процессе с системой E-learning было невозможно, так как сотрудники отдела обучения (тренинг-менеджер) принимали активное участие в образовательном процессе работника, а это накладывает ограничение в количестве обучающихся на одного тренинг-менеджера.

Еще одним не менее важным критерием оценки эффективности оптимизированного бизнес-процесса обучения является сокращение включения смежных подразделений и сотрудников в рассматриваемый процесс. Данный критерий важен для большинства бизнес-процессов и отражает эффективность, смежную с экономическим блоком показателей, но для внутрифирменного обучения это особенно важно, так как данный

процесс относится к группе вспомогательных, не является основным, а трата дополнительных ресурсов на неосновные процессы имеет достаточно большую критичность для компании.

Переходя к блоку экономических критериев, необходимо отметить, что они также могут пересекаться с процессным направлением оценки эффективности, среди некоторых критериев данных групп взаимосвязь особенно необходима.

Экономические критерии оценки эффективности оптимизации бизнес-процессов наиболее распространены, изучены и представлены различными формулами, имеют большое разнообразие в своем блоке, рассмотрим основные из них. Так, главную роль в данной группе занимает критерий расходов на оптимизацию процесса и срок окупаемости дисконтированный. Деятельность компании и ее интересы всегда сосредоточены на прибыли и ее увеличении, поэтому любые расходы играют важную роль в финансовой структуре компании. Процесс обучения, обеспеченный изменением системы программных продуктов и сопряженный с затратами на процесс оптимизации, требует достаточно большого количества ресурсов, которые можно выразить в финансовом эквиваленте.

Результат и эффект, полученный от оптимизации внутрифирменного повышения квалификации сотрудников, должны быть ощутимы также и в финансовом эквиваленте, измеряемом расходами, которые он влечет. В рассматриваемой нами ситуации внедрение M-learning ведет к большему количеству пройденных учебных курсов, а значит, к увеличению качественного показателя квалификации сотрудников, а это и улучшение качества производимой продукции или услуг, повышение уровня клиентского сервиса, удовлетворенность потребителя и, как следствие, улучшение позиций компаний на рынке, так как система E-learning просто не могла обеспечивать достаточный уровень обучения, особенно в части количественного показателя.

Также важными показателями данного бло-

ка критериев являются оценка трудозатрат, оценка временного показателя по каждому из участвующих сотрудников (в рамках рабочего времени) и др. Но особенно хотелось бы отметить критерий, именуемый добавленной ценностью процесса. Все бизнес-процессы в компании можно разделить на две группы: добавляющие ценность конечному продукту и не добавляющие. И оба этих фактора важны, несмотря на то, что, даже если процесс не добавляет ценности конечному продукту, он может оказывать существенное влияние на те части процесса, которые добавляют потребительскую ценность. И это важное замечание, так как зачастую организации не считают добавленную ценность от процессов, напрямую не оказывающих воздействие на конечный продукт, к ним и относится процесс внутрифирменного обучения.

Критерий добавленной ценности процесса в повышении квалификации сотрудников довольно трудно посчитать по классическим формулам, отсюда и возникают сложности с подсчетом большинства других экономических критериев, как, например, срок окупаемости, поскольку расходы можно определить и рассчитать достаточно четко, углубившись во все нюансы по внедрению и эксплуатации программного продукта, а вот истинный объем доходности от данного программного обеспечения (ПО) выявить гораздо сложнее.

Добавленная потребительская ценность процесса внутрифирменного обучения, по нашему мнению, выражается в сравнении конечных характеристик продукта до массового обучения персонала с использованием новой внедренной системы и после. Сравнить уровень продаж, потребительский трафик, долю рынка, положение компании относительно конкурентов, при этом вычитая более наглядные эффекты, например, от маркетинговой кампании, которую можно оценить более простым методом и др.

Таким образом, добавленную ценность процесса повышения квалификации сотрудников можно посчитать от обратного, сравнив различные критерии до и после оптимизации,

отняв от полученного результата все побочные эффекты, которые возможно легко оцифровать. Рассматриваемый метод достаточно специфичен, но он позволяет наиболее реально оценить добавленную ценность процесса на единицу продукции и оценить эффект от оптимизации бизнес-процесса наиболее полно, не упуская потенциальную доходность, которая была получена после изменения рассматриваемого процесса внутри компании.

Еще одним показателем финансового блока критериев является оценка затрат жизненного цикла процесса. Помимо общих затрат на разработку, внедрение, сопровождение и обеспечение бизнес-процесса, необходимо также оценивать стоимость его жизненного цикла, в том числе при параллельном множестве процесса.

Внутрифирменное обучение сотрудников после оптимизации не должно в рамках процесса требовать больше ресурсов в рамках своего жизненного цикла, данный критерий связан с критерием включения смежных подразделений, но определяет затраты на жизненный цикл более широким списком, например, включает в себя также расходы на поддержание программного продукта и системы во время жизненного цикла, удорожание стоимости процесса за счет увеличения энергозатратности определенных действий и т. д.

При этом важно подчеркнуть, что обозначенные критерии не являются единственно верными, помимо них также не исключается потребность в использовании иных экономических и финансовых показателей, которые распространены на сегодняшний день.

Третий блок — психологические критерии — оказывает большое влияние на внутреннюю среду компании, корпоративную культуру, атмосферу в коллективе, чувство сплоченности и включенность в достижение целей организации. Данные факторы имеют влияние и на всю работу предприятия, так как нарушение психологических критериев и низкие их показатели в одном бизнес-процессе могут негативно отражаться, иногда с нарастающим эффектом, на всех бизнес-процессах и организации в целом.

Психологическими критериями эффективности внутрифирменного обучения выступают [6]:

- удовлетворенность процессом обучения;
- индивидуальная значимость результатов обучения;
- достижение запланированной цели обучения;
- социальная значимость результатов обучения;
- показатели результативности обучения, к которым, в свою очередь, относятся:
 - а) количество сотрудников, прошедших обучение к общему числу сотрудников;
 - б) количество подразделений компании, охваченных обучением;
 - в) изменение знаний сотрудников по итогам тестирования до и после проведения обучения;
 - г) изменение поведения сотрудников по итогам обучения;
 - д) средний уровень развития компетенции по итогам поведенческой оценки по сравнению с предыдущими периодами;
 - е) количество сотрудников, успешно сдавших тестирование по итогам обучения.

Все эти критерии также оказывают влияние в том числе на экономический фактор добавленной ценности процесса, т. е., психологические критерии тоже можно оценить в денежном эквиваленте при необходимости. Оптимизированный процесс внутрифирменного обучения является эффективным только тогда, когда учтены не только факторы процессной группы, не только критерии экономического блока, не только психологические — лишь вся совокупность обозначенных блоков с их пакетом критериев способна дать истинную оценку результату оптимизации бизнес-процесса.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что новый этап в оптимизации бизнес-процессов в современных реалиях требует изменения подхода к оценке эффективности проводимой оптимизации. Это относится ко всем бизнес-процессам, как основным, так и вспомогательным.

Библиографический список

1. Варзунов А.В., Торосян Е.К., Сажнева Л.П. Анализ и управление бизнес-процессами. СПб., 2016.

2. Громов А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы. Люберцы, 2016.

3. Гуцин В.А. FMCG. Как наладить бизнес-процессы, обойти конкурентов, встроиться в мат-

рицу и закрепиться на полке. СПб., 2019.

4. Дубинина Н.А. Показатели оценки бизнес-процессов предприятия // Вестник Пермского университета. 2016. № 2 (29).

5. Нелис Й. Управление бизнес-процессами: практическое руководство по успешной реализации проектов. СПб., 2015.

6. Сорока В.А. Критерии оценки эффективности внутрифирменного обучения. М., 2009.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ DIGITAL В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*О.А. ЛЫМАРЕВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: olga.lymarewa@yandex.ru*

*И.Ф. ДЕДКОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: inna-dedkova@yandex.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются особенности организационной культуры для дистанционных сотрудников, которая имеет ряд отличий, что требует особого подхода к управлению персоналом предприятий сферы digital. Предложен авторский комплексный подход к совершенствованию организационной культуры на предприятиях сферы услуг с учетом особенностей дистанционной работы: он объединяет социально-психологические аспекты и организационно-управленческие, что позволяет воздействовать на все сферы взаимодействия сотрудников в организации.

Ключевые слова: управление персоналом, организационная культура, дистанционные сотрудники, сфера Digital.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_75

Человеческие ресурсы являются одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия и напрямую влияют на все сферы его жизни. Организационная культура, которая является частью системы управления человеческими ресурсами, является мощным инструментом формирования лояльности молодых сотрудников, которые в основном сейчас представляют сферу Digital, и на нее стоит обращать внимание не только большим федеральным компаниям, но и региональным агентствам в сфере коммуникаций и Digital.

На сегодняшний день большое количество компаний в целом и в сфере Digital в частности предлагают своим сотрудникам удаленный формат работы — ведь некоторые специальности действительно не требуют того,

чтобы сотрудник и руководитель находились географически в одном офисе [1].

В данном случае руководитель тоже становится дистанционным. Но концепция удаленной работы звучит просто только на первый взгляд. Чтобы организовать это эффективно, требуются серьезные навыки в сфере четкого планирования и реализации всех управленческих задач.

Нам хотелось бы выделить три основных направления работы с удаленными командами и, безусловно, во всех направлениях особенную роль играет как раз организационная культура: доверие, коммуникация, эффективность.

Первый принцип, наверное, самый простой. Основной системой его реализации является грамотно выстроенная корпоративная культура. Важно, чтобы сотрудники разделяли миссию компании, общие цели и дух сотрудничества. В случае с пандемией для многих концепция удаленной работы стала вынужденной, и поэтому многим компаниям пришлось формулировать эту общую цель стихийно.

Второе направление — коммуникация. Перед руководителем стоит задача — обеспечить сотрудникам общее информационное поле. Это позволяет сотрудникам ощутить себя частью коллектива. Это возможно реализовать прежде всего с помощью наличия необходимого оборудования и программного обеспечения.

Звучит достаточно просто, но в реальности многие руководители столкнулись с проблемами в рамках реализации этой задачи. Перед на-

чалом работы необходимо провести своеобразную проверку наличия у сотрудников корректно работающих компьютеров, камер, программ для совместной работы и, конечно, широкополосного подключения к интернету [2].

Выбор инструментов в данном случае имеет решающее значение: при правильных инструкциях и настройках эффективность используемых сервисов значительно увеличится, а производительность сотрудников повысится. Вложение в реализацию технической части на первоначальных этапах позволит коллективу быстрее привыкнуть к новому формату работы и быстрее стать продуктивным. На сегодняшний день у нас есть достаточно большой выбор (рис. 1).

Далее хотелось бы описать эффективность. В данном случае решающую роль играет правильная организация и распределение задач. Специалисты рекомендуют уходить от микроменеджмента, потому что в таком случае руководитель рискует погрязнуть в операционных задачах [3].

В данном случае значительно важнее четко определить цели и задачи внутри команды, об этом мы уже говорили. Это поможет команде понять, чего стоит ждать от удаленной работы. Помимо этого, каждый сотрудник хочет понимать свою роль в удаленной структуре, методы информирования и форматы отчетности по своей работе.

Отметим трудности, с которыми сталкиваются руководители при организации удаленных команд:

1) размер команды; оптимальным количеством является 4—5 чел., но в целом можно организовать эффективную работу в командах до 15 чел.;

2) неоднородная структура команды; значительно сложнее организовать работу, когда присутствуют сотрудники других подразделений или подрядчики;

3) наличие более одного руководителя;

4) малая эффективность средств коммуникации отсылает нас к тому, о чем мы говорили; если организован некорректный доступ к инструментам, то и эффективность команды значительно снижается;



Рис. 1. Сервисы для совместной работы

- 5) территориальная удаленность;
- 6) часовые пояса; если разница составляет более 3—4 ч, то адекватного времени на взаимодействие в команде почти не остается;
- 7) недостаточность личной коммуникации; живые встречи делают команду более сплоченной, помогают руководителю в коммуникации с сотрудниками;
- 8) небольшой опыт дистанционного взаимодействия; руководителю как организатору удаленной команды необходимо быть экспертом в процессах удаленного взаимодействия, это помогает команде еще эффективнее справляться с задачами, используя интерактивные технологии.

Если в команде наблюдается множество из

перечисленных нами проблем, то руководителю следует уделить внимание ознакомлению с принципами и инструментами удаленной работы.

Мы переходим к самому важному аспекту деятельности руководителя в рамках реализации концепции удаленной работы — организации взаимодействия в команде [5].

Прежде всего выделим задачи, стоящие перед руководителем для организации удаленной работы. Важно понимать, что они отличаются от обычных, потому что команда лишена личных встреч и неформального общения в офисе.

1. Индивидуальные встречи с сотрудниками. Регулярность встреч может варьироваться от раза в неделю до раза в месяц, но они необходимы. Особенно это важно для новых сотрудников, которые еще находятся в процессе адаптации. Эксперты отмечают, что процесс адаптации сейчас значительно увеличился из-за реалий удаленной работы.

2. Подведение промежуточных итогов и координация работы. Это могут быть отчеты или стендап-митинги, в рамках которых сотрудники отвечают на следующие вопросы: что я сделал с момента прошлой встречи, что я планирую делать, какие проблемы есть на данный момент и какая помощь может потребоваться. Периодичность таких встреч может также варьироваться, но рекомендованное количество — раз в 2 недели.

3. Организация доступа к информации для команды. Исходя из этого мы можем выделить еще один принцип удаленной работы: информация должна быть доступна всем.

4. Наличие оперативной обратной связи. Каждому члену команды важна возможность оперативной связи по срочным вопросам. Для этого подойдут и мессенджеры, и телефон, и электронная почта. Помимо этого, важно понимать, что в случае форс-мажоров должна быть в запасе оперативная замена основному каналу коммуникации.

5. Организация неформальной коммуникации. У команды должно быть место, где они смогут обмениваться новостями, которые не связаны с работой: поздравления с днем

рождения, обучающие активности, совместные праздники. Все это поможет сохранить положительные настрой команде и отдохнуть от работы.

Для реализации этого круга задач руководитель команды может составить план коммуникации для своей команды, им можно поделиться с сотрудниками, чтобы каждый понимал, когда будет возможность пообщаться с коллегами или руководителем.

Очень важно помнить, что эффективное управление сотрудниками в удаленной команде начинается именно с выстраивания стратегии общения. Мы хотели предложить вариант матрицы коммуникации, представленный на рис. 2. Она актуальна не только для сферы Digital, но и для любой удаленной команды.

Процесс организации работы для сотрудников, действующих в удаленном формате, является очень важным, однако после того, как все уже организовано, следует обратить внимание на мотивацию сотрудников.

Многие исследователи отмечают, что при переходе на удаленный формат работы наблюдается значительное снижение мотивации у сотрудников. Особенно это касается тех, для кого такой переход стал вынужденной мерой. Это почувствовали все в период пандемии коронавируса в 2020 г. Отголоски этого чувствуются и сейчас. Любому руководителю важно понимать, что у каждого человека своя мотивация и на расстоянии еще сложнее понять, какие потребности сейчас особенно актуальны для его команды и отдельных сотрудников.

В целом мотивирующие факторы можно разделить на две группы: внешняя мотивация и внутренняя мотивация. Рассмотрим внешнюю мотивацию, в которой система вознаграждения должна связывать результаты работы с дополнительными выплатами и в краткосрочном, и в среднесрочном периоде. Среди самых частых инструментов можно выделить: перевес в сторону переменной части в зарплате, бонусы и премии за выполнение KPI, подарки за заслуги и достижение.

Виды встреч	Частота	Личная встреча	Skype, Zoom, GoogleMeet	Мессенджеры (Telegram, WhatsApp)	Почта
Индивидуальные статусы	Раз в неделю	✓	✓	✓	
Стендап-митинги	Один раз в две недели	✓	✓		
Командные статусы	Ежедневно			✓	✓
Общее собрание команды	Каждые 2—3 дня		✓		
Срочные ситуации, требующие внимание	По мере необходимости	✓	✓	✓	✓
Неформальные собрания	Еженедельно	✓	✓		
Обучающие активности	Еженедельно		✓	✓	

Рис. 2. Матрица коммуникации руководителя

Интересно рассмотреть переменную часть зарплаты. В данном случае главную роль играет понимание работника, из чего она складывается, цели должны быть измеримы. В этой ситуации перед руководителем ставится следующая задача — связать выплату с результатами сотрудника, процесс должен быть прозрачен [4].

При этом не стоит недооценивать внутреннюю мотивацию, так как она напрямую связана с эмоциональным состоянием сотрудников. Для многих «власть и влияние» могут быть даже значительно более серьезными мотиваторами, чем деньги. Таким сотрудникам важно, чтобы росло доверие к ним при предоставлении самостоятельности и расширении спектра полномочий.

Говоря о тех сотрудниках, для которых серьезным мотивирующим фактором является значимость результата, хотелось бы отметить, что им важно получить не просто результат, а результат, представляющий ценность для отдела, компании, клиента или общества в целом.

Для дистанционных сотрудников важно обеспечить понимание своего вклада в развитие компании и того, насколько важна его работа вообще или в рамках какого-то проекта.

Особенно актуальны для сферы Digital знания. Важно понимать, что все сотрудники хотят развиваться не только в рамках своей специальности, но и в смежных областях. В коллективе есть творческие люди и важно предоставить возможность реализации для них, даже в удаленном формате им можно давать любые необычные задачи, привлекать для участия в запуске новых проектах.

Часто сотрудникам важно чувствовать свою принадлежность, причастность. Этот фактор чем-то похож на значимость результата, но есть и отличия. Прежде всего таких сотрудников стоит активно привлекать ко всем мероприятиям, имеющим отношение к трансляции корпоративной культуры. В удаленном формате это можно реализовать следующим образом: дистанционные тимбилдинги; трансляция миссии и ценностей компании; командные бонусы; привлечение к разработке организационной культуры; создание канала для неформальной коммуникации (привлечение к созданию и активное участие).

Есть и другая категория сотрудников, для которых очень важна независимость. Их важно не перегружать контролем, но при этом четко обозначать границы их независимости. Таких людей будет мотивировать высокий уровень доверия со стороны руководства, воз-

возможность самостоятельно расставлять акценты в работе и планировать время, получение ответственных задач от руководства, делегирование в работе, низкий уровень отчетности, но не отсутствие его.

Последние два пункта можно объединить — признание и защищенность. Эти людям важно работать в рамках четко выстроенной структуры, где точно определены ориентиры, понятны механизмы получения признания. В рамках дистанционной системы важно: ставить понятные долгосрочные и краткосрочные цели; понимать карьерные перспективы; детально объяснять все процессы; хвалить и признавать усилия; организовывать публичные награждения и получение позитивной обратной связи.

Так же и самому руководителю важно понимать, какие факторы мотивируют его, в связи с этим расставить акценты в работе. Конечно, важно общаться с сотрудниками, анализировать их поведение, чтобы понять, что мотивирует их. Это необходимо делать регулярно, так как акценты могут смещаться с течением времени.

Весь процесс мы можем отобразить в виде алгоритма ниже (рис. 3).



Рис. 3. Алгоритм организации системы мотивации дистанционных сотрудников

Все перечисленные инструменты очень важны и в комплексе работают достаточно эффективно, однако необходимо помнить о важности получения обратной связи от руководителя.

Портал wrike.com опубликовал отчет о стрессе и продуктивности: 39 % опрошенных выделяют неэффективный обмен информацией среди главных причин стресса на работе. Очевидно, для дистанционных сотрудников эта проблема стоит еще острее, такие работники по определению имеют меньше доступа к информации, и обратная связь является не только средством корректировки работы, но и важным инструментом поддержания психологического комфорта в команде.

Если руководитель подходит к этому процессу осознанно, то это помогает и ему, и сотрудникам создавать оптимальный уровень психологического комфорта, высокий уровень мотивации и максимальную вовлеченность в рабочие процессы.

