

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Монография

Чебоксары Издательский дом «Среда» 2022 УДК 08 ББК 94.3 С83

Коллектив авторов:

И. Р. Ашрафзянов, С. В. Беляева, Р. III. Бутаев, А. В. Васильев, А. П. Вострова, З. М. Дзокаева, О. В. Иовлева, И. М. Казибеков, Н. А. Казибекова, М. М. Киреева, Т. С. Кочеткова, О. К. Луховская, А. Ю. Межова, В. К. Плисов, В. А. Руденко, А. И. Сайфуллин, Д. С. Сизых, Н. В. Сизых, Л. И. Солдатова, Ю. Н. Соловьева, Н. В. Фомина, И. Ф. Ярулин

Рецензенты:

Дмитрий Васильевич Машин, канд. экон. наук, член-корреспондент РАЕН, приглашенный преподаватель и член ГЭК РЭУ им. Г.В. Плеханова; Оксана Ивановна Радина, д-р экон. наук, профессор Филиала ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в г. Новошахтинске

Редакционная коллегия:

Елена Анатольевна Астраханцева, главный редактор, канд. экон. наук, доцент, проректор по научной работе Казанского кооперативного института (филиала) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

С83 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты: монография / А. И. Сайфуллин, А. Ю. Межова, А. В. Васильев и др.; гл. ред. Е. А. Астраханцева; Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации». — Чебоксары: Среда, 2022. — 172 с.

ISBN 978-5-907561-70-0

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей экономического развития. Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров, юристов других работников предприятий организаций, И представителей органов государственной власти местного самоуправления, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

Материалы представлены в авторской редакции. Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

- © Коллектив авторов, 2022
- © Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации», 2022
- © Издательский дом «Среда», 2022

ISBN 978-5-907561-70-0 DOI 10.31483/a-10369

Авторский коллектив

Сайфуллин Аяз Ильшатович – старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, УВО «Университет управления «ТИСБИ», Россия, Казань, – *глава 1*.

Межова Александра Юрьевна — канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита, $\Phi \Gamma EOY BO$ «Алтайский государственный университет», Россия, Барнаул, — *глава 2*.

Васильев Алексей Витальевич – аспирант УВО «Университет управления «ТИСБИ», Россия, Казань, – *глава 3*.

Руденко Виктория Алексеевна — канд. экон. наук, старший научный сотрудник лаборатории прикладной эконометрики, ФГБУН «Центральный экономико-математический институт РАН», Россия, Москва, — глава 4.

Сизых Дмитрий Сергеевич – канд. техн. наук, доцент департамента финансового менеджмента Высшей школы бизнеса, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Россия, Москва, – глава 5 (в соавторстве).

Сизых Наталья Васильевна — канд. техн. наук, доцент департамента математики, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Россия, Москва, — глава 5 (в соавторстве).

Ашрафзянов Ильшат Радивович – помощник судьи; аспирант кафедры теории и истории государства и права ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Россия, Казань, – *глава 6*.

Ярулин Илдус Файзрахманович – д-р полит. наук, профессор, ведущий научный сотрудник Высшая школа международных исследований и дипломатии, ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет», Хабаровск, Россия, – *глава 7 (в соавторстве)*.

Соловьева Юлия Николаевна – аспирант, Высшая школа международных исследований и дипломатии, ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет», Россия, Хабаровск, – глава 7 (в соавторстве).

Иовлева Ольга Владимировна — канд. экон. наук, доцент кафедры логистики и коммерции, ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Россия, Екатеринбург, — *глава 8*.

Солдатова Любовь Ивановна — канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и информационных систем в экономике, ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», Россия, Кострома, — глава 9.

Дзокаева Залина Майрамовна — канд. экон. наук, доцент кафедры экономики ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», Россия, Владикавказ, — *глава* 10.

Луховская Ольга Константиновна – д-р экон. наук, профессор, Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Иваново, – *глава 11 (в соавторстве)*.

Беляева Светлана Вадимовна – канд. экон. наук, доцент, Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Иваново, – *глава 11 (в соавторстве)*.

Кочеткова Татьяна Сергеевна – канд. экон. наук, доцент, Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Иваново, – *глава 11 (в соавторстве)*.

Плисов Вячеслав Константинович — магистрант, направление «Экономика», профиль «Цифровой бизнес», Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Иваново, — глава 11 (в соавторстве).

Казибекова НаидаАликулиевна — д-р экон. наук, профессор общеуниверситетской кафедры социогуманитарных дисциплин ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный педагогический университет», Россия, Махачкала, — глава 12 (в соавторстве).

Бутаев Рафик Шахабудинович – д-р экон. наук, доцент кафедры общественного здоровья и организации здравоохранения ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный медицинский университет», Россия, Махачкала, – глава 12 (в соавторстве).

Казибеков Ислам Муъминович — начальник отдела, Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, Россия, Москва, — глава 12 (в соавторстве).

Киреева Марина Михайловна — канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, технологии бизнеса и гуманитарных дисциплин, Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Иваново, — *глава 13 (в соавторстве)*.

Вострова Анна Петровна – канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, технологии бизнеса и гуманитарных дисциплин, Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Иваново, – глава 13 (в соавторстве).

Фомина Наталья Владиславовна – канд. ист. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, технологии бизнеса и гуманитарных дисциплин, Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Иваново, – глава 13 (в соавторстве).

Оглавление

| ПРЕДИСЛОВИЕ | 7 |
|--|----|
| FOREWORD | 12 |
| ГЛАВА 1 | 16 |
| ЗАКОННОСТЬ И СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ОСНОВА | |
| УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА | |
| И ГОСУДАРСТВА | 16 |
| Библиографический список к главе 1 | 23 |
| ГЛАВА 2 | |
| АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА ИННОВАЦИОННОЙ | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 24 |
| Библиографический список к главе 2 | 31 |
| ГЛАВА 3 | 32 |
| ДЕНЕЖНАЯ ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА: | |
| ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ | |
| ГОСУДАРСТВЕННОСТИ | |
| Библиографический список к главе 3 | 38 |
| ГЛАВА 4 | 40 |
| АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ РФ В ПАРАДИГМЕ | |
| УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ | |
| Библиографический список к главе 4 | 49 |
| ГЛАВА 5 | |
| АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ | |
| КОМПАНИИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРАКТИЧЕСКОГО | |
| ПРИМЕНЕНИЯ | |
| Библиографический список к главе 5 | 69 |
| ГЛАВА 6 | 70 |
| ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР | |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ | |
| СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ | |
| Библиографический список к главе 6 | 79 |
| ГЛАВА 7 | 81 |
| КАК ЗАЩИТИТЬ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРАВА САМОЗАНЯТЫХ? | |
| МНЕНИЕ РОССИЯН | 81 |
| Библиографический список к главе 7 | 93 |

Издательский дом «Среда»

| ГЛАВА 8 | 94 |
|---|------|
| КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ | |
| ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ | |
| И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ | |
| ПРЕДПРИЯТИЙ | 94 |
| Библиографический список к главе 8 | 107 |
| ГЛАВА 9 | 108 |
| ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ | |
| ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ | .108 |
| Библиографический список к главе 9 | 123 |
| ГЛАВА 10 | |
| КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ | |
| КАК ЭЛЕМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ | |
| БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА | 125 |
| Библиографический список к главе 10 | |
| ГЛАВА 11 | 132 |
| ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА | |
| РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ ДИАГНОСТИКИ | |
| ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ | |
| БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И ИНФОРМАЦИОННЫМИ | |
| ТЕХНОЛОГИЯМИ | .132 |
| Библиографический список к главе 11 | 146 |
| ГЛАВА 12 | |
| РОЛЬ ТУРИЗМА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА | 147 |
| Библиографический список к главе 12 | 155 |
| ГЛАВА 13 | 156 |
| ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА | |
| УСЛУГ РАЗМЕЩЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ | 156 |
| Библиографический список к главе 13 | 168 |

Предисловие

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» представляет монографию «Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты».

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей экономического развития. Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров, юристов и других работников предприятий и организаций, представителей органов государственной власти и местного самоуправления, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

В первой главе монографии автор рассматривает подходы к соотношению законности и справедливости в отечественной теории права с теоретико-методологических подходов к данным категориям. В исследовании подчеркивается важность и многоаспектность данных руководящих принципов-идей в правовой действительности, анализируются проблемы их реализации и обеспечения, рассматриваются вопросы их соотношения и взаимолействия.

Во второй главе рассмотрена мировая практика финансового обеспечения инновационной деятельности за период 2007–2015 гг. Анализ проводится на основании исследования Global Innovation 1000, где рассматриваются крупнейшие в мире компании, проводящие публичные исследования и разработки. Изучение мирового опыта в формировании и развитии инновационной практики использования современных инструментов финансирования инновационной деятельности имеет важное значение для Российской Федерации и её компаний. Автором статьи предложены рекомендации, которые должно учесть руководство компании для успешного управления инновациями.

В следующей работе автор проанализировал отдельные положения основных правовых актов, регулирующих денежную правовую политику и её субъектов. Правовому анализу были подвергнуты нормы: Конституции Российской Федерации, Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации», Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и др. Также был рассмотрен правовой статус Банка России как основного субъекта денежной политики России. По результатам исследования выяснилось, что правовое регулирование денежной политики Российской Федерации содержит

пробелы и коллизии, которые требуют основательной переработки законодательства с целью их устранения.

В настоящее время мировая экономика сталкивается с беспрецедентными глобальными проблемами, которые влияют как на сообщество в целом, так и на отдельные страны и регионы. Однако решение данных проблем в парадигме устойчивого экономического развития позволит не только расширить имеющиеся возможности, но и создать условия для применения новых экономических моделей с целью поэтапного развития регионов. В четвертой главе предложен разбор различных методов и стратегий устойчивого развития экономики.

Капитализация компании и оценка ее стоимости являются одним из важнейших факторов для успешного внедрения различных стратегий устойчивого развития. Выбор методов и моделей для оценки стоимости компании, а также показателей, используемых в них, является актуальной проблемой в современной отечественной и мировой экономике. Ввиду того что оценка является неотъемлемым инструментом в рыночной экономике, все больше появляется необходимости в корректной и объективной оценке стоимости компаний и бизнеса в целом. Поэтому цель проведенного исследования в пятой главе состояла в анализе современных методов оценки стоимости компании и мультипликаторов для оценки капитализации, а также в предоставлении данной информации менеджерам российских компаний с целью выбора эффективных стратегий устойчивого развития.

В контексте развиваемой сегодня теории правовой политики автор ставит вопрос о личностном развитии каждого человека как цели правовой политики. В следующей главе монографии обосновывается кризис современного либерального понимания целей правовой политики, выдвигаются критерии развития человека, обозначаются возможные пути развития правовой политики в области обеспечения личностного развития.

Седьмая глава посвящена изучению последствий пандемии коронавируса, оказавшей наибольшее влияние на экономическую область, и, в частности, на рынок труда. Представлен анализ динамики режима работы в допандемийный и пандемийный периоды. Указаны минусы дистанционного формата работы. Приведены результаты опроса россиян о дальнейшем предпочтительном режиме осуществления своих трудовых обязанностей. Показана сравнительная характеристика по возрастным группам выбора места трудовой деятельности. Выявлено, что наиболее тяжело перенёсшими пандемийный и постпандемийный периоды оказались

представители «крайних» возрастных категорий – молодёжь в возрасте от 18 до 24 лет и лица 60 лет и старше. Негативные изменения, отмеченные самими россиянами, в числе которых значится потеря работы и в связи с этим резкое падение уровня доходов, вынудили молодёжь и людей пенсионного возраста адаптироваться к новым условиям рынка труда путём трудоустройства в неформальный сектор экономики, в частности, приобретением статуса самозанятого, до недавнего времени являвшегося нелегальным. Однако, несмотря на попытки государства придать самозанятости официальный характер, многие граждане не спешат регистрировать свою деятельность, так как имеющиеся в «законе о самозанятых» недочёты вызывают недоверие и, вследствие этого, нежелание «выйти из тени». Одними из таких недочётов, по мнению авторов, являются отсутствие закреплённого в законодательном акте чёткого определения термина «самозанятый», а также условий предоставления минимальных социальных гарантий. В результате даже самозанятые не имеют точного представления о данной форме осуществления трудовой деятельности, не говоря уже о рядовых россиянах. Авторы считают, что решением вышеуказанных проблем могут выступать различные ликбезы, касающиеся самозанятости, как в бизнес-среде, так и среди обычных граждан, закрепление исчерпывающего определения понятия «самозанятый» на законодательном уровне, рассмотрение условий предоставления самозанятым гражданам социальных гарантий со стороны государства. Сделанные авторами выводы основываются на результатах социологических опросов россиян.

В материалах следующей главы монографии сформирована модель инновационного развития предприятий, согласно которой доказано наличие устойчивых связей между конкурентоспособностью продукции, конкурентоспособностью предприятия (на уровне обеспеченности заказами) и направленностью инновационного развития для изменений в конкурентоспособности продукции. Данный цикл «конкурентоспособность — инновационное развитие — конкурентоспособность» имеет различный характер и уровень значимости связей между отдельными частными параметрами в разных отраслях, но устойчивость воспроизведения всего цикла доказана для всех отраслей российской промышленности.

В настоящее время налоги являются неотъемлемой частью финансовых систем практически всех государств мира. Рассмотренная в девятой главе проблема грамотного ведения учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам наиболее актуальна для российских предприятий. Несвоевременная уплата налогов в бюджет влечет за собой штрафные санкции.

Издательский дом «Среда»

Она превращает погашение долговых обязательств в неуправляемую ситуацию: растет сама сумма налогового обязательства, растут и суммы пеней и штрафов. Наблюдать за корректностью исчисления и уплаты налогов обязан бухгалтер предприятия, поэтому важна грамотная правовая и экономическая организация учета расчетов предприятия с бюджетом по налогам и сборам.

В процессе исследования в десятой главе монографии экономической категории «налоговый контроль» были получены результаты, свидетельствующие о значительном воздействии информации и формировании информационных потоков, обуславливающих в целом информационную компоненту развития общества, что, в свою очередь, отразилось на процессе выделения контрольной функции налогов, ставшей ключевой и самостоятельной функцией в налоговой системе государства. Рост уровня и качества информационных технологий позволяет наполнять содержание контрольной функции налогов. С другой стороны, налоговый контроль, представляющий собой объективную форму выражения контрольной функции налогов, со временем трансформировался в инструмент, обеспечивающий функционирование системы мониторинга денежных и финансовых потоков у субъектов финансово-хозяйственной деятельности, в качестве основы для создания их налогооблагаемой базы, а также базиса для формирования эффективной системы прогнозирования и планирования налоговых поступлений в бюджетную системы страны, на разных ее уровнях.

В основу следующего исследования положена методика оценки потенциала туристского комплекса региона. Применение методики позволило провести качественную экспертную оценку воспроизводства туристских ресурсов региона на примере Ивановской области, единой дестинации. Основным методом выбран SWOT-анализ, позволивший провести комплексный стратегический анализ отрасли и ее внешней окружающей среды. Оценка потенциала туристского комплекса направлена на выявление наиболее перспективных туристских дестинаций региона и формирование информационных ресурсов в туризме.

Авторы в двенадцатой главе рассматривают проблему влияния туристской отрасли на устойчивое развитие экономики в регионе на примере Республики Дагестан. Авторы считают, что перед региональной туристской отраслью стоит глобальная задача создания современного, рентабельного и конкурентоспособного комплекса, который удовлетворял бы потребности в туристических услугах отечественных и зарубежных туристов.

В заключительной главе монографии исследованы различные аспекты современного состояния сферы услуг размещения Ивановской области, проведен анализ ресурсной составляющей деятельности средств размещения региона и эффективности их работы, выявлены ключевые проблемные области в процессе функционирования предприятий гостеприимства. Уделено внимание процессу категоризации средств размещения в Ивановской области, отмечена пассивность руководителей средств размещения региона в отношении процедуры классификации. Предложены меры по нивелированию конкретных угроз и негативных тенденций в развитии регионального рынка услуг размещения.

Foreword

Kazan Cooperative Institute (branch) of ANO OHE CU RF "Russian University of Cooperation" presents the "Strategies of Sustainable Development: External-economic, Law and Social Aspects" monograph.

The monograph presents research materials of well-known and novice scientists, united by the main theme of the modern vision of the ways of economic development. The monograph might be of use for chiefs, economists, managers, lawyers and other representatives of organs of State power and local government, lecturers, post-graduate students, master degree students and students of institutions of higher education.

In the first chapter of the monograph the author examines approaches to the relationship of legality and justice in the domestic theory of law with theoretical and methodological approaches to these categories. The study emphasizes the importance and multidimensional nature of these guiding principles-ideas in legal reality, analyzes the problems of their implementation and provision, examines the issues of their correlation and interaction.

In the second chapter discusses the global practice of financial support of innovation for the period 2007–2015. The analysis is based on the Global Innovation 1000 study, which examines the world's largest public research and development companies. The study of world experience in the formation and development of innovative practice of using modern tools for financing innovative activities is important for the Russian Federation and its companies. The author of the article offers recommendations that the company management should take into account for successful innovation management.

In the next work the author has analyzed certain provisions of the main legal acts regulating monetary legal policy and its subjects. The following norms were subjected to legal analysis: the Constitution of the Russian Federation, the Federal Constitutional Law «On the Government of the Russian Federation», the Federal Law «On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia)", etc. The legal status of the Bank of Russia as the main subject of Russia's monetary policy was also considered. According to the results of the study, it turned out that the legal regulation of the monetary policy of the Russian Federation contains gaps and collisions that require a thorough revision of legislation in order to eliminate them.

Currently, the world economy is facing unprecedented global problems that affect both the community as a whole and individual countries and regions. However, the solution of these problems in the paradigm of sustainable economic development will not only expand existing opportunities, but also will

create conditions for the application of new economic models for the gradual development of regions. In the fourth chapter we consider different methods and strategies for sustainable economic development in this article.

The capitalization of a company and its valuation are one of the most important factors for the successful implementation of various sustainable development strategies. The choice of methods and models for assessing the value of a company, as well as the indicators used in them, is an urgent problem in the modern domestic and global economy. Due to the fact that valuation is an integral tool in a market economy, there is an increasing need for a correct and objective assessment of the value of companies and business as a whole. Therefore, the purpose of the study in the fifth chapter was to analyze modern methods of assessing the value of the company and multipliers for assessing capitalization, as well as to provide this information to managers of Russian companies in order to choose effective strategies for sustainable development.

In the context of the theory of legal policy being developed today, the author raises the question of the personal development of each person as the goal of legal policy. In the next chapter of the monograph the author substantiates the crisis of the modern liberal understanding of the goals of legal policy, puts forward criteria for human development, identifies possible ways of developing legal policy in the field of ensuring personal development.

Chapter seven is devoted to the study of the consequences of the coronavirus pandemic, which had the greatest impact on the economic field, and, in particular, on the labor market. An analysis of the dynamics of the mode of operation in the pre-pandemic and pandemic periods is presented. The disadvantages of the remote format of work are indicated. The results of a survey of Russians on the further preferred mode of carrying out their labor duties are given. A comparative characteristic by age groups of choosing a place of labor activity is shown. It was revealed that the representatives of the «extreme» age categories – young people aged 18 to 24 years and people 60 years and older – were the most difficult to endure the pandemic and post-pandemic periods. The negative changes noted by the Russians themselves, including the loss of a job, and in connection with this a sharp drop in income levels, forced young people and people of retirement age to adapt to new labor market conditions through employment in the informal sector of the economy, in particular, by acquiring the status of self-employed, until recently illegal. However, despite the attempts of the state to give self-employment an official character, many citizens are in no hurry to register their activities, since the shortcomings in the «law on the selfemployed» cause mistrust and, as a result, unwillingness to «come out of the shadows». One of these shortcomings, according to the authors, is the lack of a clear definition of the term «self-employed» enshrined in the legislative act, as

Издательский дом «Среда»

well as the conditions for providing minimum social guarantees. As a result, even the self-employed do not have an accurate idea of this form of labor activity, not to mention ordinary Russians. The authors believe that the solution to the above problems can be various educational programs related to self-employment, both in the business environment and among ordinary citizens, fixing an exhaustive definition of the concept of «self-employed» at the legislative level, considering the conditions for providing self-employed citizens with social guarantees from the state. The conclusions made by the authors are based on the results of sociological surveys of Russians.

In the materials of the section of the monograph, a model of innovative development of enterprises is formed, according to which the existence of stable links between the competitiveness of products, the competitiveness of the enterprise (at the level of order availability) and the direction of innovative development for changes in the competitiveness of products is proved. This cycle «competitiveness – innovative development – competitiveness» has a different nature and the level of significance of the links between individual private parameters in different industries, but the stability of reproduction of the entire cycle has been proven for all branches of Russian industry.

Currently, taxes are an integral part of the financial systems of almost all countries of the world. Discussed in the ninth chapter the problem of competent accounting of settlements with the budget for taxes and fees is most relevant for Russian enterprises. Late payment of taxes to the budget entails penalties. It turns the repayment of debt obligations into an uncontrollable situation: the amount of the tax liability itself grows, and the amounts of penalties and fines also grow. The accountant of the enterprise is obliged to monitor the correctness of the calculation and payment of taxes; therefore, a competent legal and economic organization of accounting for the settlements of the enterprise with the budget for taxes and fees is important.

In the process of studying in the tenth chapter of the monograph the economic category «tax control», results were obtained that indicate a significant impact of information and the formation of information flows that determine, in general, the information component of the development of society, which, in turn, affected the process of isolating the control function of taxes, which has become a key and an independent function in the tax system of the state. The growth of the level and quality of information technology makes it possible to fill the content of the control function of taxes. On the other hand, tax control, which is an objective form of expressing the control function of taxes, over time has transformed into a tool that ensures the functioning of the system for monitoring cash and financial flows from financial and economic entities, as the

basis for creating their taxable base, as well as the basis for formation of an effective system for forecasting and planning tax revenues to the country's budget system, at its different levels.

The next research is based on the methodology of assessing the potential of the tourist complex of the region. The application of the methodology made it possible to conduct a qualitative expert assessment of the reproduction of the tourist resources of the region on the example of the Ivanovo region, a single destination. SWOT analysis was chosen as the main method, which made it possible to conduct a comprehensive strategic analysis of the industry and its external environment. The assessment of the potential of the tourist complex is aimed at identifying the most promising tourist destinations in the region and the formation of information resources in tourism.

The authors in the twelfth chapter consider the problem of the influence of the tourism industry on the sustainable development of the economy in the region, using the example of the Republic of Dagestan. The authors believe that the regional tourism industry faces the global task of creating a modern, cost-effective and competitive complex that meets the needs of domestic and foreign tourists in tourist services.

In the final chapter of the monograph explores various aspects of the current state of the accommodation services sector in the Ivanovo region, analyzes the resource component of the activity of the region's accommodation facilities and the effectiveness of their work, identifies key problem areas in the process of functioning of hospitality enterprises. Attention is paid to the process of categorization of accommodation facilities in the Ivanovo region, the passivity of the leaders of accommodation facilities in the region regarding the classification procedure is noted. Measures are proposed to level specific threats and negative trends in the development of the regional market for accommodation services.

ГЛАВА 1

DOI 10.31483/r-103562

ЗАКОННОСТЬ И СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Законность и справедливость на протяжении многих веков являются одними из наиболее стабильных, востребованных и ценностных ориентиров для развития права, государства, общества. Высокая заинтересованность в изучении данных категорий детерминирована их высоким эмпирическим значением в правоприменительной, правоохранительной и правотворческой деятельности, т.к. и идея (принцип) законности и идея (принцип) справедливости — являются требованиями, морально-нравственными ориентирами по отношению к данным видам деятельности. Высочайшая степень актуализации данных категорий обусловлена также и событиями конца двадцатого столетия, произошедшими в Российской Федерации, смена парадигм развития права, экономического и политического вектора развития страны, трансформация общественных и межличностных отношений — оставили неизгладимый след в сознании общества, культуре, литературе, науке, праве.

Так, например, является показательным пример реализации принципа законности в советский период, с отражением понимания «социальной справедливости» [2], а также подходом к установлению ответственности за правонарушения в тот период [5] отечественной науки. В исследованиях общеправовой теории маргинальности отчетливо прослеживается использование рассматриваемого принципа в ходе борьбы с преступностью лиц, ведущих маргинальный образ жизни. Административная и уголовная ответственность, применяемая к лицам, не занимающимся общественно-полезной деятельностью, предпосылки которой были сформулированы еще в Конституции 1918 года («Не трудящийся да не ест»), на протяжении почти семидесяти лет являлись эффективным, с точки зрения установления законопорядка, средством реализации принципа законности [3; 4].

На данном этапе развития юридической науки, теория государства и права не дает единообразного определения данным категориям, что может говорить о дискуссионности, неоднозначности, в некоторой степени междисциплинарности данных категорий, и, следовательно, об отсутствии обусловленного научно-практической необходимостью корректного теоретико-методологического подхода к определению законности и справедливости.

Важен также и теоретико-методологический подход к исследованию, так как одной из актуальнейших проблем юридической науки является проблема выработки методологической базы научных изысканий,

которая сделала бы возможным произвести новые знания, что могло бы привести к преобразованию окружающей действительности. Важно отметить и то, что что сами по себе методологические исследования, все же, при всей их актуальности остаются редкостью, что, возможно предполагает преобладание советской догматики относительно методологии в части того, что изыскания в данной сфере относятся к философским, а не правовым.

Так, в поисках и анализе, сегодня, с постепенным преодолением доминировавшего в советский период правопониманием позитивистского типа с значительным марксистским уклоном, обусловившего доминирующее положение материалистической диалектики, выявляются и ее недостатки. Так, к примеру приходит понимание того, что материалистическая диалектика зачастую избегала учет случайных факторов, напрочь абсолютизировала политику и роль государства в жизни общества, права [6,7,10]. Возникшая, в конце XX века либертарная теория права и правопонимания предопределила появление либертарно-юридической методологии, так, предполагая диалектическую связь сущности и явления, либертарно-юридическая методология исходила в своих изысканиях из соотношения права и закона [9].

«Современная» же методология, зачастую представляет из себя совокупность больше междисциплинарных и интегративных концепций методологических подходов к изучению правовых явлений, что коррелируется также с интегративными концепциями правопонимания. Так, представляется возможным выделить: феноменологический метод, фактические пытающийся раскрыть сущностное назначение права и правовых явлений, их некоторой скрытой сути. Отдельного упоминания заслуживает относительно новое методологическое направление в юридической науке такое, как «правовая синергетика», ориентирующаяся на учет и анализ случайных факторов, влиянии определённых факторов на процесс изменения системы, который носит вероятностный характер.

Синтез социокультурной методологии, представляющей единый социокультурный подход, раскрывает вопросы возможности синтеза знаний культурологии, права для более глубокого и комплексного изучения права, так, к примеру представляется возможным изучение соотношения справедливости, целесообразности, права, законности в контексте культурного восприятия данных категорий отдельными субъектами.

Антрополого-правовая методология, в свою очередь, первоочередно обращается не к праву и его сущности, а скорее к месту человека в правовом контексте, предполагая, что именно человек является своеобразным творцом правовой жизни. во главу угла ставит человека как основного субъекта и творца правового бытия.

Безусловно, что перед теорией права стоит важнейшая и сложная задача по дальнейшей разработке, поиска более емкого и точного определения законности, как сложного политико-правового явления, являющегося стержневым, для юридической науки, а также актуализации понимания того, что построение правового, социального и демократического государства – возможно лишь при реализации на практике идей, требований,

принципов законности, составляющих ее содержание. Планомерное же развитие правовой политики государства в области укрепления законности однозначно окажет положительное воздействие на соблюдение и защиту конституционных прав и свобод граждан, снижение уровня правонарушений, коррупции и иных отрицательных явлений современной жизни, безусловно благоприятно скажется на всей правовой системе государства в целостности, а также создаст основание для претворения в жизнь идеи справедливости (принципа).

Подобное, в некоторой степени, «пограничное» положение обеих категорий обуславливает необходимость формирования методологии междисциплинарности в части подхода к категориям законности и справедливости, а также смежным с ними: целесообразности, законо- и правопорядке и других. Взаимодействием данных явлений с иными категориями в том числе, с теми категориями, изучение которых невозможно без использования иных, не частно-юридических методов исследования обуславливает необходимость корректировки и уточнения методологических подходов к их изучению, в силу того, что осмысление их сущности, аксиологического, социального значения лежит в плоскости многих научных дисциплин.

Помимо изложенного, необходимо принимать во внимание и нынешний кризис законности и справедливости в современном российском обществе. Любое научное изыскание — фундаментального или прикладного характера обуславливается т. н. «социальным заказом», в связи с чем необходимо сказать, что «запрос» на законность, справедливость, равенство как явление, как объект исследования в российском обществе высок, как никогда. Подтверждением тому могут стать поправки в Основной закон государства, социологические опросы и настроения общества в целом, обусловленные также осложненной социально-экономической ситуацией на фоне продолжающейся пандемии COVID-19 (обусловивший рост патерналистских настроений российского общества, и без того для него характерных), кроме того, для Российского государства и общества всегда было желанным достижения т.н. «социальной справедливости».

Все вышеизложенное подтверждает актуальность исследования, т. к. построение правового государства, развитие гражданского общества и реализация гуманистических идей в жизнь невозможна в отсутствие таких базовых ценностей, идеалов, принципов-идей, как законность и справедливость.

Общая теория права, уделяя немалое внимание к взаимосвязи вышеуказанных явлений нередко отмечает наличие их диалектической взаимосвязи, так, отмечается, что приведенные в исследовании дефиниции свидетельствуют о многочисленных связях категорий законности и справедливости. Представляется правильным рассмотрение их взаимосвязи во взаимодействии в части определения сущностного наполнения концепции законности с позиций справедливости. Справедливость, будучи фундаментальной и «базисной» основой концепции законности фактически

формирует ее нравственное содержание. Однако, будучи «смежной» категорией для морали и права, справедливость так же достаточно часто выступает в качестве условно-оценочной категории, например в вопросах усмотрения судьями при правоприменении (т.к. отраслевое законодательство явно требует разрешать неурегулированные нормами права отношения исходя из оценки этих решений с позиций общеправовых принципов, в т.ч. справедливости), что явно находится вне области правовых оценок, равно как и оценки с точки зрения законности.

Однако, необходимо отметить, что влияние, оказываемое на содержание законности со стороны справедливости — не носит одностороннего характера: претворяясь в жизнь законность становится гарантией обеспечения справедливости, фактически претворяя в жизнь требования и правила справедливости. Фундаментально это отражает взаимообуславливающие требования в части оказывания влияния на право в целом и законность в частности со стороны справедливости и опоры справедливости на правовые нормы, право в целом и законность, как средство реализации идеи справедливости.

При подобном подходе видится возможным выстроить определенную взаимосвязь следующего характера: «справедливость — право — законность — правопорядок». Безусловно, данная взаимосвязь носит скорее теоретический и, несколько, линейный характер, при реализации же данного подхода в правоприменительной, правоохранительной, правотворческой деятельности, на деле же, подобная линейность будет скорее рассматривать как развитие некоторой иерархично обусловленной пирамиды, в которой именно справедливость, как базис для будущей правотворческой, правоохранительной и правоприменительной деятельности, будет выступать фундаментальной основой. Отмечается так же, что в данном подходе необходимо избегать подчинения законности справедливости и идеи превосходства справедливости над законностью, т.к. при подобном соотношении общественные отношения будут подвергнуты опасности «усмотрительного» правоприменения, произвола, однако в теории права имеет место точка зрения подобного соотношения [1].

Как законность, так и справедливость в теоретико-методологическом аспекте представляется релевантным рассматривать и с точки зрения аксиологического подхода. Правовая аксиология, или аксиология права – относительно новое направление для правоведческих наук, являющееся областью освещения права с несколько иных точек зрения. В силу того, что аксиология, в большей степени, является областью социально-философского «крыла гуманитарного знания» - аксиология права, за счет внутренних ресурсов, призвана дать ценностное обозначение сущности и назначению права в современной науке, сделать попытку его рассмотрения с точки зрения каких-либо ценностных позиций, относящихся к «высшим смыслам» и ценностям человеческой жизни, сопоставляя это с требованиями социальной жизни, правоприменения и правотворчества, правоохранительной деятельности. В отсутствие подобного методологического подхода к оценке правовых явлений представляется невозможным определить общественное назначение права социокультурной компоненте развития общества, осмыслить его природу, в данном контексте, представляется вероятным, что философское осмысление правовых категорий с точки зрения аксиологии несет в себе важное, в первую очередь, нравственное значение.

Так, аксиология рассматривает самые различные феномены с точки зрения их ценности: какие-либо поступки, задачи, цели, идеалы и т. д., в связи с чем, представляется возможным рассматривать и отдельные явления правовой жизни с точки зрения их ценности: отдельные институты права, общественные отношения, ряд категорий, к которым, в том числе, относятся законность и справедливость, явления общественной жизни. Ряд социальных ценностей, к тому же, после укрепления в сознании субъектов, могут стать и ценностями правового характера - определять цель права, выражать его сущность, через реализацию данных ценностей раскрывать его сущностное назначение и ценность для государства и общества, становясь, к примеру, принципами права (чаще общеправового значения): свобода, равенство, демократия, порядок, также к ним примыкают и «принципы идеи» – идея стабильной законности, идея справедливости, идея социальной справедливости и т. д., находящие свое отражение как в рамках социально-ценностных ориентиров, задач, целей, так и являющихся необходимостью реальной деятельности человека, так, например о необходимости учета не только позитивного права, но и ценностных детерминант говорят и правоприменители.

Правовые ценности представляют собой вид духовных ценностей, которые служат для удовлетворения потребности общества в регулировании социальных отношений и поступков людей и выполняют регулятивную функцию. Обосновав необходимость и исключительно положительные стороны применения аксиологического подхода в праве, необходимо сказать, что ценность законности, безусловно, выражается в ее фундаментальности и основой для выстраивания всей системы права. Выступая, так же, в роли руководящей правовой идеи, формирующей общую атмосферу уважения к праву, правосознание общества, а в статичном виде подтверждая свою необходимость в качестве основания нормального функционирования социальных отношений и правопорядка в обществе, тем самым претворяя себя же в жизнь. В свою очередь, справедливость, являясь в большей степени социально-философской категорией выражается в ориентации субъектов права к «высшим ценностям». Так, к примеру, нравственные проблемы правоприменения зачастую сводятся к поиску необходимого компромисса не только между справедливостью и законностью, но и целесообразностью. В данном случае, идея законности представляется предпосылкой и методом обеспечения справедливости, целесообразность же, в свою очередь, должна являться содержанием законности.

Кроме того, отмечается и взаимосвязь идей справедливости и свободы неслучайны также и потому, что свобода как таковая, при аксиологическом подходе, является своего рода способностью разрешить возникающие противоречия при помощи права, а справедливость в данном случае

будет оценивающим фактором в части необходимости, целесообразности, законности, правомерности, разумности, на который ориентируется свобода.

Однако необходимо заметить, что на практике претворение в жизнь идей (принципов) законности и справедливости имеет ряд проблем в правоприменении, правотворчестве и правореализации. В теории права подчеркивается, что в современной отечественной юриспруденции называется ряд проблем, возникающих при реализации и претворении в жизнь идей законности и справедливости, зачастую в правореализационной практике. Акцентируется внимание на том, что ряд проблем связанный с правореализацией берет свое начало в теоретико-методологических ошибках, связанных с данными категориями, невозможность выстроить достаточную теоретическую базу — является одной из ключевых проблем, для дальнейшей реализации справедливости и законности в современном Российском государстве и обществе.

Так, в части теоретико-методологических изысканий и поиске точек соприкосновения с отраслевыми науками, стоящими на «острие» правоприменения, можно сделать вывод о том, что понимание справедливости в уголовном праве носит несколько «иной» характер (прежде всего, исключительно как принципа права, либо целей применяемых наказаний, целей самой отрасли уголовного права, а также в качестве критерия отнесения или не отнесения деяний/бездействий к числу криминализованных), нежели в теории права и в философско-этическом прочтении данной категории. Отмечается, что в теории уголовного права преобладает мнение, что справедливость несет в себе в большей степени сущностное значение в части соразмерности наказания и равенстве всех перед законом, что ставит справедливость скорее не над остальными принципами уголовного права, а скорее в общий ряд, даже не делая данный принцип «первым среди равных», руководящим.

Отмечается также проблема того, что фактически универсальная философско-правовая категория справедливость может быть политически ангажирована, например, в международных правоприменительных органах, в частности в судах, с целью преследования сомнительных целей уязвить национальные правовые системы и указать на их несовершенство, зачастую навязать исключительно европоцентристское понимание права, справедливости и законности. Показательным примером в данном случае отмечается судебная практика ЕСПЧ и Конституционного суда по делу «Анчугов и Гладков против России».

Условно, представляется возможным проблемы обеспечения законности можно разделить на общесоциальные и специально-юридические. Значимую долю общесоциальных проблем можно отнести к сфере правовой культуры и проблем правосознания граждан.

Специально юридическими можно назвать проблемы подмены законности целесообразностью в правоохранительной, правотворческой, правоприменительной деятельности. Обращаясь к возможному соотношению данных категорий, можно сделать предположение о том, что законность, при должном уровне, выступает в роли формы, а целесо-

Издательский дом «Среда»

образность - содержания, кроме того, представляется возможной соотношение и формула рамок со стороны законности, для наиболее целесообразной модели правоприменения.

Пробелы и коллизии национального законодательства, на примере вопроса о признании или непризнании цифровых финансовых активов законным платежным средством на территории страны. Подобные явления связаны с еще одной проблемой обеспечения законности – конфронтацией органов власти государства, которые должны являть собой гарант обеспечения законности, гарантом сбалансированной государственной и правовой политики [8]. Отмечается, что разница в мнении относительно возможности регулирования или запрета подобных активов в гражданском обороте и привела к возникновению коллизий законодательства (т. к. отдельные органы власти принимали противоречащие друг другу подзаконные акты при отсутствии единого федерального нормативноправового акта).

Библиографический список к главе 1

- 1. Сабитов Т.Р. Применение уголовного закона по аналогии: история и современность / Т.Р. Сабитов // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Право. Т. 2, вып. 1. Новосибирск, 2006. С. 137–143.
- 2. Сольц А. Революционная законность и наша карательная политика / А. Сольц, С. Файнбит. М.: Московский рабочий, 1925. 126 с.
- 3. Степаненко Р.Ф. Генезис общеправовой теории маргинальности / Р.Ф. Степаненко. Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2012. 267 с. EDN XEDVTT.
- 4. Степаненко Р.Ф. Причинность, понятие и виды правовой маргинальности / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. 2014. №6. С. 98—103. EDN SHHHEB.
- 5. Сущность юридической ответственности в советском обществе / И.С. Самощенко, М.Х. Фарукшин. М.: Знание, 1974. 44 с.
- 6. Лукашева É.A. Законность и стабильность общественного развития / Е.А. Лукашева // Правотворчество и законность / под ред. Н.С. Соколовой. М., 1999.
- 7. Лисюткин А.Б. К понятию законности / А.Б. Лисюткин // Правоведение. $1993.- N\!\!\!_{2}5.- C.~108-112.$
- 8. Лягин К.А. Правовая политика и ее основные направления / К.А. Лягин, Р.Ф. Степаненко // Общество, государство, личность: модернизация системы взаимоотношений в России в условиях глобализации: материалы XV Мужвузовской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых (с международным участием), Казань, 23 апреля 2015 года / под ред. Ф.Г. Мухаметзяновой, Р.Ф. Степаненко. Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2015. С. 23–27. EDN VORCKN.
- 9. Нерсесянц В.С. Наш путь к праву. От социализма к цивилизму / В.С. Нерсесянц. М., 1992. 349 с.
- 10. Чхиквадзе В.М. Государство, демократия, законность: Ленинские идеи и современность / В.М. Чхиквадзе. М.: Юридическая литература, 1967. 503 с.

ГЛАВА 2

DOI 10.31483/r-103863

АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время инновационный потенциал государства является одним из основных критериев конкурентоспособности страны в мировом пространстве.

В рейтинге глобальной конкурентоспособности-2015, который включает 140 стран мира, указано, что около 38 стран мира сегодня находятся на этапе инновационного развития экономики — в основном это страны Европы (26 стран), а также США, Канада, Австралия и некоторые страны Азии (Япония, Сингапур, Республика Корея, Гонг Конг, Тайвань, Катар и т. д.). Также в отчёте приводится, что 20 стран мира (страны Латинской Америки, Юго-Восточной Европы, Малайзия, Россия, Турция, Оман) находятся на этапе перехода на инновационный путь развития [4].

По мере того, как исследовательские и конструкторские программы становятся более глобальными, географическое распространение инноваций заметно меняется. Согласно Global Innovation 1000 study, который посвящен корпоративным расходам на НИОКР, подавляющее большинство крупнейших мировых инноваторов, 94% от общего числа, проводят некоторые элементы своих исследований за рубежом. Эти компании переносят свои инвестиции в инновации в те страны, где их производство и продажи растут быстрее всего и где они получают доступ к большему числу высоко квалифицированных специалистов. Стоит отметить, что расходы на инновации в Китае и Индии заметно возросли с 2008 года. Фактически, на сегодняшний день в Азии осуществляется больше НИОКР, чем в Северной Америке или Европе.

Уровень инвестиций в инновации в США сохраняется примерно на том же уровне, несмотря на увеличение числа НИОКР, проводимых американскими компаниями в Азии. Отчасти это связано с ростом активности других стран в сфере НИОКР в США, особенно в Силиконовой долине. Расходы на инновации в странах Европы, напротив, демонстрируют куда более скромные и неравномерные темпы роста, а такие страны, как Франция и Великобритания и вовсе демонстрируют снижение расходов на отечественные разработки в 2007–2015 годах. Все больше европейских компаний предпочитают осуществлять НИОКР за пределами самой Европы, как в азиатских странах с низкими издержками, так и в странах с более высокими издержками, например, в США [5].

Для ведущих компаний следование глобальной инновационной стратегии окупается. Фирмы, придерживающиеся данной стратегии, превосходят своих менее глобализированных конкурентов по целому ряду

финансовых показателей. Успех компании определяется не тем, как много она тратит на исследования и разработки, а тем, как и где они проводятся [1; 2].

Рассматривая предприятия из списка 1000 крупнейших публичных инновационных компаний мира, можно отметить, что их расходы на НИОКР выросли на 5,1% и достигли 680 млрд. долл., тем самым продемонстрировав самый сильный рост за последние три года. На компании, чьи штабквартиры расположены в США, Европе и Японии, по-прежнему приходится основная часть расходов на инновации [10].

В 2015 году компании из списка The Global Innovation 1000 потратили на НИОКР 680 млрд. долл., что на 5,1% больше, чем в 2014 году, в котором рост расходов составил всего 1,4%. Это самый высокий показатель с 2011–2012 годов, после мирового экономического кризиса. Это также свидетельствует о возврате к долгосрочной тенденции роста на 5,4%, характерной для последних 10 лет [5].

Доходы компаний из списка The Global Innovation 1000 также увеличились бы, если на них не влияло резкое падение цен на нефть, на рост выручки энергетических компаний, что привело к снижению общих доходов на 1%. Это явление также способствовало незначительному росту интенсивности НИОКР и увеличению расходов на их проведение в процентном соотношении к общему объему выручки с 3,5% в 2014 до 3,7% в 2015 году. Как правило, компании стремятся придерживаться своих инновационных программ, несмотря на циклические колебания доходов. Зачастую для компаний из числа The Global Innovation 1000 рост расходов на НИОКР опережает рост доходов.

Volkswagen, Samsung, Intel, Microsoft, и Roche лидируют по объему расходов на НИОКР в списке The Global Innovation 1000 и уже второй год подряд удерживают за собой первые пять позиций. Компания Apple, благодаря своему устойчивому росту, присоединилась к первой двадцатке и заняла восемнадцатое место. Это первое появление Apple в топ-20 инновационных компаний. Хотя компания и является действенным и эффективным инноватором, она демонстрирует самую низкую интенсивность НИОКР из всех компаний первой двадцатки, расходуя всего 3,3% своих доходов на НИОКР, при средних 12,7% для других 19 компаний списка, более того, это составляет менее одной трети от средних 11,8% среди ее конкурентов в области компьютерных технологий и электроники [5].

Среди различных отраслей промышленности больше всего на инновации тратят секторы вычислительной техники и электроники, здравоохранения и автомобилестроения. В общей сложности на их долю приходится 62% от общего объема расходов на НИОКР, осуществляемых компаниями из списка The Global Innovation 1000. Однако в 2015 году расходы компаний из сектора вычислительной техники и электроники, снизились на 0,7%, тогда как расходы предприятий, работающих в сфере здравоохранения, выросли на 6%. Сектор здравоохранения приближается к первому месту среди крупнейших инвесторов в НИОКР, при сохранении текущей тенденции отрасль займет лидирующую позицию уже к 2021 году.

Однако среди всех отраслей промышленности наибольший рост расходов продемонстрировали компании, работающие в сфере программного обеспечения и интернет-технологий. С 2014 по 2015 они увеличили объем вложений в НИОКР на 27,4%, их также отличают наибольшие средние темпы роста за последние 10 лет — 13,2%. К 2015 году сфера ПО и интернет-технологий стала четвертой по величине расходов на НИОКР. Это произошло несмотря на тот факт, что промышленные компании продемонстрировали второй по величине прирост к прошлому году в размере 8,9% и третий по величине средний прирост за 10 лет в 6,3% [10].

Если рассматривать распределение по регионам, то компании, базирующиеся в Северной Америке, Европе и Японии по-прежнему преобладают в списке The Global Innovation 1000, но их доля в общем объеме расходов на НИОКР сократилась с 96% в 2005 до 86% в 2015 году. Доля североамериканских компаний снизилась с 42% до 40%, доля европейских компаний осталась без изменений, участие японских компаний отличилось наибольшим снижением – с 24% до 16% от общего объема [5; 10].

В течение последнего десятилетия доля инноваторов со штаб-квартирами в других регионах, особенно в Китае и в категории «другие страны» (в нее входят такие государства, как Бразилия, Индия и Израиль) существенно возросла, с 3% в 2005 до 14% в 2015 году.

За десять лет число компаний в списке The Global Innovation 1000, базирующихся в этих странах, возросло с 64 до 227. В частности, компании с штаб-квартирой в Китае в 2015 году увеличили свои расходы на НИОКР на 31,6%, а за последнее десятилетие их увеличение составило более 3000%. Измерение расходов на инновации по месту базирования компаний, а не по фактическому месту проведения НИОКР, значительно занижает реальные изменения инновационной активности в Азии.

Tesla Motors, впервые вошедшая в список самых инновационных компаний в 2013 году и занявшая тогда девятую позицию, в 2014 поднялась до пятого места, а в 2015 — до третьего, опередив Samsung, разместившийся на четвертом месте списка. Компания объявила, что к 2021 году ее планируемый завод Гигафабрика, строительство которого обойдется более, чем в 4 млрд. долл., будет производить больше батарей, чем весь мир произвел за 2013 год.

Атагоп, впервые оказавшийся в этом списке в 2012 году, в 2015 году занял пятое место. Шестое место вновь отошло 3М, не покидающему первую десятку вот уже шесть лет, доказывая, что инновации — это не только цифровые устройства, футуристические машины и интернет-технологии. Следом идут такие многолетние участники топ-10, как GE, Microsoft и IBM. Тоуота вновь присоединилась к списку на десятом месте, после двухгодичного перерыва. В 2015 году впервые сразу две автомобилестроительные компании были признаны самими инновационными. Вот уже шестой год подряд ни одна фармацевтическая компания не попадает в топ-10, несмотря на то что данная отрасль широко представлена в The Global Innovation 1000 [10].

Стоит отметить, что все предыдущие годы, десять самых инновационных компаний превзошли десять компаний с самым высоким уровнем расходов на НИОКР по темпам роста объема выручки и прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации к общему объему выручки, а также по росту рыночной капитализации.

Анализ мировых инновационных компаний [5; 6; 7; 8; 9] только по странам базирования не отражает того, где на самом деле проводятся все работы в области инноваций. Транснациональными считаются компании, осуществляющие треть расходов на НИОКР за рубежом, таким образом, предполагается, что они экспортирует 33% всех своих вложений в инновации.

«Одним из уроков, извлеченных за многие годы, является то, что у инноваций нет границ», – отмечает Филипп Керье, директор по стратегии и инновациям Alcatel-Lucent, базирующегося во Франции гиганта в области телекоммуникационного оборудования. – «Мы должны быть осторожны, поскольку следующее поколение подрывных технологий не обязательно начнет свое движение с той же точки, что и предыдущее» [5].

Самое значительное изменение в мировом распределении расходов на инновации заключается в том, что Азия стала местом номер один для проведения корпоративных НИОКР. В 2015 году на долю Азии пришлось 35% мировых вложений в НИОКР 207 крупнейших инновационных компаний, она обошла Северную Америку (33%) и Европу (28%). Эта цифра представляет общую сумму расходов внутри региона, включая как импортированные из других стран, так и местные средства. В 2007 году Европа лидировала по этому показателю с небольшим отрывом от Северной Америки.

В 2007 году во всех регионах (Азии, Европе и Америке) большая часть расходов на НИОКР приходилась на местные фирмы, а в 2015 году Азия единственная продемонстрировала изменение данного баланса. Из всех ее расходов 52% средств были импортированы, то есть вложения осуществлялись компаниями с штаб-квартирами в других странах. Инвестиционная активность такого рода в Китае и Индии оказала определяющее влияние на этот показатель. Между 2007 и 2015 годами затраты на НИОКР в Китае увеличились на 120% и составили 55 млрд. долл., сделав Китай вторым местом в мире по проведению НИОКР, при этом КНР обогнала Японию и Германию (50 млрд. долл. и 32 млрд. долл. соответственно). Хотя США и сохраняют свои лидирующие позиции с их 145 млрд. долл., разрыв между ними и Китаем постепенно сокращается. Если в 2007 году объем китайских НИОКР составлял 23% от общего объема НИОКР в США, то в 2015 году эта цифра увеличилась до 38%.

В 2015 году в Китае импорт средств достиг 44 млрд. долл., что составило 81% от общих 55 млрд. долл., расходуемых страной на НИОКР. В 2007 сумма импорта составила 25 млрд. долл., тогда выходило, что практически все средства были импортированы в страну, поскольку лишь одна китайская компания была включена в наш список ведущих инновационных компаний мира. К 2015 году к нашей выборке присоединились еще одиннадцать компаний из Китая, вместе эти двенадцать

компаний потратили на внутреннем рынке порядка 10 млрд. долл. В 2015 году больше всего средств на осуществление НИОКР в Китае экспортировали США – 39% от общей суммы, следом шли Япония – 20% и Γ ермания – 10%.

В качестве основных причин перемещения НИОКР в Китай: близость к быстро растущему рынку (71%), к ключевым местам производства (59%) и поставщикам (54%), а также низкие затраты на разработку (53%). «Мы должны признать, что Китай стал главной мастерской мира», – говорит Зигфрид Руссвурм, член правления и руководитель сектора Индустрия компании Siemens, базирующейся в Германии. – «Мы приняли сознательное решение о том, что мы должны быть близки к этому перспективному рынку в характеристиках нашего продукта, его дизайне и технологии изготовления» [5].

Руссвурм отмечает, что типичные западные продукты часто не находят отклика в Китае. «Наши китайские коллеги имеют полный доступ ко всем технологиям, которыми владеет Siemens, и разрабатывают товары с определенным набором функций, которые востребованы на местном рынке, по баснословно низкой себестоимости с привлечением местных поставщиков и удовлетворяющие потребности именно китайских потребителей», – утверждает Руссвурм. Также он говорит, что инновации от исследований и разработок, проводимых в Китае, позволяют компании захватывать новые сегменты западного рынка и предлагать некоторые продукты, такие, как более простые компьютеризированные системы управления станками, по ценам более низким, чем многие из клиентов могли бы ожидать.

Наблюдается рост объема проведения НИОКР в Индии в период с 2007 по 2015 год, где общий объем корпоративных НИОКР в Индии вырос на 115% и составил 28 млрд. долл. Это стало возможным благодаря увеличению объема средств, импортируемых в страну из других государств, на 116%. В Индии основная часть средств, инвестируемая в НИОКР, идет на разработку программного обеспечения. ТНК, переместившие свои НИОКР в Индию, приводят целый ряд причин такого решения и стоимость не является основной из них. «Технический центо в Индии дает нам возможность круглосуточной работы за счет разницы во времени с США, что позволяет увеличить интенсивность наших НИОКР,» – говорит Дэниз Pamoc, президент и главный исполнительный директор ITT Corporation, базирующегося в США производителя специального оборудования и комплектующих для аэрокосмической, транспортной и энергетической промышленности. - «Наш основной приоритет - доступ к лучшим техническим специалистам, находящимся в непосредственной близости к региональным покупателям. Низкая стоимость рабочей силы была приятным бонусом, но точно не являлась основной причиной такого решения». В 2015 году Индия переместилась с седьмого на пятое место по объему внутренних расходов на НИОКР, опередив по этому показателю Великобританию и Францию [4].

Анализируя такие страны как Азия, Южная Корея, можем наблюдать рост расходов на НИОКР с 2007 по 2015 год, который составил 98%, что позволило Корее подняться на восьмую строчку рейтинга Global Innovation 1000. Несмотря на рост расходов на 24% с 2007 по 2015 год Япония стала занимать третью позицию. Страна сократила объем средств, вкладываемых в НИОКР в США, и направила их в Китай. Объем средств, импортируемых в Японию, вырос на 74%, в основном за счет импорта из Южной Кореи и Европы.

США занимают первое место по осуществлению НИОКР, с общим объемом расходов на инновации в размере 145 млрд долл. за 2015 год, несмотря на то что компании вложили 121 млрд. долл. в НИОКР за рубежом. Большая часть этих средств была экспортирована в страны с более низкими издержками, в именно в страны Азии. Индия и Китай стали основными направлениями экспорта США, получив по 15% от общего объема, тогда как в 2007 году основным направлением для США была Великобритания. Франция также была в числе основных десяти стран экспорта средств, направляемых на НИОКР, но в 2015 году ее обогнала Южная Корея.

Объем средств, вкладываемых американскими компаниями в отечественные НИОКР, в период с 2007 по 2015 год увеличился на 41% и составил 93 млрд. долл., зарубежные же компании стали вкладывать в инновации, разрабатываемые в США, на 23% больше (53 млрд. долл.). В последнее десятилетие некоторые политики, аналитики и ведущие представители деловых кругов Америки выражают озабоченность по поводу «размывания» промышленности США. Они боятся, что основная часть американских НИОКР будет выведена за пределы США в страны с более низкими издержками, точно так же, как в 2000 гг. большая часть обрабатывающей промышленности США была перемещена за границу. Больше всего в американские разработки инвестировали компании из Европы — 63% от общего объема. С 2007 по 2015 годы импорт средств из Германии вырос на 121%, в настоящее время Германия стала для США основным источником иностранных инвестиций в НИОКР, опережая Японию, которая в 2007 году была лидером [5; 6; 7; 8; 9; 10].

Резкий рост импорта финансирования инноваций в США из Европы подчеркивает тот факт, что стоимость не является определяющим фактором при принятии решений о размещении НИОКР. США является страной с высокой стоимостью проведения НИОКР, издержки которой выше, чем в некоторых европейских странах.

Российские компании не вошли в одним из самых авторитетных обзоров динамики глобальной инновационной активности Global Innovation 1000. Поэтому нами предлагаются рекомендации, которые должно учесть руководство компании для успешного управления и преодоления тех сложностей, которые возникают:

1. Руководители компании должны четко сформулировать, как часть общей бизнес-стратегии, роль, которую инновации играют в миссии компании.

Издательский дом «Среда»

- 2. Ведущая роль инноваций в создании конкурентных преимуществ должна определять глобальное присутствие организации.
- 3. Компания должна определить географическое положение рынков и групп потребителей, занимающих центральное место в ее стратегии роста, а затем как разместить НИОКР, чтобы компания могла лучше обслуживать эти рынки.
- 4. Для эффективной работы руководители должны формулировать четкие миссии, определять роли и границы полномочий, чтобы привести рассредоточенные НИОКР в соответствие с общей инновационной стратегией компании.

Таким образом, данный анализ показывает, что финансирование инновационной деятельности в масштабах мирового хозяйства имеет цель не только повышение конкурентоспособности национальных экономик или отдельных компаний, но и обеспечение устойчивого экономического роста за счёт коммерциализации достижений науки и поднятие экономики РФ на качественно новый, инновационный этап развития.

Библиографический список к главе 2

- 1. Межов С.И. Национальная модель корпоративного управления: системный фактор роста российской экономики / С.И. Межов, И.С. Межов // Экономика Профессия Бизнес. 2020. Т. 1, №1. С. 5–15.
- 2. Межов И.С. Методология исследования инновационных процессов корпорации / С.И. Межов, И.С. Межов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. №1 (39). С. 25–34.
- 3. Оганесян Т. Инновационная тысяча / Т. Оганесян [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://stimul.online/articles/innovatsii/innovatsionnaya-tysyacha/
- 4. Шадиева Д. Анализ мировых тенденций финансирования инновационной деятельности / Д. Шадиева [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://mirec.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/analiz-mirovykhtendentsiy-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti.pdf
- 5. Innovations New World Order [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.strategy-business.com/
- 6. The Global Competitiveness Report 2015–2016: Full Data Edition is published by the World Economic Forum. Insight Report, Geneva, 2015 P. 38.
- 7. Beyond Borders: The Global Innovation 1000. Tech & Innovation. November 25, 2008 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.strategy-business.com/article/08405?gko=a47fe
- 8. Who are the top innovators? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.strategy-business.com/interactive
- 9. Will stronger borders weaken innovation? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.strategy-business.com/feature
- 10. The 2014 Global Innovation 1000 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://boletines.prisadigital.com/the2014globalinnovation1000.pdf

ГЛАВА 3

DOI 10.31483/r-103616

ДЕНЕЖНАЯ ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА: ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ

Первостепенной задачей научных исследований в сфере юридической науки на сегодняшний день является изучение проблем реализации правовой экономической политики и её различных направлений, регулирующих и охраняющих, прежде всего, комплекс социально-экономических конституционных прав и свобод человека и гражданина. Особое внимание правоведения сосредоточено на: 1) экспертной деятельности законодательства по оценке его эффективности в части соблюдения и защиты социально-экономических прав и свобод социально уязвимых слоёв населения; 2) установлении индикаторов статификации социально-экономической структуры общества; 3) установление должного размера социальных выплат, минимального размера оплаты труда, пенсии пособий и т. д.; 4) учёте и контроле за справедливым адресным и эффективным распределением, прежде всего, денежных средств в ходе реализации программ по повышению благополучия и качества жизни российских граждан [16; 17].

«Любой вид политики, в той или иной мере связанный с правом, является правовым. Право регулирует политические отношения, определяет и закрепляет правовой статус основных субъектов политики. Государство, проводя правовую политику, фактически ограничивает себя, определяя пределы публичной власти» [12].

«Правовая политика – это, во-первых, деятельность по обеспечению правовой регламентации государственного управления – публичная (государственная) правовая политика, т.е. политика, основанная на праве и проводимая с помощью правовых средств, и, во-вторых, – наука (учение) о такой правовой регламентации, составная часть теории права. Суть правовой политики, как публичной политики составляет обеспечение правовой регламентацией объективных потребностей развития общества. При этом, необходимо учитывать, что любой вид (направление) политики имеет не только правовую, но и организационную составляющую. В связи с этим применительно к определению правовой политики известны две основные точки зрения. Одни специалисты считают, что организационные меры являются частью правовой политики. Другие трактуют понятие правовой политики более узко, не включая в неё организационные меры» [13].

В правовой политике выделяют отдельные виды: 1) конституционноправовая; 2) уголовно-правовая; 3) гражданско-правовая; 4) правотворческая; 5) правоприменительная [14].