Само собой, процесс предоставления обратной связи для дистанционных сотрудников имеет свои особенности.

1. Минимальная задержка в предоставлении обратной связи: как можно быстрее после произошедших событий, пока она еще является актуальной.

2. Наличие статистики, отчетов и личных впечатлений: этот пункт является универсальным для всех категорий сотрудников.

3. Эмоциональная стабильность руководителя.

4. Заблаговременное планирование обратной связи.

5. Выбор канала предоставления обратной связи: при отсутствии возможности личной встречи, лучше использовать сервисы, которые позволяют видеть собеседника по видео.

6. Обратная связь не только от руководителя, но и от коллег.

7. Баланс между признанием и конструктивной информацией для развития.

8. Контроль за эмоциональным уровнем коммуникации: не стоит ругать и разговаривать с сотрудниками укорительным тоном, осознанно использовать эмоциональную окраску.

На основе всего обозначенного нами был сформулирован комплексный подход совершенствования организационной культуры на предприятиях сферы услуг с учетом особенностей дистанционной работы. Он объединяет

и социально-психологические и организационно-управленческие аспекты, что позволяет воздействовать на все сферы взаимодействия сотрудников в организации, включает следующие элементы, отражённые на рис. 4.



Рис. 4. Комплексный подход к изменению организационной культуры на предприятиях сферы услуг

С каждым днём становится очевиднее, что роль удалённой работы во всём мире продолжит расти. Дистанционная работа может увеличить гибкость и устойчивость компаний. Ведь она позволяет нанимать сотрудников в любой точке мира, независимо от фактического места деятельности компании, подобрать лучшие кадры. А наличие выбора всегда даёт гибкость и экономическое преимущество.

Библиографический список

1. Гончарова А.Г., Зиброва Н.М. Влияние организационной культуры на эффективность деятельности предприятия // Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика: сб. науч. ст. XI Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Е.А. Большевой. Курск, 2021.

2. Поддубная М.Н. IT-технологии в международном бизнесе // Экономическое развитие России в условиях пандемии: анатомия самоизоляции, глобальный локдаун и онлайн-будущее: материалы Междунар. научно.-практ. конф. Краснодар, 2021.

3. Литвинский К.О., Вукович Г.Г., Никитина А.В., Лобанова В.В. Практика управления персоналом в компаниях: особенности поиска и подбора дистанционных сотрудников // Экономика устойчивого развития. 2021. № 3 (47).

4. Черная В.В., Ильина Т.В. Мотивация персонала как фактор кадровой безопасности в организации // ИНТЕГРАЦИЯ НАУК — 2021: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2021.

5. Хендогий А.Е. Внедрение эффективной системы корпоративной культуры и ее влияние на стратегическое развитие гостиничного предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 5—3 (75).

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К МОДЕРНИЗАЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КАРЬЕРЫ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Е.А. ДЕРКАЧЕВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры отраслевого и проектного менеджмента, Институт экономики, управления и бизнеса Кубанского государственного технологического университета
e-mail: derkacheva_elena@bk.ru

А.А. КОЗЛОВСКАЯ, магистрант кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: Kozlovskaya050897@mail.ru

Е.А. СТЕПАНОВСКАЯ, магистрант кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: ekaterina_stepanovskaya@mail.ru

Аннотация

Формирование эффективной модели планирования и развития карьеры государственных служащих требует применения системного подхода к ее модернизации, который позволяет рассматривать соответствующие процедуры в комплексе с другими элементами системы управления персоналом в органах государственного управления, с учетом специфики и логики взаимодействия различных субъектов. На основе эмпирических исследований в статье обозначены последствия действующей системы и представлена авторская модель планирования и развития карьеры государственного служащего.

Ключевые слова: *государственный служащий, планирование и развитие карьеры, модернизация, системный подход, эффективность труда.*

DOI: [10.31429/2224042X_2021_64_81](https://doi.org/10.31429/2224042X_2021_64_81)

Обеспечение высокого уровня эффективности работы органов государственного управления и соответствующего качества государственных услуг определяется в первую очередь результативностью и качеством трудовой деятельности государственных служащих. В настоящее время большинство государственных служащих сталкиваются с проблемой отсутствия ясного понимания перспектив своей служебной деятельности, возможностей карьерного роста и развития. Это связано как с недоработками в системе

формирования и задействования кадрового резерва, так и с трудностями объективной оценки персонала государственной службы, а также с разным видением со стороны руководства и работников госорганов возможностей задействования и развития потенциала последних.

Но весьма очевидно, что стремление работника к карьерному росту и профессиональному развитию должно получить всестороннюю поддержку со стороны его непосредственного руководителя, руководства государственной службы, государства в целом через реализацию стратегически ориентированной кадровой политики, а также комплекса эффективных мероприятий по планированию и развитию карьеры государственных служащих, реализуемых на постоянной основе.

Вопросы карьерного роста и профессионального развития государственных служащих рассматривались с разных позиций в исследованиях отечественных и зарубежных авторов, работающих в различных областях научного знания.

Отдельные составляющие системы планирования и развития карьеры государственного служащего также представлены в трудах А.Н. Аверина [1], В.С. Нечипоренко, Е.В. Охотского, В.А. Сулемова, А.И. Турчинова (государственная кадровая политика в области планирования карьеры), Е.А. Климо-

ва, А.В. Попова [6], Д. Сьюпера, О.В. Фаллера (профессиональное развитие государственных служащих и их подготовка), З.Э. Исаева, А.Я. Торопина (исследования факторов карьерного роста и развития государственных служащих), Д. Абакрова, Е.Б. Биликтуевой, И.Г. Васильева [2], Е.А. Могилевкина, Э. Шейна (личностные качества государственного служащего с позиций его служебной карьеры).

Вместе с тем следует отметить, что практический аспект эффективного функционирования модели планирования и развития карьеры государственных служащих на сегодняшний день проработан неглубоко. Причиной тому существование определенных трудностей в проведении эмпирического исследования, связанных с закрытостью сведений об органах государственного управления, регулярные существенные изменения в кадровой политике на государственной службе, а также специфические особенности трудовой деятельности в данной сфере.

Требуемая детализация проведенного исследования и достоверность сформулированных авторами выводов достигнуты благодаря применению общенаучных методов анализа, в том числе метода индукции, дедукции, исторического анализа, метода классификации, анализа и синтеза, статистических методов обработки информации, методов проведения социологических исследований (анкетирование, опрос, интервью, наблюдение), методологического анализа документов по данным администраций муниципальных образований Краснодарского края.

Проведенное исследование существующей сегодня модели планирования и развития карьеры государственного служащего свидетельствует о том, что все используемые процедуры и технологии планирования носят спонтанный, несистемный характер, что ведет к формированию так называемых карьерных тупиков, недоиспользованию кадрового потенциала работников государственной службы [7]. Текущая ситуация отрицательно сказывается на получении работником опыта, требуемого для перехода на следующую

должность, а также ведет к его нерациональному использованию при несвоевременном переходе на более высокие должности.

Результаты исследований авторов (по материалам администраций муниципальных образований Краснодарского края) свидетельствуют о том, что сотрудники территориальных органов управления не имеют должного представления о своих карьерных перспективах, что говорит об отсутствии как таковой системы планирования и мониторинга деловой карьеры государственных служащих в исследуемых объектах [5—6]. Отметим, что под влиянием множества факторов сегодня сложно говорить о существовании целостной системы планирования и развития карьеры на государственной службе, что в практической деятельности территориальных органов управления, приводит к следующим последствиям:

- нечеткость целей и, следовательно, отсутствие конкретных критериев эффективности работы кадровой службы в сфере планирования и развития карьеры персонала органа государственного управления;
- недостаточная скоординированность и упорядоченность работы различных субъектов планирования и развития карьеры;
- отсутствие ориентированности как самого работника, так и его руководства на карьерный рост и личностно-профессиональное развитие;
- упрощенное понимание предмета планирования и развития карьеры, сведение его к квалификационной составляющей;
- ограниченное использование различных технологий и инструментов планирования и развития карьеры, сведение их к традиционным формам подготовки и переподготовки персонала;
- формальное и, как следствие, низкоэффективное задействование технологий карьерного планирования.

Для преодоления существующих проблем требуется разработка комплекса мер по модернизации действующей модели планирования и развития карьеры государственного служащего. Одним из оптимальных подходов

к модернизации действующей модели планирования и развития карьеры государственного служащего представляется системный подход.

Если обратиться к раскрытию сущности системного подхода к управлению, в рамках которого планирование следует рассматривать как одну из функций управления, то следует подчеркнуть, что согласно международному стандарту ИСО 9000:2000 системный подход предполагает выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы [4].

Исходя из изложенного при модернизации действующей модели планирования и развития карьеры государственного служащего необходимо представить декомпозицию процедуры планирования карьеры и рассматривать его как совокупность взаимосвязанных, взаимообусловленных процессов и подсистем, объединенных единой целью и единым результатом.

Отметим, что на практике реализация системного подхода зачастую происходит в сочетании с процессным подходом. Например, согласно мнению Р.А. Фатхутдинова, при определении взаимосвязи элементов системы изначально устанавливаются параметры «входа» и требования к нему, далее воздействие факторов внешней и внутренней среды, каналы обратной связи и в конце проектируются параметры процесса внутри системы и требования к «выходу» [8]. Другой пример сочетания научных подходов — это реинжиниринг бизнес-процессов, широко применяемый в организациях частного бизнеса. В рамках него любая организация рассматривается как ромб с вершинами: бизнес-процессы, работы и структуры, системы управления и оценки, убеждения и ценности.

Одним из концептуальных оснований применения системного подхода выступает учет взаимосвязи задач планирования в системе государственной службы. Эти задачи, в свою очередь, формируются в соответствии с целями и содержанием деятельности органа государственного управления в области планирования, в том числе, планирования карьеры.

Таким образом, согласно системному подходу в сочетании с процессным:

1) планирование представляется как система взаимосвязанных функций и (или) подсистем;

2) элементы подсистем находятся во взаимосвязи и не должны рассматриваться в отдельности друг от друга;

3) руководитель и работник выступают в качестве самостоятельных элементов подсистем системы планирования.

Согласно имеющимся научным положениям системный подход к модернизации планирования (независимо от объекта планирования) предполагает выделение следующих этапов:

– обоснование необходимости проведения модернизации;

– анализ проблемы и причин, которые привели к ее возникновению;

– ранжирование причин с точки зрения их значимости и силы влияния на проблемную ситуацию;

– установление факторов и условий эффективного разрешения проблемной ситуации;

– моделирование, анализ и выбор вариантов модернизации;

– разработка порядка проведения модернизации;

– подготовка к реализации запланированных мероприятий по модернизации;

– реализация запланированных мероприятий по модернизации;

– сбор информации и анализ результатов проведения модернизации;

– выработка рекомендаций по коррекции управления модернизацией.

При модернизации модели планирования и развития карьеры необходимо в обязательном порядке учитывать системную взаимосвязь и целостность различных уровней и элементов планирования, функций и подфункций планирования, а также компонентов подсистем: целей, задач, методов, форм, структуры и ожидаемых результатов планирования.

С позиций системного подхода в структуре модели планирования и развития карьеры

в системе государственной службы в первую очередь выделим системные элементы:

- объекты и субъекты планирования, в том числе цели и задачи последних;
- технологии и процедуры планирования;
- функциональные составляющие системы — подсистемы планирования и подсистемы развития карьеры;
- набор показателей, отражающих результаты планирования и развития карьеры.

Под объектом планирования следует понимать совокупность фиксированных качеств и характеристик государственного служащего (его личностных, психофизиологических особенностей) и объективно существующих возможностей и инструментов их задействования (внешняя по отношению к работнику среда, влияющая на него), а также прогнозируемые изменения в контексте достижения устанавливаемых целей карьерного роста и профессионального развития. Иначе говоря, именно карьера государственного служащего представляет собой объект в системе ее планирования и развития.

В качестве субъектов планирования и развития карьеры целесообразно рассматривать самого работника, орган государственного управления в лице его руководства и кадровой службы, государство, определяющее кадровую политику в системе государственной службы.

Отметим, что различным субъектам планирования карьеры будут соответствовать и различные уровни планирования, каждый из которых может отличаться целями, задачами, методами и способами их решения.

Исходя из этого, вполне обоснованно система планирования и развития карьеры государственного служащего может быть представлена подсистемой индивидуального планирования и развития карьеры (на уровне отдельно взятого сотрудника государственной службы) и подсистемой организационного планирования и развития карьеры (на уровне госслужбы в целом).

Так, в рамках планирования карьеры на индивидуальном уровне определяются карьерные цели и возможные способы их дости-

жения для отдельно взятого государственно-го служащего. На организационном уровне руководство государственной службы решает вопросы о выборе путей и направлений развития своих подчиненных в целом.

В таблице представлен перечень задач, решаемых различными субъектами планирования и развития карьеры.

Из таблицы можно сделать вывод о том, что непосредственное участие в планировании и развитии карьеры государственного служащего могут принимать только два субъекта — работник и кадровая служба. При этом подчеркнем, что для каждого субъекта планирования и развития карьеры сформирована своя оценка важности и необходимости реализации данной процедуры на системной основе. Для государственного служащего это возможность самоопределения, работа с установкой и корректировкой жизненных целей; для государственной службы — возможность оптимально сформировать человеческий капитал, оценить степень раскрытия кадрового потенциала в интересах госслужбы.

Обобщая имеющиеся в научной литературе взгляды на реализацию системного подхода к изучению социально-экономических явлений и процессов, на рисунке представим авторскую модель планирования и развития карьеры госслужащего, которая может быть внедрена в работу администраций муниципальных образований, в частности, Краснодарского края.

В целом применение системного подхода к модернизации модели планирования и развития карьеры государственного служащего позволять вывести работу кадровой службы исследованных территориальных органов управления на качественно новый уровень, избежать ее стихийного характера, документально закрепить ее научно-методическое и организационное обеспечение.

Таким образом, в рамках модернизации модели планирования и развития карьеры государственного служащего нами применен системный подход, рассматриваемый как научно-методологический подход, который позволяет рассматривать комплексно про-

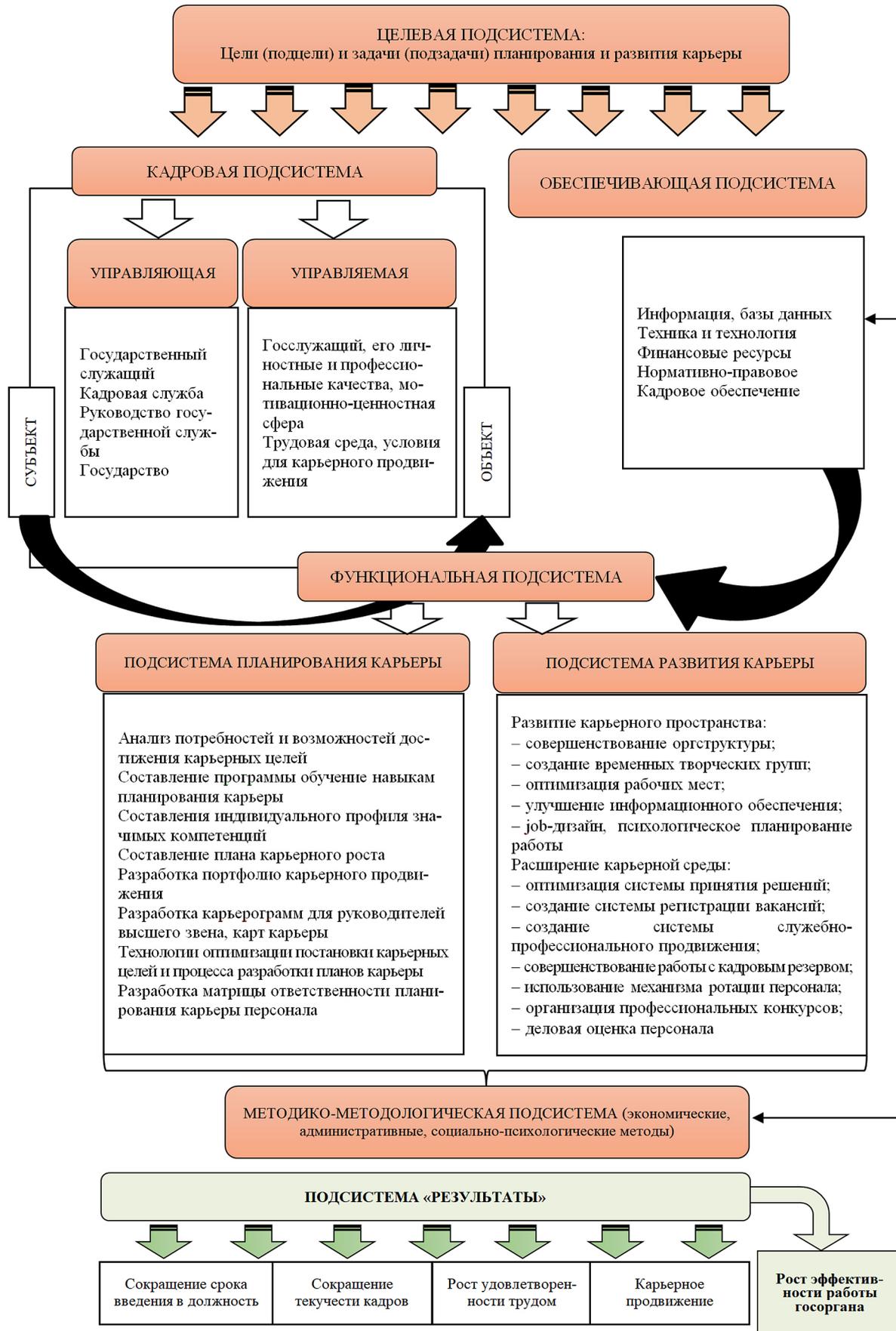
Задачи планирования и развития карьеры с позиций различных субъектов [2]

Субъект	Задачи планирования и развитие карьеры
Государственный служащий	<p>Проведение самоанализа целей карьерного продвижения и способов их достижения</p> <p>Проведение самооценки собственного карьерного потенциала, результатов своего труда, своего трудового поведения, взаимодействия с коллегами, руководством</p> <p>Самоанализ ценностных установок потребностей, интересов в области планирования карьеры и профессионального развития</p> <p>Оценка индивидуальных возможностей продвижения по карьерной лестнице</p> <p>Подготовка индивидуального плана карьерного роста и развития (стратегический и оперативный план) исходя из индивидуальных целей и желаний в сочетании с существующими на данный момент возможностями продвижения по карьерной лестнице на государственной службе</p> <p>Участие в программах обучения и повышения квалификации и т. п.</p> <p>Работа с индивидуальными мерами по саморазвитию и самосовершенствованию</p> <p>Оценка внешних факторов продвижения по карьерной лестнице</p> <p>Формирование и корректировка линии собственного карьерного поведения и продвижения</p>
Кадровая служба	<p>Актуализация и предоставление информации работникам о возможностях продвижения по карьерной лестнице внутри органа госуправления</p> <p>Проведение для персонала консультаций по вопросам организации работы в части планирования карьеры (составления индивидуального плана карьерного роста)</p> <p>Подготовка карьерограмм и планов внутриорганизационного карьерного роста, планов стажировок, обучения, работы с кадровым резервом, внедрения инновационных подходов к планированию и развитию карьеры</p> <p>Организация процедур обучения, оценки персонала и т. п.</p>
Руководство / непосредственный руководитель	<p>Проведение для подчиненных консультаций по вопросам организации работы в части планирования карьеры на индивидуальном уровне</p> <p>Проведение консультаций для кадровой службы по вопросам планирования карьеры на организационном уровне</p> <p>Участие как эксперта в процедурах оценки персонала</p> <p>Участие в разработке и утверждении карьерограмм и индивидуальных планов карьерного роста, планов стажировок, обучения, работы с кадровым резервом, внедрения инновационных подходов к планированию и развитию карьеры</p>
Государство	<p>Определение законности карьерных и жизненных целей, а также способов, с помощью которых они могут быть достигнуты</p> <p>Формирование системы достижения целей карьерного роста, включающей элементы социально-экономической политики государства, создание рабочих мест, систему образования</p> <p>Непосредственное воздействие на решение социально-экономических вопросов работодателями</p>

цедуры планирования и развития карьеры с учетом специфики и логики взаимодействия различных субъектов исследуемого процесса, а также предвидеть результаты принимаемых управленческих решений и благодаря этому обеспечивать повышение качества и эффек-

тивности труда отдельного сотрудника, кадровой работы, государственной службы в целом.

Разработанная модель планирования и развития карьеры государственного служащего, с одной стороны, может рассматриваться как



Авторская модель планирования и развития карьеры государственного служащего

инструмент индивидуальной трудовой мотивации, а с другой — способствовать достижению стратегических планов развития органа государственного управления.

Библиографический список

1. *Аверин А.Н.* Муниципальная социальная политика и подготовка муниципальных служащих. М., 2005.

2. *Васильев И.Г.* Карьера как фактор профессионального развития государственных служащих: автореф. дисс. ... канд. соц. наук. М., 1999. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01000219960>.

3. Кадровая политика на госслужбе: текущие проблемы и необходимые изменения / С.В. Байтеряков [и др.]. М., 2021.

4. Международный стандарт ИСО 9000:2000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. URL: <https://iso-management.com/wp-content/uploads/2018/09/ISO-9000-2015.pdf>.

5. Официальный сайт администрации Краснодарского края. URL: <https://admkrain.krasnodar.ru/>.

6. *Попов А.В.* Особенности управления развитием карьеры государственных служащих // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 1. Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2012. № 2.

7. Управление карьерным ростом государственных гражданских служащих: монография / под ред. А.Я. Кибанова. М., 2015.

8. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический менеджмент. М., 2005.

ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА ЯПОНИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ (ЧАСТЬ 1)

*В.В. ЗАБОЛОЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*А.К. КОЧИЕВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: akadeh@yandex.ru*

*Т.С. ШАКИРОВА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: tanya-shakirova@mail.ru*

Аннотация

В первой части статьи представлено исследование современной модели поддержки и развития малого и среднего предпринимательства (МСП) Японии. Изучены основные институты и формы поддержки, направления и меры по развитию и расширению поддержки МСП Японии. Особое внимание авторами уделено изучению антикризисных мер поддержки сектора МСП Японии в период пандемии новой коронавирусной инфекции (COVID-19).

Ключевые слова: Япония, малое и среднее предпринимательство, институты развития и поддержки, финансово-кредитная поддержка, кредитные гарантии, кредитное страхование.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_88

Малое и среднее предпринимательство является ключевым сектором и основой экономики ведущих стран мировой экономики [1—5; 7; 10; 12—13], особенно это присуще странам азиатской модели развития МСП [1; 5; 12; 14]. В России сектор МСП признан стратегически важным для развития и экономического роста, как национальной, так и региональной экономики [3; 5]. Однако основные показатели его развития (например, вклад МСП в ВВП, количество предприятий и занятость в секторе МСП, доля инновационных МСП) все еще отстают от лучшей мировой практики [3; 5].

Основной целью исследования является изучение опыта Японии в области поддержки и стимулирования развития малого и среднего бизнеса (часть 1) и выявление перспективных элементов японской модели для адаптации в системе региональной поддержки субъектов МСП Краснодарского края (часть 2).

Инфраструктура государственной финансово-кредитной и гарантийно-страховой поддержки малого и среднего бизнеса в Японии

Сектор МСП Японии играет важнейшую роль: на долю субъектов МСП приходится 99,7 % от общего количества предприятий, что насчитывает 3,81 млн предприятий. В секторе МСП занято 70 % населения (в основном в промышленности и торговле) [12]. Данный сектор обеспечивает более 50 % реализованной продукции, товаров и услуг. Так, сектор МСП обеспечивает более 1/2 объемов производства промышленной продукции в стране [10].

Основными критериями отнесения к субъектам МСП являются:

- размер капитала (50—300 млн япон. иен);
- количество занятых на предприятии (от 50 до 300 чел.).

При этом указанные основные критерии варьируются в зависимости от от-

расли: производство (300 млн япон. иен, 300 чел.), оптовая торговля и услуги (50—100 млн япон. иен, 100 чел.), розничная торговля (50 млн япон. иен, 50 чел.). К субъектам МП в Японии относят количество занятых в производстве (до 20 чел.), в коммерции и услугах (до 5 чел.) [14].

В стране развита государственная поддержка субъектов МСП на различных уровнях и всех этапах жизненного цикла бизнеса. При этом особенностью японской модели являются активные действия центрального правительства, направленные на привлечение средств банков для создания благоприятных условий для развития сектора МСП. Поскольку банковская система Японии построена по принципу кэйрэцу [2], все звенья националь-

ной экономики являются обеспеченными финансовыми ресурсами. Ряд различных льгот при кредитовании, а также низкие ссудные проценты выступают локомотивом роста инвестиционной активности экономики Японии. Основные государственные учреждения поддержки МСП в стране приведены на рис. 1.

Общее управление всей инфраструктурой поддержки и развития МСП в Японии осуществляет «Государственное Агентство по малым и средним предприятиям» (Small and Medium Enterprise Agency, SMEA) [1]. Этот институт развития активно взаимодействует с крупным частным бизнесом, научно-исследовательскими центрами и институтами. Среди институтов инфраструктуры развития важную роль и место занимает «Организация по

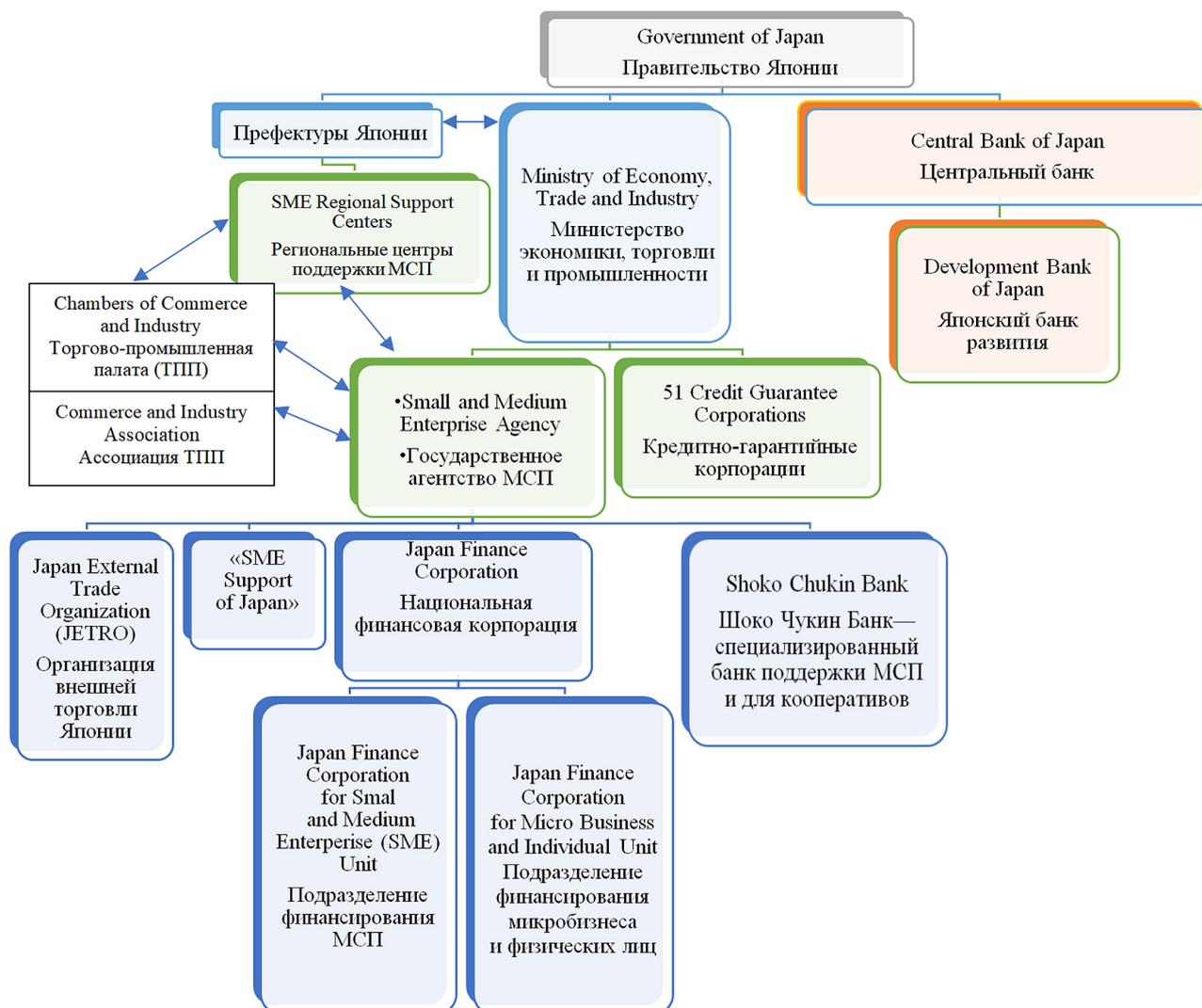


Рис. 1. Основные государственные институты поддержки сектора МСП Японии (составлено авторами по [9; 12—13])

инновациям и развитию МСП Японии» (SME Support Japan, SMRJ) [1; 10]. SMRJ состоит из 4 технопарков и 9 институтов совершенствования технологий и управления субъектов МСП, а также бизнес-инкубаторов [1].

JFC, включающая в себя JFC SME Unit and JFC Micro Business and Individual Unit, является одним из ключевых институтов финансово-кредитной поддержки МСП. Деятельность JFC регулируется Правительством Японии. Данное финансовое учреждение имеет широкую сеть филиалов по всей территории Японии и представительства за рубежом (152 филиала и 2 представительства за рубежом). Основанная сфера деятельности JFC распространяется на поддержку МСП и приоритетных отраслей экономики Японии: hi-tech, обработка, промышленность [12].

Подразделение JFC SME Unit оказывает кредитную поддержку МСП в следующих формах: прямые кредиты для МСП (средние размер кредита 80 млн иен (597 тыс. дол. США, максимальный срок — 9,4 лет)), льготные кредиты для пополнения основного и оборотного капитала (максимальные процентная ставка — 3 % и срок 5 лет, минимальная сумма — (17 млн япон. иен (150 тыс. дол. США)), беззалоговые микро-

кредиты для субъектов МСП (максимальная процентная ставка от 1,6 % и 7 лет, минимальная сумма — (8 млн япон. иен (70 тыс. дол. США)), а также поддержка: социально- и экспортно-ориентированного бизнеса, секьюритизации лизинговых активов и программы кредитного страхования (средняя сумма страховки — 18 млн иен, средний срок страхования — 5 лет). Общий капитал JFC равен 6 376,4 млрд япон. иен (55,9 млрд дол. США) [10].

Япония известна во всем мире передовыми «системами кредитного страхования (Credit Insurance System) и кредитных гарантий (Credit Guarantee System)» [12]. Данные системы способствуют беспрепятственному предоставлению финансовых средств микро-, малым и средним предприятиям. Этот механизм играет жизненно важную роль в финансовой политике поддержки МСП правительством Японии. Представим алгоритм работы систем кредитного страхования и кредитных гарантий Японии (рис. 2).

Например, по данным за 1-й квартал 2020 г. более 1,18 млн, или 31 %, всех предприятий МСП привлекли финансовые средства с использованием механизма кредитного страхования и кредитных гарантий.

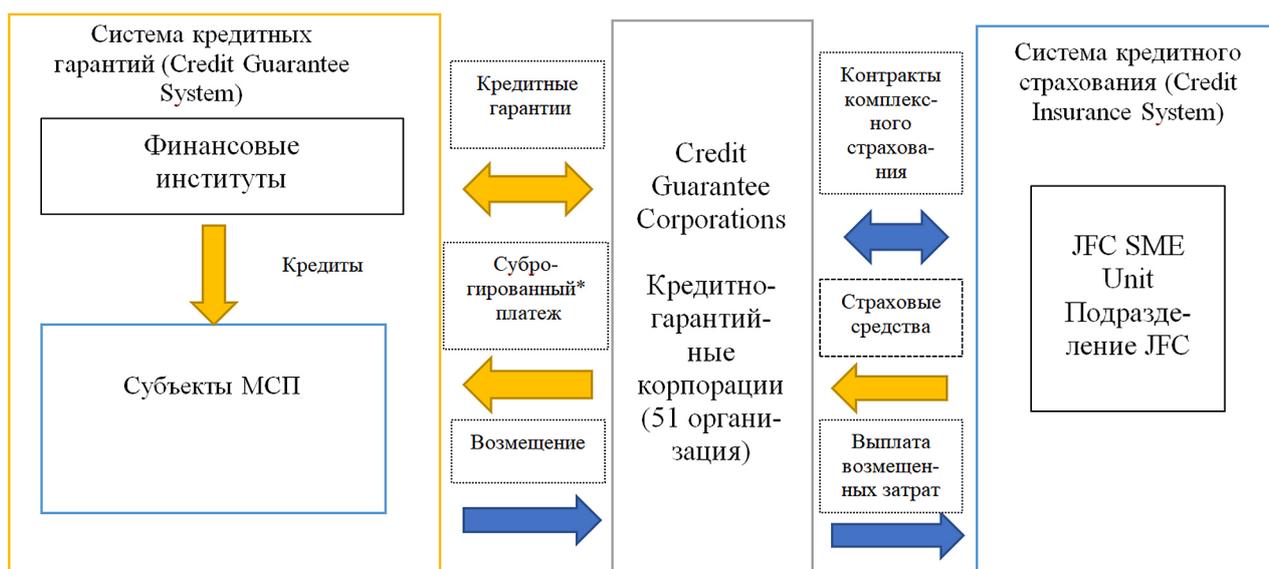


Рис. 2. Механизм взаимодействия систем кредитного страхования и кредитных гарантий для оказания поддержки субъектам МСП Японии, составлено авторами по [10]

*Суброгация — переход прав кредитора к лицу, исполнившему обязательство за другое лицо.

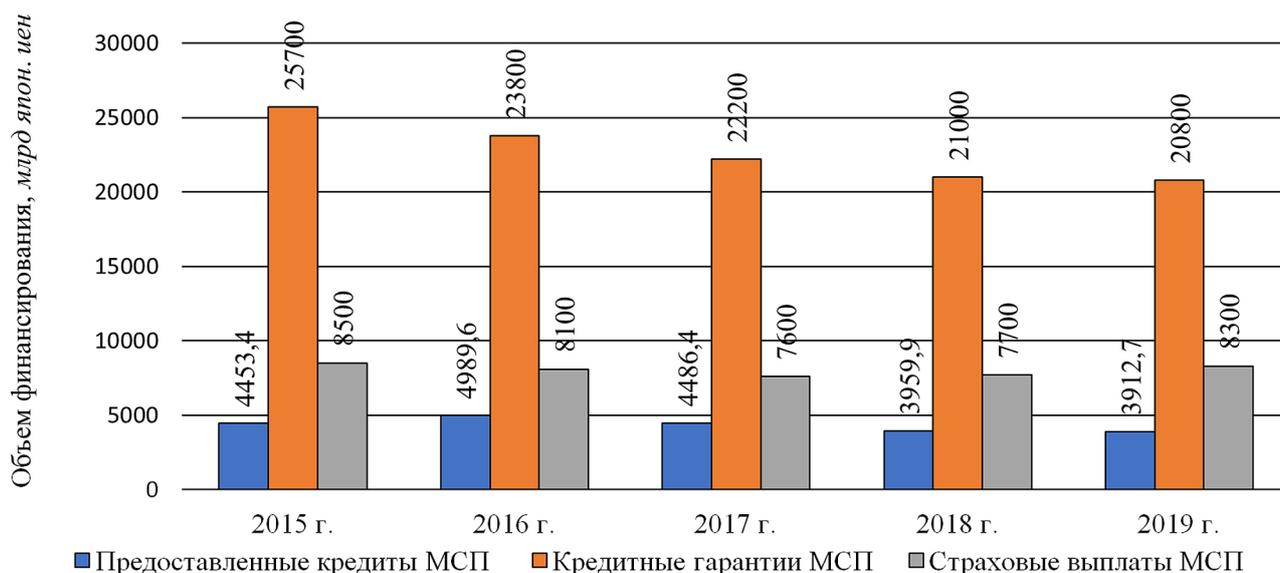


Рис. 3. Объемы предоставленных кредитов, кредитных гарантий и страховых выплат JFC SME Unit субъектам МСП Японии, млрд япон. иен, составлено авторами по [10]

Динамика предоставления кредитов, кредитного страхования и кредитных гарантий МСП представлена на рис. 3. Как видно из рис. 3, в Японии гарантийно-страховые формы поддержки превышают объемы прямого финансирования. За 2015—2019 гг. в среднем объем кредитных гарантий превысил объем прямого финансирования МСП в 5 раз и объем кредитного страхования — в 1,8 раза.

Итак, проведенный анализ функций и назначения основных институтов поддержки МСП Японии и предоставляемых ими форм финансово-кредитной поддержки показал, что основными формами финансирования МСП являются:

- субсидии как для МСП, так и для уполномоченных финансовых институтов;
- льготные кредиты и микрокредиты;
- кредитные гарантии;
- страховые выплаты в рамках системы кредитного страхования;
- секьюритизация лизинговых активов;
- поддержка социально и экспортно ориентированного бизнеса.

А механизм кредитного страхования и кредитных гарантий способствует не только укреплению стабильности управления микро-, малыми и средними предприятиями, но также их росту и процветанию, обеспечивая

беспрепятственный поток денежных средств на всех этапах их жизненного цикла.

Государственная поддержка малого и среднего бизнеса Японии в условиях пандемии коронавирусной инфекции (COVID-19)

Пандемия коронавируса (COVID-19), начавшаяся в 2019 г., заставила Японию изменить свою политику и ввести некоторые ограничения. В условиях нестабильности социально-экономической среды и воздействия COVID-19 сектор МСП в Японии, как и в ряде других стран, оказался в наиболее уязвимом положении, что закономерно привело к активному росту и развитию новых форм его поддержки со стороны государства и модернизации системы институтов ее предоставления.

По итогам февраля 2020 г. 47 % японских компаний испытали падение прибыли, в то же время 42 % компаний зафиксировали снижение на 30 % и более [10]. В ответ на вызовы, возникающие в связи кризисными явлениями в экономике, и связанные с пандемией нового коронавируса (COVID-19), правительство Японии опубликовало Постановление Кабинета министров под названием «Чрезвычайные экономические меры по борьбе с COVID-19» (от 7 апреля 2020 г., ред. 20 ап-

реля 2020 г.), которое побудило различные государственные исполнительные органы, правительственные или негосударственные финансовые учреждения расширить финансовую поддержку и осуществить налоговые послабления, а также принять другие меры с намерением помочь японским предприятиям пережить последствия пандемии COVID-19. Это решение было принято в связи с тем, что государство не может нести на себе все бремя рисков по преодолению последствий коронавирусного кризиса. Поскольку экономика Японии, как и многих стран — представителей азиатской модели развития МСП, характеризуется наличием развитой финансовой системы, то в ней доминируют коммерческие банки. Следовательно, банки являются основным источником финансирования, в том числе сектора МСП [12; 14]. Таким образом, правительство Японии привлекло коммерческие банки к поддержке пострадавших отраслей и секторов экономики.

В числе *основных мер*, предпринятых правительством Японии в условиях распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) следующие [11]:

- субсидирование организаций и компаний, участвующих в борьбе с COVID-19 (к примеру, санитарная обработка помещений, производство медицинских масок для защиты органов дыхания);

- облегчение процедуры продления лицензии на импорт или экспорт, а также сертификатов тарифных квот (при условии, если срок их действия заканчивается в связи с временными задержками или рядом других сбоев, которые были спровоцированы ограничениями, вызванными новой коронавирусной инфекцией).