В рамках настоящего исследования мы рассмотрим правовое регулирование денежной правовой политики, как составной части общей правовой денежно-кредитной политики Российской Федерации. Во главе правового регулирования денежной правовой политики России на национальном уровне, безусловно, выступает Конституция Российской Федерации [1] (далее — Конституция РФ или Основной Закон). Основной Закон играет важную роль в жизни государства. Так Конституция РФ является учредительным документом, а также определяет правовые идеалы и устанавливает правовое регулирование по наиболее основным и важным направлениям права и правовой политики государства. Применительно к денежной правовой политике, Основной Закон определяет(устанавливает):

- валютное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики является предметом ведения Российской Федерации (далее РФ или Россия);
 - денежную единицу государства «Рубль»;
- монополию Центрального банка Российской Федерации (Банка России) (далее ЦБ или Банк России) на денежную эмиссию;
- запрет введение и эмиссию любых иных денег на территории России;
- наделяет Правительство Российской Федерации (далее Правительство) полномочиями (обязанностями) по обеспечению проведения в России единой, финансовой, кредитной и денежной политики и т. д.

Таким образом, Основной Закон определил, что денежная правовая политика является предметом централизованного, исключительно, федерального ведения.

Следующую по значимости ступень национального законодательства занимает Федеральный конституционный закон «О Правительстве Российской Федерации» (далее – ФКЗ «О Правительстве») [2], который дублирует положения Основного Закона в части определения круга полномочий Правительства по осуществлению денежной правовой политики, а также дополняет его: п. 1 ст. 19 обеспечение проведения единой денежной политики; п. осуществляет валютное регулирование и валютный контроль, руководит валютно-финансовой деятельностью в отношениях Российской Федерации с иностранными государствами, разрабатывает и осуществляет меры по проведению единой политики цен. Иными словами, денежная политика России обеспечивается федеральным Правительством. Однако, реализацию этой политики Правительство осуществляет совместно с другими, уполномоченными на это законодательными и иными подзаконными правовыми актами, органами государственной власти и управления.

Банк России в соответствии с Конституцией РФ и федеральным законодательством уполномочен разрабатывать и проводить, во взаимодействии с Правительством, единую государственную денежно-кредитную политику. Считаем, что необходимо отметить, что буква Основного Закона разделяет денежную и кредитную политику, в то время как нижестоящее законодательство (ФКЗ «О Правительстве», Федеральный закон

- «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (далее ФЗ «О Банке России» или ФЗ «О ЦБ РФ») [3] и др.) усматривают её, как единое направление. ФЗ «О Банке России» осуществляет непосредственное правовое регулирование статуса, места и роли Банка России в системе органов государственного управления России. Так в соответствии с его положениями ЦБ осуществляет следующие функции в области денежной правовой политики:
- разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;
- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение;
- утверждает графическое обозначение государственной денежной единицы России в виде знака;
 - устанавливает правила осуществления расчётов в России;
- осуществляет надзорные и наблюдательные функции в национальной платёжной системе и др.

Особая роль в Российской Федерации принадлежит Банку России, призванному выполнять важнейшие функции в области денежной правовой политики государства. Правовой статус той или иной структуры будь то частная или публичная (государственная (федеральная или региональная), местная (местное самоуправление), юридическое лицо (частное (отечественное, иностранное), государственное федеральное, государственное региональное, муниципальное (местное)), физическое лицо (гражданин, иностранный гражданин, лицо без гражданства) определяется правовой основой (базой) — основа, состоящая из норм права, закреплённых и выраженных в виде нормативных правовых актов.

Правовой статус Банка России носит дискуссионный характер, т. к. в статье 75 части 2 Конституции РФ изложено следующее: «Защита и обеспечение устойчивости рубля - основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти». Данная формулировка напрямую не говорит о том, что ЦБ является органом государственной власти, но из смысла данной формулировки вытекает, что ЦБ может выступать в качестве органа государственной власти. ФЗ «О ЦБ РФ» в абз. 1 ст. 1 использует аналогичную формулировку: «... Банк России осуществляет независимо от других федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления», что, казалось бы, дополнительно подтверждает правовой статус ЦБ как органа государственной власти. Однако абз. 2 ст. 1 прямо указывает на статус Банка России: «Банк России является юридическим лицом. Банк России имеет печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием». На основе данных положений законодательства возникли дискуссионные споры о правовом статусе субъекта отечественной денежной правовой политики. Так, авторы научной работы «Исследование проблемы мегарегулятора российского финансового рынка» [18]: рассматривают ЦБ, в

качестве мегарегулятора финансового рынка России. ЦБ в настоящее время существует, как «мегарегулятор» финансового рынка. Этому предшествовал выбор между сохранением Федеральной службы по финансовым рынкам и Банком России, как государственным регулятором финансового рынка. В конечном итоге выбор пал на ЦБ, что подтвердилось принятием Фелерального закона «О внесении изменений в отдельные законолательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» [6] и Указом Президента Российской Федерации «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации» [7]. В связи с этим были расширены цели и задачи Банка России. ЦБ является «мегарегулятором» финансовой сферы государственной и общественной жизни, являясь управляющим золотовалютными резервами России, он также является контрольнонадзорным органом за коммерческими банками. В период с момента учреждения Банка России его функционал, а также цели и задачи постепенно увеличиваются в связи с происходящими событиями на мировой арене.

По мнению В.С. Чаботаева и А.В. Тимченко, Банк России одновременно является и кредитной организацией с особым правовым статусом и органом государственного регулирования банковской системы, который использует государственную символику и отвечает за основу финансовой безопасности страны – её денежную систему [19].

А.И. Прокопьев указывает на двойственность юридической природы, выраженной в особом публично-правовом статусе Банка России, его деятельности и исключительных полномочиях, обусловливает наделение его государственно-властными полномочиями: регулирование денежных потоков, государственный финансовый надзор, которые предполагают возможность применения санкций в случае несоблюдения требований на добровольной основе. Современные условия развития финансово-кредитных и денежных отношений требуют уточнения и закрепления на законодательном уровне особого правового статуса Центрального банка Российской Федерации, в частности, его организационно-правовой формы, осуществляемых им полномочий как органа денежного и кредитного регулирования и органа государственного финансового контроля [15].

Таким образом, правовой статус Банка России в законодательстве до конца не определён, что указывает на пробельность права России по данному вопросу, в части, является ли Банк России органом государственной власти, государственным органом или же он является юридическим лицом, которому делегировали отдельные властные полномочия? Данный вопрос требует отдельного всестороннего правового исследования. Несмотря неполную ясность в вопросе правового статуса ЦБ в механизме государства данный субъект безусловно является органом государственного управления.

Продолжая исследование правовой денежной политики России, нельзя обойти стороной и её объект, который в то же время является и её основным инструментом — «деньги».

ФЗ «О ЦБ РФ» в денежной правовой политике играет также учредительную роль для непосредственного объекта и инструмента денежной правовой политики — «денег» России, т.к. именно этот законодательный акт прямо учреждает и регулирует наличный денежный оборот. Так в качестве наличных денег данный нормативно-правовой акт устанавливает следующие наименования и, соответственно, формы: банкноты, банковские билеты или билеты Банка России (наименования синонимичны) и монета(ы) Банка России. Статьи 27-34.1 Главы VI (Организация наличного денежного обращения) ФЗ «О Банке России» уточняют и расширяют положения Конституции РФ о правовом учреждении и регулировании денег и денежной правовой политики России.

Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» [4] (далее – ФЗ «О Валютном регулировании») в соответствии с положениями ст. 2 устанавливает правовые основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации, полномочия органов валютного регулирования, определяет права и обязанности резидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютой Российской Федерации и внутренними ценными бумагами за пределами территории Российской Федерации, валютными ценностями, права и обязанности нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями на территории России, валютой и внутренними ценными бумагами, права и обязанности органов валютного контроля и агентов валютного контроля. Иными словами, данный Федеральный закон регламентирует регулирование и контроль денежного обращения (национальными наличными деньгами, денежными средствами в денежной единице России) резидентов за пределами российской территории, а также денежное обращение (наличными деньгами иностранных государств, денежными средствами в иностранной валюте) нерезидентов на территории России, т.е. регламентирует регулирование и контроль за правомерностью вывода российских денег/денежных средств с территории России и ввода иностранных денег/денежных средств на территорию России

В исследовании «Обеспечение государственного суверенитета как функция государства» [8] нами акцентировано внимание на пробельность в правовом обеспечении экономического государственного суверенитета, что послужило катализатором возникновения опасных рисков для государств мира оказаться в экономической, финансовой, денежной зависимости от более сильного и развитого государства в этих областях государственных политико-правовых взаимодействий. Основой экономики и, соответственно, экономического суверенитета выступают «деньги». В исследовании «Деньги России в условиях современной государственной политики: постановка проблем» [9] выяснилось, что Россия, как государство, устранилось от прямого государственного регулирования денежной политики России, что снижает её возможности в осуществлении денежной политики и, как следствие, поддержания собственного «денежного» суверенитета. В работе «Деньги как основа правовой экономической

политики России: понятие и правовая природа» [10] была осуществлена дифференциация понятий «наличные деньги», «денежные средства» (безналичные, электронные), «денежная единица» / «валюта», «рубль», В связи с чем также обнаружилась весомая пробельность в правовом регулировании денежной политики, которая переросла в «терминологическую путаницу» в отечественном законодательстве, что привело к такому частому явлению, как подмена понятий. Например, ФЗ «О ЦБ РФ» в качестве законного средства платежа устанавливает наличные деньги, которые выражены в физических формах банкнот (билетов) и монет Банка России, а Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) [5] в качестве единственного законного средства платежа устанавливает уже -«рубль», который в свою очередь является денежной единицей России, а не наличными деньгами. Уже на этом примере чётко видна проблема подмены разных понятий вплоть до их смыслового смешения, что может привести к ошибочному пониманию правоотношений, связанных с деньгами и денежными единицами. Эта проблема требует значительной переработки законодательной базы с целью восполнения пробелов в области регулирования денежной политики, а также устранения возникших за долгие годы правовых коллизий. В обзорном исследовании «Деньги как объект междисциплинарных исследований правовой и экономической наук» [11] было продолжено исследование понятия «деньги» на доктринальном уровне, по результатам которого выяснилось, что в экономической доктрине понятие «деньги» практически не претерпело развития и оно отличается от законодательной смысловой регламентации данного термина, а в юридической доктрине выдвигается множество отраслевых понятий.

Основными направлениями правового регулирования денежной политики можно выделить следующие: 1) эмиссия денег — данным правом обладает исключительно Банк России; 2) денежное обращение.

Таким образом, денежная политика России регулируется централизованно и исключительно на федеральном уровне. Основным субъектом разработки и реализации такой политики выступает Банк России, обладающий монополией на право эмиссии наличных денег в России. Статус Банка России, как и чёткая терминологическая регламентация основного объекта и инструмента денежной политики до конца не определены в российском законодательстве. Пробельность и коллизионность в правовом регулировании денежной политики является катализатором возникновения в будущей перспективе различных по своей тяжести проблем для государства, общества и личности.

Библиографический список к главе 3

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменением, одобренным в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) [Электронный ресурс] // Информационной правовой портал «Гарант» (дата обращения: 29.09.2022).

2. Федеральный конституционный закон «О Правительстве Российской Федерации» от 06.11.2020 №4-ФКЗ [Электронный ресурс] // Информационной правовой портал «КонсультантПлюс» (дата обращения:

29.09.2022).

3. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 №86-ФЗ (с изменениями от 29.05.2022) [Электронный ресурс] // Информационной правовой портал «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.09.2022).

4. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 №173-ФЗ (в редакции от 14.07.2022) [Электронный ресурс] // Информационный правовой портал «КонсультантПлюс» (дата

обращения: 30.09.2022).

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (с изменениями от 01.09.2022) [Электронный ресурс] // Информационный правовой портал «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.09.2022).

6. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» от 23.07.2013 №251-ФЗ (в ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс] // Информационный правовой портал «КонсультантПлюс» (дата обращения: 30.09.2022).

7. Указ Президента Российской Федерации «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации» от 25.07.2013 №645 (в ред. от 15.05.2018) [Электронный ресурс] // Информационный правовой портал «КонсультантПлюс» (дата обращения:

30.09.2022).

- 8. Васильев А.В. Обеспечение государственного суверенитета как функция государства / А.В. Васильев // Право, экономика и управление: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Чебоксары, 16 октября 2020 года / главный редактор Э.В. Фомин. Чебоксары: Среда, 2020. С. 168–171. EDN FUOOKU.
- 9. Васильев А.В. Денежная политика России в условиях современной государственности: постановка проблем / А.В. Васильев // Образование и право. 2021. №7. С. 144–147. DOI 10.24412/2076-1503-2021-7-144-147. EDN QHNNVA.
- 10. Васильев А.В. Деньги как основа правовой экономической политики России: понятие и правовая природа / А.В. Васильев // Право и государство: теория и практика. 2021. №11 (203). С. 188–191. DOI 10.47643/1815-1337_2021_11_188. EDN FMBHCM.

- 11. Васильев А.В. «Деньги» как объект междисциплинарных исследований правовой и экономической наук / А.В. Васильев // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2022. Т. 1. №3 (102). С. 12–19. DOI 10.51965/20767919_2022_1 3 12. EDN EOZBKD.
- 12. Кобец П.Н. Теоретические аспекты современной государственноправовой политики, как отдельного вида правовой политики Российской Федерации / П.Н. Кобец // Инновационная наука. 2016. №9 (21). С. 244—246. EDN WMWHAL.
- 13. Кобец П.Н. Проблемы и перспективы ювенальной юстиции как правовой основы социальной политики в отношении несовершеннолетних / П.Н. Кобец // Научный портал МВД России. 2015. №3 (31). С. 34—37. EDN UXMFHR.
- 14. Лягин К.А. Правовая политика и её основные направления / К.А. Лягин, Р. Ф. Степаненко // Общество, государство, личность: модернизация системы взаимоотношений в России в условиях глобализации: материалы XV Мужвузовской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых учёных (с международным участием), Казань, 23 апреля 2015 года / под ред. Ф.Г. Мухаметзяновой, Р.Ф. Степаненко. Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2015. С. 23–27. EDN VQRCKN.
- 15. Прокопьев А.И. Публично-правовой статус банка России и его роль в банковской системе России / А.И. Прокопьев // Вестник Национального Института Бизнеса. 2020. №40. С. 82–86. EDN HHFDDT.
- 16. Степаненко Р.Ф. Общеправовая теория маргинальности о проблеме правового регулирования социально-экономических отношений / Р.Ф. Степаненко // Учёные записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2014. Т. 156. №4. С. 43–53. EDN TBXWCR.
- 17. Степаненко Р.Ф. Правовое содержание социально-экономической категории «качество жизни»: аналитический дискурс / Р.Ф. Степаненко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2021. Т. 25, №2. С. 376–394. DOI 10.22363/2313-2337-2021-25-2-376-394. EDN OOZNEE.
- 18. Тер-Акопов С.Г. Исследование проблемы мегарегулятора российского финансового рынка / С.Г. Тер-Акопов, Т.М. Кожевникова // Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9, №7. С. 63–68. EDN SLSJHB.
- 19. Чеботарев В.С. Правовое положение Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) в финансовой системе государства / В.С. Чеботарев, А.В. Тимченко // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2015. №3 (31). С. 180—183. EDN VHGYND.

ГЛАВА 4

DOI 10.31483/r-103611

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ РФ В ПАРАДИГМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Исследование выполнено при поддержке гранта $P\Phi\Phi U N 20$ -010-00223 A «Методология оценки влияния экономической сложности и технической эффективности производства субъектов $P\Phi$ на темпы роста $BP\Pi$ ».

Устойчивое развитие экономики — это развитие отраслей, увеличивающих природный капитал, а также отраслей, снижающих экологические риски. Основой устойчивого развития экономики является понимание того, что целью развития страны или региона может служить не только экономическое, но и экологическое процветание, понимание того, что эти цели не являются несовместимыми. Существует ряд относительно новых моделей, результатом применения которых должно быть одновременное достижение указанных целей.

Как правило, новые региональные модели экологической экономики включают в себя циркулярную составляющую [3] и «зелёную», которая в свою очередь делится на низкоуглеродную и биоэкономику. Некоторые исследователи (напр., [4]) для регионов Российской Федерации выделяют низкоуглеродную экономику в отдельный блок, в связи с природными и географическими особенностями РФ.

Для регионов РФ развитие зеленой экономики является совершенно новым, но чрезвычайно важным этапом. После внимательного изучения данных Министерства природных ресурсов и экологии РФ [13], а также анализа ряда исследований, посвященных эколого-экономическому индексу ([2], [6]) и внедрению доступных технологий [5], можно сделать вывод о том, что несмотря на наличие позитивных экологических тенденций в ряде регионов, в большинстве из них существуют значимые проблемы с экологией – сокращение природного сырья, высокий уровень загрязнения окружающей среды. Для Российской Федерации характерна значительная дифференцированность по регионам во многих экономических аспектах. На сегодняшний день, к регионам с самым низким эколого-экономическим индексом относятся преимущественно регионы с сырьевой экономикой, а высокие показатели имеют регионы с ориентацией на сельское хозяйство.

Не так давно рейтинговое агентство RAEX-Europe стало составлять ESG-рейтинг (E- environmental, S- social, G- governance) для регионов $P\Phi$, в который входят управленческая и социальная составляющие, а также динамика экологических рисков и мер по их устранению [11]. В таблице 1 приведены примеры показателей, используемых для подсчета рейтинга.

Таблица 1 Показатели, характеризующие риски и их уменьшение

| Показатели рисков | Показатели, характеризующие уменьшение рисков | | |
|--|---|--|--|
| Кол-во выброшенных в атмосферу загрязняющих веществ | Доля уловленных и обезвреженных веществ | | |
| Объем выброса загрязняющих веществ от автотранспорта | Доля автотранспорта, имеющего возможность использования экологичного топлива | | |
| Объем сброшенных загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты | Объем оборотной и последовательно используемой воды | | |
| Кол-во отходов производства и потребления | Доля переработанных и обезвреженных отходов | | |
| Объем вывезенных твердых коммунальных отходов | Доля твердых коммунальных отходов, вывезенных на объекты, используемые для их обработки | | |

В таблице 2 приведены рейтинги некоторых регионов РФ по подверженности и способности устранения экологических рисков.

Таблица 2 Рейтинг регионов РФ по подверженности и способности устранения рисков

| Название региона | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|------------------------|------|------|------|------|------|
| Липецкая обл. | 5 | 3 | 3 | 4 | 1 |
| Костромская обл. | 48 | 52 | 40 | 46 | 2 |
| Курская обл. | 13 | 6 | 8 | 5 | 3 |
| Смоленская обл. | 3 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Саратовская обл. | 14 | 17 | 30 | 9 | 5 |
| Респ. Дагестан | 68 | 63 | 64 | 22 | 6 |
| Калужская обл. | 23 | 27 | 35 | 34 | 7 |
| Новгородская обл. | 28 | 54 | 28 | 16 | 8 |
| Свердловская обл. | 18 | 2 | 4 | 6 | 9 |
| Респ. Саха (Якутия) | 11 | 11 | 5 | 13 | 10 |
| ••• | | | ••• | ••• | ••• |
| Москва | 51 | 46 | 31 | 32 | 42 |
| | ••• | ••• | ••• | ••• | |
| Санкт-Петербург | 65 | 57 | 46 | 69 | 70 |
| | ••• | ••• | ••• | ••• | |
| Камчатский край | 81 | 82 | 82 | 79 | 83 |

Издательский дом «Среда»

Данные в таблице ранжированы по последнему столбцу. И если Москва стабильно занимает 40–50 места в различных экологических рейтингах (и приведенный выше не является исключением), то в некоторых других регионах РФ можно отметить значительные скачки, произошедшие с 2018–2019 годов. Так, высоко поднялись в рейтинге Костромская, Калужская и Новгородская области, республика Дагестан. Данное явление может быть обусловлено грамотными и эффективными принятыми мерами по внедрению стратегии устойчивого развития экономики.

Важно понимать, что виды загрязнений сильно варьируются между столь дифференцированными регионами. Так, в Российской Федерации более половины фиксируемых выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников приходится всего на 11 регионов (Красноярский край, Вологодская, Свердловская, Челябинская, Кемеровская, Липецкая области, ХМАО, ЯНАО, Республика Коми, Татарстан и Башкортостан). В то время как для Москвы и Санкт-Петербурга основным загрязнителем является автомобильный транспорт. При этом в последние годы объем выбросов на одну единицу автотранспорта почти не меняется. Кроме того, показатель выбросов на душу население в Москве значительно ниже, чем в среднем по России. С первого взгляда этот факт кажется неправдоподобным, однако его достаточно легко объяснить, так как несмотря на большое количество автомобилей в городе, в Москве самый большой процент нового автотранспорта, в котором применяются другие экологические стандарты топлива. Что касается водных ресурсов, то в последние годы можно отметить тенденцию к снижению показателей сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты (табл. 3).

Таблица 3 Показатели сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты

| Год | 2010 г. | 2012 г. | | 2015 г. | 2016 г. | | 2018 г. |
|-----------------------------------|---------|-------------|-----|---------|---------|-----|---------|
| Объем (млн м ³) | 16516 | 15678 | ••• | 14418 | 14719 | ••• | 13136 |

На фоне текущей геополитической ситуации можно ожидать снижения расходов на окружающую среду, поэтому руководителям регионов особенно важно изучать и внедрять стратегию устойчивого развития, которая может привести к экономическому росту, сопряженному с использованием безопасного производства уже в ближайшем будущем.

В европейских странах стратегия устойчивого развития зеленой экономики широко применяется уже не первое десятилетие и дает свои результаты. В частности, использование моделей устойчивой экономики позволяет не только заботиться об окружающей среде, но и достигать развития отраслей за счет экономии и эффективного использования природных ресурсов, а также за счет создания новых рабочих мест.

Устойчивая деловая практика включает в себя 4 способа создания рабочих мест. Во-первых, рабочие места создаются непосредственно при возникновении «зеленых» предприятий, производящих экологически безопасные товары и использующих технологии безопасного производства. Во-вторых, применение методики устойчивого ведения бизнеса позволяет сократить потребление электроэнергии и расходных материалов в производстве. Это приводит к экономии и высвобождению средств, которые могут быть реинвестированы в дальнейшее развитие производства и, соответственно, создание новых рабочих мест. В-третьих, устойчивое ведение бизнеса за счет использования экологически безопасных технологий позволяет сохранить здоровье сотрудников, повысить безопасность и производительность труда, что особенно актуально в отраслях химической промышленности. В-четвертых, на сегодняшний день использование методики устойчивого развития «зеленой» экономики существенно увеличивает конкурентоспособность компании, что также приводит к возможности роста числа рабочих мест.

Следует отметить, что способ применения методики устойчивого развития экономики зависит от ресурсной мощности регионов, а также от ограничений, связанных с географическими и природными особенностями местности. Особенно важным является это замечание для внедрения данной методики в регионах РФ в связи с их ярко выраженной дифференцированностью. Так, устойчивая деловая практика в парадигме «зеленой» экономики может выражаться в использовании высокотехнологичных процессов, производстве экологически безопасных современных средств, необходимых для создания итогового продукта, а также использовании большего количества трудовых ресурсов, что обеспечивает широкие возможности создания новых рабочих мест и реформирования существующих практик ведения бизнеса в устойчивые.

При внедрении методики устойчивого развития в регионах может возникать эффект кластеризации. Он обусловлен тем, что в отличие от обычной деловой практики, которая сконцентрирована на вопросах цены и производства, устойчивая деловая практика дает возможность организовать процессы так, чтобы весь производственный цикл (в том числе и утилизация отходов производства) был экологически безопасным. Таким образом, это создает дополнительные стимулы для объединения зеленых предприятий в кластер, так как координировать различные производственные процессы в течение всего цикла легче, когда предприятия расположены недалеко друг от друга. На примере зарубежных компаний можно увидеть, что кластеры, как правило, можно условно разделить на пять типов.

Кластер I — предприятия, использующие в производстве экологически безопасные процессы и на этой основе внедряющие свою продукцию. Данный кластер образуется на основании экономии от эффекта масштаба и локализации.

Кластер 2 – предприятия, перерабатывающие и использующие вторичное сырье, – аналогично, группируются на тех же основаниях.

Кластер 3 — предприятия, предусматривающие перераспределение отходов или излишков продукции. В данном кластере компании тесно интегрированы в структуру, образованную за счет связей ресурсы-отходы.

Кластер 4 — предприятия, объединяющиеся в связи с использованием определенного вида услуг (например, юридических, консультативных и т. п.), направленных на соблюдение экологических норм, устранения недочетов, улучшения экологических показателей.

Кластер 5 – предприятия, объединяющиеся в кластер для решения экологических проблем (например, для реализации отраслевых экологических программ).

Стоит отметить, что первые три кластера, как правило, формируются в соответствии с географическими особенностями регионов, а последние два не привязаны к их местоположению.

Примеры стратегий устойчивого развития:

1. Развитие «зеленых» экспортирующих предприятий.

Региональное экономическое развитие традиционно во многом зависит от экспортирующих предприятий, которые производят товары и услуги для продажи за пределами региона. Деловую практику, связанную с такого рода предприятиями, можно считать устойчивой, если они производят товары и услуги с использованием экологически безопасных процессов, а также если создаваемые ими продукты являются экологически безопасными. Для предприятий в регионах РФ модели «зеленой» экономики на сегодняшний день являются новыми, поэтому ярких прямых примеров их применения на территории нашего государства пока не так много. Однако в качестве подходящего примера можно привести экотуризм — медленно развивающуюся отрасль, позволяющую региону получать доход от экологически безопасных предоставляемых услуг.

2. Развитие «зеленой» инфраструктуры и доступного жилья.

Сегодня наличие доступного жилья для сотрудников и их семей становится все более значимым фактором не только на этапе выбора работодателя, но уже на этапе выбора специальности. Так, многие будущие ІТсотрудники проходят обучение по этой специальности как в связи с тем, что она является высококонкурентной, с хорошим уровнем заработной платы, так и руководствуясь мыслями о свободном рабочем графике и отсутствии необходимости посещать удаленный от места проживания офис. Сотрудников компаний, в которых нет возможности удаленной работы, довольно часто привлекает такая рабочая среда, в которой приятно находится. Предприятия, находящиеся рядом с природными охранными зонами или владеющие жилым фондом для сотрудников рядом с такими зонами, всегда отмечают этот факт как их неоспоримое преимущество. Региональное руководство также может быть заинтересовано в развития «зеленой» инфраструктуры на своей территории. Во-первых, таким образом можно участвовать в государственных или частных программах по защите окружающей среды. Во-вторых, региональные сообщества могут также развивать вторичную инфраструктуру – планировать и облагораживать парковые зоны, детские комплексы, пешеходные дорожки и

прочее. В-третьих, руководство региона может финансировать непосредственно строительство «зеленых» домов для сотрудников предприятий. При достаточной поддержке экологически безопасные здания могут заместить имеющееся доступное жилье, построенное из самых дешевых материалов, с нарушением технологий, что в свою очередь, сейчас приводит к усугублению проблем со здоровьем сотрудников. Кроме того, государственная поддержка такого рода может помочь накопить опыт в сфере экологически безопасного строительства, выявить возможности снижения его стоимости и продемонстрировать его актуальность и ценность при развитии деловой инфраструктуры (строительстве и модернизации новых бизнес-центров, предприятий и т. п.).

3. Развитие системы поддержки энергоэффективного и экологически безопасного производства.

Стратегия устойчивой деловой практики подразумевает разумное и экономное потребление ресурсов. Однако ошибочно считать, что потребление меньшего количества ресурсов должно в обязательном порядке приводить к замедлению или отсутствию развития экономики региона. Одним из наиболее важных аспектов устойчивой «зеленой» экономики является именно разработка эффективных и экологически безопасных методов потребления и использования ресурсов. Это позволяет снизить стоимость самих ресурсов и является одной из стратегий создания конкурентной бизнес-среды. В нее включается программы по эффективному использованию бумажной и пластиковой продукции и сопутствующего оборудования, повторное использование и переработка излишков и отходов, возникающих в рабочем процессе предприятия. Переработка отходов, которая уже достаточно широко применяется в регионах РФ, подразумевает под собой использование отходов, которые раньше отправляли на свалки. Особенно остро сейчас стоит вопрос с переработкой пластика. Повторное использование, в свою очередь, подразумевает использование излишков продукции или отходов до того, как они будут переработаны. Так, например, существует ряд компаний, которые повторно, но с иными целями, применяют стеклянные емкости – если первоначально для таких емкостей важна была стерильность, то при повторном использовании в ней может не быть необходимости. Таким образом предприятия дают «вторую жизнь» производимой продукции за счет очистки, сортировки и повторного производства. Кроме того, как уже было сказано выше, предприятия могут формировать кластеры, внутри которых отходы и излишки одних процессов будут являться ресурсами для функционировании других. Одной из зарубежных стран-лидеров, использующих данную стратегию, является Дания. В экологическом индустриальном парке в Каллунборге состоят около 20 партнеров, включая фермеров, фармацевтическую компанию, нефтеперерабатывающее производство и местный муниципалитет ([9], [12]). Перераспределение и обмен такими ресурсами как избыточное тепло от производимой электроэнергии, сточные воды, зола, ил и пр. позволило сократить потребление нефти на 90-95%. При этом компании, производящие отходы, экономят средства, которые потребовались бы для их утилизации, а компании, которые используют эти отходы, экономят средства на закупку первичных ресурсов. Однако стоит отметить, что участие в такого рода кластерах делает предприятия в высокой степени зависимыми друг от друга, что может вызывать ряд сложностей в какихлибо непредвиденных ситуациях.

4. Развитие импортозамещения.

В текущих реалиях импортозамещение становится одним из ключевых аспектов устойчивой экономики для регионов РФ. В связи с тем, что наша страна обладает колоссальными природными ресурсами, у нас есть все условия для развития и модернизации процессов работы предприятий. Во многих существующих экологических проектах на сегодняшний день все еще применяются импортные составляющие. В связи с этим при внедрении проектов по импортозамещению, функционирование некоторых экологических процессов может стать менее эффективным, так как потребуется время для адаптации и разработки аналогов импортных деталей и компонент. Тем не менее, сегодня есть отчетливое понимание необходимости внедрения моделей «зеленого» импортозамещения, а также участия государственных структур в развитии региональных предприятий и производств.