Для сектора МСП правительством Японии был предложен следующий пакет антикризисных мер поддержки:

- предоставление беспроцентных займов, кредитных гарантий для МСП, пострадавших от COVID-19, субсидий для перехода на удаленные формы ведения бизнеса; объем господдержки составил свыше 532 млрд дол. США [6];

- налоговые каникулы для малого бизнеса, выплаты пострадавшим от пандемии домохозяйствам и организациям;

- предоставление особых условий кредитования для МСП (см. таблицу).

Центральный банк Японии также предпринял антикризисные меры по поддержке сектора МСП. В качестве стимулирующей меры поддержки МСП Центральный банк Японии ввел новые схемы предоставления выплат для:

- граждан Японии, которые не могли выполнять трудовые обязанности (в случае самоизоляции или необходимости оставаться дома с детьми);

- МСП, которые были вынуждены отправить часть сотрудников в отпуск или на обучение в одно время (при этом максимальный размер компенсации расходов на оплату вынужденного отпуска работников — 80 % от фонда оплаты труда, максимальный срок — до 100 дней);

- расширения консультационной поддержки субъектам МСП.

Будучи государственными, Банк развития Японии (*Development Bank of Japan, DBJ*) и Шоко Чукин банк (*Shoko Chukin Bank, SCB*) предоставляют кредиты японским компаниям, пострадавшим от пандемии COVID-19. Такая форма антикризисной кредитной поддержки, предоставляемое DBJ и SCB, осуществляется за счет средств JFC и гарантий правительства Японии.

Кроме того, в условиях пандемии JFC *SME Unit* стала осуществлять поддержку уполномоченным финансовым учреждениям, предоставляющим кредиты МСП. Эта поддержка осуществляется в ниже представленных формах:

- двухступенчатые займы, посредством которых уполномоченные финансовые учреждения предоставляют кредитные средства при поддержке JFC компаниям-заемщикам;

- частичное покрытие рисков (компенсации убытков), посредством которого средства JFC в обмен на начисленную премию покрывают убытки, понесенные уполномоченными финансовыми учреждениями, когда заемщик

Специальные кредиты JFC для поддержки МСП в условиях COVID-19

Название программы поддержки МСП	Краткая характеристика программы	Условия кредитования	Условия для заемщика
1	2	3	4
Специальный заём на COVID-19 (新型コロナウイルス特別貸付)	Кредитование субъектов МСП, у которых наблюдается временное ухудшение состояния бизнеса вследствие воздействия COVID-19, для покрытия операционных расходов или капитальных затрат в его деятельности. Заемщик не требует никакого обеспечения	Сумма кредита: 60—300 млн иен (502 тыс. — 2,5 млн дол. США)* Первые 3 года льготная процентная ставка: базовая ставка минус 0,9 %; после 3 лет — базовая ставка Отсрочка выплаты основного долга по займу на срок (первые 5 лет) Максимальный срок кредита — 20 лет (в случае кредитования капитальных затрат) или 15 лет (для операционных расходов) Дополнительные возможности субсидирования процентов по займу от JFC для субъектов МСП на максимальную сумму 100 млн иен (838 тыс. дол. США)*	Основными критериями предоставления займа заемщику является выполнение 1 из 2 условий: а) снижение ежемесячной выручки $\geq 5\%$ (по сравнению с соответствующими месяцами предыдущего года или годом, предшествующим предыдущему году); б) минимальный срок функционирования бизнеса 3—13 мес.
Кредит для улучшения управленческих навыков в период COVID-19 (新型コロナウイルススマル経融資 (拡充))	Кредитование субъектов малого бизнеса (МБ) для повышения эффективности управления в условиях пандемии COVID-19	Максимальная сумма кредита — 10 млн япон. иен (878 тыс. дол. США)* Первые 3 года льготная процентная ставка: базовая ставка минус 0,9 %; после 3 лет — базовая ставка Отсрочка выплаты основного долга по займу на срок (первые 5 лет) Возможность субсидирования процентов по займу от JFC для МСП. Максимальная сумма — 30 млн япон. иен (224 тыс. дол. США)*	
Специальный заем для отрасли гигиены окружающей среды для противодействия последствиям COVID-19 (生活衛生新型コロナウイルス感染症特別貸付)	Кредитование предприятий МСП, чей бизнес направлен на осуществление санитарно-эпидемиологических мероприятий	Максимальная сумма кредита — 60 млн япон. иен (448 тыс. дол. США)* Первые 3 года льготная процентная ставка: базовая ставка минус 0,9 %; после 3 лет — базовая ставка	
Заем в рамках Фонда улучшения управленческой деятельности на COVID-19 для отрасли гигиены окружающей среды (新型コロナウイルス対策衛経融資)	Кредитование МБ, чей бизнес направлен на осуществление санитарно-эпидемиологических мероприятий	Максимальная сумма кредита — 10 млн япон. иен (878 тыс. дол. США)* Первые 3 года льготная процентная ставка: базовая ставка минус 0,9 %; после 3 лет — базовая ставка	Критерий предоставления займа заемщику: снижение ежемесячной выручки $\geq 5\%$

Окончание таблицы

1	2	3	4
Кредит для обеспечения безопасности (セーフティ ネット貸付)	Кредитование МСП для обеспечения безопасности (при условии временно-го ухудшения деловой активности и финансового состояния)	Максимальная сумма кредита — 720 млн япон. иен (6 319 тыс. дол. США)*	Целевое использование кредита для покрытия: а) операционных расходов; б) капитальных затрат заемщика
		Отсрочка выплаты основного долга по займу на срок (первые 3 лет)	
		Срок кредита — 8—15 лет	
Программа субсидирования процентов (特別利子補給制)	Субсидирование процентных ставок по кредитам МСП в период коронавирусного кризиса	Максимальная сумма субсидии — 30—100 млн япон. иен (224—878 тыс. дол. США)*	Критерии предоставления займа заемщику: а) использование 1 или нескольких из кредитов JFC или ссуды SCB / DBJ для противодействия на кризис в период COVID-19; б) снижение выручки МСП $\geq 20\%$ ($\geq 15\%$ для МБ) из-за вспышки COVID-19
		Срок — первые 3 года, при участии в программах кредитования JFC	

Примечание: рассчитано авторами по курсу 113,95 JPY за 1 USD; составлено авторами по [6; 8; 10—12].

не смог своевременно погасить предоставленную ссуду;

– частичное или полное субсидирование процентов, при котором JFC фактически выплачивает сумму процентов уполномоченным финансовым учреждениям за заемщика по ссудам.

Графическое представление основных форм антикризисной поддержки МСП для противодействия пандемии COVID-19 дано на рис. 4.

В свете того факта, что сектор МСП особенно уязвим из-за последствий COVID-19,

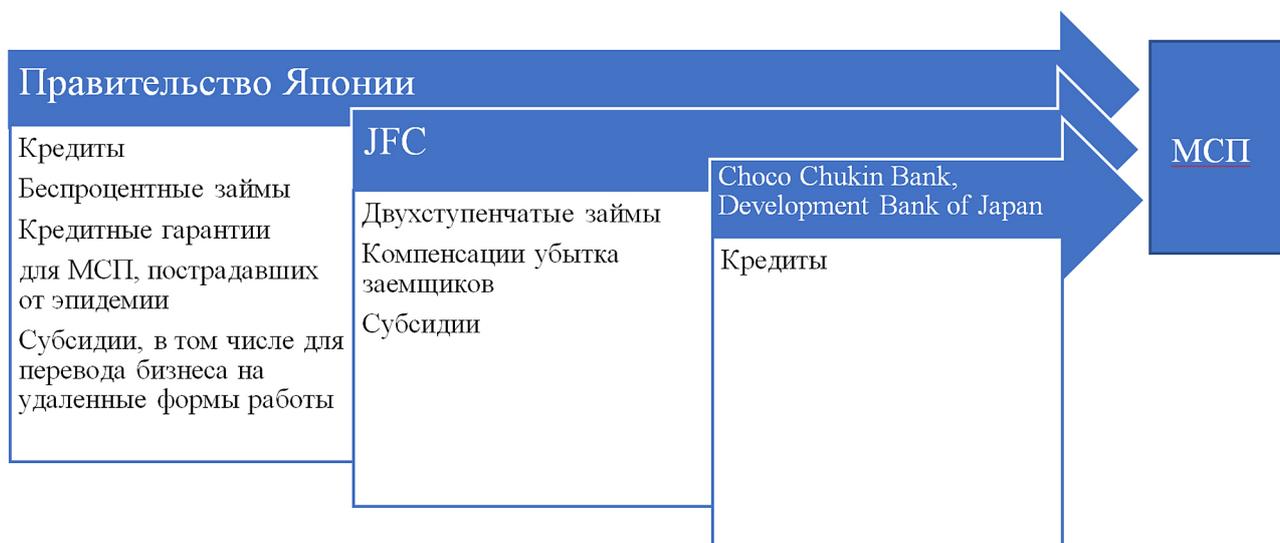


Рис. 4. Виды поддержки сектора МСП в Японии в период пандемии COVID-19

ЖФС предложил ряд антикризисных специальных схем кредитования (см. таблицу).

Таким образом, ряд японских правительственных, квазигосударственных органов и финансовых учреждений своевременно ввели ряд мер прямой и косвенной финансово-кредитной, налоговой и консультационной поддержки, а также мер, направленных на обеспечение санитарно-эпидемиологической безопасности для работников предприятий.

Итак, финансовая помощь и другие меры поддержки МСП, как показало исследование, ни в коем случае не являются исчерпывающими, хотя и имеют особо важное значение именно для микро-, малых и средних предприятий Японии. Ввиду возможности длительного и более глубокого воздействия COVID-19 на различные секторы бизнеса Японии, ожидается, что в ближайшее время будут предложены и реализованы более надежные новые меры.

Практический интерес имеет опыт Японии в области информационно-консультационных услуг для субъектов МСП. В Японии функционируют свыше 330 Центров поддержки предпринимателей, предоставляющих предпринимателям консалтинговые услуги по вопросам: финансов, управления, права и т. д. Помимо этого, в стране создана Централизованная база данных организаций МСП (Credit Risk Database), в которой собрана вся необходимая информация для предпринимателей [12]. Кроме того, правительство Японии уделяет особое внимание созданию благоприятных условий для развития и роста сектора МСП. В этой связи в стране широко используется система «J-Net21», с помощью которой осуществляется постоянный мониторинг состояния и развития МСП. На основе сбора и обработки системных данных проводятся исследования, анализируется и оценивается эффективность всего комплекса мер воздействия и регулирования государства [14].

В отличие от Японии в России доля вклада сектора МСП в Валовой внутренний продукт (ВВП) не превышает 20 % [3; 5], в Краснодарском крае доля МСП в валовом региональном продукте (ВРП) составляет 33 % [4]. Со-

гласно Стратегии социально-экономического развития края планируется повысить этот показатель до уровня ведущих стран мировой экономики [4].

В этой связи системное исследование и адаптация передового опыта Японии по управлению и поддержке МСП может послужить хорошим стимулом для выработки наиболее эффективных мероприятий по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае. Результаты адаптации перспективных элементов опыта японской модели поддержки субъектов МСП будут представлены во второй части исследования.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края в рамках научного проекта «Разработка новых подходов диагностики и прогнозирования социально-экономического развития субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края с использованием систем искусственного интеллекта» (гр. № 19-410-230060-р_а).

Библиографический список

1. Версоцкий Р.Р. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства и возможности его применения в современной России // Управленческое консультирование. 2019. № 7.
2. Вешкин Ю.Г., Авагян Г.Л. Банковские системы зарубежных стран: курс лекций. М., 2004.
3. Заболоцкая В.В., Богданцова О.В. Динамика развития малого и среднего предпринимательства в России // Экономика: теория и практика. 2019. № 3 (55).
4. Заболоцкая В.В., Фощан Г.И., Шакирова Т.С. Оценка эффективности региональной финансовой поддержки и прогнозирование занятости в секторе малого и среднего бизнеса Краснодарского края // Экономика: теория и практика. 2021. №2 (62).
5. Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России. М., 2019.
6. Светов. М. Антикризисные меры по поддержке граждан и бизнеса в разных концах света принимаются самые разные. URL: <https://>

newizv.ru/article/general/01-04-2020/kto-vo-chto-gorazd-kak-raznye-strany-mira-boryutsya-s-krizisom.

7. *Титов Б.* Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и мир. URL: <https://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>.

8. Covid-19: Japanese Government Financial Assistance Measures. URL: <https://www.whitecase.com/publications/alert/covid-19-japanese-government-financial-assistance-measures>.

9. *Hironaka C., Zariyawati M.A. Diana-Rose F.* A Comparative Study on Development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Japan and Malaysia. Saudi Journal of Business and Management Studies. 2017. Vol. 2.

10. Japan Finance Corporation Guide to the Operations of the Small and Medium Enterprise (SME) Unit 2020. URL: <https://www.jfc.go.jp/n/english/>

sme/pdf/jfc2020e-sme_web.pdf.

11. Japan. Government and institution measures in response to COVID-19. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/japan-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html>.

12. *Kuwahara S., Yoshino N., Sagara M., Taghizadeh-Hesary F.* Role of the Credit Risk Database in Developing SMEs in Japan: Lessons for the Rest of Asia. ADBI Working Paper 547. 2015. Tokyo: Asian Development Bank Institute. URL: <http://www.adb.org/publications/role-credit-risk-database-developing-smes-japan-lessonsrest-asia/>.

13. SME Support Japan. URL: <https://www.smrj.go.jp/english/about/>.

14. The Policy Environment for Promoting SMEs in Japan. URL: file:///Users/annakocieva/Downloads/SME-2007-5-The_Policy_Environment_for_Promoting_SMEs_in_Japan-Yoshimura-Kato.pdf.

УРОВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦИИ УЧАСТНИКОВ ОПТОВОГО СЕГМЕНТА НА РОССИЙСКОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

*О.А. АРЕФКИНА, магистрант кафедры
экономики и предпринимательства,
Волгоградский государственный
технический университет
e-mail: arefkina.olga2016@yandex.ru*

*С.И. ЖАРКОВА, магистрант кафедры
экономики и предпринимательства,
Волгоградский государственный
технический университет
e-mail: zharkova1409@yandex.ru*

*И.В. КОВАЛЕНКО, магистрант кафедры
экономики и предпринимательства,
Волгоградский государственный
технический университет
e-mail: irena110377@yandex.ru*

Аннотация

В статье анализируются процессы формирования и развития оптового сегмента российского фармрынка на федеральном уровне, было выявлено, что уровень концентрации оптового сегмента влияет на формирование его структуры. В результате исследования определено, что в оптовом сегменте на российском фармрынке существует достаточно высокий уровень конкуренции и количество участников рынка составляет несколько десятков, оно ежегодно сокращается.

Ключевые слова: российский фармрынок, оптовый сегмент, лекарственные средства, уровень рыночной концентрации.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_97

Фармрынок является одним из наиболее быстро развивающихся рынков как в экономике Российской Федерации, так и в мировой экономике. Динамичное формирование и развитие фармрынка обусловлено тем, что человечество в целом на протяжении всего процесса эволюции проявляет потребность и формирует спрос на лекарственные средства для поддержания своего здоровья и гармоничного развития. Кроме того, в мире очень часто возникают ситуации эпидемий и пандемий, которые влияют на конъюнктурные параметры развития фармацевтического рынка, изменяют его структуру, влияют на уровень рыночной концентрации и уровень монопольной власти субъектов рынка на различных уровнях его развития.

Процессы формирования и развития структуры российского фармрынка за последние годы проходили по различным векторам, смещая акценты, связанные с уровнем его функционирования: на уровне производителей лекарственных средств, на уровне оптовых поставщиков и на уровне розничных поставщиков. В данной статье авторами для изучения была выбрана сфера дистрибуции лекарственных средств, так как именно в указанной сфере происходят количественные и качественные изменения, связанные с перераспределением рыночных долей участников данного сегмента и, соответственно, изменением структуры российского фармрынка. В соответствии с целью измерить уровень рыночной концентрации на оптовом сегменте российского фармрынка была поставлена следующая задача проведения анализа современного состояния и уровня развития оптового сегмента на российском фармацевтическом рынке.

Конкурентные отношения лежат в основе гармоничного развития любых экономических систем. Конкуренция на фармацевтическом рынке заставляет все субъекты рыночных отношений вести борьбу за выживание в существующих конъюнктурных условиях, выполняя санирующую функцию и оставляя на рынке самых устойчивых, жизнеспособных и стратегически грамотных участников рыночных отношений. Развитие оптового сегмента российского фармрынка за послед-

ние 20 лет прошло различные фазы: от бурного роста количества дистрибьюторских фармкомпаний конца 1990-х гг. до стремительного сокращения их количества, сжатия активности и вынужденной трансформации за последние 10 лет. Произошедшие изменения конъюнктуры оптового сегмента фармацевтического рынка изменили структурные параметры развития рынка, усилив участников в одних сегментах и ослабив конкурентные преимущества других.

Среди исследователей, которые занимались изучением вопросов структуры и конъюнктуры оптового сегмента на российском фармрынке, необходимо выделить следующих: А.Е. Гончарова [5], В.В. Горлов [3], О.С. Глазкова [2], А.С. Дмитриев [4], А.В. Евстратов [5], А.В. Заступов [9], А.А. Зипуникова [7], В.С. Игнатъева [6], А.М. Измайлов [8], А.И. Кривцов [9], Т.А. Олейникова [10], О.Н. Пушкарев [5], Р.Р. Сидорчук [11], В.И. Сурат [3], М.М. Шоломицкая [12] и др.

По динамике развития оптового сегмента российского фармрынка с 2006 по 2020 г. необходимо отметить, что количество дистрибьюторов стремительно сокращается и по итогам 2020 г. оно составило 200 компаний. Основная причина сокращения количества дистрибьюторов лекарственных средств на российском фармрынке — это снижение маржинальной прибыльности, высокий уровень концентрации данного сегмента, увеличение роли аптечного сегмента. В настоящий момент на российском фармрынке основная задача дистрибьюторской компании состоит в формировании каналов распределения, которые должны способствовать продвижению лекарственных средств от производителей к потребителям и способствовать укреплению здоровья людей.

В результате развития российского фармрынка в период с 2006 по 2020 г. численность дистрибьюторов сократилась в 5 раз. Основные факторы, которые влияют на результативность и эффективность дистрибьюторской компании: высокий уровень сервиса, профессионализм персонала компании, осуществление инновационной активности, использование IT-технологий для создания общего

информационного фармацевтического пространства, начиная от производителя лекарственного средства и заканчивая конечным звеном — аптечным учреждением. Дистрибьюторский сегмент российского фармрынка функционирует по общим отраслевым правилам, среди которых необходимо выделить прежде всего глобализацию фармацевтического бизнеса, диверсификацию направлений деятельности фармацевтического бизнеса, консолидацию ресурсов для выполнения поставленных задач, использование информационных технологий, а также расширение спектра сервиса и поддержание партнерских отношений со всеми субъектами фармрынка. Наиболее вероятными и прогрессивными вариантами развития дистрибьюторского сегмента российского фармрынка являются: использование механизмов вертикальной интеграции субъектов рынка, оптимизация каналов распределения лекарственных средств, использование возможностей для своего развития с участием в программах поддержки фармацевтического рынка на федеральном и региональном уровнях. Динамика развития оптового сегмента российского фармрынка в 2006—2020 гг. отражена на рис. 1.

В условиях существующей конъюнктуры российского фармацевтического рынка дистрибьюторская компания испытывает давление со стороны государственных регулирующих органов, которые регламентируют посредническую функцию оптовых компаний, и со стороны динамично развивающихся аптечных сетей, которые в условиях развития современных цифровых технологий способны напрямую взаимодействовать с производителями лекарственных средств, минуя звено посредника. Это давление с двух сторон приводит к сокращению уровня прибыли дистрибьюторской компании, тем самым мотивируя его на поиск новых решений для развития своего бизнеса и увеличения уровня конкурентоспособности на фармацевтическом рынке. Поэтому дистрибьюторская компания выбирает либо вариант с покупкой собственной производственной компании, либо вариант с покупкой собственной аптеч-

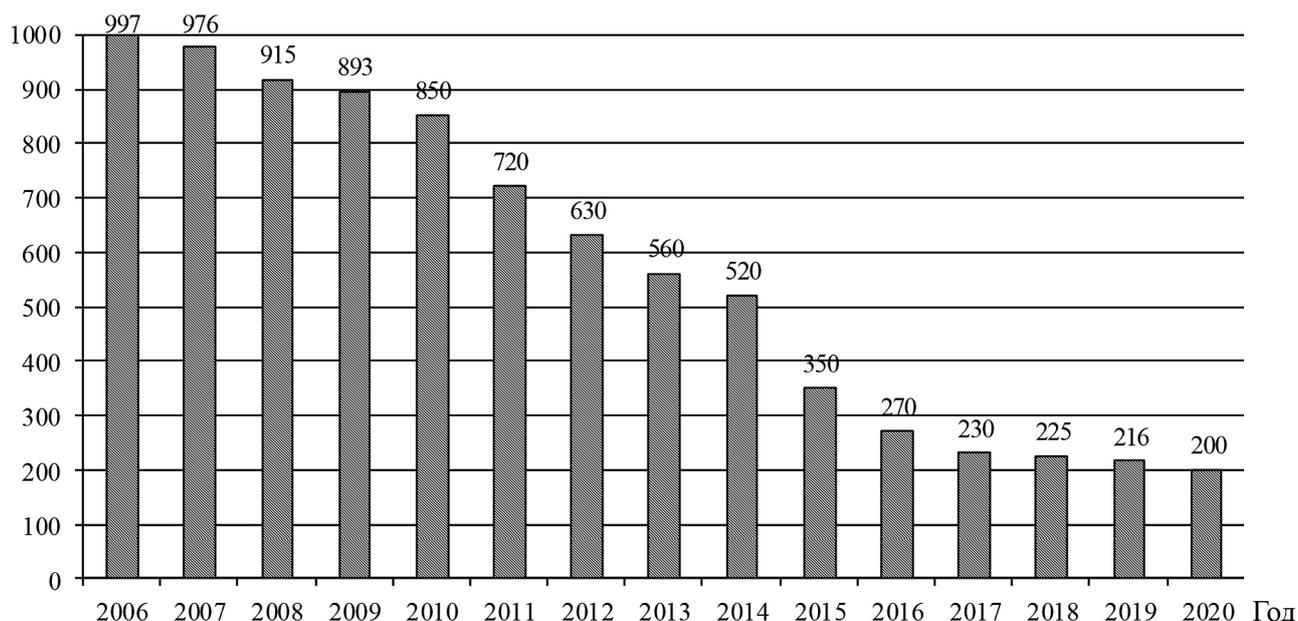


Рис. 1. Количество дистрибьюторов в 2006—2020 гг. Составлено авторами по данным dsm.ru, remedium.ru, pharmvestnik.ru.

ной сети для повышения уровня рентабельности деятельности. Оба варианта не являются простыми, так как в каждой деятельности существует своя специфика: в производственной сфере нужны разработки и крупные инвестиции в производство, а в розничной сфере необходимо постоянно решать вопросы с оптимизацией ассортимента и наличием/отсутствием товарных запасов.

ТОР-10 дистрибьюторов на российском фармрынке в 2020 г.

Наименование компании	Оборот в год, млрд р.	Прирост 2019—2020 гг., %	Доля в оптовом сегменте, %
«Пульс»	254,2	15	14,7
«Протек»	241,5	5	14
«Катрен»	239,2	16	13,8
«Р-фарм»	132,7	41	7,7
«Фармкомплект»	106,7	16	6,2
«Гранд Капитал»	94,9	33	5,5
«БСС»	66,5	15	3,8
«Профит-мед»	57	16	3,3
«Асфадис»	43,2	4	2,5
«Биотэк»	41,1	102	2,4
<i>Итого</i>	1277	—	73,9

Примечание: составлено авторами по данным dsm.ru, remedium.ru, pharmvestnik.ru.

В соответствии с данными, представленными в таблице, графически представим структуру ТОР-10 дистрибьюторских компаний на российском фармацевтическом рынке в 2020 г. в стоимостном выражении в виде круговой диаграммы (рис. 2). Отметим, что на представленной ниже круговой диаграмме те дистрибьюторские компании, которые обладают долями менее 2 %, мы включили в категорию «остальные» и их данные в расчетах не использовали. Это связано с тем, что в данном случае при расчете индексов рыночной концентрации, долями компаний, занимающих менее 2 %, при расчетах можно пренебречь, так как используемые нами индексы простой и относительной концентрации (индексы Херфиндала — Хиршмана и Холла — Тайдмана, а также индекс максимальной доли) предусматривают использование более крупных значений рыночных долей компаний, которые присутствуют на оптовом сегменте российского фармрынка.

Первый этап измерения уровня концентрации участников российского фармрынка заключается в том, чтобы выявить количество участников на рынке и вычислить абсолютный уровень концентрации. На фармацевтическом рынке Российской Федерации наиболее крупными компаниями оптового сегмента

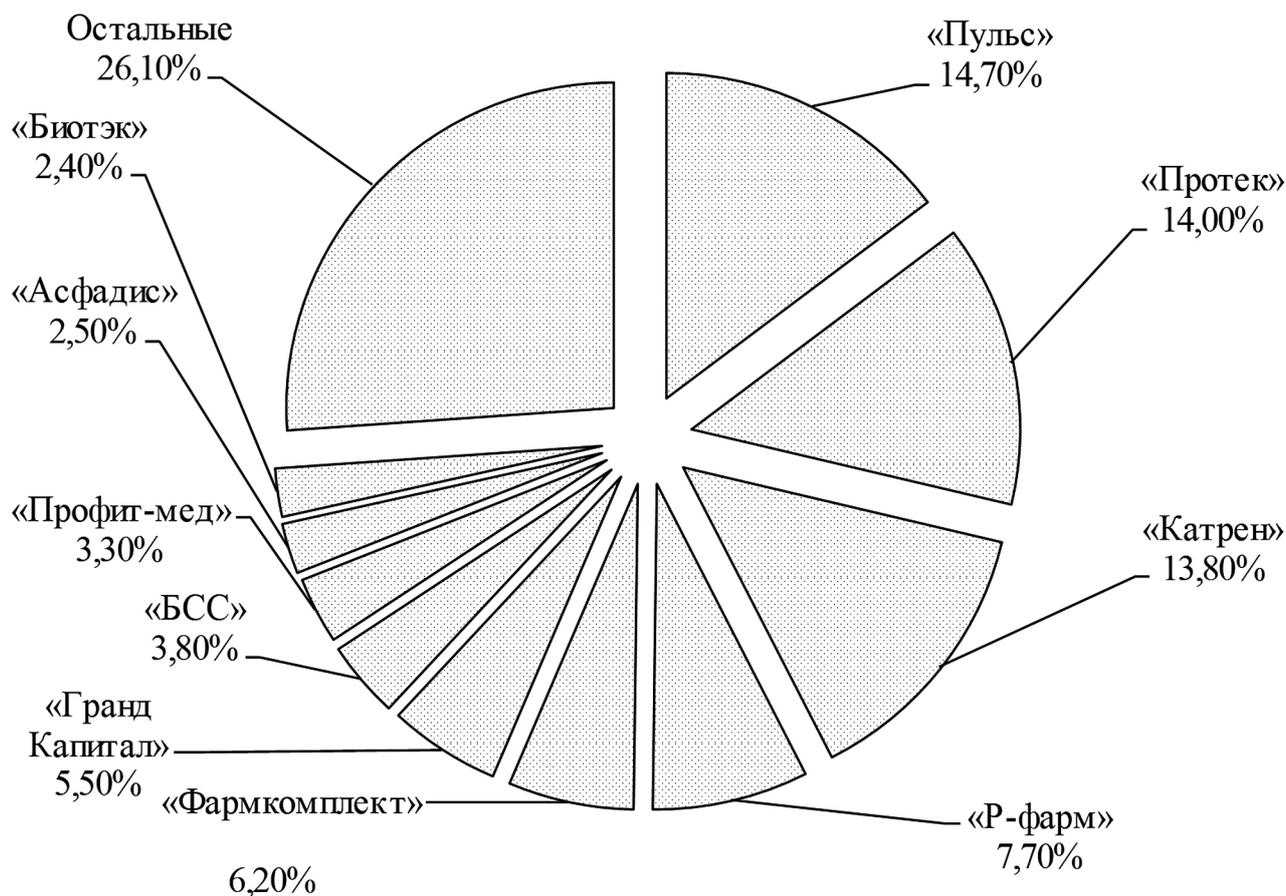


Рис. 2. Структура оптового сегмента на российском фармрынке в 2020 г. в стоимостном выражении, % (составлено авторами)

являются «Пульс», «Протек» и «Катрен». Данные компании занимают наибольшие доли рынка, но помимо них существуют и компании с долей рынка менее 10% (например, «Р-фарм», «Фармкомплект», «Гранд Капитал» и др.).

Абсолютный уровень концентрации участников оптового сегмента российского фармрынка составляет: $1/n$, где n — число аптечных сетей на региональном фармацевтическом рынке: $1/10 = 0,1$.

Второй этап определения уровня концентрации участников оптового сегмента российского фармрынка включает вычисление следующих 5 индексов: коэффициент концентрации участников оптового сегмента российского фармрынка, индекс Херфиндаля — Хиршмана, индекс Холла — Тайдмана, коэффициент относительной концентрации оптового сегмента на российском фармрынке и индекс максимальной доли.

1. Коэффициент концентрации участников оптового сегмента российского фармрынка. Данный показатель уровня рыночной концентрации участников рынка характеризует долю (трех, четырех, пяти) крупнейших дистрибьюторов в оптовом сегменте в процентах, рассчитываемый по формуле (1). Если индекс концентрации участников оптового сегмента российского фармрынка будет стремиться к 100 %, то это будет свидетельствовать о высоком уровне монополизации изучаемого сегмента, если индекс концентрации участников оптового сегмента российского фармрынка будет стремиться к нулю, то значение данного индекса можно будет интерпретировать как характеризующее высокий уровень конкуренции на оптовом сегменте фармацевтического рынка:

$$CR_n = \sum S_i, \quad (1)$$

где $i = 1, 2, \dots, k$;

S_i — размер дистрибьюторской компании (например, рыночная доля компании на фармацевтическом рынке Российской Федерации);

k — количество дистрибьюторов на фармацевтическом рынке Российской Федерации, для которых рассчитывается показатель.

$$\begin{aligned} CR_3 &= 14,7 + 14 + 13,8 = 42,5 \% ; \\ CR_4 &= 14,7 + 14 + 13,8 + 7,7 = 50,2 \% ; \\ CR_5 &= 14,7 + 14 + 13,8 + 7,7 + 6,2 = 56,4 \% . \end{aligned}$$

Таким образом, в результате интерпретации полученных результатов по уровню концентрации трёх, четырех и пяти участников оптового сегмента российского фармрынка необходимо сделать вывод, что данный рынок является умеренно концентрированным.

2. *Индекс Херфиндаля — Хиршмана*. Индекс *HHI* — это достаточно распространенная характеристика уровня концентрации участников оптового сегмента российского фармрынка, которая в отличие от индекса простой концентрации, представленного в нашем случае индексами CR_3 , CR_4 , CR_5 (сумма первых трех, четырех и пяти дистрибьюторских компаний) характеризует вовсе не долю участников оптового сегмента российского фармрынка, контролируемую несколькими крупнейшими дистрибьюторами, а именно распределение рыночной власти между участниками оптового сегмента российского фармрынка. Данный индекс рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей компаний по формуле (2).

$$HHI = \sum S_i^2, \quad (2)$$

где N — общее число участников оптового сегмента фармрынка.

$$\begin{aligned} HHI &= 14,72 + 142,00 + 13,82 + 7,72 + 6,22 + \\ &+ 5,52 + 3,82 + 3,32 + 2,52 + 2,42 = 767,85. \end{aligned}$$

Так как $HHI < 1\ 000$, то уровень концентрации участников оптового сегмента россий-

ского фармрынка является низким, что свидетельствует о наличии слабых олигопольных тенденций.

3. *Индекс Холла — Тайдмана*. Этот индекс рассчитывался на основе сопоставления относительных рангов компаний оптового сегмента российского фармрынка. По своему действию расчет индекса Холла — Тайдмана очень напоминает расчет индекса Херфиндаля — Хиршмана, но при этом основным преимуществом индекса Холла — Тайдмана является возможность соотнести компании оптового сегмента российского фармрынка по рангу в соответствии с их степенью значимости. Интерпретация полученных результатов будет способствовать более глубокому пониманию структурных изменений оптового сегмента на фармацевтическом рынке. Индекс Холла — Тайдмана определяется из соотношения по формуле (3):

$$HT = \frac{1}{(2 \sum R_i \cdot Y_i) - 1}, \quad (3)$$

где R_i — ранг i -й дистрибьюторской компании на российском фармацевтическом рынке (1, 2, 3 ...);

Y_i — доля i -й дистрибьюторской компании на российском фармацевтическом рынке.

В результате процесса подстановки рангов и долей дистрибьюторских компаний на российском фармацевтическом рынке, получаем:

$$\begin{aligned} HT &= \frac{1}{2 \cdot (1 \cdot 0,147 + 2 \cdot 0,14 + 3 \cdot 0,138 + 4 \cdot 0,077) - 1} = \\ &= \frac{1}{2 \cdot (0,147 + 0,28 + 0,414 + 0,308) - 1} = 0,77. \end{aligned}$$

Так как полученный показатель HT не стремится к единице, то можно сделать вывод, что оптовый сегмент российского фармрынка не является и монополистической конкуренцией, но значение $HT > 0,5$ свидетельствует о наличии умеренного уровня рыночной концентрации среди дистрибьюторских компаний на российском фармацевтическом рынке.

4. Коэффициент относительной концентрации оптового сегмента на российском фармрынке (K) характеризует соотношение числа крупнейших дистрибьюторских компаний на рынке и контролируемой ими доли реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения, вычисляется по формуле (4):

$$K = (20 + 3\beta) / \alpha, \quad (4)$$

где β — доля числа крупнейших дистрибьюторских компаний на российском фармрынке в общем количестве дистрибьюторских компаний всего рынка, %;

α — доля продаж крупнейших дистрибьюторских компаний на российском фармрынке в общем объеме реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения, %.

$$K = (20 + 3 \cdot 42,5) / 734,9 = 0,2$$

Так как полученный коэффициент относительной концентрации крупнейших дистрибьюторских компаний на российском фармрынке меньше единицы, то концентрация на оптовом сегменте фармрынка присутствует, и он близок к олигополии.

5. Индекс максимальной доли. Обозначив через M_q среднюю арифметическую рыночных долей дистрибьюторских компаний на российском фармрынке на данном конкурентном рынке, а через Q_{\max} — максимальную долю дистрибьюторских компаний на российском фармрынке, можно рассчитать индекс максимальной доли ($I_{d \max}$) по формуле (5):

$$I_{d \max} = \frac{(Q_{\max} - M_q)}{(Q_{\max} + M_q)}, \quad (5)$$

$$I_{d \max} = \frac{(14,7 - 7,39)}{(14,7 + 7,39)} = 0,331.$$

Данный показатель — индекс максимальной доли дистрибьюторских компаний на российском фармрынке — не приближен к единице, а соответственно, можно сделать

вывод о том, что изучаемый рынок не стремится к олигополии.

Таким образом, в результате изучения уровня концентрации участников оптового сегмента на российском фармрынке авторами статьи было установлено, что в соответствии с критерием количества участников рынка структура оптового сегмента фармацевтического рынка близка к рынку олигополии, которая ежегодно повышает уровень рыночной концентрации участников. Дистрибьюторский сегмент российского фармрынка функционирует по общим отраслевым правилам, среди которых необходимо выделить прежде всего глобализацию фармацевтического бизнеса, диверсификацию направлений деятельности фармацевтического бизнеса, консолидацию ресурсов на выполнение поставленных задач, использование информационных технологий, а также расширение спектра сервиса и поддержание партнерских отношений со всеми субъектами фармрынка.

В результате исследования выявлено, что на оптовом сегменте российского фармрынка количество участников рынка составляет около двухсот и ежегодно сокращается. Однако данная тенденция наблюдается для крупных компаний-дистрибьюторов, доля которых на российском фармрынке является сопоставимой, что увеличивает вероятность взаимного влияния на отраслевое поведение участников рынка. Было установлено: создаваемый платежеспособный спрос на лекарственные препараты обладает всеми видами ценовой эластичности. В подавляющем большинстве случаев лекарственные средства, которые пользуются повышенным спросом, демонстрируют высокий уровень неэластичности, т.е. при увеличении цены на лекарственное средство, спрос на них сокращается медленнее, чем повышается цена.

Кроме того, необходимо отметить, что оптовый сегмент российского фармрынка испытывает сильное давление со стороны аптечных сетей, которые стремятся работать напрямую с производителями лекарственных средств, что приводит к сокращению количества дистрибьюторов на фармацевтическом

рынке Российской Федерации. Однако инструменты воздействия на аптечные сети у дистрибьюторов имеются: они выражаются в создании маркетинговых союзов с аптечными учреждениями.

Библиографический список

1. *Арефкина О.А.* Специфика формирования и развития аптечных сетей на российском фармацевтическом рынке // *Эксперт: теория и практика.* 2019. № 2 (2).

2. *Глазкова О.С.* Особенности маркетингового управления распределением лекарственных средств с коротким сроком годности // *Маркетинг в России и за рубежом.* 2021. № 3.

3. *Горлов В.В., Сурат В.И.* Управление затратами и организация внутреннего контроля на предприятии: монография. М., 2021.

4. *Евстратов А.В., Дмитриев А.С.* О формировании экспортной ориентации на российском фармацевтическом рынке // *Российский внешнеэкономический вестник.* 2020. № 7.

5. *Евстратов А.В., Пушкарев О.Н., Гончарова А.Е.* Анализ процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке // *Известия Волгоградского государственного технического университета.* 2017. № 2 (197).

6. *Евстратов А.В., Игнатьева В.С.* Основные

направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации // *Экономика: теория и практика.* 2016. № 1 (41).

7. *Зипунникова А.А., Жаркова С.И., Коваленко И.В.* Формирование структуры российского фармацевтического рынка в аптечном сегменте // *Известия Института систем управления СГЭУ.* 2020. № 2 (22).

8. *Измайлов А.М., Зипунникова А.А.* Структура фармацевтического рынка: концентрация участников и отраслевая специфика // *Парадигмы управления, экономики и права.* 2020. № 1 (1).

9. *Кривцов А.И., Измайлов А.М., Заступов А.В., Евстратов А.В.* Влияние цифровизации на развитие фармацевтической промышленности // *Интеллект. Инновации. Инвестиции.* 2019. № 3.

10. *Олейникова Т.А., Коваленко И.В., Жаркова С.И.* Уровень концентрации участников аптечного сегмента на волгоградском фармацевтическом рынке // *Парадигмы управления, экономики и права.* 2021. № 1.

11. *Сидорчук Р.Р., Глазкова О.С.* Маркетинговый аспект маркировки лекарств в странах Европейского Союза и Российской Федерации // *Международный научно-исследовательский журнал.* 2021. № 4-4 (106).