В РФ чрезвычайно остро стоит проблема устойчивого роста и сохранения экологии регионов. В значительной степени ухудшается состояние водных ресурсов, увеличивается количество выбросов углекислого газа, нарастает «парниковый эффект», загрязняется атмосфера. Указание на внедрение новых моделей устойчивого развития «зеленой» экономики можно найти также в Экологической доктрине РФ, где говорится, что «дальнейшая деградация природных систем ведет к дестабилизации биосферы, утрате ее целостности и способности поддерживать качества окружающей среды, необходимые для жизни. Преодоление кризиса возможно только на основе формирования нового типа взаимоотношений человека и природы, исключающих возможность разрушения и деградации природной среды» [15].

Для того чтобы иметь возможность оценивать успешность внедрения различных методов управления в парадигме устойчивой экономики, предлагается воспользоваться методологией стохастической границы и разработать модель ранжирования регионов по уровню их технической эффективности.

Впервые понятие стохастической границы было введено в 1977 году одновременно в работах ([7], [10]):

Будем рассматривать производственные функции вида

$$y_i = f\left(\bar{x}_i, \bar{\beta}\right) + \, \varepsilon_i,$$

где y_i — максимально возможный выпуск продукции, \overline{x}_i — вектор входных ресурсов (в дальнейших исследованиях планируется строить несколько пересекающихся моделей, для которых ресурсы одних компаний являются производственными излишками других), $\overline{\beta}$ — вектор параметров, n — число предприятий, которые, как правило, следует выбирать из одного анализируемого кластера.

Случайная ошибка $\varepsilon_i = v_i - u_i$ распадается в разность двух случайных величин, где v_i являются независимыми одинаково нормально распределенными случайными величинами с нулевым математическим ожиданием ($v_i \sim N(0, \sigma_v^2)$), а случайные величины u_i независимы от v_i и между собой и имеют усеченное в нуле нормальное распределение ($u_i \sim N^+(\mu, \sigma_u^2)$).

Именно случайная компонента u_i отвечает за техническую неэффективность. То есть чем она больше, тем менее эффективной является реализация стратегии устойчивой экономики в регионе. Компонента v_i является неуправляемой случайной величиной, отражающей внешние факторы, на которые не может повлиять предприятие.

При этом, как видно из модели, в случае отсутствия неэффективности $y_i \leq f(\bar{x}_i, \bar{\beta}) + v_i$, то есть верхняя граница производства зависит от случайной компоненты и действительно является стохастической.

В соответствии с ([1], [8]) под технической эффективностью будем понимать

$$TE_i = E(e^{-u_i}|\varepsilon_i).$$

В широко распространенной модели, где среднее значение компоненты неэффективности предполагается нулевым ($\mu=0$), формула для технической эффективности будет выглядеть следующим образом:

$$TE_i = E(e^{-u_i}|\varepsilon_i) = \frac{1 - \Phi\left(\frac{\sigma_u \sigma_v}{\sigma} + \frac{\sigma_u \varepsilon_i}{\sigma_v \sigma}\right)}{1 - \Phi\left(\frac{\sigma_u \varepsilon_v}{\sigma_v \sigma}\right)} \cdot \exp\left(\frac{\sigma_v^2 \sigma_u^2 + 2\varepsilon_i \sigma_u^2}{2\sigma^2}\right),$$

где $\sigma^2 = \sigma_v^2 + \sigma_u^2$, $\Phi(\cdot)$ – функция стандартного нормального распределения.

На сегодняшний день практически не существует исследований, посвященных анализу уровня технической эффективности предприятий в моделях устойчивой «зеленой» экономики. Для Российской Федерации это совершенно новая парадигма развития и для того, чтобы получить адекватные оценки технической эффективности предприятий, функционирующих в регионах РФ, требуется определенное время на обработку и публикацию корректной статистики по внедренным в регионах нововведениям, по учету продукции, используемой для вторичной переработки, по количеству используемых экологически безопасных материалов и процессов в производстве и т. д.

По существующим в открытом доступе показателям имеется возможность ранжировать только конкретные предприятия, а не регионы в целом, по уровню технической эффективности в моделях устойчивого развития.

В представленном исследовании на основании полученных из открытого доступа показателей были рассмотрены предприятия, работающие в следующих отраслях: нефть и газ, цветная металлургия, энергетика, машиностроение, черная металлургия, химическая промышленность. На сайте Мониторинга устойчивого развития [14] опубликован рейтинг готовности к энергопереходу ключевых компаний из этих отраслей. В нем представлены 50 наиболее готовых, имеющих самые высокие ранги,

Издательский дом «Среда»

предприятий из 5000 рассмотренных. К сожалению, не по каждому из этих предприятий можно найти необходимые для нашего анализа данные. Однако по тем показателям, которые удалось собрать в открытых источниках, результаты, полученные с помощью применения моделей технической эффективности близки к тем, что опубликованы на сайте. В частности, в тройку лидеров входят компании Транснефть, Полюс и Россеть. При оценке технической эффективности и анализе готовности к энергопереходу учитывались следующие показатели:

- как менялась среднегодовая энергоемкость стационарных производств за последние 15 лет;
- общий объем энергопотребления и объем энергии от внешних источников;
- доля моторного топлива, отражающая мобильность технических систем:
- отклонение выручки от подотраслевой нормы на каждую единицу потребленной энергии;
 - отклонение автоматизации труда от подотраслевой нормы;
- среднегодовое изменение уровня автоматизации за последние 15 лет;
- способность системы развиваться при появлении новых потоков ресурсов;
 - прозрачность отчетов компаний.

На данный момент российские компании только начинают осваивать методики энергоперехода и большинство направлений устойчивой экономики, способствующих ему, находятся на самом раннем этапе. Однако сложившаяся геополитическая обстановка позволяет надеяться, что в скором времени многие существующие в регионах РФ предприятия смогут модернизировать процессы производства, в том числе с помощью государственной поддержки, и привести их в соответствие с новыми моделями «зеленой» экономики. Именно устойчивое развитие деловой практики позволит не только достичь желаемых экономических параметров роста, но и преодолеть надвигающийся экологический кризис.

Библиографический список к главе 4

- 1. Айвазян С.А. Оценка эффективности регионов РФ на основе модели производственного потенциала с характеристиками готовности к инновациям / С.А. Айвазян, М.Ю. Афанасьев, В.А. Руденко // Экономика и математические методы. 2014. №4 (50). С. 57–93.
- 2. Бобылев С.Н. Эколого-экономический индекс регионов РФ: Методика и показатели для расчета / С.Н. Бобылев, В.С. Минаков, С.В. Соловьева, В.В. Третьяков; под ред. А.Я. Резниченко, Е.А. Шварца, А.И. Постновой. М.: WWF России, РИА Новости, 2012. 148 с.
- 3. Бурденко Е.В. Концепция циркулярной экономики: теоретические подходы и российский опыт внедрения / Е.В. Бурденко, Е.В. Быкасова, С.В. Мудрова // Теория, история и практика циркулярной экономики в концепции устойчивого развития. М.: Ай Пи Ар Медиа, 2021. С. 9–45.
- 4. Замятина М.Ф. Эколого-экономическое развитие регионов в контексте современных вызовов / М.Ф. Замятина // Экономика и управление. -2019. №3 (161). С. 23-31.
- 5. Илякова И.Е. Внедрение наилучших доступных технологий как фактор становления «зеленой» экономики: институциональный аспект / И.Е. Илякова // Национальная безопасность / Nota bene. 2021. №5. С. 30—40. DOI: 10.7256/2454-0668.2021.5.34765
- 6. Малинин В.Н. Анализ эколого-экономического индекса регионов России / В.Н. Малинин, Е.С. Орлеанская // Общество. Среда. Развитие. 2013. N = 4 (29). С. 229—234.
- 7. Aigner D.J. Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models / D.J. Aigner, C.A.K. Lovell and P. Schmidt // Journal of Econometrics. $-1977. N_{2}6. Pp. 21-37.$
- 8. Battese G. Prediction of Firm-Level Technical Efficiencies with a Generalized Frontier Production Function and Panel Data / G. Battese, T. Coelli // Journal of Econometrics. 1988. №38. Pp. 387–399.
- 9. Domenech T. Structure and morphology of industrial symbiosis networks: The case of Kalundborg / T. Domenech, D. Michael // Procedia Social and Behavioral Sciences. 2011. №10. Pp. 79–89. doi:10.1016/j.sbspro.2011.01.011
- 10. Meeusen W. Efficiency Estimation from Cobb- Douglas Production Functions With Composed Error / W. Meeusen, van den J. Broeck // International Economic Review. 1977. №18. Pp. 435–444.
- 11. Зеленое будущее страны: экологический рейтинг регионов России // РБК. Тренды [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trends.rbc.ru/trends/green/5f172e609a79476e61071503 (дата обращения: 01.10.2022).
- 12. Как развивают старые промышленные площадки в мире // Коммерсант. 29.04.2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/2978092 (дата обращения: 01.10.2022).

Издательский дом «Среда»

- 13. О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2017 году: проект государственного доклада [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mnr.gov.ru/docs/proekty_pravovykh_aktov/proekt_gosudarstvennogo_doklada_o_sostoyanii_i_ob_okhrane_okruzh ayushchey_sredy_v_2017_godu/?sphrase_id=40395 (дата обращения: 01.10.2022).
- 14. Рейтинг готовности к энергопереходу // Мониторинг устойчивого развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://monitoringesg.ru/ratings/energy-transition-rating/#all-industries (дата обращения: 01.10.2022).
- 15. Экологическая доктрина Российской Федерации: одобрена Распоряжением Правительства РФ от 31 авг. 2002 г. №1225-р. Электронные текстовые данные [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.scrf.gov.ru/documents/24.html (дата обращения: 01.10.2022).

ГЛАВА 5

DOI 10.31483/r-103761

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

Введение

Капитализация компании и оценка ее стоимости является одним из важнейших факторов для успешного внедрения различных стратегий устойчивого развития. Процесс оценки стоимости компании является трудоемким и достаточно сложным, что обуславливается рядом факторов. Именно поэтому оценщик должен обладать необходимыми навыками для оценки и иметь должную квалификацию. Выбор метода оценки и модели в рамках выбранного метода является наиболее сложным этапом оценки, ведь от этого выбора зависит качество и точность оценки. В виду того, что все методы и модели обладают своими достоинствами и недостатками, а также ограничениями, должен производиться анализ возможности применения данного метода и модели к конкретной компании.

Для анализа уровня капитализации компании используется большой набор различных мультипликаторов. Умение анализировать и управлять необходимым уровнем мультипликаторов – является достаточно сложной задачей, которую должны выполнять финансовые менеджеры компании.

Выбор методов и моделей, а также показателей, используемых в них, является актуальной проблемой в современной отечественной и мировой экономике. В виду того, что оценка является неотъемлемым инструментом в рыночной экономике, то все больше появляется необходимость в корректной и объективной оценке стоимости компаний и бизнеса в целом.

Поэтому цель проведенного исследования состояла в анализе современных методов оценки стоимости компании и мультипликаторов для оценки капитализации, а также предоставлении данной информации менеджерам российских компаний с целью выбора эффективных стратегий устойчивого развития.

Современные подходы к оценке стоимости компании.

Управление стоимостью компании (Value Based Management – VBM) — в настоящее время применяется во многих успешных компаниях всего мира. В рамках данной концепции оценка стоимости компании — основа для дальнейшего стратегического развития и разработки планов, оценки эффективности деятельности компании и менеджмента, рыночной стоимости акций.

Современные экономические условия, характеризующиеся высоким уровнем неопределенности и нестабильности внешней среды создают проблему создания и развития систем стратегического управления большими организациями в разных отраслях РФ. Стратегическое управление осуществляется на основании определения, сбора и анализа экономи-

ческой информации организации. Базовые концепции управления, в настоящее время, определяются как инвестиционная, финансовая, инновационная, производственная система. Создание системы управления рыночной стоимостью предприятия является одним из важнейших факторов эффективного стратегического управления. Специфика деятельности компании, особенности ее функционирования, структура и условия внешней среды определяют взаимосвязь рыночной стоимости компании с ее системой стратегического управления.

В оценке стоимости компании используется концепция управления экономической добавленной стоимостью (Economic Value Added – EVA). Данная модель обрела популярность благодаря американским специалистам: Б. Стюартом и Д. Стерном. И сегодня концепция экономической добавленной стоимости является все более широко применяемой на практике менеджерами отечественных компаний. Данный инструмент позволяет более полно учесть интересы акционеров компании.

EVA определяется как разница между рентабельностью активов, которые созданы с привлечением заемного капитала и стоимостью всего инвестированного капитала, с учетом средневзвешенной стоимости. Главной задачей данной концепции и ее экономический смысл является то, акционерам, инвесторам и другим заинтересованным лицам требуется, чтобы весь инвестированный капитал работал с эффективностью, равной норме доходности на него.

Общий вид формулы для расчета показателя EVA выглядит следующим образом:

$$EVA = NOPAT - R_w \times IC$$
;

где NOPAT — чистая операционная прибыль за вычетом налогов, но до выплаты процентов;

 R_w – средневзвешенная цена капитала (WACC);

 $I\ddot{C}$ – инвестированный капитал.

EVA во многом схожа с показателем остаточного дохода, которая используется на практике. Основным отличием EVA от показателя рентабельности инвестирования RI является то, что расчет показателя EVA осуществляется с внесением множества поправок к бухгалтерской отчетности. В целом корректировки необходимы для уравнения данных отчетности не только для кредиторов компании, но и для других заинтересованных лиц.

Также EVA определяется по данной формуле:

$$V = IC + DV_p + DV_f;$$

где V – стоимость компании;

ІС – инвестированный капитал;

 DV_p – дисконтированная EVA от существующих проектов;

 DV_f – дисконтированная EVA от будущих инвестиций.

Показатель добавленной рыночной стоимости (Market Value Added, MVA) – показывает на сколько увеличилась или уменьшилась величина рыночной капитализации компании над стоимостью ее собственного капитала. Рыночная капитализация – есть произведение количества акций, которые находятся в обращении, на их рыночную цену.

Расчет MVA в первую очередь выделяет фактор рыночной капитализации компании, что, несомненно, является преимуществом ее использования если акции компании обращаются на фондовых рынках. В более широком смысле MVA определяется как разница между величиной прироста рыночной стоимости капитала и стоимостью инвестированного капитала.

Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$MVA = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{EVA_i}{(1+WACC_e)^i}$$

где MVA – добавленная рыночная стоимость компании;

 EVA_i – показатель EVA i периода;

 $WACC_e$ – величина WACC периода e.

Показатель акционерной добавленной стоимости (Shareholder Value Added – SVA) – определяется как капитализированное изменение текущей стоимости операционного денежного потока, который корректируется на текущую стоимость инвестиционных вложений во внеоборотный и оборотный капитал.

Для расчета акционерной добавленной стоимости используют в основном два варианта определения SVA:

$$SVA = \Delta IC$$
;

где ΔIC — разница стоимости инвестированного капитала на начало и конец периода

$$SVA = PVRI - PVSI$$
:

где SVA – акционерная добавленная стоимость компании;

PVRI – текущая стоимость показателя остаточной стоимости компании;

PVSI – текущая стоимость инвестированного капитала.

В результате, расчет стоимости компании производится по следующей формуле:

Стоимость компании = Pыночная стоимость инвестированного капитала на начало zoda + Hакопленная величина SVA прогнозного периoda + Pыночная стоимость ценных бумаг и иных инвестиций.

Под величиной ценных бумаг и иных инвестиций имеются ввиду инвестиции, которые не связаны с основной деятельностью компании. Они могут быть свободно реализованы.

Расчет показателя добавленной денежной стоимости (Cash Value Added – CVA) означает определение остаточных денежных потоков, которые поступают в компанию в виде инвестиций. Часто этот показатель называют остаточным денежным потоком (Residual Cash Flow – RCF).

Расчет показателя добавленной денежной стоимости CVA также осуществляется двумя способами. Основной способ расчета приведен ниже:

$$CVA = AOCF - WACC \times TA;$$

где AOCF – (Adjusted Operating Cash Flows) – скорректированный операционный денежный поток;

WACC – средневзвешенная цена капитала;

TA — суммарные скорректированные активы.

Оценка стоимости компаний, в силу ряда обстоятельств, в РФ имеет ряд особенностей. Предпочтительнее является тот метод расчета, который использует показатель стоимости чистых активов компании. Данный показатель представляет собой разность между общей суммой активов, с учетом ряда корректировок, и общей суммой обязательств.

Данный фактор учитывает модель Ольсона, также известная как модель Эдвардса-Белла-Ольсона (Edwards-Bell-Ohlson valuation model, ЕВО). Оценка стоимости компании в этом случае осуществляется по данной формуле:

$$V = B_0 + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{M[RI_t]}{(1+r)^t}$$

где B_0 – первоначальный собственный капитал (чистые активы) компании,

M — символ математического ожидания,

r – ставка дисконтирования, соответствующая ожидаемой стоимости обслуживания капитала,

 RI_t — величина остаточного дохода на момент времени t. В данном методе величина RI_t находится по формуле:

$$RI_t = NP_t - r \times IC_{t-1}$$

где NP – чистая прибыль компании.

Модель относится к моделям, использующим показатель RI или модели остаточного дохода. Данная модель широко известна благодаря статьям Д. Ольсона 1990–1995 годов. Главной идеей это модели является принцип учета чистого прироста. Этот принцип определяет балансовое условие динамики чистых активов.

Расчет стоимости компании методом остаточного дохода.

Показатель EVA, вероятно, является самым известным и широко применяемым, из всех показателей, предназначенных для оценки стоимости компании. Причина этого кроется в том, что данный показатель сочетает два немаловажных фактора: простоту расчета и возможность определения стоимости компании. Также он позволяет оценить эффективность предприятия в целом и отдельных подразделений. В этом смысле EVA является индикатором качества менеджмента компании, т.е. управленческих решений. Положительная величина данного показа-

теля означает увеличение стоимости компании, тогда как отрицательная наоборот – о ее снижении.

EVA вычисляется на основании следующей формулы:

$$EVA = NOPAT - Kw * C$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль за вычетом налогов, но до выплаты процентов (Net Operating Profits After Taxes);

Kw – средневзвешенная цена капитала (WACC);

С – стоимостная оценка капитала.

Стоимость компании = Uнвестированный капитал + дисконтированная EVA от существующих проектов + дисконтированная EVA от будущих инвестиций

Показатель MVA рассматривает в качестве создания стоимости рыночную капитализацию компании и рыночную стоимость ее долгов.

Данный показатель определяется как разница между рыночной ценой капитала и стоимостью капитала, инвестированного в компанию.

MVA = Pыночная стоимость долга + рыночная капитализация - совокупный капитал

Добавленная акционерная стоимость – SVA определяется как приращение между двумя показателями – стоимостью акционерного после некоторой операции и стоимостью того же капитала до этой операции.

Очень часто дается другая трактовка данного показателя, а именно SVA — приращение между расчетной стоимостью собственного (акционерного) капитала и ее балансовой стоимостью. При столь существенном различии этих подходов между ними существует определенная связь — для расчета SVA нужно определить рыночную стоимость собственного капитала. Тут на помощь приходит уже известный нам метод дисконтирования денежных потоков.

SVA = расчетная стоимость акционерного капитала — балансовая стоимость акционерного капитала

Если показатель SVA за рассматриваемый период имеет тенденцию к снижению, то это означает, что акционерам приходится постоянно вклалывать в компанию.

Показатель денежной добавленной стоимости — CVA часто называют также Residual Cash Flow (RCF). В современной практике данному показателю отдают свое предпочтение все большее количество специалистов, т. к. он сочетает в себе простоту расчета и большую эффективность его применения.

В основе данного показателя лежит концепция остаточного дохода (residual income), а формула его расчета имеет следующий вид:

$$RCF(CVA) = AOCF - WACC*TA$$

Рассмотрим возможность применения модели ЕВО. Особенность данной модели в том, что она использует показатель математического ожидания остаточной доходности компании.

Сопоставим оценки стоимости одной из российских компаний нефтегазового сектора.

Таблица 1 Сопоставление результатов оценки стоимости одной из российских компаний нефтегазового сектора

| Модель | Стоимость компании, тыс. руб. |
|--------|-------------------------------|
| IV | 1 466 176 114 |
| FCFF | 4 194 401 686 |
| FCFD | -1 359 387 648 |
| FCFE | 5 550 510 877 |
| EVA | 1 361 686 017 |
| MVA | 1 016 615 667 |
| SVA | 1 972 431 290 |
| CVA | 1 391 197 487 |
| EBO | 1 235 174 326 |

Внутренняя стоимость компании (IV) имеет положительное значение (1 466 176 114 тыс. руб.). Это означает, что владельцам компании не приходится постоянно производить инвестиционные вложения для подержания положительного уровня эффективности деятельности компании. Стоит отметить, что отрицательная стоимость не может служить фактором убыточности компании, поскольку вложенные средства возвращаются в последующих периодах и приносят владельцам стабильный доход. Положительная стоимость компании является показателе привлекательности для инвесторов и помогает компании привлекать новые средства для осуществления новейших проектов.

Величина оценки стоимости компании с использованием свободного денежного потока фирмы составила 4 194 401 686 тыс. руб. Данный результат является вторым по уровню стоимости компании. Положительный показатель FCFF означает, что деятельность компании полностью окупается и приносит стабильный доход своим инвесторам, прибыль компании покрывает расходы по заемным средствам и кредитам. Стабильный положительный темп роста данного показателя свидетельствует о хороших перспективах развития компании и правильных, высокоэффективных решениях руководства и менеджмента компании.

Стоимость компании, рассчитанная с помощью модели дисконтирования показателя FCFD — отрицательная (-1 359 387 648 тыс. руб.). Таким образом компания за исследуемый период привлекла заемных средств больше, чем произвела выплат своим кредиторам. Компания частично погашает старые кредиты и займы за счет привлечения новых.

Оценка стоимости компании с использованием показателя FCFE дала самый высокий результат оценки, который равен 5 550 510 877 тыс. руб., следовательно компания является выгодным проектом для инвестиционных вложений собственников и их средства используются эффективно.

Практический анализ оценки стоимости российских компаний показал, что увеличение периода ретроспективного анализа, а следовательно,

и прогнозного периода до пяти лет может привести к увеличению показателя дисперсии более чем в два раза. Это означает, что погрешность расчетов и конечный результат оценки может иметь достаточно большую погрешность. Поэтому для оценки российских компаний целесообразно ограничить период оценки до трех лет.

Результаты оценки, которая проводилась на основе метода остаточного дохода, имеют довольно большие отклонения между собой. Это объясняется тем, что показатели EVA, SVA, CVA, MVA имеют разную основу для расчетов и, например, прибыль компании и денежные потоки.

Использование моделей EVA, MVA, SVA, CVA и EBO также имеет свои особенности и ограничения. Показатель EVA целесообразно использовать для зрелых компаний, у которых стратегия компании опирается на среднесрочные показатели роста, при этом компания не делает упор на долгосрочных вложениях, которые имеют большой срок окупаемости. Можно сделать вывод, что применение показателя EVA для оценки российских компаний часто неэффективна, поскольку данная модель не учитывает прибыль, которую получит компания в конце срока окупаемости инвестиций в компанию.

Показатель MVA используется преимущественно для сравнения компаний, которые имеют свободнообращающиеся акции на фондовых рынках. Для оценки компании с позиции собственников, кредиторов и инвесторов данная модель не применяется.

Оценка стоимости с использованием показателя SVA позволит акционерам оценить эффективность стратегических проектов, на которые были потрачены средства собственников компании. Полученные результаты оценки подтверждают данное умозаключение. Стоимость компании по показателю SVA имеет наилучший результат среди результатов оценки на основе метода RIM.

Стоимость компании по модели CVA играют большую роль для инвесторов компании, т.к. в данной модели оценивается остаточный доход, который генерируется инвестициями в компанию. Использование данной модели аналогично использованию модели EVA, но несколько удобнее и легче в применении, поскольку данный показатель совмещает положения метода остаточного дохода с преимуществами операционного денежного потока в измерении доходов, приносимых компанией. Сходство методов подтверждается и результатами оценки – 1 361 686 017 тыс. руб. по показателю EVA и 1 391 197 487 тыс. руб. по показателю CVA.

Оценка стоимости компании с использованием модели EBO подходит для множества компаний в $P\Phi$. Это обусловлено тем, что данная модель использует данные бухгалтерского учета и сглаживает недостатки двух подходов к оценке стоимости – затратного и доходного. Данная модель не пользуется популярностью в $P\Phi$, однако она могла бы стать отличной альтернативой моделям, используемым в методе DCF.

Рыночные мультипликаторы на базе показателя капитализации компании

Среди данных мультипликаторов основными являются следующие: цена/прибыль P/E, рыночная/балансовая стоимость P/B, цена/объем продаж P/S. Кроме основных на практике используется и ряд дополнительных коэффициентов.

Коэффициент цена/прибыль P/E (Price/Earnings, P/E ratio, PE ratio, Price to Earnings ratio) показывает рыночную стоимость единицы прибыли компании и используется для сравнительной оценки ее инвестиционной привлекательности. Коэффициент отражает временной период, в течение которого акционеры согласны платить сложившуюся цену за одну единицу чистой прибыли компании (количество лет или количество годовых прибылей) и показывает, насколько быстро могут окупиться инвестиции в акции компании, при условии, что уровень прибыли постоянен и компания ее выплачивает акционерам в полном объеме. Определять данный коэффициент можно как относительно компании в целом (соотношение стоимости всей компании к ее чистой прибыли), так и в расчете на одну акцию (соотношение стоимости одной акции к прибыли, приходящейся на одну акцию). При этом используются следующие формулы:

P/E = Pыночная капитализация компании / Прибыль после уплаты налогов и дивидендов по привилегированным акциям

или P/E = Pыночная цена одной акции / Прибыль на одну акцию, где

- прибыль после уплаты налогов и дивидендов по привилегированным акциям (Earnings after Taxes and Preference Dividends) определяется как чистая прибыль минус дивиденды по привилегированным акциям;
- рыночная цена одной акции (Market Value per Share, Market Price per Share) цена акции на фондовом рынке;
- прибыль на одну акцию разводненная прибыль на акцию *EPOS*, если компания имеет сложную структуру капитала, или базовая прибыль на акцию *EPS (Earnings Per Share)*, если простая структура капитала и не сообщается разводненная прибыль.

Анализ показателя Р/Е проводится на основе следующего положения: чем выше его значение, тем меньше текущая доходность акций, а значит и их привлекательность для инвестора. Чем меньше значение коэффициента *Р/Е* для компании относительно аналогичных компаний, тем более дешевые ее акции. С другой стороны, анализировать данный показатель можно и с точки зрения доверия инвесторов в будущие доходы компании и их рыночного восприятия уровня риска. При этом, чем больше значение Р/Е, тем прогноз инвесторов в будущие доходы выше, и наоборот. Принято сравнивать Р/Е компаний между собой в рамках одной отрасли, поскольку разные отрасли имеют разные доходности и перспективы. Компании с убытками (отрицательной прибылью) не оцениваются коэффициентом Р/Е. Можно оценивать коэффициент Р/Е для отдельных отраслей, фондовых рынков и пр. Средневзвешенные коэффициенты Р/Е в последние годы показывают большие колебания в рамках компании и отрасли.

Необходимо учитывать, что высокое значение P/E может указывать, как на высокую капитализацию компании, так и на нежелательное падении чистой прибыли.

По среднеотраслевому значению показателя Р/Е можно определить переоцененность или недооцененность акций по прибыли. Чем меньше коэффициент по отношению к среднему, тем более недооцененной считается компания по сравнению с аналогами. Рекомендовано подбирать компании-аналоги таким образом, чтобы показатели рентабельности ROE и ROS были практически одинаковыми.

Среднее для отрасли значение P/E используется для оценки капитализация непубличной компании через умножение данного показателя на значение прибыли компании. Поэтому для непубличных компаний наиболее оптимальным является использование показателя P/S, а не P/E.

Коэффициент цена-прибыль Р/Е имеет ряд недостатков, таких как:

- его точность зависит от точности вычисления прибыли на акцию, которая является бухгалтерской величиной и подвержена влиянию неденежных статей или манипуляциям (например, за счет амортизации и износа);
- может иметь большую волатильность, обусловленную колебаниями показателей прибыли и среднесрочными экономическими циклами в экономике в целом;
- не может применяться для компаний, имеющих убытки, поскольку стоимость компании при этом будет отрицательной;
- имеет ограниченные объяснительные возможности и не представляет полную картину, поскольку не учитываются расходы и обязательства компании, а стоимость акции и чистая прибыль на акцию могут быть не скоррелированы между собой, поскольку изменение рыночной стоимости акции не зависит от деятельности предприятия;
 - не учитывает будущее развитие компании.

При использовании данного мультипликатора рекомендуется проанализировать показатели прибыли компании и при необходимости внести корректировки, например, исключить влияние единовременных доходов и расходов, т. е. нормализовать ее. Кроме того, можно использовать среднегодовую величину прибыли, вычисленную за последние несколько лет. Учитывая то, что долгосрочная средняя сглаживает возможные краткосрочные колебания и влияние среднесрочных экономических циклов, предложено использование соотношения P/E10 (синонимы: циклически скорректированное соотношение цена-прибыль — Cyclically Adjusted Price-Earnings ratios CAPE, или соотношение PE Шиллера). Возможны варианты P/E5, P/E15 и пр. Данные соотношения учитывают инфляционную составляющую и рассчитываются следующим образом:

P/E10=Рыночная цена акции на конец года / ((EPS для каждого года за предыдущие 10 лет * Показатель инфляции) / 10)

Показатель P/E10 является менее волатильным, чем традиционное соотношение P/E, кроме того, он имеет более высокую корреляцию с 10летней доходностью инвестиций. При этом отмечаются следующие недостатки показателя P/E10: сложность расчетов, а также то, что долгосрочные средние работают лучше для рынков, чем для отдельных акций.