12. *Шоломицкая М.М.* Оценка эффективности коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в фармацевтических организациях // *Экономика и банки.* 2020. № 2.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ: АНАТОМИЯ САМОИЗОЛЯЦИИ, ГЛОБАЛЬНЫЙ ЛОКДАУН И ОНЛАЙН-БУДУЩЕЕ

*Л.В. ПОНОМАРЕНКО, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: ludashka86@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены теоретико-методологические мнения и суждения относительно экономического развития России в условиях пандемии, влияния всеобщей самоизоляции на различные сферы деятельности и онлайн-будущее мира. Проанализированы научные исследования и труды, выполненные участниками Международной научно-практической конференции «Экономическое развитие России в условиях пандемии: анатомия самоизоляции, глобальный локдаун и онлайн-будущее». Аргументирован вывод о необходимости расширения научных изысканий в заявленной области знания.

Ключевые слова: экономика России, пандемия, самоизоляция, локдаун, онлайн-будущее, санкции, инновационные системы, мировая экономика.

DOI: 10.31429/2224042X_2021_64_104

Пандемия COVID-19, начавшаяся в марте 2020 г., оказала большое влияние на различные сферы деятельности и процессы, в том числе на цифровизацию, значительно ускорив ее во всех секторах экономики. В современных условиях компании, занимающиеся цифровыми технологиями и платформами, имеют все большее значение, становясь ключевыми субъектами инфраструктуры. Среди подобных предприятий особое место занимают компании электронной коммерции. Если взять в целом мировую экономику, то в 2020 г. она сократилась на 4,3 %. В стоимостном выражении потери мировой экономики превысили \$3,5 трлн. Это падение более чем в два с половиной раза больше, чем во время последнего глобального экономического кризиса 2008 г. Обвал мировой экономики фактически сопоставим с ее потерями во вре-

мя Великой депрессии и двух мировых войн. Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш отметил в своем выступлении, что пандемия коронавируса вызвала мировой экономический кризис, который стал наихудшим за последнее столетие.

В связи с пандемией от ограничений в сфере международной торговли, транспорта и прочих видов мобильности и бизнеса в большей степени страдают страны, глубже интегрированные в мировые цепочки поставок и производства продукции. Причем падение экономик по группам стран отличается в зависимости от уровня их развития. Развитые страны пострадали во время пандемии более ощутимо, в среднем сокращение этой группы стран в прошлом году составило 5,6 %. Падение темпов роста произошло во время карантинных мер из-за необходимых остановок на производстве товаров и в сфере услуг. В то же время у развивающихся стран наблюдалось менее существенное сокращение темпов экономического роста — в среднем на 2,5 %.

В Кубанском государственном университете с 19 по 22 апреля 2021 г. прошла Международная научно-практическая конференция «Экономическое развитие России в условиях пандемии: анатомия самоизоляции, глобальный локдаун и онлайн будущее», в рамках которой ученые из разных стран и городов России провели дискуссии по поводу вывозов и угроз, возникших в результате пандемии. На ней была представлена актуальная информация о состоянии модели экономики России и других стран, о тенденциях их дальнейшего развития в период пандемии в форме диалога между представителями научно-педагогиче-

ской, предпринимательской сфер, органами власти и общества.

Конференция привлекла внимание ученых, занимающихся гуманитарными и социальными исследованиями в зарубежной и отечественной науке; преподавателей, аспирантов, магистрантов российских и зарубежных вузов; представителей органов государственной власти и местного самоуправления, общественных организаций, руководителей организаций, учреждений из России и других стран, таких как: Азербайджан, Республика Беларусь, Великобритания, Казахстан, Китайская Народная Республика, Польша, Эстония, Киргизская республика, Узбекистан. Участниками конференции были представители более чем из 40 городов России: Белгорода, Брянска, Владикавказа, Владимира, Волгограда, Екатеринбурга, Иванова, Ижевска, Казани, Кемерово, Костромы, Краснодар, Липецка, Майкопа, Москвы, Новороссийска, Орла, Оренбурга, Перми, Пятигорска, Ростова-на-Дону, Санкт-Петербурга, Саратова, Сочи, Ставрополя и др. Общее количество участников составило более 300 чел. и по результатам научных дискуссий было опубликовано более 200 статей.

Программа конференции началась с пленарного заседания, которое открыл Игорь Викторович Шевченко, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Кубанского государственного университета. Он отметил, что мировая экономика будет восстанавливаться неравномерно. Одни отрасли и сектора будут развиваться более динамично, другие, возможно, претерпят существенные изменения. Положительные тренды будут иметь компании, которые успешно удержались во время пандемии, обеспечивали работу своим сотрудникам, образование и в целом ежедневное полноценное функционирование. К ним относятся технологические и IT-компании, отдельные сегменты ритейла, интернет-поставки и торговля.

Гао Тяньмин — директор Центра исследований России Харбинского инженерного университета из Китайской Народной Рес-

публики в своем докладе рассмотрел трансформацию экономики КНР на этапе коронавирусной пандемии. Он отметил, что российско-китайские связи в последние годы растут и развиваются, однако пандемия оказала серьезное негативное влияние не только на экономики обеих стран, но и на возможности и интенсивность межгосударственного взаимодействия. Основное конкурентное преимущество Китая — это емкий внутренний рынок, именно оно и было задействовано в полной мере в восстановлении экономики. Как отмечает учёный, руководство Китая еще до пандемии сделало акцент на национальном экономическом развитии за счет внутреннего рынка, что оказалась крайне эффективным в экстренной ситуации.

Василий Ерохин — доцент Школы экономики и менеджмента Харбинского инженерного университета Китайской Народной Республики, адъюнкт-профессор по макроэкономике, микроэкономике и истории экономической мысли Университета Ки-Уэста из штата Флорида в США поделился своими мыслями и исследованиями в докладе на тему «Эффекты торгового соглашения между США и Китаем для двусторонней торговли продовольствием в период пандемии». Так, эффектом от торгового соглашения стали: торговля продовольствием — 4 % общего товарооборота между США и Китаем, Китаем выполнены 50 из 57 условий соглашения на начало IV квартала 2020 г., число разрешенных поставщиков из США — 4 000 (в 2019 г. — 1 500), Китаем открыт рынок для поставок из США мяса птицы, пересмотрены требования по безопасности молочной продукции и признаны стандарты качества США. Итогом 2020 г. стало: увеличение закупок Китаем соевых бобов, кукурузы, мяса; облегчение ввоза в Китай ячменя, кормовых культур, плодоовощной продукции; рост импорта продовольствия из США и выравнивание торгового баланса.

Кантороева Гулзат Кантороевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой банковского дела Киргизского национального университета имени Жусупа

Баласагына представила доклад: «Влияние пандемии коронавируса COVID-19 на экономику Киргизии: последствия и тренды развития». Кризис, вызванный распространением коронавируса, оказал значимое влияние на состояние и тенденции развития социально-экономической ситуации и политических процессов в Киргизской Республике. Экономика Киргизии испытывает самый сильный спад за четверть века со всеми вытекающими последствиями: резкий рост госдолга, рекордный дефицит, высокая инфляция. В 2021—2023 гг. эффективная реализация предложенных мер и экономическая политика в ключевых документах Правительства обеспечат макроэкономическую стабильность в стране и наличие положительной динамики экономического роста, которая будет сохраняться во всех отраслях экономики, формирующих ВВП страны. Правительством при необходимости будет создана система мер, которая направлена на снижение возможного шокового влияния на экономику от-рицательных процессов и дисбалансов, связанных с ухудшением мировой конъюнктуры. Отмечено, что важными условиями реализации прогнозируемых целевых показателей на среднесрочный период представляется сохранение политической стабильности, вливание в сектор экономики планируемых объемов инвестиций, а также принятие мер для нейтрализации воздействующих на экономику внутренних и внешних шоков.

Адилъчаев Рустем Турсынбаевич, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики Каракалпакского государственного университета им. Бердаха Узбекистана в своем докладе «Экономика Республики Узбекистан в условиях пандемии COVID-19: состояние и перспективы развития» отметил что на рост цен в республике могут оказать влияние различные факторы: повышение цен на продовольственные товары на мировом рынке в 2020—2022 гг.; превышение импорта над экспортом приведет к отрицательному сальдо по счету текущих операций и ослабит еще больше национальную валюту; усиление протекционистской

политики и рост тарифов как со стороны Республики Узбекистан, так и со стороны экспортирующих свою продукцию государств; увеличение цен энергетических ресурсов отразится на себестоимости товаров; сезонное сокращение предложения сельскохозяйственной продукции, увеличение кредитования и его нецелевое использование, необоснованный рост совокупного спроса и другие факторы. Для смягчения последствий пандемии и развития экономики в 2021—2022 гг. необходимо продолжать реализовывать адресную социальную политику, создавать новые рабочие места за счет развития производственной и непромышленной сферы, не увеличивать бремя государственного долга, проводить стимулирующую фискальную политику.

Людмила Анфимовна Воронина, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета представила исследование на тему «Основные тенденции изменения потребительского поведения в условиях пандемии». Потребительское поведение — динамический, сложный процесс вступления потребителя во взаимоотношения с брендом или компанией, однако, если не будут затронуты аспекты его первоочередных мотивов и технологических особенностей проявления тех или иных аспектов поведения, с интеграцией междисциплинарного подхода, включающего экономические, психологические, а иногда и физиологические компоненты (нейромаркетинг), то будет просто невозможно соответствовать реалиям современного мира.

Марина Леонидовна Зеленкевич, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой управления финансами и недвижимостью Института бизнеса Белорусского государственного университета выступила с докладом «Система управления знаниями как инструмент развития организации в экстремальных ситуациях». Определение приоритетных направлений формирования интеллектуального капитала зависит от сферы деятельности организации. Так, наибольшее значение человеческий капитал имеет

в организациях, успех которых зависит от уникальных личностных компетенций сотрудников (хирурги, парикмахеры, тьютеры и т. д.). Структурный капитал приобретает приоритетное значение для организаций, предоставляющих на рынок уникальный продукт, защищенный патентами (к примеру, это IT-компании). Потребительский капитал более важен для компаний, чья задача — это захват рынка (производство продуктов питания, одежды и т. п.). Что же касается инфраструктурного капитала, то он имеет важное значение для любых организаций, так как представляет собой особую среду, «воздух» для формирования всех остальных компонентов интеллектуального капитала. Следует отметить, что в экстремальных ситуациях система управления знаниями в организациях становится эффективным способом снижения внутренних и внешних рисков. Создание СУЗ является приоритетом для любой организации, причем, в зависимости от характера деятельности, ее формирование целесообразно начинать с выявления и реализации базового компонента интеллектуального капитала.

Матти Раудярв, профессор Тартуского университета из Эстонии представил доклад «Пандемия — ситуация в Эстонии: экономика и экономическая политика». Он отметил, что даже если коронавирус удастся взять под контроль и / или люди научатся с ним жить, восстановление все равно будет сложным, поскольку нормы сбережений будут расти, а быстрое возвращение к нынешним моделям потребления не представляется реалистичным. На фоне общей ситуации в Эстонии значительно вырос объем интернет-торговли или электронной торговли, также увеличилось количество людей, работающих на дому, т. е. так называемых домашних офисов. Такая ситуация (продолжение и даже расширение работы в домашних офисах) считается устойчивой и многообещающей, несмотря на то что с момента появления домашних офисов число несчастных случаев на домашних кухнях увеличилось вдвое. Ситуация непростая, но ее однозначно можно решить путем целенаправленной и кропотливой работы.

Эва Бояр, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента Люблинского технологического университета из Польши выступила с исследованием на тему «Challenges for Health Care System at the time of COVID-19 pandemic. Example of The Lublin Region-Poland» («Проблемы для системы здравоохранения во время пандемии COVID-19. Пример Люблинской области — Польша»). Глобальный кризис и связанные с ним проблемы необходимо решать на мировом уровне. Однако для этого требуются дорогостоящие научные исследования, массовое производство эффективных лекарств, вакцин и другого медицинского оборудования, например респираторов. Затем эти товары должны быть эффективно перераспределены, что, в свою очередь, порождает спрос на формирование хорошо организованных каналов логистики и распределения. Чтобы эти усилия были эффективными и продуктивными, они также должны дополняться хорошо организованными действиями, предпринимаемыми на местном уровне, например, эффективным использованием имеющихся человеческих ресурсов, медицинских учреждений и оборудования. Правильная подготовка медицинского персонала и менеджеров служб здравоохранения на случай кризисов (обучение устойчивости к стрессу, стратегическому мышлению, а также, возможно, катастрофическому мышлению). Из-за отсутствия буферов безопасности между организациями и неопределенности операционной среды предприятия и другие организации с высоким уровнем эффективности управления не могут опираться исключительно на оптимизацию затрат. Так, в условиях кризиса у предприятия или организации нет возможности диверсифицировать направления деятельности. Это можно увидеть, наблюдая за работой предприятий и учреждений здравоохранения. Следует отойти от общепринятого подхода оптимизации и вернуть учреждениям здравоохранения структурную гибкость и систему резервов.

Алан Сангстер, PhD (доктор наук), профессор Университета Абердин из Велико-

британия поделился своими мыслями и исследованиями в докладе на тему: «Education in the time of COVID-19: New Realities and Expectations» («Образование в эпоху COVID-19: новая реальность и ожидания»). Ученый отметил, что есть две вещи, которые необходимо сделать: 1) преподаватели должны быть обучены тому, как взаимодействовать со студентами в среде после COVID; 2) студенты в начале учебы в университете также должны пройти подготовку. И это не тривиальная тренировка. Это должно быть обучение, которое они считают важным, требующим серьезной оценки, поэтому они должны серьезно к нему относиться. И если преподаватели и студенты будут обучены, образование в послепандемийный период должно быть более успешным, чем вовремя COVID, и, кто знает, может быть, даже более успешным, чем до COVID.

По окончании пленарного заседания конференция продолжилась выступлениями в секциях, участники которых активно обсуждали наиболее актуальные проблемы и перспективы развития профессионального образования в цифровой среде, оптимизационное конфигурирование поведенческих траекторий и компетенций управленческих и функциональных кадров в критических ситуациях, развитие мировой экономики в период пандемии и цифровой трансформации, влияние пандемии на изменение технологий менедж-

мента современных компаний, вызовы современности и стратегия развития в условиях новой реальности.

По итогам работы конференции был сформулирован ряд теоретико-методологических выводов и практических рекомендаций, которые были опубликованы в сборнике научных трудов. Участники конференции предложили ряд актуальных и инновационных моделей, описывающих синергию экономики и экосистемы, и выделили институциональные особенности и внешнеэкономические аспекты экономики в условиях новой реальности.

Подводя итоги мероприятия, председатель организационного комитета конференции Игорь Викторович Шевченко, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Кубанского государственного университета, поблагодарил всех выступающих, участников и партнеров конференции за плодотворную совместную работу и конструктивный диалог.

Таким образом, пандемия COVID-19 стала одним из катаклизмов, несомненно, оказавших значительное влияние на хозяйствующие субъекты и мировую экономику целом. Прошло полтора года с тех пор, как мир столкнулся с коронавирусом. Вызов оказался весьма серьезным и экономикам отдельных стран потребуется немало усилий, чтобы восстановить утраченный потенциал и наверстать упущенное.

UDC 339.9

NEW PLATFORM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY — RENOVATION IN RUSSIA

*I.V. SHEVCHENKO, Doctor of Economics, Full Professor,
Dean of economic faculty, Kuban State University
e-mail: dean@econ.kubsu.ru*

*M.S. KOROBEYNIKOVA, Post-graduate
student World Economy and Management
Department, Kuban State University
e-mail: maria22@yandex.ru*

Abstract

The article is devoted to foreign economic activity of the Russian Federation and the international trade relations of the subjects of the Russian Federation. Authors notice that foreign economic activity — basically, business of the big regions, cities, companies, and commodity structure of export — consists of agricultural, mineral raw materials and fuel and energy products, wood and the metals stimulating economy and creation of workplaces abroad. The new legislative platform of foreign economic activity for business as an immediate renovation in Russia is necessary.

Keywords: *export, import, foreign trade activities, mechanisms of regulation, internal and foreign trade, the contra-*

diction of economic system, a legislative platform, renovation.

References

1. Federal Customs Service. The customs statistics. URL: <https://customs.gov.ru/>.
2. The federal law from 08.12.2003 N 164-FZ (Edition from 22.12.2020) "About bases of state regulation of the foreign trade activity". Documents.
3. *Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.* Ten years to commonwealth BRIKS: new mechanisms of regulation of the foreign trade relations. *Economy: theory and practice.* 2018. № 3 (51). P. 13—26.

UDC 339.54

WORLD DEVELOPMENT PRACTICE OF EXPORT GRAIN PRODUCTS SUPPLIES: STATUS AND PROSPECTS

*E.M. EGOROVA, Candidate of economic sciences (Ph. D.),
Associate Professor, Associate professor of World Economy
and Management Department, Kuban State University
e-mail: katie-egorov@mail.ru*

*A.E. GRIGORENKO, Master Degree
Student, World Economy and Management
Department, Kuban State University
e-mail: theriverthems@yandex.ru*

Abstract

The relevance of the article is due to the special role of the grain sector in the economy of each country and in the world economy as a whole, since the solution to the world problem of hunger and food security of countries depends on it. The object and subject of the study was the world grain export and instruments for regulating grain export supplies. The solution to the set goals and objectives is provided by a statistical analysis of the state of development of the world grain market and the dynamics of world production and supply of grain products by country.

Keywords: *world grain market, grain exporting countries, world ranking of grain supplies.*

References

1. Information agency «Finmarket». URL: <http://www.finmarket.ru/> (Accessed 03/06/2021).
2. World food prices hit a new high, exceeding the July 2011 level. URL: <https://www.fao.org/newsroom/detail/world-food-prices-reach-new-peak-since-july-2011/ru> (Accessed 03/06/2021).
3. Commodity Markets Commodity Outlook April 2020. URL: <https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets#2> (Accessed 09/02/2021).
4. TradeMap — List of exporters of cereals. Electronic resource. URL: <https://www.trademap.org/> (Accessed 03/06/2021).

UDC 339.5

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE IN THE KALININGRAD REGION IN THE CONTEXT OF GLOBAL INSTABILITY

I.A. ZAVOISKIKH, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor of the Department of Economics and management in agriculture, Kaliningrad branch of St. Petersburg State Agrarian University
e-mail: zavoy79@gmail.com

S.A. NOSKOVA, Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Associate Professor, Head of the Department of Economics and management in agriculture, Kaliningrad branch of St. Petersburg State Agrarian University
e-mail: s.a.noskova@mail.ru

A.G. NOSKOV, Lecturer of the Department of Agricultural Mechanization, Kaliningrad branch of St. Petersburg State Agrarian University
e-mail: a.g.noskov@mail.ru

Abstract

The article is devoted to the study of trends and features of the development of foreign trade in the Kaliningrad region during the period of global instability caused by the Covid-19 pandemic. Using official statistics data, it was determined that the decline in the indicators of foreign trade in goods and services took place within the framework of the level of decline in world trade predicted by the WTO as a whole. Changes in the export and import ratios have improved the balance of the foreign trade balance. The analysis of the commodity structure and the structure of services made it possible to identify the industries in which export and import indicators decreased to the greatest extent in 2020. The analysis confirmed that the pandemic is not a determining factor in the crisis state of foreign trade in the Kaliningrad region. Measures to boost the regional economy should be aimed at stimulating the development of processing industries, supporting the export of domestic products with high added value.

Keywords: foreign trade, export, import, pandemic, foreign trade balance, raw material potential.

References

1. *Arskiy A.A.* Problems of the formation of a comprehensive forecast of the dynamics of Russia's foreign trade activity taking into account the aspect of the COVID-19 pandemic. *Marketing and Logistics*. 2020. № 5 (31). P. 5—9.
2. *Kochubei E.I., Tishkin E.V.* Foreign economic development of the Russian Federation. *Modern Science*. 2020. № 4—3. P. 110—114.
3. *Sapunov A.V.* Analysis of trends in the development of Russia's foreign trade in a pandemic. *EGI*. 2021. № 2 (34).
4. *Khujatov M.B.* Analysis of the dynamics of foreign trade of the Russian Federation in the context of the COVID-19 pandemic. *Marketing and Logistics*. 2021. № 1 (33). P. 73—81.
5. Website of the Kaliningrad Regional Customs. URL: <https://koblt.customs.gov.ru/statistic/vneshnyaya-torgovlya-kaliningradskoj-oblasti>.
6. The website of the Central Bank of Russia. URL: http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/.

UDC 332.82

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE IMPLEMENTATION OF REGIONAL PROGRAMS FOR THE RENOVATION OF THE HOUSING STOCKS

A.N. SAFYANOV, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Vice-rector for scientific work, Associate Professor, Penza State University of Architecture and Construction
e-mail: safyanov.an@yandex.ru

K.I. STAROSTINA, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor, Associate Professor of Economics, organization and production management Department, Penza State University of Architecture and Construction
e-mail: starostina-kris@yandex.ru

Abstract

The article is devoted to the problems of the implementation of housing renovation programs in the regions. The authors dwell on the economic aspects of the implementation of the renovation program from the standpoint of efficiency for developers, determine the specifics of calculating the initial contract price for housing construction using the example of the Penza region and propose ways to increase the efficiency of the implementation of

regional renovation programs taking into account the interests of all participants.

Keywords: housing renovation, renovation program, housing stock, construction costs, regional program.

References

1. Urban Planning Code of the Russian Federation of December 29, 2004 N 190-FZ (as amended on July 2,

2021) (as amended and supplemented, entered into force on October 1, 2021). SPS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/.

2. Investment in fixed assets. Territorial body of the Federal State Statistics Service for the Penza Region. URL: <https://pnz.gks.ru/investments>.

3. The results of the development of the construction complex of the Penza region in 2020. Analytic note. Penza: Penzastat, 2021. 15 p.

4. New measures of state support spurred the growth of housing prices in Russia. Interfax. URL: <https://www.interfax.ru/russia/790180>.

5. The average actual cost of building one square meter of the total area of residential premises in residential build-

ings put into operation without extensions, superstructures and built-in premises. EMISS. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43242>.

6. Federal Law of 30.12.2020 No. 494-FZ «On Amendments to the Urban Planning Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation in order to ensure the integrated development of territories» SPS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_372677/.

7. The Housing and Utilities Fund spoke about new mechanisms for resettlement of emergency houses. Russian newspaper. URL: <https://rg.ru/2021/10/21/fond-zhkh-rasskazal-o-novyh-mehanizmah-rasseleniia-avarijnyh-domov.html>.

UDC 338.012

RUSSIA'S DIGITAL ECONOMY: FRONTIER TECHNOLOGIES, RISKS AND PRIORITIES

E.N. ALEXANDROVA, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate Professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: babenkoval@inbox.ru

Abstract

Pandemic and recession in 2020—2021 spurred the acceleration of digitalization in many countries of the world. Particular attention is paid to frontier technologies that affect economic processes and the development of other technologies. The article defines the limitations and prospects for the development of such technologies in the Russian economy. An overview of individual indicators characterizing the level of the digital economy in Russia is presented, the prospects for the development of digital platforms based on frontier technologies are outlined.

Keywords: *digital economy, frontier technologies, digitalization of the Russian economy.*

References

1. *Alexandrova E.N., Zabolotskaya V.V.* Development of the digital economy in small and medium-sized businesses: the experience of Vietnam. *Asia and Africa today*. № 3. 2021. P. 40—48.

2. *Bauer V.P., Eremin V.V., Smirnov V.V.* Digital platforms as a tool for transforming the global and Russian economy in 2021—2023. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. № 14 (1). 2021. P. 41—51.

3. Digital Trust Global Survey 2021. Key security is entering the maturity of the PWC. 2020. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/dti-2021/e-version-digital-trust-insights-2021-in-russian.pdf>.

4. *Korishcheva O.V.* Analysis of risks and threats to the competitiveness of the Russian Federation in the aspect of digitalization of the economy and economic security. *ETAP: economic theory, analysis, practice*. № 5. 2018. P. 78—85.

5. *Levchuk I.* Power of the digital economy. *Digi-*

talization trends. Official site of Huawei. URL: <https://huawei.ru/insights/sila-tsifrovoy-ekonomiki-trendy-tsi-frovizatsii/>.

6. *Titov B.* Russia: from digitalization to digital economy. URL: <http://stolypin.institute/institute/rossiya-ot-tsi-frovizatsii-k-tsifrovoy-ekonomike/>.

7. Trends and technologies 2030. Research results Digital Leader, PwC, IDC, CROC. URL: https://research.digitalleader.org/ru/trendstechnologies?utm_source=report&utm_medium=email&utm_campaign=mariana&utm_content=1906.

8. Digital Russia. New reality. Research by McKinsey Global Inc. July 2017. URL: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>.

9. Digital economy: 2021 a short statistical collection. G.I. Abd-Rakhmanova, K.O. Vishnevsky, L.M. Gokhberg et al. M. 2021. 124 p.

10. The digital economy and the risks of digital colonization. URL: <http://narodosnova.ru/2018/04/>.

11. *Chernyakov M.K., Chernyakova M.M.* Innovative risks of the digital economy. *National priorities of Russia*. № 4 (31). 2018. P. 63—68.

12. *De Stefano V.* The Rise of the "Just-in-Time Workforce": On-Demand Work, Crowdwork, and Labor Protection in the "Gig Economy". *Comparative Labor Law & Policy Journal*. 2015. Vol. 37. P. 471—504.

13. Digital 2020. URL: <https://wearesocial-net.s3-eu-west-1.amazonaws.com/wp-content/uploads/common/reports/digital-2020/digital-2020-global.pdf>.

14. Freire C. Diversification and Structural Economic Dynamics. UNU-Merit.MGSOG dissertation series, № 191. Boekenplan. Maastricht. 2017.

15. Technology and innovation report 2021. UNCTAD. 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tir2020_en.pdf.

16. UNCTAD. Digital Economy Report 2019 — Value Creation and Capture: Implications for Developing Coun-

tries. United Nations publication. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf.

UDC 331.103

DIGITALIZATION OF THE EDUCATIONAL PROCESS: SPECIFICATIONS OF TECHNICAL DIRECTIONS

*K.V. NAGAPETYAN, Assistant of Management Department,
Novosibirsk State Technical University
e-mail: nagapetyan@corp.nstu.ru*

Abstract

The article discusses the problems of introducing distance technologies into the work of educational organizations, which in the context of the pandemic is an urgent task for all Russian universities. The most difficult tasks of digitalization have been identified — the online streaming of laboratory work in the implementation of technical areas of training. On the example of Novosibirsk State Technical University, options for solving this problem are considered. The development of virtual analogues of laboratory work by the university is proposed.

Keywords: *Telecommuting (remote work), faculty, distance learning technologies, technical areas of training, laboratory work, COVID-19 pandemic.*

References

1. Abramov R.N., Gruzdev I.A., Terentyev E.A., Zakharova U.S., Grigorieva A.V. University teachers and digitalization of education: on the eve of distance force majeure. University management: practice and analysis. 2020. 24 (2). P. 59—74. URL: <https://doi.org/10.15826/umpa.2020.02.014>.
2. Adova I.B. Modeling scenarios for the transformation of staffing in higher education in the context of economy digitalization: concepts and instrumental solutions: monograph / I.B. Adova [et al.] M.: Ruscience, 2022. 323 p.
3. Babin E.N. Practice of implementation of learning management systems: remotestation technologies to help teachers. University management: practice and analysis. 2017. Vol. 21, № 5. DOI: 10.15826/umpa.2017.05.066.
4. Baeva M.A. Distance Learning: The Historical Path to MOOCs / M.A. Baeva, A.F. Smyk. Higher education in Russia. 2018. № 4, Vol. 27. P. 156—166. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32834847> (Accessed: 10.04.2021).
5. Vyushkina E.G. Massive open online courses: theory, history, prospects of use. Vyushkina E.G. Izv. Sarat. University New. ser. Ser. Philosophy. Psychology. Pedagogy. 2015. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/massovye-otkrytye-onlayn-kursy-teoriya-istoriya-perspektivy-ispolzovaniya> (Accessed: 04.11.2021).
6. Zakharova U.S. Production of MOOCs at the university: goals, achievements, barriers / U. S. Zakharova. University management: practice and analysis. 2019. № 23 (4). P. 46—68. DOI: 10.15826 / umpa.2019.04.028.
7. Kazak M.A. Management of the transition to a remote way of realizing the educational process: the experience of Kaluga State University. M.A. Kazak, T.V. Belinskaya, I.P. Krasnoshchechenko. University management: practice and analysis. 2020. Vol. 24, № 2. P. 75—91. DOI: 10.15826 / umpa.2020.02.0153.
8. Methodical recommendations for conducting practical exercises and organizing independent work of students. URL: https://rgsu.net/netcat_files.pdf (Accessed: 2.11.2021).
9. Maslakova E.S. History of the development of distance learning in Russia. Theory and practice of education in the modern world: materials of the VIII Intern. scientific. conf. (St. Petersburg, December 2015). St. Petersburg: Own publishing house, 2015. P. 29—32. URL: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/185/9249/> (Accessed: 01.11.2021).
10. Nagapetyan K.V. Remote work experience in the context of a pandemic and prospects for its further implementation. K.V. Nagapetyan, T.G. Ozernikova. Labor Economics = Russian Journal of Labor Economics. 2021. Vol. 8, № 2. P. 201—218. DOI: 10.18334 / et.8.2.111779.
11. Portal of Federal State Educational Standards of Higher Education URL: <http://fgosvo.ru/fgosvo/151/150/24> (accessed: 1.11.2021).
12. Rudakov V.N. Differences in the position of the teaching staff of universities by age groups. Information and analytical materials based on the results of statistical and sociological surveys — issue № 13. 2020. URL: https://www.hse.ru/data/2020/12/03/1354616421/release_13_2020.pdf (Accessed: 25.10.2021).
13. Smirnova A.S. Organization of distance learning in a pandemic. Bulletin of the Amur State University. Sholem Aleichem. 2020. № 4 (41). P. 93—100. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-distantsionnogo-obucheniya-studentov-v-usloviyah-pandemii> (Accessed: 05.11.2021).
14. Tarasova A.V. Historical overview of distance learning in Russia and abroad. Professional education in Russia and abroad. 2021. № 1 (41). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskiy-obzor-distantsionnogo-obucheniya-v-rossii-i-za-rubezhom> (Accessed: 04.11.2021).
15. Federal Law «On Education in the Russian Federation» dated December 29, 2012 № 273-FZ (as amended on February 17, 2021). URL: <http://zakon-ob-obrazovanii.ru/> (Accessed: 3.11.2021).

UDC 336.76

NON-COMPLIANCE BY RESIDENTS AND NON-RESIDENTS WITH THE REGULATIONS OF CURRENCY LEGISLATION: ADMINISTRATIVE — LEGAL ASPECT ISSUES

*R.V. SAMOKHIN, Candidate of economic sciences (Ph. D.), Associate professor of Customs and International Relations Department, Novorossiysk Institute (branch) of Moscow Humanitarian Economic University (MHEU)
e-mail: r.samoxin2010@yandex.ru*

*E.V. KHARAKHODI, Student of the Department of Customs and International Relations Department, Novorossiysk Institute (branch) of Moscow Humanitarian Economic University (MHEU)
e-mail: ekharakhodi@gmail.com*

Abstract

At the global level of trade, with the predominance of the extractive industries, legal regulation of the use of currency becomes paramount.

Foreign exchange legislation — combating money laundering abroad. However, liability for non-compliance reflects the mandatory procedure for applying within strict limits of measures, when it is Russian companies that are responsible for the slightest deviations, although in most cases this is due to the fault of a non-resident.

Excessive costs and risks of national business limit the country's competitiveness in the world arena, hinder the growth of entrepreneurship and the country's economy.

Keywords: *currency, foreign exchange legislation, residents, non-residents, world trade, liability.*

References

1. *Krokhina Y.A.* Currency law. Moscow: Yurayt, 2019. 400 p.
2. *Krokhina Y.A.* Foreign exchange regulation and foreign exchange control. Moscow: Yurayt, 2019. 231 p.
3. News of the customs «Virtual customs». URL: <http://vch.ru/> (Accessed: 17.09.2021).
4. Section «Frequently Asked Questions» of the Federal Tax Service of Russia. URL: <https://www.nalog.ru> (Accessed: 06.09.2021).
5. *Ruchkina G.F.* Currency law. M.: Yurayt, 2020. 198 p.
6. *Stepanchenko A.V.* Legal regulation of civil circulation of foreign currency in the Russian Federation. Moscow: Prospect, 2019. 160 p.
7. *Tedeev A.A.* Implementation of the application of the legislation of the Russian Federation governing financial activities. Currency legislation. Moscow: Yurayt, 2020. 168 p.

UDC 65.01

ENTERPRISE FINANCE: POSSIBLE RISKS OF THE CUSTOMER WHEN OUTSOURCING ACCOUNTING

*M.E. ORDYNSKAYA, Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Associate Professor, Associate Professor of Accounting and Finance Department, Adyghe State University
e-mail: marina26577@rambler.ru*

*R.A. TKHAGAPSO, Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Associate Professor, Associate Professor of Accounting, Auditing and Automated Data Processing Department, Kuban State University
e-mail: rusjath@mail.ru*

*I.G. TKHARKAKHOVA, Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Associate Professor, Associate Professor of Accounting and Finance Department, Adyghe State University
e-mail: panzhenskaya1982@gmail.com*

*D.I. PONOKOVA, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor, Associate Professor of Accounting and Finance Department, Adyghe State University
e-mail: d-ponokova@mail.ru*

Abstract

The purpose of the article is to determine the essence, classification, methods of reducing and the degree of influence of accounting risks on the organization when it comes to outsourcing.

Based on the scientific methods the following classification criteria and types of risks for the customer are identified. The causes and consequences of the occurrence of the proposed risks are determined.

The practical importance of improving the classification of risks in outsourcing accounting is to assist the parties with contractual relations in developing strategies of economic activity.

Keywords: *outsourcing, classification of risks, types of risks, external specialist, customer company, methods of risk reduction.*

References

1. *Borkova E.A.* Analysis of the development of IT outsourcing in Russia taking into account the risks of its use. *Borkova E.A., Manzhukova D.T., Medvedeva N.D.* St. Petersburg Economic Journal. 2019. № 3. P. 131—138.
2. *Vlasova N.V.* Building an effective system of business processes of an enterprise through an outsourcing mechanism. *Vlasova N.V., Gorbatenko E.N., Novokupova*

I.N. Fundamental Research. 2015. № 10-1. P. 144—148.

3. *Lukoshevichus G.A.* Risks and advantages of HR outsourcing. *Lukoshevichus G.A. Scientific Review. Series 1: Economics and Law.* 2016. № 6. P. 132—138.

4. *Mityushnikova A.I.* Risk management in investment and construction activities. *Mityushnikova A.I., Kozlovsky A.V. Economics and Entrepreneurship.* 2021. № 7 (132). P. 1249—1254.

5. *Amaka E.M., Alio F.* Outsourcing Accounting Functions: Risks and Benefits. *International Journal of Academic Management Science Research (IJAMSR).* 2020. Vol. 4 (10). P. 3—7.

6. *Krell E.* Finance and accounting outsourcing: making an informed decision. *CMA Management.* 2007. Vol. 81(7). P. 38—40.

7. *Lamminmaki D.* Accounting and the management of outsourcing: An empirical study in the hotel industry. *Management Accounting Research.* 2008. Vol. 19. P. 163—181.

8. *Aman A.* Managing Relational Risks in Accounting Outsourcing: Experiences of Small Firm. *World Applied Sciences Journal.* 2011. Vol. 15(1). P. 56—62.

9. *Desai R.V.* Finance And Accounting Outsourcing: Three Studies Related To The Ethical And Economic Dimensions Of Accounting Outsourcing. *Electronic Theses and Dissertations, 2004—2019.* 2007. 3138. URL: <https://stars.library.ucf.edu/etd/3138>.

10. *Bierstaker J., Chen L., Christ M.H., Ege M., Mintchik N.* Obtaining assurance for financial statements audits and control audits when aspects of the financial reporting process are outsourced. *Auditing: A Journal of Practice & Theory.* 2013. Vol. 32. P. 209—250.

11. *Espenlaub S., Nicholson B., Jones J.* Transaction costs and control of outsourced accounting: case evidence from Britain and India. *Management and Accounting Research.* 2006. Vol. 17 (3). P. 238—258.

12. *Gilley K.M., Rasheed A.* Making more by doing less: An analysis of outsourcing and its effects on firm performance.

Journal of Management. 2000. Vol. 26(4). P. 763—790.

13. *Höglund H., Sundvik D.* Financial reporting quality and outsourcing of accounting tasks: Evidence from small private firms. *Advances in accounting.* 2016. Vol. 35. P. 125—134.

14. *Hafeez A., Andersen O.* Factors Influencing Accounting Outsourcing Practices among SMEs in Pakistan Context: Transaction Cost Economics (TCE) and Resource-Based Views (RBV) Prospective. *International Journal of Business and Management.* 2014. Vol. 9 (7). P. 19—32.

15. *Kamyabi Y., Devi S.* Outsourcing of accounting functions in the context of SMEs in emerging economies: Transaction cost economics perspective. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences.* 2011. Vol. 5 (11). P. 1696—1703.

16. *Elharidy A.M., Nicholson B., Scapens R.* The embeddedness of accounting outsourcing relationships. *Qualitative Research in Accounting & Management.* 2013. Vol. 10 (1). P. 60—77.

17. *Everaert P., Sarens G., Rommel J.* Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting. *Small Business Economics.* 2010. Vol. 35 (1). P. 93—112.

18. *Narvas J.M.* 4 Reasons for Finance and Accounting Outsourcing in 2019. URL: <https://www.dvphilippines.com/blog/4-reasons-for-finance-and-accounting-outsourcing-in-2019>.

19. Nearly 80 Percent of Companies That Outsource Accounting Are Likely to Refer Their Accountants. According to New Survey From Bill.com and CPA.com. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20180724005571/en/80-Percent-Companies-Outsource-Accounting-Refer-Accountants>.

20. Accounting outsourcing market trends in Russia. URL: <https://schneider-group.com/en/news/accounting-outsourcing-market-trends-in-russia/>.

21. Leading accounting outsourcing firms in Russia 2019, by turnover. URL: <https://www.statista.com/statistics/1023133/russia-leading-accounting-outsourcing-firms-by-turnover>.

UDC 331.5

BASIC PROBLEMS OF UNEMPLOYMENT CHANGES IN THE LABOR MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE WAYS OF THEIR SOLUTION

V.V. KRILOVA, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor of Economic, finance and accounting Department, The Novomoskovsk institute (branch) Mendeleev University of Chemical Technology of Russia
e-mail: valechka_krilova@mail.ru

Abstract

Unemployment in the labor market arises in natural and forced forms for different reasons. The main factors of unemployment increase are researched: internal (changes of products demand and branches support from government) and external (economic sanctions, the pandemic COVID-19). Unemployment analysis of Russian districts has demonstrated its increase in 2020. The unemployment decrease measures and instrument of their realization are developed for stabilization of employment situation and increase in competitiveness of enterprises.

Keywords: unemployment forms, labor market, reasons and factors of unemployment increase.

References

1. Unemployment. Wikipedia. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Unemployment> (Accessed 13.10.2021).
2. *Korolev A.A.* Unemployment in Russia and fighting methods with it. *Modern scientific researches and developments.* 2017. № 4. P. 295—300.

3. Corporate governance. EuroChem. URL: <https://www.eurochemgroup.com/ru/about-us/corporate-governance/> (Accessed 13.10.2021).

4. *Pazdnikova N.P., Glazkova N.G., Buresh D.S.* COVID-19: influence new type of coronavirus infection. M.: Fnalitics Rodis, 2020. 181 p.