Таким образом, невзирая на то, что коэффициент Р/Е является основным среди рыночных мультипликаторов, его следует использовать с осторожностью, а принимаемые инвестиционные решения должны основываться в сочетании с другими дополнительными показателями.

Обратное значение данного коэффициента Е/Р характеризует доходность бизнеса, при условии учета инфляции, темпов роста и пр. Таким образом, обратное соотношение можно считать годовой процентной ставкой для инвестора в отношении его вложений в покупку акций (в виде чистой прибыли в процентах от цены акции). Поскольку данная ставка соответствует реальной котировке акции на фондовом рынке, то ее можно считать требуемой инвестором доходностью вложений. Таким образом, показатель Е/Р является ориентиром по доходности от вложений в акции компании, а его сравнение с уровнем доходности других компаний, со средними оценками в отрасли и стране позволяет принимать соответствующие инвестиционные решения.

Показатель Е/Р отражает уровень реальной доходности компании, при условии нулевой инфляции, при допущении, что развитие компании нулевое (значения инфляции и темпов роста равны). Однако, в общем случае, с учетом темпов роста экономики и показателей инфляции, реальную доходность бизнеса можно выразить как:

$$E/P = R - G$$
, а отсюда $R = E/P + G$, при $G = i + a$,

где G – темп роста прибыли бизнеса; i – инфляция; a – реальный рост прибыли в связи с развитием бизнеса (в среднем по экономике он равен реальному росту ВВП).

Если учитывать, что фактическое значение E/P компании, работающей в экономике с ненулевой инфляцией, уже включает i, то $E/P_{\phi a \kappa m} = (E/P + i)$. При этом реальная доходность бизнеса (от владения акцией) будет определяться как: $R_{peaльн.} = E/P_{\phi a \kappa m.} - i + a$, а номинальная доходность бизнеса определяется как: $R_{homun.} = E/P_{\phi a \kappa m.} + a$.

Инвесторы и акционеры заинтересованы в эффективном управлении вложенными средствами, что непосредственно связано с повышением значения соотношения Р/Е. Поскольку в оценке коэффициента Р/Е соединены внутренний показатель с внешним показателем, то для повышения значения Р/Е можно непосредственно управлять только внутренним показателем. В общем случае, отношение стоимости к вложениям можно выразить как отношение рентабельности вложений собственников компании к требуемой доходности, т.е. P/E = ROE / R. Поскольку при этом управлять требуемой доходностью практически невозможно, то рассмотрим направления повышения рентабельности для максимизации отношения P/E.

Таким образом, эффективное управление рентабельностью продаж по чистой прибыли, оборачиваемостью активов и кредитной политикой, позволит повысить ROE и, соответственно, значение соотношения P/E.

Для коррекции недостатков показателя P/E используется коэффициент PEG, который позволяет сравнивать компании с различными темпами

роста и в различных отраслях. Показатель PEG учитывает прогнозируемые темпы роста прибыли компании, что позволяет получить более точную оценку, чем по соотношению P/E.

Коэффициент PEG (Prospective Earnings Growth Ratio, PEG ratio) определяется как соотношение цены акции с прибылью на акцию и ожидаемой будущей прибылью компании, то есть по формуле:

$$PEG = P/E / (прогнозируемый рост доходов), где$$

прогнозируемый рост доходов – темпы роста чистой прибыли или рост прибыли на акцию EPS за следующий год или несколько лет (как правило, применяются показатели на пятилетний период).

Анализ показателя PEG (как и P/E) проводится на основе следующего положения: чем ниже значение коэффициента, тем акции недооценены больше, и тем меньше плата за каждую единицу будущего роста доходов. При этом акции с высоким уровнем P/E и высоким прогнозируемым ростом доходов, могут быть привлекательны для инвестора, а акции с низким прогнозируемым ростом доходов являются не привлекательными. Значение PEG от 0 до 1 показывает, что компания недооценена и может быть получен более высокий доход от инвестирования.

Показатель PEG зависит от типа отрасли и компании, поэтому не существует единого эталона. Установлено, что показатель PEG наиболее подходит для оценки компаний с высоким ростом. Для сравнения компаний с различными темпами роста лучше подходит показатель PEG, поскольку P/E может быть завышен у компаний с более высокой скоростью роста. Согласно исследованиям П. Линча (1989г.), значение P/E любой компании, которая справедливо оценена (оценка рынком акций соответствует реальной), будет равно скорости роста, то есть PEG = 1.

Коэффициент PEG может быть отрицательным, если компания имеет убытки или прогнозируются отрицательные темпы роста в будущем. Причины отрицательного показателя могут учитываться как дополнительная информация для принятия дальнейших решений.

Коэффициент PEG имеет свои ограничения и недостатки, среди которых необходимо выделить следующие:

- 1) РЕG является упрощенным коэффициентом, который предоставляет относительно грубую оценку и не указывает на перспективы развития компании, т.е. возможность банкротства и пр.;
- 2) скорость роста компании не учитывает общие темпы роста экономики, поэтому чтобы оценить конкурентоспособность акции для инвестиций необходимо сравнивать коэффициент PEG со средним значением по отрасли и по экономике в целом;
- 3) используются прогнозируемые доходы по росту акций, которые не всегда могут быть точными, поскольку в краткосрочном периоде рынок может быть не рациональным и неэффективным (рекомендуется использовать показатель прогноза на пятилетний период); неточными могут быть значения в оценке циклических акций, поскольку прибыль и цены на акции циклических компаний могут быть очень неустойчивыми;

- 4) при анализе показателя РЕG следует учитывать, что:
- если темпы роста компании гораздо выше темпов роста экономики, то деятельность компании может быть неустойчивой и зависимой от возникающих проблем;
- если на протяжении многих лет у компании имеется высокий устойчивый темп роста, который не подвержен колебаниям, аналогичным колебаниям всей экономики, то в данном случае возможно наличие фиктивных данных;
- если выплачиваются высокие дивиденды, то значение PEG может иметь большую погрешность (лучше использовать показатель PEG для акций с низкими дивидендами или без дивидендов);
- 5) имеются ограничения в оценке компании с низкими темпами роста, к которым, как правило, относятся возрастные компании с хорошими доходами:
- 6) волатильность рискованных акций, которые из-за низкой цены имеют низкие значения коэффициента цена/прибыль, не учитывается в расчетах показателя PEG.

Показатель PEG, несмотря на ряд существующих недостатков и особенностей применения, предоставляет быструю экспресс оценку для определения потенциально недооцененных или переоцененных акций, которые требуют дальнейшего анализа для принятия окончательного решения. Поэтому коэффициент PEG является достаточно полезным при его использовании с другими показателями.

Аналитики рекомендуют при выборе объекта инвестирования использовать коэффициент Р/Е совместно с показателем РЕG и некоторыми дополнительными показателями, например, показателем долга компании, соотношением оборотных активов и текущих обязательств и пр.

Мультипликатор P/B. Мультипликатор цена/балансовая стоимость компании P/B или P/BV (price-to-book value, price per share/book value, синоним -Цена/Стоимость чистых активов P/BVE, Price/Book value of equity) – показывает, сколько инвестор платит за балансовую стоимость активов компании, т.е. сколько стоит один рубль чистых активов компании. Данный коэффициент используется инвесторами для выявления недооцененных или переоцененных компаний, но не предоставляет никакой информации о способности получать прибыль. Расчет проводится либо как отношению текущей рыночной капитализации компании (P) к её текущей балансовой стоимости (BV), либо как отношение рыночная стоимость акции (P) к балансовой стоимости на акцию (B).

Таким образом, коэффициент рассчитывается как:

P/BV = Pыночная капитализация компании / Балансовая стоимость компании.

либо

P/B = Tекущая рыночная цена акции / Балансовая стоимость одной акции

При анализе показателя P/B считается, что чем ниже его значение, тем лучше, но это не всегда так, поскольку низкое его значение может объясняться слабой эффективностью деятельности компании. Некорректно также утверждение о том, что если значение P/B больше среднеотраслевого, то компания переоценена. Значение коэффициента P/B во многом зависит от отрасли и ряда таких показателей компании, как рентабельность собственного капитала ROE, темпов роста компании, финансовой устойчивости и пр. Поэтому рекомендуется по показателю P/B проводить сравнение акций различных эмитентов только в рамках одной отрасли. Средние значения P/B существенно различаются между компаниями различных отраслей. Средний коэффициент P/B для банковской отрасли значительно ниже, чем в целом на рынке (P/B среднее равно примерно 2,58).

Повышение эффективности использования собственных средств компании влияет на ускоренный рост ставки по капиталу ее акционеров, в сравнении с требуемой ставкой доходности на рынке, то есть происходит отрыв ставки, под которую работают средства акционеров в компании, от требуемых ставок, что повышает значение коэффициента P/BV. Если учесть, что соотношение E/BV- это рентабельность собственного капитала ROE, а соотношение чистой прибыли к стоимости компании E/P представляет собой ставку доходности г, которую будет получать инвестор в виде чистой прибыли, то коэффициент P/B отражает эффективность работы средств акционеров в сравнении с рыночной доходностью. При этом P/B можно рассматривать как соотношение рентабельности собственного капитала к требуемой доходности на рынке:

$$P/B = ROE/r$$
, где

ROE – рентабельность собственного капитала, то есть ставка, под которую в компании работают средства акционеров,

r – требуемая рыночная доходность от вложений в тот или иной бизнес (рыночная ставка в процентах годовых).

Для компаний со стабильно высоким уровнем ROE (выше г) и высоким темпом роста коэффициент Р/В будет выше среднеотраслевого. При этом, низкое значение Р/В (меньше 1) может указывать как то, что акции компании торгуются ниже их балансовой стоимости и, следовательно, недооценены, так и то, что компания имеет низкую эффективность деятельности. Поэтому инвесторам для принятия решений по показателю Р/В необходимо оценить рентабельность ROE и темп роста компании.

При оценке мультипликатора Р/В используется бухгалтерский показатель балансовой стоимости активов, который зависит от принятых на предприятии методик бухгалтерского учета и приводит к тому, что бухгалтерская стоимость одних и тех же активов у разных компаний может существенно различаться. Кроме того, разные методы учета, например USGAAP, МСФО, РСБУ, показывают различные значения активов, что делает практически невозможным их сравнение. По этим же причинам, оценка показателя Р/В может иметь существенную погрешность для компаний, характеризующихся большой долей нематериальных активов, например, для компаний сферы услуг, консалтинговых и пр. Погрешность оценки P/B значительно снижается для капиталоемких или финансовых компаний, у которых данный показатель чаще всего будет гораздо ниже, чем, для торговых компаний, сферы услуг, консалтинговых фирм.

Невзирая на возможную погрешность в оценке, данный коэффициент является достаточно простым практическим инструментом для выявления недооцененных или переоцененных компаний. Существенным преимуществом мультипликатора Р/В является то, что показатель стоимости активов более стабилен, чем показатель прибыли или денежного потока

Коэффициент цена/объем продаж, P/S (Price to Sales ratio, P/S ratio, PS ratio, вместо Sales может использоваться Revenues) показывает, сколько годовых выручек стоит компания, что характеризует востребованность бизнеса и его возможную прибыль. Оценка показателя P/S не зависит от прибыли и имеет более широкое практическое применение как для анализа стоимости компаний, так и для сравнительной оценки их инвестиционной привлекательности. Коэффициент P/S рассчитывается по формуле:

P/S = Pыночная капитализация компании / Валовая выручка,

P/S =Цена за акцию / Доход на одну акцию, где

- валовая выручка (Sales) показатель выручки компании, как правило, за период 12 месяцев;
 - цена за акцию (Price per Share) доступна из данных фондового рынка;
- доход на одну акцию (Revenue per Share) рассчитывается путем деления выручки компании на общее количество акций.

Анализ значений коэффициента *P/S* проводится следующим образом: низкое соотношение P/S, как правило, считается лучшим для инвестиций, потому что инвесторы должны платить меньше денег за каждую единицу продаж. Поэтому недооцененность компании характеризуется невысоким значением, а переоцененность высоким. Следует помнить, что данный коэффициент не учитывает уровень эффективности работы компании, за счет чего при одинаковых продажах может быть разная прибыльность, а, значит, и стоимость компании. Поэтому, для компаний с низким значением P/S можно дополнительно проанализировать значение маржи чистой прибыли, и, если этот показатель не ниже среднеотраслевого, то данные компании можно считать недооцененными рынком. Сравнение компаний по данному показателю проводится с учетом отрасли и, при анализе показателя, следует помнить, что он не учитывает расходы и обязательства компании.

Особенности и преимущества использования коэффициента P/S состоят в следующем:

- доступность и прозрачность информации, простота расчета и прозрачность оценивания;
- качество оценки выше, поскольку показатель выручки по сравнению с прибылью менее подвержен искажениям, а его волатильность ниже;

- возможна оценка коэффициента P/S даже для компаний с убытками по прибыли (его значение всегда положительно), и только для компаний, находящихся на начальной стадии развития, данный коэффициент не может оцениваться;
- качество оценки не снижается для компаний с большой долей нематериальных активов, например, для компаний сферы услуг, консалтинговых и пр.
- используется для оценки стоимости непубличной компании методом умножения среднего для отрасли или сектора значения коэффициента P/S на годовую выручку этой компании.

Следует отметить, что в коэффициенте P/S числитель характеризует собственный капитал, а знаменатель — доход на собственный и заемный капитал, поэтому более корректно использовать соотношение MVIC/S или EV/S, что будет отражать стоимость инвестированного капитала.

Для компаний с убытками по чистой прибыли, можно, используя соотношение P/S определить, какой должна быть прибыль от имеющейся выручки. Для этого преобразуем соотношение P/S к следующему виду:

P/S = (P*E)/(S*E) = (E/S)/(E/P) = ROS/R, где

ROS – рентабельность продаж по чистой прибыли,

R — требуемая доходность, обратное значение коэффициента P/E.

Таким образом, коэффициент P/S показывает соотношение рентабельности продаж по чистой прибыли и требуемой доходности. Прогнозируя ROS на основании анализа эмитента и зная требуемую доходность, получаем прогнозное значение P/S. Умножив его на прогноз выручки компании, получаем стоимость компании в будущем.

Рыночная капитализация компании Р (Price, Р или, Market Capitalization, MC) – рыночная стоимость компании, которая определяется рыночной стоимостью выпущенных ею акций и оценивается как:

Рили MC=Средневзвешенное количество акций, находящихся в обрашении * Рыночная иена акции на конеи периода

Такой же подход используется для оценки рыночной капитализация различных рыночных субъектов, включая даже рынки. Как правило, выделяют следующие типы категорий рыночной капитализации компаний:

- микро-компании, Micro Cap с рыночной капитализацией менее \$300 миллионов;
- малые компании, Small Cap с рыночной капитализацией от \$300 млн до \$2 миллиардов
- средние компании, Mid Cap с рыночной капитализацией в размере \$2-\$10 миллиардов
- большие компании, Large Cap с рыночной капитализацией \$10 –
 \$50 миллиардов;
- мега компании, Mega Cap с рыночной капитализацией в 50миллиардов долларов и больше.

Следует отметить, что основным недостатком показателя рыночной капитализации является невозможность показать долги компании.

Стоимость компании EV (Enterprise value) показывает совокупный доход инвесторов (как акционеров, так и кредиторов) с учётом всех

источников финансирования: долговых обязательств, привилегированных акций, доли меньшинства и обыкновенных акций компании. Синонимы EV: Total enterprise value TEV, Firm value FV, Market Value of Invested Capital MVIC – рыночная стоимость инвестированного капитала или стоимость инвестированного капитала, стоимость бизнеса.

Показатель EV оценивается как:

EV = Pыночная капитализация компании + Pыночная стоимость долгосрочного долга — Ликвидные денежные средства на балансе = Pыночная капитализация компании + Чистый долгосрочный долг

Ликвидные денежные средства (Cash and cash equivalents, Cash) вычитаются для снижения общего долга и учитывают средства в кассе, счета в банках, котируемые ценные бумаги, выпущенные опционы на покупку, привилегированные акции, конвертируемые облигации, стоимость инвестиций в ассоциированные компании и т. п.

В сумме стоимости долгосрочного долга (*Debt*, *D*) учитывается и та часть долга, которая погашается в текущем году, а также отсроченные налоги, лизинговые платежи, размер недофинансирования различных фондов, обязательства перед миноритарными акционерами, капитал привилегированных акционеров. При этом не учитывается торговая кредиторская задолженность. Чистый долгосрочный долг (Net Debt, ND), определяется как:

Чистый долгосрочный долг = Рыночная стоимость долгосрочного долга – Ликвидные денежные средства на балансе

Чистый долгосрочный долг учитывается по своей рыночной стоимости и может быть отрицательным, если у компании имеется низкий долгосрочный долг и большие избыточные денежные средства.

Показатель EV, по сути, отражает стоимость основных средств, и, используя его, можно получить оценку рыночной капитализации компании MC:

$$MC = EV - ND = EV + Cash - D$$

В данном случае рыночная капитализация компании или стоимость ее акций определяется как сумма стоимости компании и ликвидных денежных средств за вычетом ее долгосрочных долговых обязательств.

Балансовая стоимость компании BV (Book value) – представляет собой общую сметную стоимость компании, которая будет получена ее акционерами, если в данный момент времени она будет продана или ликвидирована. Синонимы: нетто-стоимость компании Carrying value, стоимость чистых активов. Балансовая стоимость отражает собственный капитал компании, а в корпорации – акционерный капитал, т. е. показывает источники собственных средств, за счет которых финансируются активы. Таким образом, BV – это совокупные активы компании за вычетом нематериальных активов (включая гудвилл) и обязательств (включая привилегированные акции, долговые обязательства, кредиторскую задолженность) согласно балансу компании, т. е. исторической стоимости.

Как правило, балансовая стоимость компании практически всегда отличается от её рыночной стоимости, факт занижения или завышения которой можно оценить путем сравнения с ее балансовой стоимостью. Чистая балансовая стоимость или остаточная стоимость оценивается как разница между балансовой стоимостью и накопленной амортизацией и износом. Балансовая стоимость акций является одним из показателей для сравнения компаний между собой и сравнения с рыночной стоимостью. Балансовая стоимость акции (В, book value) определяется по данным бухгалтерского баланса как:

B= стоимость собственных источников имущества компании / количество акций эмитента = (стоимость чистых активов — стоимость привилегированных акций) / количество обыкновенных акций.

Особенности оценки и использования показателя BV:

- возможны искажения показателя из-за субъективности оценки нематериальных активов, последующих переоценок, высокого уровня долга, внереализационных показателей и пр.;
- показатель может принимать отрицательные значения при высоком уровне долга, что делает его бессмысленным для практического использования в качестве оценочного показателя;
 - показатель не имеет никакой прогнозной информации;
- оценки BV компаний с невысокими темпами роста являются более точными, чем для компаний с высоким ростом.

Для анализа эффективности работы компании могут использоваться соотношения различных оценок ее стоимости. Одним из таких показателей является соотношение рыночной и балансовой стоимости MB (Market to Book Ratio), которое применяется, в основном, с целью максимизации прибыльности предприятия при формировании инвестиционного портфеля. Данное соотношение вычисляется по следующей формуле:

MB = (рыночная стоимость собственного капитала + рыночная стоимость заёмного капитала) / (балансовая стоимость собственного капитала + балансовая стоимость заёмного капитала)

Однако, данный показатель имеет существенный недостаток, обусловленный тем, что его значение зависит от методов ведения бухгалтерского учёта, поскольку при его расчете используются данные бухгалтерской отчётности. Таким образом, рассматриваемое соотношение не связано с рыночными прибылями предприятия, а это снижает практическую значимость данного показателя в оценке эффективности деятельности предприятия.

Заключение

В приведенном материале по исследованию современных методов оценки стоимости компании и оценки ее рыночных мультипликаторов проанализированы основные модели, показатели и рыночные мульти-

Издательский дом «Среда»

пликаторы, которые можно применять при решении вопросов о выборе стратегий устойчивого развития.

Модель SVA используется если необходимо оценить стоимость компании с учетом отдачи от инвестиционного проекта. Для оценки на долгосрочный период с изучением показателей общей динамики лучше всего использовать модель CVA. Модель EVA больше подходит для компаний, которые ориентированы на краткосрочную и среднесрочную перспективу, а также для компаний, которые хотят включить данную модель в систему стимуляции менеджеров компании.

Выбор методов и моделей, а также показателей и рыночных мультипликаторов, является актуальной проблемой в современной отечественной и мировой экономике. В виду того, что оценка является неотъемлемым инструментом в рыночной экономике, то все больше появляется необходимость в корректной и объективной оценке стоимости компаний и бизнеса в целом.

Библиографический список к главе 5

- 1. AK&M [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.akm.ru/
- 2. Damodaran Online: Home page for Aswath Damodaran [Electronic resource]. Mode of access: http://people.stern.nyu.edu/adamodar/
- 3. Investfunds [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stocks.investfunds.ru/stocks/7/
- 4. Pablo Fernández EVA and Cash value added do NOT measure share-holder value creation [Electronic resource]. Mode of access: http://pruss.narod.ru/EVAandCVA.pdf
- 5. Reuters [Electronic resource]. Mode of access: http://www.reuters.com/finance/stocks/overview?symbol=LKOH.MM
- 6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. 5-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2014. 1320 с.
- 7. Роберт Ф. Райлли. Оценка бизнеса опыт профессионалов / Роберт Ф. Райлли, Роберт П. Швайс. М.: Квинто-Консалтинг, 2010. 408 с.
- 8. Ронова Г.Н. Оценка стоимости предприятий: учебно-методический комплекс / Г.Н. Ронова, П.Ю. Королев, А.Н. Осоргин, М.Р. Хаджиев, Д.И. Тишин. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. 157 с.
- 9. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса: учебное пособие / В.М. Рутгайзер. М.: Инфра-М, 2009. 312 с.
- 10. Стоимость компаний: оценка и управление. 3-е изд., перераб. и доп. / Т. Коупленд [и др.]. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011.
- 11. Хаббард Д. Как измерить все, что угодно. Оценка стоимости нематериального в бизнесе / Д. Хаббард. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 298 с.
- 12. Хитчнер Д. Новые сферы использования методов оценки стоимости бизнеса / под ред. Рутгайзера В.М. М.: Маросейка, 2009. 352 с
- 13. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Ф. Эванс. М.: Альпина Паблишер, 2016. 333 с.

ГЛАВА 6

DOI 10.31483/r-103489

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В современном теоретическом правоведении получает своё развитие теория правовой политики, которая, как отмечал Г.Ф. Шершеневич, «вырабатывает правила, по которым существующий юридический порядок должен быть изменён согласно идеальному критерию» [1, с. 360]. Данная теория, в отличие от правовой догматики, анализирует то, каким право должно быть для решения содержательных задач общества и государства. При этом О.Ю. Рыбаков и С.В. Тихонова обращают внимание на управленческий характер правовой политики, который придаёт ей «статус инструмента совершенствования правовой реальности» [2, с. 13]. Однако поскольку существуют разные подходы к пониманию правовой политики, отметим, что правовую политику мы рассматриваем в рамках инструментального подхода [3, с. 180], т. е. как политику, осуществляемую при помощи права, направленную на достижение конкретных целей.

Однако что касается целей, то Россия, как и остальной мир, сегодня испытывает довольно существенный идейный дефицит, не имея чётких целей дальнейшего развития. Либеральные идеи, которые хотя и занимают попрежнему доминирующее положение, уже не являются столь непогрешимыми, какими их пытались представить ранее. Более того, из уст Президента РФ мы слышим, что либеральная идея себя изжила и что она не имеет права на абсолютное доминирование [4]. При этом в юридической науке мы видим, как всё более возрастает недоверие к либеральным идеям. Например, М.Н. Марченко отмечал несостоятельность «основных постулатов неолиберальной модели будущего «демократического, базирующегося на принципах свободной конкуренции» и стихийного рыночного регулирования мироустройства» [5, с. 34]. В.М. Артемов считает, что очевидна «абсолютная ущербность типично либерального мнения о якобы полном провале советского проекта в целом и в частностях» [6, с. 63]. Фактически это означает, что либеральные цели развития вроде построения правового государства, рыночной экономики, обеспечения прав человека, парламентской демократии и т. п. больше не могут исчерпывать собой повестку дня в правовой политике современной России.

В новых условиях одной из целей правовой политики России может стать личностное развитие каждого человека (нравственное, интеллектуальное, развитие его умений и навыков и пр.), без которого, безусловно, невозможен подлинный общественный прогресс. Данная идея давно прослеживается в социальной философии, в частности, в марксистском учении. К. Маркс отмечал, что «на высшей фазе коммунистического обще-

ства, после того как исчезнет порабощающее человека подчинение его разделению труда: когда исчезнет вместе с этим противоположность умственного и физического труда: когда труд перестанет быть только средством для жизни, а станет сам первой потребностью жизни; когда вместе с всесторонним развитием индивидов вырастут и производительные силы и все источники общественного богатства польются полным потоком, лишь тогда можно будет совершенно преодолеть узкий горизонт буржуазного права, и общество сможет написать на своем знамени: Каждый по способностям, каждому по потребностям!» [7, с. 20] Ф. Энгельс пояснял, что отделение города от деревни по существу отрывает деревенских жителей от культурных достижений человечества, а горожан обрекает на порабощение своей узкой профессией, за пределы которой его картина мира не выходит и освоению которой приносятся в жертву все прочие физические и духовные способности [8, с. 296]. Исходя из этого, преодоление различий между городом и деревней, между людьми умственного и физического труда в марксизме рассматривалось как важное условие для развития каждого.

Идею развития человека можно также обнаружить в теоретическом наследии В.С. Соловьева. В частности, он отмечал, что «с нравственной точки зрения требуется, чтобы всякий человек имел не только обеспеченные средства к существованию (т.е. пищу, одежду и жилище с теплом и воздухом) и достаточный физический отдых, но чтобы он мог также пользоваться и досугом для своего духовного совершенствования» [9, с. 492]. Таким образом, В.С. Соловьев ведёт речь о создании необходимых условий для духовного развития человека. С этой же точки зрения он воспринимал право в целом. В отличие от славянофилов и Л.Н. Толстого, отрицавших позитивное значение государства и права, В.С. Соловьев доказывал, что «принудительный закон, действительно не допускающий злую волю до крайних проявлений, разрушающих общество, есть необходимое условие нравственного совершенствования...» [9, с. 527] В какой-то степени идею развития человека продвигает современная коммунитаристская теория справедливости (А. Этциони, Ч. Тейлор, А. Макинтайр, М. Сэндел и др.), в которой, в противовес либерализму, идёт речь о необходимости общепризнанного определения добродетельной жизни [10, c. 220].

Идея развития человека позволяет вырваться из бесконечных споров о наилучших «институтах» (по Дж. Ролзу) и нормах права и разного рода искусственных противопоставлений наподобие антитезы «капитализм-социализм». Данная идея подразумевает, что человек не статичен и имеет определённый потенциал развития, который может быть раскрыт. Раскрытие же данного потенциала приводит к преображению личности (иногда до неузнаваемости), а это, в свою очередь, имеет далеко идущие последствия в обществе в целом.

Вместе с тем вопрос о конкретных критериях развития человека сегодня не разработан в достаточной степени. Неопределённость же в данных критериях порождает неопределённость в том, какова должна быть правовая политика для обеспечения личностного развития каждого человека.

Как нам видится, адекватные жизни критерии разработаны в Концепции Общественной Безопасности (КОБ), в которой отмечается, что человек от всех прочих биологических видов отличается тем, что организация его психики генетически не запрограммирована однозначно. Он может быть носителем 1 из 4 базовых типов строя психики, более или менее устойчивых на протяжении жизни [11, с. 15–17]. Эти типы по своей сути выражают уровень нравственно-психического развития человека:

- 1) животный тип строя психики: характеризуется тем, что всё поведение человека, его знания и навыки подчинены инстинктам;
- 2) тип строя психики «зомби» (биоробот): характеризуется тем, что инстинкты подчинены программам поведения и стереотипам мышления, которые сформировались под воздействием культуры общества, однако за её ограничения индивид выйти не может;
- 3) демонический тип строя психики: характеризуется тем, что его носители способны к творчеству и волевым порядком могут переступить и через инстинкты, и через действующие нормы культуры, вырабатывая новые способы разрешения проблем, возникающих в их жизни и в жизни общества. Но такие люди стремятся возвысить своё «я» перед другими (осознанно или бессознательно), претендуя на открытое или негласное господство. Разновидностью демонического типа психики является троцкизм, который рассматривается в КОБ не как идейное течение, а как психическое явление, которое может прикрываться любой идейной оболочкой. Это психическое явление состоит в том, что на словах такие люди выступают за благие цели – справедливость, права человека, демократию, коммунизм, мировую революцию, христианское единение и пр. (в зависимости от избранной идеологии), но бессознательно (именно бессознательно) они стремятся в первую очередь к самоутверждению перед другими, приобретению и обоснованию своего более высокого социального статуса [12, с. 211]. Как правило, троцкизм встречается среди людей интеллектуального труда: политиков, учёных, журналистов, общественных деятелей, преподавателей. При этом все идеологические воззрения и теории для троцкистов являются лишь средством самовозвышения, причём сам троцкист полностью этого не осознаёт, поскольку данные намерения существуют именно на бессознательном уровне психики. Соответственно этому, психика троцкиста постоянно обрабатывает выбранную им идеологию как средство самоутверждения и не ищет истину, в результате чего троцкисты полностью глухи к содержанию высказываемой в их адрес критики.
- 4) человечный тип строя психики: характеризуется тем, что индивид так же преодолевает инстинкты и нормы культуры, так же способен к творчеству и самостоятельному мышлению, но мотивом его действий является совесть. При этом в КОБ даётся чёткое понятие термина «совесть»: совесть это источник безошибочного разграничения объективных (а не нескончаемо-дискуссионных) Добра и Зла в конкретике их проявлений в жизни, действующий опережающе по отношению к течению событий, что открывает возможности к тому, чтобы заблаго-
- 72 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

временно и благотворно изменить течение событий и тем самым избежать реализации Зла [13, с. 2–3]. На практике люди с устойчиво человечным строем психики характеризуются твёрдыми созидательными устремлениями и созидательной деятельностью. В советский период для обозначения таких людей порою применялся достаточно удачный термин «человек-творец».

Очевидно, что носители человечного строя психики должны составлять большинство взрослого населения в обществе. Также очевидно, что современное общество далеко от данного идеала, и большинство людей являются представителями типа строя психики «зомби», а лидирующие позиции в таком обществе занимают немногочисленные представители демонического строя психики. Это создаёт общество, в котором всеобъемлющее социальное неравенство является нормой, хотя и открыто не признаваемой, как это было, скажем, при феодализме или рабовладении. При этом имеются все основания полагать, что немногочисленные представители демонического строя психики целенаправленно поддерживают систему, которая воспроизводит данное социальное неравенство в преемственности поколений.

С таких позиций имеет смысл взглянуть и на либерализм, в котором не только не проводятся какие-либо чёткие нравственно-психологические различия между людьми, но который вместе с тем содержит массу неадекватных жизни деклараций, позволяющих завоевывать авторитет у народных масс без действительной их реализации. Лазарев В.В. в этой связи, в частности, ведёт речь о том, что в правоведении накопилось внушительное количество разного рода симулякров – мыслимых явлений, не имеющих оригинала в реальности [14, с. 12–15]. Одним из таких симулякров он считает доктрину народовластия [14, с. 14], и это вполне оправданно, поскольку в отрыве от личностного развития каждого человека согласно вышеуказанным критериям реальное народовластие невозможно (если подразумевать под ним реализуемую на практике способность большинства принимать стратегические решения и воплощать их в жизнь). Соответственно этому, правовая политика в области построения демократического государства неизбежно оказывается неэффективной без правовой политики по созданию условий, содействующих становлению человечного строя психики как нормы в обществе (отметим, что защита традиционных ценностей и исторически сложившихся обычаев и традиций сами по себе могут лишь формировать тип строя психики «зомби», но при этом не раскрывать потенциал развития человека). Поэтому проблема личностного развития является во многом ключевой, а вышеуказанные критерии (типы строя психики) существенно восполняют наше далеко не совершенное понимание общественных процессов, которое в конечном итоге воплощается в правовую политику.

При этом встаёт вопрос, каким образом можно содействовать становлению человечного строя психики в обществе как нормы. Однозначно ответить на данный вопрос сложно, он требует глубокого анализа. Какие-то факторы имеют накопительный эффект, а какие-то выступают мощным единовременным импульсом для нового этапа развития человека. Путь

Издательский дом «Среда»

каждого в данном случае индивидуален, однако все формируются как личность и обогащают свой опыт в определённой информационной среде (куда можно включить науку, систему образования, искусство, средства массовой информации, телевидение, Интернет), экономической и правовой системе. Данные условия действуют на людей по-разному, но в целом они могут содействовать, а могут препятствовать их развитию.

В частности, если мы обратимся к искусству, то любое произведение (например, художественный фильм), даже если оно имеет чисто развлекательные цели, тем не менее имеет главную идею, смысловые подтексты и алгоритмы поведения, которые не могут не влиять на общество. Если, например, художественные фильмы из года в год демонстрируют сцены употребления положительными героями алкоголя и табака (таким сценам всячески пытаются привить некую харизму), то неудивительно, что абсолютное большинство в обществе считает подобное поведение нормальным (порою даже «традиционным», являющимся «частью культуры») и много лет растрачивает свой потенциал подобным «увеселением». И данная закономерность является наиболее простым примером. Одним из наиболее сложных является, пожалуй, вопрос о художественных фильмах в области российской истории, поскольку данные художественные фильмы по существу призваны не просто отобразить факты истории с достаточной степенью достоверности, но и правильно отобразить общественные тенденции, психологию исторических личностей, показывая и положительный, и отрицательный опыт, а также цивилизационные особенности России. Огульное очернение российской истории не способно благотворно повлиять на личностное развитие людей и по существу является программированием российского общества на преклонение перед западной цивилизацией. Особенно это касается периода правления Ивана Грозного, Октябрьской социалистической революции и сталинского периода нашей истории, неадекватность отображения которых даже с точки зрения сухих фактов достигла всех возможных пределов. Деятельность Ивана Грозного, а также В.И. Ленина, И.В. Сталина и других большевиков (если понимать под большевиками не всех членов партии, а конкретных людей с человечным строем психики, и отграничивать их от психических троцкистов) имеет важнейшее смысловое содержание с точки зрения мировосприятия русской цивилизации, которое ещё ждёт своих деятелей искусства. Однако также вредным является и приукрашивание некоторых исторических событий, например, Октябрьской революции, которая в советских художественных фильмах изображалась исключительно как восстание народных масс под руководством партии, не упоминая разного рода закулисные договорённости как коммунистической партии, так и представителей других партий, с зарубежными центрами влияния. Такое приукрашивание сеяло опасные иллюзии в обществе и нисколько не содействовало личностному развитию людей. Более того, данные иллюзии во многом сыграли свою роль в нарастании кризисных явлений период Перестройки и 1990-х гг.

74 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

Определяющую роль в личностном развитии играет система образования. в том числе социально-гуманитарного образования. От того. насколько адекватные жизни знания она предоставляет, зависит и сам процесс личностного развития человека. В современном российском гуманитарном образовании (как среднем, так и высшем) безраздельно господствует либерально-прозападная парадигма, предлагающая подрастающему поколению вместо содержательных знаний сборник благонамеренных деклараций, которая, однако, формирует у обучающихся пренебрежительное отношение к русской цивилизации. Она создаёт ложное впечатление, что на Западе (как сейчас принято говорить, в «развитых» странах) существует некий «цивилизованный» мир, что там в целом построено правовое демократическое государство, честная, конкурентная рыночная экономика, обеспечено равенство возможностей, собственными силами обеспечен технологический прогресс и т. д. и т. п. А Россия же всё никак не отойдёт от своей «архаики», «рабской» психологии, «патернализма», топчется в пережитках советского «тоталитарного» прошлого, но, может быть, когда-то сможет стать «развитой» и снискать признание нормальных «цивилизованных» стран. Отметим, что такие нововведения, как поднятие флага и исполнение гимна Российской Федерации в начале учебной недели в школах сами по себе данную ситуацию не меняют и лишь демонстрируют непонимание всей глубины нарастающей проблемы. Поскольку Россия является отличной от Запада цивилизацией с особым мировосприятием, тесно связанным с всеобъемлющим понятием «Правды», то россияне имеют уникальную в мире возможность обрести не формально-государственный патриотизм (как, скажем, в США), а патриотизм цивилизационный, основанный на глубоком понимании смыслов русской цивилизации и стремлении воплотить их в жизнь.

Возможно, для разрешения вышеуказанной проблемы образования в учебной литературе, а именно по истории, обществознанию, политологии, экономики, социологии, правоведению, необходимо допустить сосуществование как минимум трёх равноправных парадигм – либеральной, марксистской и консервативной, которые предлагали бы свою модель объяснения общественных процессов и событий истории – чтобы обучающиеся имели возможность непредвзято сопоставить хотя бы три разные картины мира и делать свои выводы. Однако вышеуказанным проблема образования не исчерпывается, поскольку существуют также проблемы излишнего контроля за методиками оценки знаний, умений и навыков (выливающегося в бесконечные бумажные проверки), фрагментации картины мира в области естественно-научных дисциплин, недостаточности для школьной программы списка художественной литературы, необходимой для развития подрастающих поколений (в школьной программе, в частности, отсутствуют те произведения Ф.М. Достоевского, Л.Н. Толстого, которые в наибольшей степени наполнены важными смыслами, и отсутствует научная фантастика как жанр, сконцентрированный на образе будущего) и другие проблемы.

С точки зрения обеспечения личностного развития можно воспринимать и экономическую систему общества, которая на сегодняшний день

ставит большинство трудового населения России в положение людей выживающих, получающих денежное содержание, несоразмерное их труду (который к тому же путём нарастающей бюрократизации активно обессмысливают в глазах самого работника). Времени же на необходимый для личностного саморазвития, самообразования, культурного досуга у них становится всё меньше. Советская повестка по постепенному уменьшению продолжительности рабочего дня ушла в прошлое. При этом возникает ситуация, когда глаз трудового большинства постоянно раздражается роскошной жизнью звёзд шоу-бизнеса, актёров, спортсменов, банкиров и прочих лиц, вносящих весьма спорный вклад в общественное развитие. Это стимулирует у населения не стремление к праведному труду, к получению образования, освоению нужных экономике профессий и повышению квалификации, а к разного рода карьеристским устремлениям, с одной стороны, и нарастающему нигилизму, с другой. И то, и другое содействует скорее личностной деградации, чем развитию.

При этом сама по себе экономическая система, в отличие от советского периода, не имеет внеэкономической цели, не направлена на реализацию какой-либо Идеи. Без опоры же на Идею как на стержень всестороннее развитие личности затруднительно [15, с. 3]. Советский правовед Г.В. Мальцев обращал внимание на то, что социалистическое общество предполагает возможность и обязанность каждого человека вносить свой вклад в общее дело. Благодаря этому, указывал Г.В. Мальцев, у человека формируется личное самосознание, уверенность в себе, возникает подлинный энтузиазм, чувство сопричастности, ощущение полноты жизни и настоящего счастья [16, с. 140]. Такой возможности лишён человек в условиях благотворительности, при которой он рассматривается лишь как объект заботы. «Человек предпочитает, чтобы его жизненный успех был чётко обусловлен его собственными усилиями и достижениями, зависел прежде всего от него самого, а не от чьей бы то ни было благосклонности, доброты и заботы» [16, с. 140]. Этим Г.В. Мальцев объяснял проблемы западного «общества потребления», в котором рост потребления нередко связан с усилением недовольства, политической возбуждённости, склонности к бунту и агрессивным действиям [16, с. 141]. Данная характеристика в достаточной мере подходит и к современному постсоветскому «обществу потребления». Современная молодёжь бессознательно ощущает, что её потенциал развития остаётся незадействованным, и имеет объективную потребность к раскрытию данного потенциала, что в условиях безыдейного потребительского общества во многом затруднительно, и потому данная потребность выливается в неоднократные массовые политические акции, а порою толкает молодых людей к совершению преступлений.

Необходимость публичного размежевания с «обществом потребления» есть необходимое условие для обеспечения личностного развития каждого. Губительность данного идеала, пришедшего с Запада, осознана ещё далеко не полностью, поскольку данный идеал начал активно проникать в народные массы не после рыночных реформ 1990-х гг., а в

76 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

приблизительно в 1950–1960-е гг., поскольку тогда в литературе по политической экономии, а затем и программе КПСС 1961 года появился тезис. что целью производства как при социализме, так и при коммунизме является максимальное удовлетворение постоянно растущих материальных и культурных потребностей. Но подлинное развитие человека и постоянный рост его материальных потребностей – вещи несовместимые, существует некий предел, за которым рост материальных потребностей означает личностную деградацию. Данное обстоятельство интуитивно осознавали большевики первых поколений, которые в программах РСДРП 1903 года и РКП(б) 1919 года вели о другой цели производства – об обеспечении благосостояния и всестороннего развития всех членов общества. При отказе же от подобного подхода в СССР стала стираться граница между коммунистическим образом будущего (тесно связанным с идеей личностного развития) и примитивным «обществом потребления», вожделения которого в значительной мере усыпили бдительность советского общества и позволили осуществиться целой череде губительных для России реформ.

Исходя из необходимости решения вышеуказанных проблем и должна выстраиваться правовая политика в современной России. При этом нет никакой необходимости множить разного рода нормы-цели в законодательстве, такие как, например, достижение человечного строя психики в качестве социальной нормы, поскольку разъяснять подобные вещи — дело науки и образования. Важно предусматривать достаточные и действенные меры по созданию условий, способствующих личностному развитию кажлого.

Такая правовая политика предусматривает пересмотр концептуальных основ многих отраслей права, например, семейного права. Семья как социальный институт предполагает не только некие «дивиденды» от брака и факта родственных отношений, но и необходимость думать о других, заботиться о других и понимать их, в первую очередь, своего супруга или супругу, в то время как между мужчиной и женщиной существуют объективные различия, которые осложняют данную задачу. В этом смысле семья есть мошнейший источник личностного развития, если она создаётся и сохраняется. Однако действующее семейное законодательство, хотя и не пропагандирует «модные» в Европе нетрадиционные отношения, тем не менее существенно осложняет построение семейных отношений, в частности, через институты совместной собственности супругов и алиментов на несовершеннолетних детей, поскольку из-за их существования женщина теряет материальную заинтересованность в сохранении брака, а мужчина, наоборот, в его создании, не говоря уже о тех случаях, когда один из супругов изначально не желал создавать семью и стремился лишь к материальной выгоде. И данные факторы отнюдь не являются второстепенными. Примечательно, что до советского периода истории отечественного права в России существовал режим раздельной собственности супругов. Его, в частности, поддерживал Д.И. Мейер, который, как отмечал, Г.Ф. Шершеневич, «находил, что имущественная раздельность составляет благодеяние со стороны законодательства, потому что общность имущества устанавливается фактически при семейном согласии и мире и в этом случае вообще нет надобности в юридических нормах, напротив, при раздоре в семье только раздельность имуществ может обеспечить интересы каждого из супругов, потому что эта система охраняет интересы жены, когда муж обнаруживает наклонность промотать в кутежах всё достояние семьи, и интересы мужа, когда жена склонна к роскоши в обстановке и костюмах» [1, с. 177–178]. Поэтому представляется, что брак должен быть в первую очередь источником личных неимущественных прав и потому должен действовать режим раздельной собственности супругов, а обязанность содержать детей (не только несовершеннолетних, а вплоть до получения ими высшего образования) должна лежать не на бывшем супруге, а на государстве, что потенциально способно избавить женскую часть населения от множества опасений и переживаний, связанных с рождением детей. Кроме того, даже в случае расторжения брака ничто не мешает мужчине (или женщине, что более редко) содержать его ребёнка, но в том случае, когда у него (неё) отсутствует такая юридическая обязанность, его (её) действия воспринимаются бывшей супругой (супругом) и самим ребёнком совсем по-другому.

Аналогичным образом, с точки зрения обеспечения личностного развития людей, можно взглянуть на уголовное и уголовно-исполнительное право, гражданское, трудовое, финансовое право и другие отрасли.

Стержневой проблемой совершенствования правовой политики также являются, на наш взгляд, вопросы правопонимания, которые могут иметь существенное влияние на процесс личностного развития. Если отойти от догматического понимания права как закона, как общеобязательного правила поведения и рассмотреть категорию «право» в качестве разумной и справедливой меры Свободы и Равенства, то репрезентация того, что подразумевается законодателем в правотворческом процессе, приобретает иные смыслы для процессов личностного развития. По-другому воспринимаются роль и значение процессов правореализации и правоприменения, акценты в таком случае смещаются с «неуклонного исполнения законов» субъектами правовых отношений к «неуклонному воспроизведению» именно правовых норм (как меры разумного и справедливого ограничения свободы, недопущения дискриминации в равенстве и др.), дающих возможность совершенствовать как самого себя, так и окружающую правовую реальность. Минимизация правовой маргинальности как негативного социально-правового явления, интенсифицирующего формирование деструктивных моделей поведения как у акторов, так и исполнителей нормативных установлений [17, 18], во многом послужит «снятию» когнитивных состояний в структурах индивидуального и коллективного правового сознания, а также поможет наиболее эффективному процессу личностного развития, являющегося важным условием совершенствования современной правовой политики России.

Библиографический список к главе 6

- 1. Шершеневич Г.Ф. Избранное / вступ. слово, сост. П.В. Крашенинников. М.: Статут, 2016. 496 с.
- 2. Рыбаков О.Ю. Правовая политика как управление позитивным правом: новая версия теории правовой политики / О.Ю. Рыбаков, С.В. Тихонова // Lex russica (Русский закон). 2015. Т. 100, №3. С. 7–18. EDN TMZSWX.
- 3. Рудковский В.А. Правовая политика и осуществление права: теоретико-методологический аспект: специальность 12.00.01 «Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве»: дис. . . . д-ра юрид. наук / В.А. Рудковский. Саратов, 2009. 484 с. EDN SHIIXZ.
- 4. Путин назвал либеральную идею изжившей себя [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rbc.ru/politics/27/06/2019/5d15085f9a794762b85bd0c2 (дата обращения: 18.09.2022).
- 5. Марченко М.Н. Глобализация и основные тенденции развития национальных и наднациональных государственно-правовых систем в XXI веке. М.: Проспект, 2019. 296 с.
- 6. Артемов В.М. Нравственность и право: учебное пособие / В.М. Артемов. М.: Проспект, 2018. 208 с.
- 7. Маркс К. Сочинения. 2-е изд. Т. 19 / К. Маркс, Φ . Энгельс. М.: Государственное издательство политической литературы, 1960.-670 с.
- 8. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведённый господином Евгением Дюрингом / Ф. Энгельс. М.: Политиздат, 1988. 482 с.
- 9. Соловьев В.С. Оправдание добра / В.С. Соловьев; отв. ред. О.А. Платонов. М.: Институт русской цивилизации, Алгоритм, 2012.-656 с.
- 10. Современный либерализм: Ролз, Бёрлин, Дворкин, Кимлика, Сэндел, Тейлор, Уолдрон / перев. с англ. Л.Б. Макеевой. М.: Дом интеллектуальной книги, Прогресс-Традиций, 1998. 248 с.
- 11. ВП СССР Психологический аспект истории. М.: Концептуал, 2017. 224 с.
- 12. ВП СССР Форд и Сталин: о том, как жить по-человечески. Альтернативные принципы глобализации. М.: Концептуал, 2014. 448 с.
- 13. ВП СССР Главная проблема глобальной цивилизации и миссия Русской многонациональной цивилизации в её разрешении [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://zaznob.in/wp-content/uploads/2021/07/20170729_Main_problem_of_global_civilization.pdf (дата обращения: 18.09.2022).
- 14. Лазарев В.В. Юридическая наука: продолжение полемики / В.В. Лазарев // Lex russica (Русский закон). 2015. Т. 108, №11. С. 10–24. DOI 10.17803/1729-5920.2015.108.11.010-024.
- 15. Personal self-development as the base of evolution of the modern legal education: theoretical and legal position Raviya Faritovna Stepanenko, Farida Ildarovna Khamidullina, Lidiya Leonidovna Sabirova, Alyona Vladimirovna

Издательский дом «Среда»

- Soldatova, Ilshat Radivovich Ashrafzyanov SHS Web Conf. 118 01009 (2021). DOI: 10.1051/shsconf/202111801009 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2021/29/shsconf rudnltmrp2021 01009.pdf (дата обращения: 19.09.2022).
- 16. Мальцев Г.В. Социальная справедливость и право / Г.В. Мальцев. М.: Мысль, 1977.-255 с.
- 17. Степаненко Р.Ф. Проблемы правопонимания в исследовательских практиках общеправовой теории маргинальности: опыт методологии междисцилинарности / Р.Ф. Степаненко // Право и государство: теория и практика. 2015. №6 (126). С. 25–33. EDN UAXJQV.
- 18. Степаненко Р.Ф. Общеправовая теория маргинальности: специальность 12.00.01 «Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве»: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Р.Ф. Степаненко. Казань, 2015. 58 с. EDN ZUORXP.

ГЛАВА 7

DOI 10.31483/r-103472

КАК ЗАЩИТИТЬ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРАВА САМОЗАНЯТЫХ? МНЕНИЕ РОССИЯН

Введение

Распространению неформальных видов занятости, в частности, самозанятости, способствовало формирование новых условий рынка труда, обусловленное пандемией 2020 года. Затронув практически все сферы жизни общества, наибольшее влияние панлемия оказала на экономическую область, вынудив предприятия и организации функционировать с учётом новых обстоятельств, что повлекло за собой катастрофические потери, по большей части, в малом и среднем бизнесе: 1,16 млн. закрытых предприятий по итогам 2020 года [7]. Тем, кто смог пережить это непростое время, пришлось как можно быстрее адаптироваться, подстраиваясь под вводимые ограничения, что потребовало перевода части сотрудников на новый для многих удалённый режим работы. Некоторая доля работников вовсе попала под сокращение в связи с тяжёлым финансовым положением ряда организаций, а потому введением их руководителями режима жесткой экономии и оптимизации производства. Потеря работы и снижение доходов в связи с этим заставили часть населения в поисках нового места осуществления трудовой деятельности перейти в неформальный сектор экономики.

В настоящей статье *целью* исследования выдвигается анализ последствий пандемии на рынке труда, выявление наиболее уязвимых групп работников с точки зрения социальных гарантий и условий труда, а также оценка мнения россиян о способах защиты социальных прав самозанятых.

Эмпирической базой выступают данные всероссийских опросов граждан, проведённых в 2021 и в 2022 годах Всероссийским центром исследований общественного мнения (ВЦИОМ).

Первые последствия пандемии на рынке труда

Новые условия жизни в период пандемии продиктовали и новые условия работы. Со стороны занятого населения основной трудностью рабочих будней стал перевод части сотрудников на дистанционный формат работы. При этом в допандемийный период в 2019 году также наблюдался процент работников, исполняющих свои обязанности вне места нахождения работодателя (табл. 1).

Согласно результатам опроса, процент сотрудников, осуществлявших трудовую деятельность дистанционно, вырос с 4% в 2019 году до 11% в 2020 году. Количество работников, сохранивших за собой право присутствовать непосредственно в месте нахождения работодателя, сократилось — 75% в 2020 году против 84% в 2019 году. Кроме того, также выросли показатели численности занятых граждан, трудившихся в смешанном формате, то есть работавших как удалённо, так и непосредственно на предприятии или в организации, — процент сотрудников, осуществлявших

Издательский дом «Среда»

свою деятельность комбинированно, вырос в два раза, с 6% в 2019 году до 12% в 2020 году. Распределение прочих процентов, значительно не повлиявших на результаты, по ответам респондентов произошло по вариантам ответов «Работа не осуществлялась» и «Затрудняюсь ответить».

Таблица 1 Режим работы¹,

| Режим работы 1 , |
|-------------------------|
| % от работающих россиян |

| Рормому отрото | Год | |
|---|------|------|
| Вариант ответа | 2020 | 2019 |
| Удалённый формат | 11 | 4 |
| Работа в офисе, на предприятии, разъездной характер | 75 | 84 |
| Смешанный формат (работа осуществляется как удалённо, так и на предприятии/в организации) | 12 | 6 |
| Работа не осуществлялась | - | 5 |
| Затрудняюсь ответить | 2 | 1 |

Несмотря на, казалось бы, очевидные плюсы работы в удалённом формате, довольно высокий процент занятых отметили наличие ряда существующих неудобств при реализации своих должностных обязанностей (табл. 2).

Таблица 2 Минусы удалённого формата работы 2 , % от занятых, работающих удалённо или в смешанном формате

| Вариант ответа | |
|--|----|
| Неудобно работать удалённо в принципе | 29 |
| В удалённом формате работы больше минусов, нежели плюсов | 20 |
| При удалённом формате работы увеличился рабочий день | 43 |
| При удалённом формате работы рабочий день стал ненормированным | 65 |
| При удалённом формате работы труднее работать из-за наличия отвлекающих факторов | 34 |
| При удалённом формате работы нет возможности лучше организовать рабочий процесс | 49 |
| При удалённом формате работы труднее работать из-за отсутствия коллектива | 33 |
| При удалённом формате работы эффективность работы снизилась | 44 |

¹ Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Удалённая работа по-русски: плюсы и минусы», 2021 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет 28 января 2021 г. методом телефонного интервью. Подробнее см.: [6].

² Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Удалённая работа по-русски: плюсы и минусы», 2021 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет 28 января 2021 г. методом телефонного интервью. Подробнее см.: [6].

⁸² Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

С утверждением об общем неудобстве работы в удалённом формате согласились 29% респондентов. 20% опрошенных отметили, что в дистанционном режиме работы больше минусов, чем плюсов. Результаты исследования показали, что у 43% работающих россиян увеличился рабочий день в связи с переходом на удалённый режим. По мнению 65% занятых граждан, при удалённом формате работы рабочий день стал ненормированным. 34% трудящихся согласны с тем, что в удалённом режиме им труднее выполнять свои обязанности из-за наличия отвлекающих факторов, а у 49% возникли сложности с организацией рабочего процесса вне места нахождения работодателя. Проблемным отсутствие коллектива при работе из-за удалённого формата нашли 33% респондентов. Наконец 44% сотрудников наблюдали снижение у себя эффективности работы в результате перехода на дистанционный режим осуществления трудовой деятельности.

На фоне обозначенных минусов примечательно распределение мнения о предпочтении дальнейшего формата работы по возрастным группам (табл. 3). Необходимо отметить тот факт, что работу в удалённом формате предпочитают занятые в возрасте от 18 до 24 лет, то есть молодёжь. Это позволяет сделать вывод о том, что выбор осуществления рабочей деятельности вне места нахождения работодателя обусловлен сохранением высокой мобильности молодых людей по сравнению с другими возрастными категориями.

Таблица 3 Дальнейший предпочтительный формат работы³, % от занятых

| | Общий | | Возрастная группа, лет | | | |
|---|---------|-----------|------------------------|-----------|-----------|-------------|
| Вариант ответа | процент | 18– 24 | 25– 34 | 35– 44 | 45– 59 | 60 и старше |
| Удалённый формат | 8 | 33 | 5 | 7 | 7 | 9 |
| Работа в офисе, на предприятии, разъездной характер | 65 | 35 | 64 | 65 | 71 | 68 |
| Смешанный формат (работа осуществляется как удалённо, так и на предприятии/в организации) | 23 | 28 | 28 | 25 | 17 | 18 |
| Затрудняюсь ответить | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 |

³ Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Удалённая работа по-русски: плюсы и минусы», 2021 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет 28 января 2021 г. методом телефонного интервью. Подробнее см.: [6].

Подавляющее большинство занятых граждан, что составляет 65% от общего количества опрошенных, предпочли бы в дальнейшем работать непосредственно на предприятии или в организации, против 8% респондентов, сделавших выбор, если бы таковой был, в пользу удалённого формата осуществления своих обязанностей. Комбинированную работу, сочетающую осуществление трудовой деятельности как дистанционно, так и в месте нахождения работодателя, выбрали 23% сотрудников. Остальные 4% работников затруднились с ответом.

В возрастной группе от 18 до 24 лет результаты процентного соотношения выбора дальнейшего формата работы распределились следующим образом: 33% опрошенной молодёжи предпочли бы работать в удалённом режиме. На 2% больше пришлось на ответ о выполнении своих трудовых обязанностей очно — 35%. Такой небольшой разброс результатов позволяет сделать вывод о том, что представители данной возрастной группы так и не пришли к единому мнению, в каком формате им удобнее всего трудиться в дальнейшем — дистанционно или непосредственно в месте нахождения работодателя, так как для одних важна стабильность в самом начале трудовой деятельности, а другим необходимо сохранить высокий уровень мобильности. Комбинированно готовы трудиться 28% респондентов от 18 до 24 лет, так как такой режим работы — фактически «золотая середина» между поиском потенциальной стабильности и сохранением высокой мобильности. Всего 3% опрошенной молодёжи так и не смогли определиться с дальнейшим предпочтительным форматом работы.

В возрастной группе от 25 до 34 лет наблюдается уже совершенно другая картина при распределении результатов выбора о дальнейшем предпочтительном формате осуществления своих трудовых обязанностей. Так, дистанционный формат работы предпочли всего 5% респондентов от общего количества опрошенных представителей данной возрастной группы. Наибольший процент ответов приходится на вариант «Работа в офисе, на предприятии, разъездной характер» — 64%, что позволяет сделать вывод о том, что представители данной возрастной группы предпочитают уже больше поиск потенциальной стабильности в трудовой деятельности, нежели сохранение высокого уровня мобильности. 28% респондентов согласились бы в дальнейшем на смешанный формат осуществления своих трудовых обязанностей. 3% от общего числа опрошенных представителей данной возрастной группы испытали затруднение с выбором режима работы в будущем.

Распределение результатов опроса о дальнейшем предпочтительном формате работы среди представителей возрастной группы от 35 до 44 лет находится в схожих границах с показателями процентного соотношения результатов опроса в возрастной группе от 25 до 34 лет. На дистанционную работу готовы всего 7% респондентов. 65% предпочли бы в дальнейшем исполнять свои трудовые обязанности непосредственно в месте нахождения работодателя. Четверть опрошенных представителей возрастной группы от 35 до 44 лет согласились бы работать в смешанном формате. 3% респондентов не смогли отдать предпочтение какому-либо одному режиму работы.

84 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

Процентное соотношение результатов опроса в возрастной группе от 45 до 59 лет выглядит следующим образом: в удалённом формате в дальнейшем согласились бы работать 7% опрошенных. Подавляющее большинство представителей данной возрастной группы, а именно 71%, выбрали бы исключительно очный формат выполнения своих трудовых обязанностей. Трудиться комбинированно готовы всего 17% от общего количества опрошенных. У 5% возникли трудности с выбором дальнейшего формата работы.

В возрастной группе «60 лет и старше» 9% не возражают осуществлять свою трудовую деятельность дистанционно. 68% опрошенных представителей данной возрастной группы предпочли бы работать непосредственно в месте нахождения работодателя. Этот результат распределения процентного соотношения находится в схожих рамках с результатами распределения процентного соотношения среди представителей возрастных групп от 25 до 34 лет и от 35 до 44 лет. 18% респондентов в возрасте 60 лет и старше согласны на смешанный формат работы. 5% от общего количества опрошенных столкнулись с трудностями при выборе дальнейшего предпочтительного режима выполнения своих трудовых обязанностей.

Стоит подчеркнуть, что при сравнении соотношение выбора дальнейшего формата работы в разных возрастных группах серьёзно варьируется (рис. 1; рис. 2; рис. 3).