5. Labor resources. Federal service of government sta-

tistic. URL: https://rosstat.gov.ru/labour_force (Accessed 13.10.2021).

6. Economic sanctions opposite Russia [RF]: reasons, analysis, roster, consequences. Economic sanctions. 5.08.2014. URL: http://weic.info/ekonomicheskije_statii/ekonomicheskije_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia (Accessed 13.10.2021).

UDC 331.1:331.55

CRITERIA FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF OPTIMIZING THE PROCESS OF IN-HOUSE TRAINING

*A.V. CHERNOVA, Leading business analyst at Magnit Information Technology LLC
e-mail: nastya_31011998@mail.ru*

*E.L. KUZNETSOVA, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor of Theoretical Economy Department, Kuban State University
e-mail: Kuz_Elen@mail.ru*

Abstract

This article highlights three blocks of business process performance indicators and describes their role on the example of the business process of in-house training, highlights the most important aspects that determine the features of evaluating the optimization of the staff development process. The criteria necessary for evaluating the optimization of the business process of in-house training are outlined, peculiarities, vulnerabilities are identified and their role for business is disclosed.

Keywords: *business processes, optimization efficiency assessment, business process efficiency, in-house training, employee qualification, mobile training, business process efficiency indicators, qualitative and quantitative indicators of efficiency assessment.*

References

1. *Varzunov A.V., Torosyan E.K., Sazhneva L.P.* Analysis and management of business processes. SPb.: ITMO University. 2016. 163 p.
2. *Gromov A.I.* Business process management: modern methods. Lyubertsy: Yurayt, 2016. 367 p.
3. *Gushchin V.A.* FMCG. How to establish business processes, bypass competitors, integrate into the matrix and gain a foothold on the shelf. SPb.: Peter, 2019. 84 p.
4. *Dubinina N.A.* Indicators for assessing business processes of an enterprise. Bulletin of the Perm University. 2016. 2 (29). P. 179—191.
5. *Nelis J.* Business Process Management: A Practical Guide to Successful Project Implementation. SPb.: Symbol-plus. 2015. 512 p.
6. *Soroka V.A.* Criteria for evaluating the effectiveness of in-house training. VA Soroka. M., 2009. 24 p.

UDC 331.108

A COMPREHENSIVE APPROACH TO IMPROVING THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF DIGITAL ENTERPRISES IN THE DIGITAL ECONOMY

*O.A. LYMAREVA, Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Associate Professor, Associate Professor of Enterprise Economics, Regional and Personnel Management Department, Kuban State University
e-mail: olga.lymarewa@yandex.ru*

*I.F. DEDKOVA, Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Associate Professor, Associate Professor of Enterprise Economics, Regional and Personnel Management Department, Kuban State University
e-mail: inna-dedkova@yandex.ru*

Abstract

The article examines the features of the organizational culture for remote employees, which has a number of differences, which requires a special approach to personnel management of digital enterprises. The author's comprehensive approach to improving the organizational culture at service enterprises is proposed, taking into account the peculiarities of remote work — it combines socio-psychological aspects and organizational and managerial

aspects, which allows influencing all areas of employee interaction in the organization.

Keywords: *personnel management, organizational culture, remote employees, digital sphere.*

References

1. *Goncharova A.G., Zibrova N.M.* The influence of organizational culture on the efficiency of the enterprise.

In the collection: Actual problems of the development of socio-economic systems: theory and practice. Collection of scientific articles of the 11th International Scientific and Practical Conference. edited by E.A. Bolycheva. Kursk. 2021. P. 71—74.

2. *Poddubnaya M.N.* IT technologies in international business. In the collection: Economic development of Russia in a pandemic: the anatomy of self-isolation, global lockdown and online future. Materials of the International Scientific and Practical Conference. Kuban State University. 2021. P. 146—151.

3. *Litvinsky K.O., Vukovich G.G., Nikitina A.V., Lobanova V.V.* Personnel management practice in compa-

nies: features of search and selection of remote employees. Economics of sustainable development. 2021. № 3 (47). P. 180—183.

4. *Chernaya V.V., Ilyina T.V.* Personnel motivation as a factor of personnel security in the organization. In the collection: Integration of sciences — 2021: Materials of the International Scientific and Practical Conference. Krasnodar, 2021. P. 99—103.

5. *Khendogiy A.E.* Introduction of an effective system of corporate culture and its impact on the strategic development of a hotel enterprise. Economics and Business: theory and practice. 2021. № 5—3 (75). P. 163—170.

UDC 331.1

A SYSTEMATIC APPROACH TO THE MODERNIZATION OF CAREER PLANNING AND DEVELOPMENT IN THE PUBLIC SERVICE SYSTEM

E.A. DERKACHEVA, Candidate of economic Sciences, Associate Professor of Industry and Project Management Department, Kuban State Technology University
e-mail: derkacheva_elenabk@bk.ru

A.A. KOZLOVSKAYA, Master's student of Enterprise Economics, Regional and Personnel Management Department, Kuban State University
e-mail: Kozlovskaya050897@mail.ru

E.A. STEPANOVSKAYA, Master's student of Enterprise Economics, Regional and Personnel Management Department, Kuban State University
e-mail: ekaterina_stepanovskaya@mail.ru

Abstract

The formation of an effective model of planning and career development of civil servants requires the application of a systematic approach to its modernization. It allows us to consider the procedures for planning and career development in combination with other elements of the personnel management system in public administration, taking into account the specifics and logic of interaction of various subjects of the process under study. Based on empirical research, the article outlines the consequences of the current system of career planning and development in the civil service. From the standpoint of a systematic approach in the structure of the career planning and development model in the civil service system, system elements are identified; a list of tasks solved by various subjects of career planning and development is formulated; the author's model of planning and career development of a civil servant is presented.

Keywords: *civil servant, career planning and development, modernization, systematic approach, labor efficiency.*

References

1. *Averin A.N.* Municipal social policy and training of municipal employees. Moscow: Flint, 2005. 93 p.

2. *Bayteryakov S.V., Baryshnikova A.V., Kopyt V.K., Filippova A., Shubina D.O.* Personnel policy in the civil service: current problems and necessary changes / edited

by M.S. Shklyaruk; M.: Accounts Chamber of the Russian Federation, Center for Advanced Management Solutions, 2021. 118 p.

3. *Vasiliev I.G.* Career as a factor of professional development of state employees. Autoref. diss. ... Candidate of Social Sciences. M., 1999. URL: <https://search.rsl.ru/record/01000219960> (Accessed: 11.09.2021).

4. International standard ISO 9000:2000. Quality management systems. Basic provisions and dictionary. URL: <https://iso-management.com/wp-content/uploads/2018/09/ISO-9000-2015.pdf> (Accessed: 10/15/2021).

5. Official website of the Krasnodar Territory administration. URL: <https://admkrain.krasnodar.ru/> (Accessed: 08.10.2021).

6. *Popov A.V.* Features of career development management of public servants. Bulletin of the Adygea State University. Series 1: Regional studies: philosophy, history, sociology, jurisprudence, politics, cultural studies. 2012. № 2. P. 32—46.

7. Management of career growth of state civil servants: monograph. Edited by A.Ya. Kibanov. M.: INFRA-M, 2015. 246 p.

8. *Fatkhutdinov R.A.* Strategic management. M.: Delo, 2005. 448 p.

9. *Chernikova A.G., Hakobyan D.A.* Theory of generations as a basis and superstructure of HR management. IMSIT Bulletin. 2018. № 1 (73). P. 22—26.

UDC 338.24

ADAPTATION OF ADVANCED PRACTICE OF JAPAN FOR DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE FOR SMES SUPPORTING IN KRASNODAR KRAI (PART 1)

*V.V. ZABOLOTSKAYA, Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Associate professor of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*A.K. KOCHIEVA, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate professor of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: akadeh@yandex.ru*

*T.S. SHAKIROVA, Master Degree Student, Department of World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: tanya-shakirova@mail.ru*

Abstract

The first part of the article presents the results of the study of the modern model of support and development of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Japan. The authors studied the main institutions and forms of support, directions and measures for the development and support of SMEs in Japan. The authors paid special attention to the study of anti-crisis measures to support the SME sector in Japan during the pandemic of the new coronavirus infection (COVID-19).

Keywords: Japan, small and medium-sized enterprises, development and support institutions, financial and credit support, credit guarantees, credit insurance.

References

1. *Versotsky R.R.* Foreign experience in supporting small and medium-sized businesses and the possibility of its application in modern Russia. Management consulting. 2019. № 7. P. 108—114.
2. *Veshkin Yu. G., Avagyan G.L.* Banking systems of foreign countries: A course of lectures. M.: Economist, 2004. 400 p.
3. *Zabolotskaya V.V., Bogdantsova O.V.* Dynamics of development of small and medium-sized businesses in Russia. Economy: theory and practice. 2019. 338.24 3 (55). P. 78—86.
4. *Zabolotskaya V.V., Foschan G.I., Shakirova T.S.* Evaluation of the effectiveness of regional financial support and forecasting employment in the small and medium-sized business sector of the Krasnodar Territory. Economics: theory and practice. 2021. 338.24 2 (62). P. 48—60.
5. Small and Medium Business as a Factor of Economic Growth in Russia / Institute of Economics. politicians to them. E.T. Gaidar. M.: Publishing house of the Institute of Gaidar, 2019. 308 p.
6. *Svetov M.* Anti-crisis measures to support citizens and businesses in different parts of the world are being taken very differently. URL: <https://newizv.ru/article/general/01-04-2020/kto-vo-cto-gorazd-kak-raznye-strany-mira-boryutsya-s-krizisom> (Accessed: 12.11.2021).
7. *Titov B.* Small and Medium Business Sector: Russia and the World. URL: <https://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf> (Accessed: 12.11.2021).
8. COVID-19: Japanese Government Financial Assistance Measures. URL: <https://www.whitecase.com/publications/alert/covid-19-japanese-government-financial-assistance-measures> (Accessed: 12.11.2021).
9. *Hironaka C., Zariyawati M.A. Diana-Rose F.* A Comparative Study on Development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Japan and Malaysia. Saudi Journal of Business and Management Studies. 2017. Vol. 2. P. 357—374.
10. Japan Finance Corporation Guide to the Operations of the Small and Medium Enterprise (SME) Unit 2020. URL: https://www.jfc.go.jp/n/english/sme/pdf/jfc2020e-sme_web.pdf (Accessed: 11.11.2021)
11. Japan. Government and institution measures in response to COVID-19. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/japan-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html> (Accessed: 12.11.2021).
12. *Kuwahara, S., Yoshino N., M. Sagara M., Taghizadeh-Hesary F.* Role of the Credit Risk Database in Developing SMEs in Japan: Lessons for the Rest of Asia. ADBI Working Paper 547. 2015. Tokyo: Asian Development Bank Institute. URL: <http://www.adb.org/publications/role-credit-risk-database-developing-smes-japan-lesson-srest-asia/> (Accessed: 11.11.2021).
13. SME Support Japan. URL: <https://www.smrj.go.jp/english/about/> (Accessed: 12.11.2021).
14. The Policy Environment for Promoting SMEs in Japan. URL: file:///Users/annakocieva/Downloads/SME-2007-5-The_Policy_Environment_for_Promoting_SMEs_in_Japan-Yoshimura-Kato.pdf (Accessed: 12.11.2021).

CONCENTRATION LEVEL OF WHOLESALE SEGMENT PARTICIPANTS ON THE RUSSIAN PHARMACEUTICAL MARKET

*O.A. AREFKINA, Master's student of
Economics and Entrepreneurship Department,
Volgograd State Technical University
e-mail: arefkina.olga2016@yandex.ru*

*S.I. ZHARKOVA, Master's student of
Economics and Entrepreneurship Department,
Volgograd State Technical University
e-mail: zharkova1409@yandex.ru*

*I.V. KOVALENKO, Master's student of
Economics and Entrepreneurship Department,
Volgograd State Technical University
e-mail: irena110377@yandex.ru*

Abstract

The article analyzes the processes of formation and development of the wholesale segment of the Russian pharmaceutical market at the federal level, as a result of which it was revealed that the concentration level of the wholesale segment affects the formation of its structure. As a result of the study, it was revealed that there is a fairly high level of competition in the wholesale segment on the Russian pharmaceutical market, and there is several dozen market participants, the number of which is decreasing every year.

Keywords: Russian pharmaceutical market, wholesale segment, pharmaceuticals, market concentration level.

References

1. *Arefkina O.A.* Specificity of the formation and development of pharmacy chains on the Russian pharmaceutical market. *Expert: theory and practice.* 2019. № 2 (2). P. 16—18.
2. *Glazkova O.S.* Features of marketing management of the distribution of drugs with a short shelf life. *Marketing in Russia and abroad.* 2021. № 3. P. 81—88.
3. *Gorlov V.V., Surat V.I.* Cost management and organization of internal control at the enterprise: monograph. M: Dashkov and K, 2021. 340 p.
4. *Evstratov A.V., Dmitriev A.S.* On the formation of export orientation in the Russian pharmaceutical market. *Russian Foreign Economic Bulletin.* 2020. № 7. P. 25—35.
5. *Evstratov A.V., Pushkarev O.N., Goncharova A.E.* Analysis of the processes of mergers and acquisitions in the global pharmaceutical market. News of the Volgograd State Technical University. 2017. № 2 (197). P. 47—53.
6. *Evstratov A.V., Ignatieva V.S.* The main directions of activity of subjects of the pharmaceutical market of the Russian Federation. *Economics: theory and practice.* 2016. № 1 (41). P. 35—40.
7. *Zipunnikova A.A., Zharkova S.I., Kovalenko I.V.* Formation of the structure of the Russian pharmaceutical market in the pharmacy segment. *Izvestiya of the Institute of Control Systems of SSEU.* 2020. № 2 (22). P. 121—125.
8. *Izmailov A.M., Zipunnikova A.A.* The structure of the pharmaceutical market: concentration of participants and industry specificity. *Paradigms of management, economics and law.* 2020. № 1 (1). P. 106—113.
9. *Krivtsov A.I., Izmailov A.M., Zastupov A.V., Evstratov A.V.* The impact of digitalization on the development of the pharmaceutical industry. *Intellect. Innovation. Investments.* 2019. № 3. P. 19—26.
10. *Oleinikova T.A., Kovalenko I.V., Zharkova S.I.* The level of concentration of participants in the pharmacy segment in the Volgograd pharmaceutical market. *Paradigms of management, economics and law.* 2021. № 1. P. 137—145.
11. *Sidorchuk R.R., Glazkova O.S.* Marketing aspect of drug labeling in the countries of the European Union and the Russian Federation. *International research journal.* 2021. № 4-4 (106). P. 153—157.
12. *Sholomitskaya M.M.* Evaluation of the efficiency of commercialization of the results of intellectual activity in pharmaceutical organizations. *Economics and banks.* 2020. № 2. P. 77—86.

UDC 330.341

**ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF PANDEMIC:
ANATOMY OF SELF-ISOLATION, GLOBAL LOCKDOWN AND ONLINE-FUTURE**

*L.V. PONOMARENKO, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: ludashka86@mail.ru*

Abstract

The article examines theoretical and methodological opinions and judgments regarding the economic development of Russia in the context of the pandemic, the impact of general self-isolation on various spheres of activity and the online future of the world. The scientific research and works carried out by the participants of the international

scientific and practical conference "Economic Development of Russia in the Pandemic: Anatomy of Self-Isolation, Global Lockdown and Online Future" are analyzed. The conclusion about the need to expand scientific research in the stated field of knowledge is substantiated.

Keywords: *Russian economy, pandemic, self-isolation, lockdown, online future, sanctions, innovation systems, world economy.*

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке, не представленные к рассмотрению в другие журналы.

Журнал выходит 4 раза в год. Сроки приема статей:

в №1 — до 15 февраля;

в №2 — до 15 мая;

в №3 — до 15 сентября;

в №4 — до 15 ноября.

Сроки приема статей могут быть сокращены редакцией при досрочном достижении предельного объема номера журнала.

В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного автора.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень — не менее 90 %.

Максимальный объем статьи — 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п. л.), минимальный — 0,5 п.л. (10 стр. А4).

Статьи публикуются только при положительной рецензии. Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги — 600 р. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высылаемому автору при включении статьи в очередной номер.

Плата за публикацию не взимается с:

– аспирантов очной формы обучения (бюджет) при предоставлении оригинала справки из отдела аспирантуры вуза;

– членов редакционного совета, редакционной коллегии и редакции журнала «Экономика: теория и практика».

мика: теория и практика».

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (*прил. 1*).

Сведения об авторах должны содержать следующие элементы (*прил. 2*).

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5—7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (*прил. 3*). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках. Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля — 2,0 см; ориентация — книжная; шрифт — Times New Roman, выравнивание — по ширине; кегль — 14; межстрочный интервал — 1,5; абзацный отступ — 1, 2 см. Автоматический перенос, зона переноса — 1 см, максимальное число переносов подряд — 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Статьи направлять в электронном виде: *Фамилия автора_статья.doc* и *Фамилия автора_анкета.doc* по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

Редакция

ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Э.Н. Терещенко, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. Иванова, аспирант кафедры финансов и кредита, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость её реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только переходом мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: *мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.*

ТЕКСТ СТАТЬИ**Библиографический список**

1. *Ильшева Н.Н., Ильменская А.В.* Применение консолидированной отчётности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // *Международный бухгалтерский учёт.* 2009. № 2. С. 37—41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166.
3. *Прудникова А.А.* Инвестиции в условиях открытой экономики // *Проблемы прогнозирования.* 2007. № 3. С. 140—146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006.
5. Указание Банка России от 16.01.2004 № 1376-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчётности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации», зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2004 № 5488.

UDC 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

E.N. Tereshchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of chair of World economy, Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

A.A. Ivanova, graduate student of chair the Finance and the credit, Kuban State Agrarian University

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

The article identifies the problems of action-ing of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is-etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency*

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups // *International Accounting*. 2009. № 2. P. 37—41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № A-02/5-166 dated 20.03.2008.
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3. P. 140—146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries / ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.
5. Direction of the Central Bank of Russia №. 1376-U dated 16.01.2004 «On the List, Forms and Procedure of Drawing up and Submission of the Forms of Reports of Credit Organizations to the Central Bank of the Russian Federation», registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 23.01.2004 № 5488.

В редакцию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, Имя, Отчество

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась. В другие журналы на рассмотрение не представлена.

С публикационной этикой журнала ознакомлен(ы). С условиями публикации согласен(ны).

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: индекс, город, улица, дом, квартира).

Дата Ф.И.О. автора(ов)

АНКЕТА АВТОРОВ

1. Фамилия Имя Отчество;
2. Место работы (учёбы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов — программа и курс);
3. Должность;
4. Учёная степень;
5. Учёное звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата Подпись

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК
в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка.
Общие требования и правила составления»**

Статья в журнале

Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 7—26.

Книга, монография

Мотовилов А.Н., Погодина Р.Ф. Инвестиционный потенциал региона. СПб: Питер, 2015. 180 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2011. 345 с.

Автореферат диссертации

Андреев С.В. Совершенствование налогового стимулирования малого инновационного предпринимательства: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2012. 40 с.

Тезисы доклада

Владимирова А.П. Факторы, влияющие на экономическую безопасность региона // Тезисы докладов V международной научно-практической конференции. М.: МГУ, 2010. С. 253—259.

Переводное издание

Кэмпбелл В.Ф. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях глобализации: пер. с англ. М.: Экономика, 2014. 282 с.

Раздел книги

Нечаев А.Б. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий // Инвестиционная привлекательность предприятия. М.: Экономика, 2011. С. 12—34.

Раздел отдельного тома многотомного издания

Иванов С.В. Управление маркетинговыми инновациями // Управление инновациями. М.: Прогресс, 2012. Т. 2. С. 120—163.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Малое предпринимательство в России. М.: Росстат, 2012. 120 с.

Электронные ресурсы

Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.05.2020).