Рис. 1. Процентное распределение ответов по возрастным группам на вопрос «Какой формат работы вы бы предпочли в дальнейшем?»⁴

Так, трудиться дистанционно предпочитает наибольшее количество опрошенных в группе от 18 до 24 лет — 33%. Далее наблюдается резкий спад выбора удалённого режима осуществления трудовой деятельности среди респондентов. Наименьший показатель выбора в пользу удалённого формата работы оказался в группе от 25 до 34 лет — всего 5%. При распределении результатов в оставшихся возрастных группах наблюдается

⁴ Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Удалённая работа по-русски: плюсы и минусы», 2021 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет 28 января 2021 г. методом телефонного интервью. Подробнее см.: [6].

незначительный рост. В двух возрастных группах от 35 до 44 лет и от 45 до 59 лет распределение процентов среди предпочитающих осуществлять свою трудовую деятельность дистанционно оказалось равным — по 7% на каждую группу соответственно. В возрастной группе «60 лет и старше» показатель желающих перейти на удалённую работу вновь вырос и составил 9%, однако, по сравнению с предыдущими тремя возрастными группами рост оказался незначительным.

Работа в офисе, на предприятии, разъездной характер

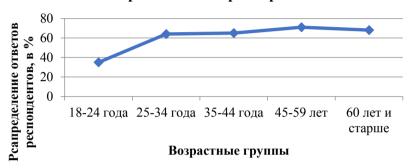


Рис. 2. Процентное распределение ответов по возрастным группам на вопрос «Какой формат работы вы бы предпочли в дальнейшем?»⁵

Работу в непосредственном месте нахождения работодателя выбрали 35% респондентов в возрастной группе 18–24 года, что всего лишь на 2% больше варианта выбора удалённой работы в той же возрастной группе, как отмечалось ранее. Однако, необходимо отметить, что в процентном соотношении по сравнению с показателями выбора очной работы в других возрастных группах в данной возрастной группе этот показатель самый низкий. Далее наблюдается резкий рост показателя. В трёх возрастных группах от 25 до 34 лет, от 35 до 44 лет и в группе «60 лет и старше» результаты процентного распределения выбора очного формата осуществления своих обязанностей располагаются в схожих пределах – 64%, 65% и 68% соответственно. Наибольший процент предпочтения работы в офисе, на предприятии или работы разъездного характера наблюдается в возрастной группе от 45 до 59 лет и составляет 71%. В данном случае одной из причин может быть поиск стабильности в трудовой сфере среди работающих представителей этой возрастной группы, чем и объясняется такой высокий показатель выбора очного формата выполнения своих трудовых обязанностей.

⁵ Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Удалённая работа по-русски: плюсы и минусы», 2021 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет 28 января 2021 г. методом телефонного интервью. Подробнее см.: [6].

⁸⁶ Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты



Рис. 3. Процентное распределение ответов по возрастным группам на вопрос «Какой формат работы вы бы предпочли в дальнейшем?» 6

В процентном соотношении распределение результатов выбора смешанного формата работы среди представителей различных возрастных групп оказалось примерно на одном уровне: 28% опрошенных предпочли бы в дальнейшем комбинированную работу в возрастных группах от 18 до 24 лет и от 25 до 34 лет соответственно. Всего на 3% ниже показатель данного выбора в возрастной группе от 35 до 44 лет: 25% представителей данной группы согласились бы работать комбинированно. Далее наблюдается резкий спад. Уже в возрастной группе от 45 до 59 лет всего 17% опрошенных готовы трудиться в смешанном формате. В возрастной группе «60 лет и старше» отмечается рост показателя данного выбора, однако, разница незначительна. На данную группу приходится 18% работников, желающих совмещать очный и дистанционный формат осуществления трудовой деятельности.

Незначительное процентное распределение по возрастным группам приходится на тех респондентов, кто испытал затруднения с выбором дальнейшего формата работы.

На фоне пандемии, жизнь в которой протекает уже два года, и новых условий работы вследствие этого, среди наиболее негативных изменений, которые отметили 78% россиян, особо выделяют дистанционную работу, снижение доходов, рост цен, а также потерю работы (табл. 4).

87

⁶ Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Удалённая работа по-русски: плюсы и минусы», 2021 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет 28 января 2021 г. методом телефонного интервью. Подробнее см.: [6].

Таблица 4 Негативные изменения в жизни в связи с пандемией коронавируса 7 , 9 от опрошенных

| Вариант ответа | |
|-----------------------------------|----|
| Высокий уровень инфляции/рост цен | 10 |
| Дистанционное обучение/работа | 9 |
| Снижение доходов/уровня жизни | 9 |
| Локдаун/самоизоляция | 5 |
| Проблемы с работой | 3 |
| Потеря работы | 3 |
| Неопределённость/нестабильность | 2 |

Наиболее часто респонденты выделяли высокий уровень инфляции и рост цен. На этот вариант пришлось 10% всех ответов. Дистанционную учёбу и работу как негативный фактор пандемии отметили 9% опрошенных. Со снижением доходов и уровня жизни согласились также 9% россиян. Такие негативные изменения в жизни, как локдаун и самоизоляция, выделили 5% респондентов. По 3% от общего количества всех ответов пришлось на варианты «Проблемы с работой» и «Потеря работы» соответственно. Неопределённость и нестабильность внесла негативные изменения в жизнь 2% опрошенных.

Особенно тяжело в связи с ситуацией на рынке труда период пандемии переживали возрастные группы от 18 до 25 лет и лица предпенсионного возраста, а также люди старше 60 лет.

. Представители «крайних» возрастных групп на рынке труда

Помимо пандемии, существует и другая серьёзная проблема. Работники в числе молодёжи и старшего возраста с точки зрения условий труда, а также социальных гарантий зачастую подвергаются большей дискриминации по сравнению с представителями прочих возрастных групп. По этой причине молодые люди и люди старших возрастных групп сталкиваются с трудностями при поиске места работы. Кроме того, нежелание со стороны работодателей принимать на работу молодых специалистов объясняется отсутствием у последних необходимого опыта работы, а потенциальным сотрудникам старшего поколения отказывают по причине предпенсионного и пенсионного возраста, и потенциальными проблемами в связи с этим. Такая ситуация объясняет активный поиск представителями этих групп путей адаптации к суровым реалиям в области профессиональной самореализации, и нахождению решения в сфере неформальной занятости. Так называемые «крайние» возрастные группы, а именно молодые люди и пенсионеры, чаще всего трудятся на условиях

88

⁷ Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Два года с COVID: как российское общество адаптировалось к пандемии», 2022 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет в феврале 2022 г. методом интернет-опроса по стратифицированной случайной выборке на основе вероятностной панели. Подробнее см.: [5].

Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

нестандартной занятости, что подтверждается исследованиями в области российского рынка труда и занятости. Именно среди представителей возрастных групп от 15 до 19 лет и от 60–69 лет по сравнению с остальными возрастными группами наиболее высока доля работающих не по найму – 23,7% и 11,2% против 93–95% занятых в возрасте от 20 до 59 лет, трудящихся по найму в организациях или у физических лиц [8, с. 44].

При переходе от представителей более молодых возрастных групп к представителям более старших возрастных групп процентное соотношение неформально занятых изменяется по параболической траектории, что подтверждается данными Росстата за 2019 г.: в неформальном секторе экономики насчитывалось 48% работников в возрасте от 15 до 19 лет. Доля представителей возрастной группы от 20 до 24 лет, занятых неофициально, составила 26,4%. Наименьший процент отмечался среди лиц 55-64 лет – 17,4-17.9%. Далее можно было вновь наблюдать рост показателя неформально занятых – 23,3% в возрастной группе 65–69 лет и 39,3% в возрастной группе «70 лет и старше» соответственно [8, с. 91]. Доля наёмных работников, труляшихся по устной договорённости, а, следовательно, тоже относящихся к неформально занятым, по изменению схожа с предыдущей категорией трудящихся – 43,8% до 20 лет, 23% – среди представителей возрастной группы от 21 до 30 лет, на работников в возрасте от 31 до 60 лет приходится 14— 18%, представители возрастной группы «61 год и старше» составляют в данной категории занятых 16.8% [1].

Маргинализация молодёжи и представителей старшего возраста в трудовой сфере объясняется достижением ими определённого этапа жизненного цикла, и, в связи с этим, трудового пути, что, в свою очередь, характеризуется приобретением новых социальных статусов и освоением новых социальных ролей [2, с. 3]. Для представителей молодёжи неформальная занятость выступает переходным этапом от низкоквалифицированного работника к опытному востребованному сотруднику. В период обучения и сразу после получения образования работа по найму с низким уровнем дохода, а также препятствия при трудоустройстве по специальности вынуждают молодых людей к поиску такой занятости, которая смогла бы обеспечить наиболее высокий заработок за наименее короткий период времени, что, в свою очередь, чревато неосмотрительным отношением к официальному оформлению, социальным гарантиям и условиям труда.

Для людей старших возрастных групп неформальная занятость может выступать порой единственным доступным способом получения трудового дохода, так как, с точки зрения государства, например, те же пенсионеры уже обеспечены различными социальными гарантиями, а также финансовой поддержкой в виде пенсии в соответствии со своим статусом, а, значит, социально защищены. Поэтому ответственность за защиту их трудовых прав в полном объёме перекладывается на плечи работодателей. Однако, нежелание последних сохранять сотрудников предпенсионного и пенсионного возрастов связано, прежде всего, с наличием факторов, способных серьёзно осложнить выполнение своих трудовых обязанностей такими работниками. К таким факторам, в первую очередь, относится неудовлетворительное состояние здоровья, устаревшее профессиональное

образование, низкий уровень технологической грамотности, нецелесообразность дополнительного обучения таких работников из-за увеличения периода отдачи от полученного образования.

Стоит отметить, что основной вывод из всего вышесказанного – это сложности с доступом работников, которые предпочли неформальный сектор экономики официальному трудоустройству, к достойному уровню оплаты за свой труд. Поэтому одной из главных проблем неформальной занятости в данном случае становится проблема «серой зарплаты». Самозанятые – большая группа представителей неформально занятых – подвержена высокому риску в плане неформальных платежей. И, если раньше получать зарплату «в конверте» наличными считалось нормой, сейчас подавляющая часть неформальных платежей плавно перетекла в банковскую сферу. Причиной этого становится объём и время выполняемых самозанятыми работ. Краткосрочные проекты вызывают трудности в юридическом оформлении и несут за собой нежелательные для заказчика издержки по официальному устройству самозанятых [4]. И хотя движение к легализации деятельности самозанятых началось как со стороны государства и предприятий, так и со стороны самих работников, трудности с отказом от официального оформления всё же сохраняются.

Защита социальных прав самозанятых: мнение россиян

Очерченный круг проблем характеризуется по большей части социальным аспектом. Поэтому возникает вопрос: «Как защитить социальные права самозанятых граждан?». Так, на данный момент остро стоит проблема ответственности самозанятых за совершение взносов в государственные социальные фонды, чтобы обеспечить минимальные гарантии, а именно оплачиваемый больничный, декретный отпуск и т. д.: должны ли быть эти взносы обязательными или носить добровольный характер? Сами россияне считают, что самозанятым необходимо предоставлять выбор (табл. 5).

Таблица 5 Распределение процентного соотношения ответов на вопрос «Обязаны ли самозанятые совершать взносы в государственные социальные фонды?»⁸,

⁹/₀ от опрошенных

| | Общий | Возрастная группа, лет | | | | лет |
|--|---------|------------------------|-----------|-----------|-----------|----------------|
| Вариант ответа | процент | 18– 24 | 25– 34 | 35– 44 | 45– 59 | 60 и старше |
| Сделать обязательными для самозанятых выплаты в государственные социальные фонды | 22 | 15 | 17 | 19 | 20 | 34 |

⁸ Источник: составлено автором на основе данных опроса россиян, проведённого ВЦИОМ, «Самозанятые в России: как защитить их социальные права?», 2021 г. Опрошено 1 600 человек в возрасте от 18 лет 18 мая 2021 г. методом телефонного интервью. Подробнее см.: [3].

⁹⁰ Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

| Окончание | таблииы | 5 |
|------------------|---------|---|
| C ACCAL PROPERTY | | • |

| Предоставить самозанятым выбор | 51 | 56 | 62 | 55 | 51 | 37 |
|---|----|----|----|----|----|----|
| Оставить налоги для самозанятых без изменений | 18 | 21 | 18 | 19 | 19 | 14 |
| Затрудняюсь ответить | 9 | 8 | 3 | 7 | 10 | 15 |

Большинство респондентов, а именно 51%, считают, что самозанятые должны сами решать, совершать им взносы в государственные социальные фонды или нет. 22% опрошенных считают, что такие взносы необходимо сделать обязательными. 18% россиян склоняются к варианту о том, что налоги для самозанятых не требуют изменений. 9% испытали затруднения с ответом. Необходимо отметить, что распределение процентного соотношения выбора ответа на вопрос о необходимости сделать взносы в государственные социальные фонды обязательными для самозанятых находится в схожих границах между различными возрастными группами. Представители разных поколений практически сошлись во мнениях. Так, сделать обязательными выплаты для самозанятых выбрали 15% опрошенных в возрасте от 18 до 24 лет, 17% — в возрасте от 25 до 34 лет, 19% представителей возрастной группы от 35 до 44 лет, 20% респондентов от 45 до 59 лет. Только в возрастной группе «60 лет и старше» наблюдается рост процента выбора данного варианта ответа — 34% от общего числа опрощенных.

Большинство россиян в различных возрастных группах согласны с тем, что самозанятым необходимо предоставлять выбор платить или не платить взносы. За этот вариант ответа высказались 56% представителей молодёжи в возрасте от 18 до 24 лет. Наибольший показатель выбора данного варианта ответа, а именно 62%, наблюдается в возрастной группе от 25 до 34 лет. Чуть больше половины опрошенных также согласны с этим утверждением в возрастных группах от 35 до 44 лет и от 45 до 59 лет – 55% и 51% соответственно. Далее наблюдается резкий спад. О необходимости предоставить самозанятым свободу выбора в данном вопросе в возрастной группе «60 лет и старше» согласились всего 37%.

Представители различных возрастных категорий россиян также оказались солидарны во мнении оставить налоги для самозанятых без изменений: 21% — от 18 до 24 лет, 18% — среди представителей возрастной группы от 25 до 34 лет. На возрастные группы от 35 до 44 лет и от 45 до 59 лет пришлось по 19% выбора данного варианта ответа. Наименьший показатель процентного соотношения между различными возрастными группами наблюдается в группе «60 лет и старше»: только 14% опрошенных согласны с тем, что налоги для самозанятых не требуют изменений.

Распределение оставшихся процентов пришлось на категорию «Затрудняюсь ответить». Наименьший процентный показатель наблюдается в возрастной группе от 25 до 34 лет -3%, наибольший показатель – среди представителей возрастной категории «60 лет и старше» — 15%. На возрастные группы от 18 до 24 лет, 35 до 44 лет и от 45 до 59 лет пришлось по 8%, 7% и 10% соответственно.

Издательский дом «Среда»

Заключение

Период пандемии оказал сильное влияние на рынок труда и занятости в России. С новыми условиями работы согласны не все, что подтверждается результатами различных опросов, а большинство россиян отметили, что в их жизни произошли негативные изменения из-за пандемии коронавируса, связанные с работой. Самыми уязвимыми категориями работников оказались представители молодёжи, а также люди старшего поколения, так как сложившаяся ситуация в трудовой сфере привела к определённым трудностям. Необходимость адаптации к новым реалиям рынка труда, вызванная стремлением сохранить, в первую очередь, достойный уровень заработной платы за осуществление своей деятельности, вынудила некоторые категории граждан искать места применения своих профессиональных навыков и умений в неформальном секторе экономики.

Самозанятые, наиболее многочисленная группа среди представителей нестандартной занятости, при всём стремлении как со стороны государства, так и со стороны их самих, легализовать осуществление собственной деятельности, сталкиваются с рядом проблем, носящих социальный характер. Несмотря на вышедший в 2019 году «закон о самозанятых», до сих пор остро стоит вопрос о том, как защитить социальные права таких граждан. В первую очередь тех, кто решил зарегистрироваться в качестве самозанятого, беспокоит вопрос об отсутствии минимальных гарантий, предоставляемых работникам, выбравшим традиционную форму занятости, таких, как, например, оплачиваемый больничный, декретный отпуск и т. д. Складывается такая ситуация в результате того, что самозанятые не имеют права совершать взносы в государственные социальные фонды. Необходимо подчеркнуть, что сами граждане высказывают мнение о том, что для самозанятых такие взносы должны носить добровольный, а не принудительный характер. Поэтому важно разрабатывать комплексные решения в вопросе защиты социальных прав самозанятых, учитывая все трудности, с которыми могут сталкиваться представители данной категории граждан.

Библиографический список к главе 7

- 1. Гимпельсон В.Е. Нормально ли быть неформальным? / В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2013. Т. 17. №1. С. 3–40.
- 2. Кученкова А. В. Прекаризация занятости и субъективное благополучие работников разных возрастных групп // Социологический журнал. 2022. Том 28, №1. С. 101—120. DOI: 10.19181/socjour.2022.28.1.8840.
- 3. Всероссийский телефонный опрос по заказу АНО «Центр исследований проблем реальной экономики»: «Самозанятые в России: как защитить их социальные права?». Аналитический обзор ВЦИОМ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/samozanjatye-v-rossii (дата обращения: 26.05.2022).
- 4. Выйти из тени: как и почему в России переходят на белую зарплату // Экспертиза [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://wciom.ru/expertise/vyiti-iz-teni-kak-i-pochemu-v-rossii-perekhodjat-na-beluju-zarplatu (дата обращения: 15.02.2022).
- 5. Инициативный всероссийский интернет-опрос ВЦИОМ «ВЦИОМ-Онлайн»: «Коронавирус: изменения в жизни». Доклад директора по работе с органами государственной власти ВЦИОМ Кирилла Родина [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/user_upload/presentations/2022/2022–03–15_Koronavirus_2_goda_s_Kovid__RIA.pdf (дата обращения: 10.04.2022).
- 6. Инициативный всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник»: «Удаленная работа по-русски: плюсы и минусы». Аналитический обзор ВЦИОМ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/udalennaja-rabota-po-russki-pljusy-i-minusy (дата обращения: 01.06.2022).
- 7. Потери российского бизнеса от коронавируса за 2020 год [Электронный ресурс] // Портал «СБЕР Бизнес» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/poterirossijskogo-biznesa-ot-koronavirusa/ (дата обращения: 30.05.2022).
- 8. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2020: стат. сб. М.: Росстат, 2020. 145 с.

ГЛАВА 8

DOI 10.31483/r-103799

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Согласно Словарю русского языка С.И. Ожегова конкурентоспособность – это способность выдержать конкуренцию, противостоять конкурентам.

В экономической литературе встречаются более развернутые определения. Например, некоторые авторы характеризуют конкурентоспособность как состязательную способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания работников и их работы на высоком качественном уровне. Другие считают, что конкурентоспособность можно определить как имманентную экономическому субъекту (физическому, юридическому лицу или на агрегированном уровне – отрасли, сектору экономики страны, а на синтетическом – стране в целом) способность участвовать в рыночной экономике в условиях конкуренции при росте доходов, расширении производства, повышении уровня и качества жизни участников экономического процесса.

Относительно общее понятие данной категории дали А. Печенкин и В. Фомин. Под конкурентоспособностью производителя они понимают его способность вести эффективную производственно-сбытовую деятельность и тем самым противостоять конкурентам.

П.В. Забелин и Н.К. Моисеева под конкурентоспособностью организации понимают ее способность приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной, или как превышение прибыльности в краткосрочном периоде над среднестатистической прибыльностью в соответствующей сфере бизнеса, а в общем виде – как эффективность функционирования организации в краткосрочном периоде [3].

Ряд авторов конкурентоспособность фирмы определяют «как ее сравнительное преимущество по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами» [8, с. 76].

Существуют и другие определения. Например, «конкурентоспособность фирмы – это относительная характеристика, которая отражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность

фирмы характеризует возможности и динамику ее приспособления к условиям рыночной конкуренции» [6, с. 94].

Конкурентоспособность предприятия означает способность достигать и поддерживать выгодную позицию в условиях меняющегося политического, технологического, экономического и социального окружения. Выгодность данной позиции определяется по степени отражения интересов и достижения целей групп (лиц, организаций), контролирующих деятельность предприятия.

Конкурентоспособность проявляется как увеличение размеров, доли на рынке и уровня рентабельности фирмы. За этими явлениями стоят три взаимосвязанные способности фирмы:

- конкурентоспособность на рынках товаров способность фирмы производить товары или предоставлять услуги потребителям (клиентам) приемлемого качества по приемлемым ценам;
- конкурентоспособность на рынках труда способность фирмы привлекать и удерживать работников необходимой квалификации;
- конкурентоспособность на рынке капитала способность фирмы привлекать необходимые финансовые ресурсы в виде собственного капитала или кредитов.

Приведенное базовое определение конкурентоспособности как постоянного приспособления к окружению (и как приспособления окружения) с неизбежностью приводит к предположению, что для поддержания конкурентоспособности в условиях изменяющегося окружения необходимы изменения в самой фирме, иными словами, «инновации».

Общая структура модели инновационного развития предприятий в связи с конкурентоспособностью представлена на рис 1.

На основе обработки результатов широкомасштабного опроса, охватившего руководителей 1143 предприятий, и при сопоставлении данных полученных результатов с итогами исследований, специалисты Высшей школы экономики смогли доказать наличие устойчивых связей между основными изучаемыми явлениями:

- конкурентоспособность продукции → конкурентоспособность предприятия (уровень обеспеченности заказами);
- конкурентоспособность предприятия \rightarrow уровень экономического положения предприятия;
- уровень экономического положения предприятия \rightarrow уровень и направленность инновационного развития;
- уровень и направленность инновационного развития \rightarrow изменения в конкурентоспособности продукции.

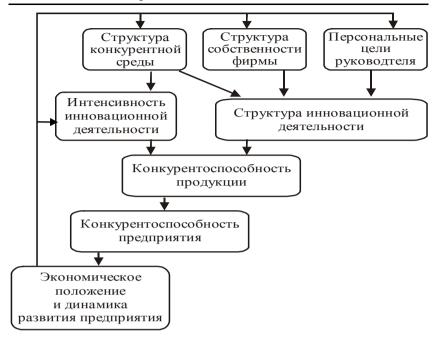


Рис. 1. Концептуальная модель взаимосвязей инновационного развития и конкурентоспособности российских предприятий

Данный цикл «конкурентоспособность — инновационное развитие — конкурентоспособность» имеет различный характер и уровень значимости связей между отдельными частными параметрами в разных отраслях, но устойчивость воспроизведения всего цикла доказана для всех отраслей российской промышленности.

Действительно, на уровне отрасли конкурентоспособность предприятий на 20–50% определяется уровнем конкурентоспособности отдельных параметров продукции. В свою очередь, каждый из параметров конкурентоспособности продукции является следствием не только внешних «объективных факторов», но и пройденной предприятием и отраслью в целом специфической «инновационной траекторией», уникальным сочетанием радикальных и инкрементальных инноваций. Сами же «инновационные траектории» зависят как от наличия ресурсов на проведение тех или иных инноваций, так и от структуры конкурентного окружения фирмы [2, с. 162–163].

Отличия понятия конкурентоспособности предприятия от конкурентоспособности товара авторы находят в следующем.

1. «Конкурентоспособность предприятия, отражающая его отличия от соперничающих фирм, применима к довольно длительному периоду. Конкурентность товара определяется в любой, небольшой, с точки зрения экономики, промежуток времени (неделя, месяц, год).

96 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

2. В отличие от конкурентоспособности товара, оценку работе предприятия дает не только потребитель, но и сам предприниматель. Именно предприниматель определяет, выгодно ли ему при данных условиях создавать товар [6, с. 93].

Конкурентоспособность фирмы — это способность прибыльно производить (воспроизводить) и реализовывать (поставлять) товарную продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других рыночных контрагентов в своей рыночной нише. При этом норма и масса прибыли, объем продаж, доля рынка характеризуют результат хозяйственной деятельности данного экономического субъекта.

Она складывается из 3-х основных факторов:

- ресурсный: физические затраты ресурсов на единицу готовой продукции обратная связь с частными и общим показателями эффективности;
- ценовой: уровень и динамика цен на все используемые ресурсы производства и готовую продукцию;
- фактор среды: экономическая политика государства и степень ее воздействия на рыночного контрагента.

На микроуровне само предприятие способно контролировать ресурсный фактор роста конкурентоспособности, поэтому повышение производительности труда, капиталоотдачи, общей эффективности производства очень важно и зависит от политики самой компании по организации НИОКР, накопления основного капитала, маркетинга, системы производственной кооперации, профессиональной подготовки и переподготовки и т. д.

Организация управления, технологический и финансовый потенциал предприятия могут обеспечить рост ресурсной компоненты конкурентоспособности. Труднее компании контролировать рыночные цены как на сырье и полуфабрикаты, так и на собственную готовую продукцию.

В «фактор среды» входят такие составляющие, как надежность банковской системы, уровень инфляции, банковского процента, валютного курса, внешнеторгового тарифа и др., непосредственно влияющие на конкурентоспособность предприятий, отраслей и секторов, всей экономики в целом. Поэтому сами предприятия (компании), особенно мелкие и средние, не могут контролировать все факторы конкурентоспособности, в связи с чем экономическая политика государства, особенно в условиях развития интеграции мировой экономики, приобретает все более важное значение.

Существует и другая классификация факторов конкурентоспособности предприятия.

Все факторы, влияющие на конкурентоспособность, предлагается разделить на две большие группы: внутренние и внешние.

Внешние факторы конкурентоспособности предприятия – это те, на которые предприятие влиять не может и в своей политике должно воспринимать их как нечто неизменное. К ним относятся:

1. Деятельность государственных властных структур (фискальная и кредитно-денежная политика, законодательство). Например, в зависи-

мости от характера налоговой политики (размеры налоговых ставок) предприятие будет получать высокую прибыль или, напротив, совсем ее не получать. Проведение государством благоприятной кредитно-денежной политики делает кредит более доступным, а, следовательно, предприятие сможет развивать и увеличивать производство и реализацию своих товаров, получать большую массу прибыли и благополучно рассчитываться с долгами. Особое внимание следует обратить на изменение валютного курса рубля. Для предприятий, экспортирующих свою продукцию, благоприятным будет снижение курса рубля по отношению к другим валютам, поскольку это стимулирует экспорт (зарубежные партнеры купят больше отечественной продукции). Если же предприятие импортирует товары, то для него выгодно повышение курса рубля по отношению к другим валютам (ресурсы станут дешевле). Протекционистская таможенная политика может позволить предприятию снизить неблагоприятное воздействие изменения курса рубля и защитить отечественные товары от зарубежной конкуренции.

- 2. Складывающаяся хозяйственная коньюнктура. Она включает коньюнктуру рынков сырьевых и материальных ресурсов, рынков трудовых ресурсов, рынков средств производства и рынков финансовых ресурсов.
- 3. Развитие родственных и поддерживающих отраслей. В данном случае речь идет о развитии новых технологий (ресурсосберегающих, технологий глубокой переработки), новых материалов и источников энергии. Их внедрение в производство повышает научный и производственный потенциал предприятия. Если данные отрасли, например, не будут создавать соответствующую технику и технологию из-за стагнации научно-технического и экономического потенциала, то это заставит предприятия пытаться развивать их самостоятельно. В итоге это приведет к дополнительным издержкам, которые снизят прибыль, а следовательно, и возможность расширения производства, уменьшат дивиденды по акциям, что сразу же скажется на их курсовой стоимости. В результате положение предприятия на фондовом рынке пошатнется, а значит, ухудшится его конкурентоспособность.
- 4. Параметры спроса. Они включают рост спроса на товары, производимые предприятием, его стабильность и позволяют предприятию получать высокую прибыль и закрепить свое положение на рынке. Нестабильный спрос и изменчивость требований покупателя к качеству продукции предприятия, снижение покупательской способности населения, напротив, не создают условий для обеспечения должной конкурентоспособности предприятия.
- 5. Конкурентное окружение (давление). Ученые государственного университета Высшей школы экономики провели уникальное исследование на материалах более тысячи предприятий по степени влияния структуры конкурентного окружения на конкурентоспособность предприятия.

Имитация действий конкурентов является одним из важных источников эффективных инновационных идей. От структуры доминирующих фирм на рынке зависит и структура конкурентоспособности продукции, и системы мер для достижения, по крайней мере, «конкурентного подобия».

В этой связи у опрошенных директоров было выяснено, какую относительную позицию занимают на их релевантном рынке «просто российские предприятия», российские предприятия с зарубежными собственниками, производители из развитых стран, производители из развивающихся стран. В этом вопросе отраслевой аспект конкурентного давления имел особый смысл, и поэтому, прежде всего, был проведен анализ в разрезе отраслей (таблица 1).

Ситуация в разрезе отраслей оказалась весьма многообразна. Для *пеской промышленности* развивающиеся страны, страны СНГ и Восточной Европы продолжают оставаться значимыми конкурентами. В российской *химии* значимыми конкурентами являются производители из развитых стран. В *песной и целлюлозно-бумажной промышленностии* значимыми конкурентами становятся российские предприятия с иностранными собственниками. Тем не менее, в абсолютном большинстве отраслей позиции российских предприятий были оценены как сильные.

Таблица 1 Относительная конкурентная позиция различных типов предприятий в разрезе отраслей

| Сфера деятельности предприятия | Отечественные | Российские с западными собственниками | Развитые страны | Развивающиеся страны | СНГ и Восточная Европа |
|---|---------------|---|-----------------|----------------------|------------------------|
| Добывающая промышленность | 1,94 | 1,03 | 0,85 | 0,71 | 0,88 |
| Энергетика | 1,55 | 0,53 | 0,50 | 0,18 | 0,43 |
| Лесная промышленность | 1,71 | 1,41 | 1,24 | 0,59 | 0,82 |
| Химия, нефтехимия и фармацевтика | 1,92 | 1,16 | 1,61 | 0,61 | 0,96 |
| Металлургия | 2,03 | 1,14 | 1,29 | 0,64 | 1,00 |
| Машиностроение и металлообработка | 1,80 | 1,04 | 1,27 | 0,57 | 0,87 |
| Электротехническая и электронная промышленность | 1,89 | 0,98 | 1,40 | 0,67 | 0,86 |
| Пищевая промышленность | 2,24 | 1,13 | 0,76 | 0,18 | 0,72 |
| Легкая промышленность | 1,80 | 1,11 | 1,00 | 1,36 | 1,38 |
| Стройиндустрия | 2,00 | 1,16 | 0,82 | 0,44 | 0,87 |

Примечание: 0 = отсутствуют, 1 = слабая, 2 = сильная, 3 = доминирующая.

Издательский дом «Среда»

Для российских предприятий, конкурирующих с производителями из развитых стран (США, Западная Европа и Япония), условия конкуренции выдвигают жесткие требования к организации производства и управления и соответственно к более интенсивной инновационной деятельности (таблица 2).

При этом важнейшие различия связаны с интенсивностью всех видов технологических инноваций. Заметно отличается от остальных предприятий и уровень радикальных инноваций в реализации новых схем оплаты труда. Также можно считать, что уровень финансовых инноваций на российских предприятиях, напрямую конкурирующих с западными фирмами, включая внедрение новых форм управленческого учета и западных стандартов финансовой отчетности, оказался неотличим от уровня инновационности остальных предприятий [2, с. 124–129].

Таблица 2 Сравнение интенсивности радикальных инноваций на предприятиях, функционирующих на рынках с присутствием производителей из развитых стран

| Инновационные меры | Рынок с устойчивым присутствием и/или доминирующим положением производителей из развитых стран | Рынок с отсутствием и/или незначительной долей производителей из развитых стран |
|---|--|---|
| Освоение принципиально новых видов продукции в существующей сфере деятельности | 30,1 | 20,7 |
| Освоение производства товаров (услуг) в новой сфере деятельности | 16,2 | 10,3 |
| Освоение новой для фирмы технологии (процессов) | 18,2 | 13.3 |
| Освоение новых методов контроля качества | 25,8 | 13,0 |
| Освоение западных стандартов бухгалтерского учета | 5,9 | 7.5 |
| Освоение компьютерных систем управленческого учета | 29,6 | 28.6 |
| Освоение новых методов финансирования проектов | 10,4 | 10,8 |
| Обретение новых российских хозяйственных партнеров | 16,4 | 16,7 |

100 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

57.9

49,9 30,3

30,5

21.0

89.1

50.4

37.9

35,1

27,2

Окончание таблииы 2

| Обретение новых зарубежных хозяйственных партнеров | 8,6 | 4,9 | | |
|---|------|------|--|--|
| Использование новых форм (каналов) сбыта | 12,5 | 8,7 | | |
| Использование новых форм и источников набора персонала | 4,5 | 4,6 | | |
| Использование новых методов оценки (аттестации) персонала | 7,7 | 9,0 | | |
| Внедрение новых схем оплаты и премирования работников | 23,3 | 16,7 | | |
| Создание новых структурных подразделений (филиалов) | 16.2 | 12,6 | | |
| Выделение дочерних фирм | 7.8 | 6,2 | | |
| Покупка новых предприятий (фирм) | 3,7 | 2,4 | | |
| Дополнительные эмиссии акций фирмы | 4,5 | 4,0 | | |
| Группы по направлению приложения инновационных усилий | | | | |

К внутренним факторам конкурентоспособности предприятия относятся следующие:

Изменения в технологии производства

Изменения в финансовом менеджменте

Изменения в управлении персоналом

Изменения в организационных структурах фирмы

Изменения в маркетинге

- 1. Деятельность руководства и аппарата управления предприятия (организационная и производственная структуры управления, профессиональный и квалификационный уровень управленческих кадров и т. д.) Организационные и производственные структуры управления должны обеспечивать повышение восприимчивости предприятий к рынку. Чтобы быстрее реагировать на изменение спроса, как свидетельствует опыт многих зарубежных компаний, больше власти и ответственности нужно передать на нижние уровни управления. А чтобы обеспечить столь же высокую восприимчивость к обновлениям продукции и соответствующий темп, необходимо изменять стиль руководства и постоянно внедрять новые организационные методы управления. Сегодня руководитель должен уметь возглавить, направить и наставить подчиненных, а не понукать ими. А это значит, что на передний план выдвигается необходимость организации коллективной работы и сотрудничества в противовес «палочной» дисциплине и раздаче распоряжений. Иными словами, речь идет о гибкости, применении более открытых и неформальных методов управления.
- 2. Система технологического оснащения. Обновление оборудования и технологий, т.е. замена их более прогрессивными, обеспечивает повышение конкурентоспособности предприятия, усиливает внутреннюю гибкость производства. Важную роль в повышении конкурентоспособности продукции играет использование энергосберегающих и ресурсосбе-

регающих технологий, которые позволяют снизить издержки производства, а следовательно, повысить величину прибыли.

3. Сырье, материалы и полуфабрикаты. Качество сырья, комплексность его переработки и величина отходов оказывают серьезное влияние на конкурентоспособность предприятия. Уменьшение выхода готовой продукции из используемого сырья (это особенно характерно для пищевой промышленности), не комплексная его переработка приводят к увеличению издержек производства, а следовательно, к уменьшению прибыли, что, в свою очередь, не позволяет расширить производство. В итоге снижается конкурентоспособность. И напротив, улучшение использования сырья, его комплексная переработка снижают издержки производства, а следовательно, повышают конкурентоспособность.

Высокое качество выпускаемой продукции и снижение затрат – необходимые условия успеха в конкуренции на рынке, а инновационная деятельность – главный фактор достижения этого успеха [4, с. 24].

- 4. Сбыт продукции: его объем и издержки реализации. Этот фактор оказывает серьезное влияние на повышение конкурентоспособности предприятия. Можно добиться неплохих результатов в производстве, выпуская продукцию высшего качества и относительно небольшой себесто-имости, но все это будет сведено на нет из-за непродуманной сбытовой политики. Поэтому предприятие стремится осуществить эффективный сбыт за счет продажи продукции, нужной рынку, стимулирования увеличения объемов продаж, завоевывания новых рынков сбыта. Все это делается, с одной стороны, на основе формирования «своего» покупателя, проведения эффективной ценовой политики и т. п., а с другой путем эффективного обеспечения сырьем, необходимыми материалами и оборудованием по приемлемым ценам» [1, с. 390–392].
- 5. Роль фактора времени в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Время, наряду с качеством, издержками, гибкостью, является для многих предприятий чрезвычайно важным целевым показателем.

Учет фактора времени в работе предприятия в отношении внешней среды означает точное соблюдение сроков договоров, более быстрое удовлетворение традиционных потребностей клиентов, их специальных запросов, новых потребностей, приспособление к новым тенденциям в области разработок. Что касается внутренней среды, то необходимо ускорить адаптацию фирменной стратегии и структур, разработку новой продукции, сократить производственный цикл и продолжительность процессов в других сферах деятельности.

Время во всех случаях представляет собой важный конкурентный фактор, проявляющийся в следующих основных областях: сокращении длительности всех процессов (экономия времени); соблюдении сроков (пунктуальность); реорганизации существующих процессов (временная гибкость); разработке новой продукции и технологии(новизна) [7, с. 104–105].

Система целей руководителей предприятий представлена в таблице 3.

Таблица 3 Система заявляемых целей руководителей предприятий

| Цель | Процент отметивших директоров |
|---|-------------------------------------|
| Поддержание репутации предприятия | 68 |
| Укрепление позиций на отечественном рынке | 66 |
| Сохранение трудового коллектива | 63 |
| Выпуск продукции, соответствующей мировому уровню | 50 |
| Обеспечение высоких заработков работников | 32 |
| Освоение зарубежных рынков | 26 |
| Повышение стоимости активов акций | 16 |

Прежде всего, при анализе системы целеполагания руководителей предприятий привлекает внимание множественность целей. Анализ показал, по крайней мере, три «цепочки целей»:

- 1. Стремление к выходу на зарубежные рынки было сопряжено с желанием достичь мировых стандартов качества и желанием одновременно реализовать данные преимущества и на локальных рынках.
- 2. Поддержание репутации предприятия было связано с поддержанием рабочих мест и повышением уровня оплаты труда.
- 3. Процветание России казалось достижимым через стабильные рабочие места с высокой зарплатой при одновременном повышении качества продукции.

Проведя кластерный анализ, специалисты Высшей школы экономики выделили четыре кластера предприятий, значимо отличающихся по целям руководства (см. таблицу 4).

Таблица 4 Системы целеполагания внутри кластеров (процент отметивших данную цель в каждом кластере)

| Цель | Кластеры | | | |
|---|----------|------|------|------|
| Цель | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выпуск продукции, соответствующей мировому уровню | 23,9 | 50,3 | 54,0 | 96,6 |
| Сохранение трудового коллектива | 84,9 | 83,4 | 0,0 | 31,4 |
| Обеспечение высоких заработков работников | 37,1 | 20,3 | 12,6 | 16,1 |
| Повышение стоимости активов фирмы | 7,5 | 3,7 | 31,5 | 3,4 |
| Процветание России | 15,7 1 | 23,0 | 18,9 | 27,1 |
| Освоение зарубежных рынков | 3,8 | 7,0 | 13,5 | 66,9 |
| Поддержание репутации предприятия | 71,7 | 75,9 | 53,2 | 33,9 |
| Укрепление позиций на отечественном рынке | 0,0 | 100 | 82,9 | 55,1 |

Для кластера №4 главная цель – доведение качества продукций до мировых стандартов. Таким образом, предполагается занять достойные позиции на национальных рынках и завоевать мировой рынок.

Для кластера №3 сохранение позиций на российском рынке и поддержание репутации являются главными императивами, при этом сохранение рабочих мест никак не предусматривается.

Для кластера №2 сохранение и укрепление позиций на российском рынке немыслимо без поддержания занятости и сохранения репутации предприятия.

Наконец, для руководителей кластера №1 сохранение рабочих мест выступает не как средство, а как цель деятельности.

В состав каждого кластера входят предприятия всех форм собственности – государственные, приватизированные, совместные и др. Анализ показал, что системы целеполагания не ограничивались какой-либо одной отраслью, а были присущи предприятиям самых разных отраслей, размеров и форм собственности.

Система целей руководителей оказалась практически независимой от текущего состояния предприятия. Вместе с тем обнаружены значимые отличия в уровне отдельных сторон ощущаемой конкурентоспособности. Если по большинству параметров, таких как издержки, цены, качество обслуживания, между кластерами не было особых отличий, то по ощущаемому качеству продукции и по уровню известности торговой марки руководители кластера №4 значимо обходили всех остальных своих коллег. Получалось, что именно уверенность в превосходстве качества своей продукции и позволяет руководителям стремиться все выше — к достижению мировых стандартов.

Результаты анализа степени применяемости различных действий работали в пользу экономического детерминизма (таблица 5).

Таблица 5 Примененные меры повышения результативности работы

| Меры | Процент применивших фирм | |
|---|--------------------------|--|
| Направления действий | | |
| Улучшено качество производимой продукции (услуг) | 83,5 | |
| Проведены мероприятия по снижению издержек | 80,1 | |
| Улучшено обслуживание потребителей | 77,6 | |
| Снижены цены на произведенную продукцию | 56,8 | |
| Продуктовые инновации | | |
| Освоено производство модифицированной продукции (услуг) | 58.9 | |
| Освоено производство принципиально новой продукции | 60,6 | |
| Процессные инновации | | |
| Усилено исследование рынков (маркетинг) | 78,7 | |
| Освоены новые формы сотрудничества с поставщиками | 71,4 | |

Окончание таблицы 5

| 0.10.7 7.1 | muc maoningoi e |
|--|-----------------|
| Проведена компьютеризация обработки управленческой информации | 70,0 |
| Освоены новые каналы сбыта продукции на традиционных рынках | 68,5 |
| Происходит освоение новых географических рынков | 67,3 |
| Проведено повышение квалификации управленческих работников | 64.5 |
| Проведено переобучение управленческих работников | 56,6 |
| Увеличены затраты на рекламу | 53,6 |
| Изменены формы рекламы | 47,4 |
| Освоены новые формы сотрудничества с производителями аналогичной продукции | 41,7 |
| Приглашены консультанты по экономике и управлению | 31,0 |

Было проведено также сравнение интенсивности инноваций в разрезе кластеров (см. таблицу 6).

Таблица 6 Интенсивность инновационной деятельности по кластерам предприятий (процент применивших в каждом кластере)

| Меры | Кластер | | | |
|--|---------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Улучшено качество производимой продукции | 83,5 | 86,8 | 71,6 | 88,2 |
| Проведены мероприятия по снижению издержек | 81,4 | 83,2 | 68,0 | 84,0 |
| Снижены цены на произведенную продукцию | 61,1 | 59,9 | 50,0 | 58,0 |
| Освоено производство модифицированной продукции (услуг) | 51,0 | 60,1 | 44,0 | 73,4 |
| Освоено производство принципиально новой продукции | 54,0 | 61,8 | 42,7 | 74,5 |
| Произведена компьютеризация обработки управленческой информации | 69,0 | 66,9 | 68,1 | 76,7 |
| Усилено исследование рынков (маркетинг) | 75,7 | 80,3 | 74,5 | 83,3 |
| Происходит освоение новых географических рынков | 65,7 | 65,7 | 62,9 | 80,0 |
| Освоены новые каналы сбыта продукции на традиционных рынках | 58,7 | 74,7 | 64,5 | 77,7 |
| Освоены новые формы сотрудничества с поставщиками | 75,0 | 71,7 | 66,3 | 73,3 |
| Освоены новые формы сотрудничества с производителями аналогичной продукции | 43,0 | 39,9 | 33,7 | 45,9 |
| Увеличены затраты на рекламу | 51,9 | 55,2 | 42,9 | 56,4 |
| Изменены формы рекламы | 43,9 | 44,3 | 41,9 | 56,0 |

Издательский дом «Среда»

| Окончание таблицы 6 |
|---------------------|
|---------------------|

| | | 0 | | |
|---|------|------|------|------|
| Проведено переобучение управленческих работников | 57,9 | 50,3 | 48,4 | 66,0 |
| Проведено повышение квалификации управленческих работников | 67,6 | 59,8 | 51,1 | 74,7 |
| Приглашены консультанты по экономике и управлению | 26,8 | 28,4 | 29,1 | 38,5 |
| Улучшено обслуживание потребителей | 80,4 | 76,6 | 73,4 | 81,3 |

Кластер №4, а также в некоторой степени кластер №2 превосходят кластеры №1 и 3 по степени интенсивности продуктовых инноваций, уровню освоения новых или смены принципов работы на традиционных рынках. Кластер №4 также значимо отличается от всех остальных кластеров по интенсивности процессов переподготовки управленческого персонала — на трех четвертях предприятий данного кластера происходила переподготовка управленческих работников.

Таким образом, система целеполагания находит отражение в реально совершаемых инновационных действиях, а степень экономического детерминизма инновационного развития не абсолютна.

В условиях резкого обострения хозяйственной обстановки не нашлось ни одной «панацеи» в виде одной-двух сопряженных инноваций, однозначно ведущих к успеху. Тем не менее, две инновации получили максимальное признание как крайне эффективные:

- освоение производства принципиально новой продукции (28% фирм);
- компьютеризация обработки управленческой информации (22% фирм).

Таким образом, видно, что радикальные продуктовые и радикальные процессные инновации оказались в общем эффективнее инкрементальных инноваций.

Библиографический список к главе 8

- 1. Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.П. Грузинов [и др.]. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
- 2. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС, 2003.
- 3. Забелин В.П. Основы корпоративного управления концернами / В.П. Забелин. М.: ПРИОР, 1998.
- 4. Иовлева О.В. Конкурентно-инновационный подход к управлению предприятием / О.В. Иовлева // Проблемы управления в социально-экономических системах: теория, методология, практика: монография / гл. ред. О.В. Мишулина. Чебоксары: ИД «Среда», 2019.
- 5. Иовлева О.В. Конкурентоспособность предприятий: учебное пособие / О.В. Иовлева. Екатеринбург: Издательский дом «Ажур», 2017.
- 6. Основы предпринимательской деятельности: Маркетинг: учеб. пособие / под ред. В.М. Власова. М.: Финансы и статистика, 1999.
- 7. Хэссинг К. Время как фактор стратегии конкуренции / К. Хэссинг // Проблемы теории и практики управления. 1995. №3. С. 104—109.
- 8. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособие / под ред. проф. А.П. Градова. СПб.: Специальная литература, 1995.

ГЛАВА 9

DOI 10.31483/r-103698

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ

Необходимость ведения налогового учета в организациях обусловлена различиями учета доходов и расходов, признаваемых для расчета налога на прибыль. В связи с данным фактом налоговый учет на любом предприятии встаёт на одну позицию с учетом бухгалтерским.

Согласно отчету «О начислении и поступлении налогов, сборов, страховых взносов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации», по состоянию на 01.12.2021, размещенного на сайте ФНС, за 2021 год поступило в бюджет платежей по налогу на прибыль в сумме 612 207 970 млн. руб. Больше этого значения только платежи по федеральному налогу на добавленную стоимость (почти в 2 раза).

Таким образом, налог на прибыль вместе с НДС являются самыми дорогими налогами, уплачиваемыми организациями: для сравнения — платежи в бюджет по налогу на имущество составили 145 640 665 млн. руб. Помимо прочих факторов, большой разрыв в поступлениях обусловлен налоговой ставкой [3, с. 69].

Ни для кого не секрет, что примерно в таком же соотношении налоги конкретных организаций занимают места в структуре общих налоговых платежей, если организация находится на общем режиме налогообложения. Совокупность всех уплачиваемых налогов требует определенного анализа, т.к. цель любой организации в данном ключе — легально снижать сумму налогов, уплачиваемых в бюджет. Оценка налогового состояния организации, являющаяся основной частью налогового анализа, позволяет в конечном итоге отразить реальное финансовое положение организации, а также создавать почву для рационального принятия решений по оптимизации налогообложения, — путем исчисления и анализа таких важных показателей как различного рода расчетов налоговой нагрузки [7, с. 95].

Грамотное построение налогового учета в организациях имеет важное практическое значение, обусловленное фактором налоговой нагрузки [15, с. 423].

Налоги и сборы, регулируемые Налоговым кодексом, понимаются многими учеными-экономистами с разных позиций видения налоговой системы — как она устроена, как могла бы быть устроена и как должна. В любом случае, независимо от авторских определений, в первой части НК РФ закреплены определения налогов и сборов. Наряду с учетом налогов и сборов анализ налоговой нагрузки сталкивается со многими проблемами, которые в современной экономической литературе по большей части упираются в недостатки, связанные с налоговым законодательством [6, с. 417].

К таким проблемам могут относиться: бухгалтерский учет налогов и сборов в сравнении с налоговым, проблемы документации по НДС, двойное налогообложение и т.д. [16, с. 44].

108 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

Взаимосвязь проблем учета налогов и сборов с налоговой нагрузкой выражается в том, что многие проблемы бухгалтерского учета налогов и сборов влияют на налоговую нагрузку с отрицательной для экономического субъекта стороны, т.е. увеличивают налоговые издержки организаций, в связи, с чем организациям необходимо осуществлять налоговое планирование, выстраивать налоговый менеджмент, анализировать налоговую нагрузку [21, с. 130].

Актуальность рассмотрения влияния налоговой системы страны на конкретный экономический субъект объясняется тем, что изучение бухгалтерского учета по налогам и сборам и анализ налоговой нагрузки в конкретной организации позволяет сформулировать основные проблемы и разработать конкретные пути их решения [4].

Исследование вопроса о налогах и сборах необходимо начать с понятия налогов и сборов, причем, помимо большого количества подходов к определению налогов, которые дают специалисты и ученые исследующие налоговое право, существует законодательное определение налогов и сборов, закрепленное в части 1 статье 8 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) [10].

Дефиниция налогов в НК РФ формулируется следующим образом: «под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований».

Для понятия существенного отличия налогов от сборов необходимо также привести определение сборов, закрепленное также в п. 2 ст. 8 НК РФ: «под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности».

Главные отличия налогов от сборов состоят, во-первых, в обязательности уплаты первых, но в исключительно выраженном волеизъявлении плательщика уплачивать последние; во-вторых, безвозмездный характер налогов описан в самом определении на законодательном уровне, в то время как уплата сбора «является одним из условий совершения государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий»; в-третьих, наблюдается косвенно указанное отличие в определениях НК РФ о регулярности налоговых платежей и единоразовом взносе сборов [9, с. 26].

Помимо этого, существуют и менее очевидные различия налогов и сборов. Они выражаются, например, в необходимости расчета суммы

налога исходя из содержания основных элементов налога по каждому отдельному налогу, в то время как по сборам установлена равная для всех плательщиков сумма взноса [1, с. 810].

Также в качестве примера отличия можно привести последствия неуплаты налогов и сборов: в первом случае налоговый орган обязан на законодательном уровне применить санкции к неплательщику, а при неуплате сбора государственный орган всего лишь не выполнит юридически значимые действия в отношении лица, не уплатившего сбор [14, с. 419].

Для всеобъемлющего рассмотрения понятия налогов необходимо также обратиться к определениям научных специалистов в области налогового права [11, с. 1169]. Исходя из специфики данного исследования здесь и далее будут рассматриваться в основном только налоги, т.к. именно уплата налоговых платежей считается обязанностью, а не правом (как в случае со сборами) экономического субъекта и составляют пьвиную долю в структуре налогового бремени организаций. В экономической литературе существует множество различных подходов к определению налогов и сборов, в которых ученые-экономисты исходя из определенной парадигмы экономических знаний пытаются найти наиболее точную формулировку, удовлетворяющую всех пользователей данной информации — законодателей, деятелей науки в области экономических знаний, исследователей в области права и т. д. Определения ученых в области налогового права могут быть сформированы в виде таблицы (табл. 1).

Подходы авторов научных работ к определению налогов

| Источник | Формулировка понятия «налоги» |
|-----------------------|--|
| Н.П. Куче- рявенко | «Это форма принудительного отчуждения результатов деятельности субъектов, реализующих свою налоговую обязанность, в государственную или коммунальную собственность, который вносится в бюджет соответствующего уровня (или целевой фонд) на основании закона (или акта органа местного самоуправления) и выступает как обязательный, нецелевой, безусловный, безвозмездный и безвозвратный платеж» |
| Ю.А. Крохина | «Обязательный, индивидуально безвозмездный и безвозвратный платеж, уплачиваемый организациями и физическими лицами в форме принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» |
| С.Г. Пепеляева | «Единственно законная (устанавливаемая законом) форма отчуждения собственности физических и юридических лиц на началах обязательности, индивидуальной безвозмездности, безвозвратности, обеспеченную государственным принуждением, не носящая характер наказания или контрибуции, с целью обеспечения платежеспособности субъектов публичной власти» |

Понятие налоговой нагрузки не закреплено в законодательных актах несмотря на то, что показатель считается одним из главных экономических характеристик финансовой устойчивости организаций. Само понятие схоже с понятием налогового бремени, которое приводится в Современном экономическом словаре как «степень отвлечения средств на уплату налоговых платежей, т. е. как относительную величину». Для более точного определения необходимо обратиться к авторам в области налогового права и налогового анализа (таблица 2).

Приведенные в таблице 2 определения характеризуют четыре основных подхода ученых-экономистов к понятию налоговой нагрузки в России. Первая группа, представленная определением И.А. Майбурова выражает точку зрения многих ученых-экономистов и демонстрирует понятие налоговой нагрузки как долю доходов, взимаемую в бюджет, т.е. общая сумма налоговых платежей. Такого мнения придерживаются и другие авторы научных работ (М.Н. Крейнина, А.В. Брызгалин, Ю.А. Лукаш и др.).

Подходы авторов научных работ к определению налоговой нагрузки

| Источник | Формулировка понятия «налоговая нагрузка» |
|--------------------|--|
| И.А. Майбу- ров | «Важнейший фискальный показатель налоговой системы страны, характеризующий совокупное воздействие налогов на ее экономику в целом, отдельный хозяйствующий субъект или иного плательщика, определяемый как доля их доходов, уплачиваемая государству в форме налогов и платежей налогового характера». |
| Е.В. Чипуренко | «Обобщенная количественная и качественная характеристика влияния обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на финансовое положение предприятийналогоплательщиков». |
| А.Н. Цы- гичко | «Часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятий». |
| О.С. Саль- кова | «Инструмент контроля и планирования многих параметров финансово-хозяйственной деятельности». |

По сути, налоговая нагрузка здесь рассматривается через один показатель и, как результат, — выражается недостатком информативности [20].

Второе определение (вторая группа авторов), представленное в таблице Е.В. Чипуренко, более широко и комплексно рассматривает налоговую нагрузку — ряд авторов (О.Ю. Кудрина, Б.М. Сабанти) предлагает брать в расчет несколько показателей.

Третья группа ученых связывает понятие налоговой нагрузки с другими финансовыми показателями, характеризующими совокупную финансовую нагрузку, т. е. сумма платежей в бюджет здесь занимает лишь часть от общей нагрузки на экономический субъект такие как, например, инфляция или ставки по кредитам. Отрицательной стороной данного подхода может служить как раз то, что налоговая нагрузка не выделяется из общей финансовой и, как следствие, не исследуется наиболее тщательным образом.

О.С. Салькова и ряд других авторов определяют налоговую нагрузку как элемент налогового планирования, менеджмента или анализа на отдельном предприятии.

Исходя из проанализированных подходов можно сформировать примерно следующее определение: налоговая нагрузка – это часть суммы обязательств организации, либо доля, приходящаяся на базовый результативный показатель, рассчитанная исходя из той или иной методики и представляющая собой определенный финансовый показатель, иллюстрирующий степень влияния уплачиваемых в бюджет сумм налогов и сборов на финансовое положение экономического субъекта. Предложенное нами определение удовлетворяет в какой-то степени каждый научный подход: налоговая нагрузка может быть единым суммовым показателем уплачиваемых налогов (1 подход); она может быть рассмотрена в общей сумме обязательств и других финансовых показателей, относящихся к данным обязательствам (2 и 3 подход); косвенно можно выделить тот факт, что рассчитываемые показатели налоговой нагрузки по нескольким методикам, а также изучаемая степень влияния налогов на финансовое положение, являются частью налогового анализа или налогового планирования, - по крайней мере данные операции могут быть выделены как отдельная деятельность по налоговому анализу, планированию, менеджменту.

Сущность уплаты налогов, как было выяснено выше, носит обязательный и безвозмездный характер, а сущность налоговой нагрузки, как элемента налогового анализа, выражается в определении некоего эквивалента тем налоговым платежам, который уплачивает экономический субъект, что позволяет в сравнительном анализе определить, насколько обременена налогами фирма. Важно понимать цель расчета налоговой нагрузки, и она заключается в своего рода промежуточном этапе налогового анализа, конечный смысл которого — снижение налоговых платежей в бюджет. Несмотря на то, что налоги и налоговая нагрузка тесно связаны, цели уплаты первых исключают цели расчета последней, что, вполне вероятно, является одной из причин недостатка информативности законодательной базы налоговой нагрузки. Законодательные акты, регулирующие налоги и сборы, являются документами высокой степени важности в налоговой системе государства, т. к. именно от них напрямую зависит налоговая нагрузка экономических субъектов.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета налогов и сборов независимо от законодательного уровня представляется целым набором правовых документов, которые имеют тесную связь между собой [19, с. 6].

В нашем исследовании мы представим такую совокупность нормативных документов в виде карты нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета налогов и сборов (рисунок 1).

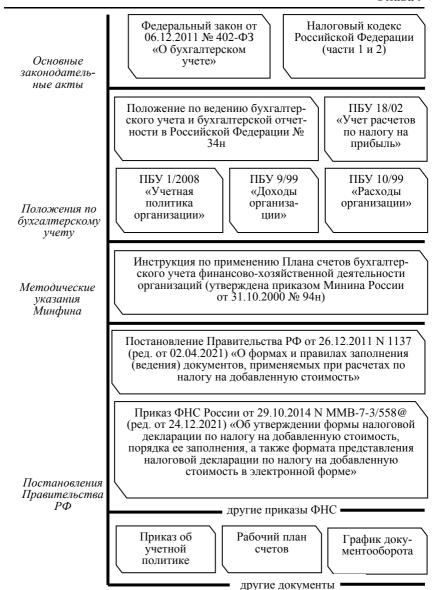


Рис. 1. Документы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета налогов и сборов

Определяя тесную взаимосвязь между данными правовыми источниками, необходимо выделить, что организации ведут налоговый учет параллельно бухгалтерскому.

Представленные на рисунке положения по бухгалтерскому учету имеют связь как с главным федеральным законом, регулирующим ведение бухгалтерского учета, так и с Налоговым кодексом. В дальнейшем мы увидим, что эта связь генерируется по большей части только из-за главы 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций».

Наиболее наглядно взаимосвязь между рассмотренными нормативными документами представлена на рисунке 2.

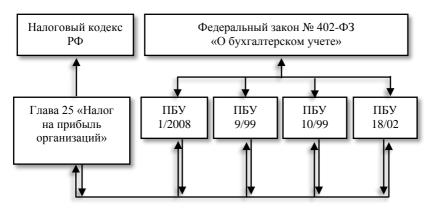


Рис. 1. Взаимосвязь положений по бухгалтерскому учету с основными нормативными документами по бухгалтерскому и налоговому учету

Рассмотренный в данной части список нормативных документов учета налогов и сборов далеко не полный, но смысл концепции нормативного регулирования учета налогов и сборов в отношении других документов не изменится. Данный смысл заключается в тесной взаимной зависимости данных документов. Например, выбирая способы оценки активов и обязательств, экономический субъект будет их закреплять в приказе об учетной политике, причем в данном случае он будет ориентироваться на ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» по части правил формирования учетной политики и на другие ПБУ, регулирующие те или иные активы или обязательства для правильного отражения их оценки в учетной политике. Более того, экономический субъект должен будет оценить влияние своего выбора на конечный результат, и в данном случае он уже будет обращаться к главе 25 НК РФ и ПБУ 18/02.

Так или иначе, многие чисто «бухгалтерские» проблемы учета налогов и сборов не могут не перекликаться с проблемами второй группы – сопоставление бухгалтерского и налогового учета. В данной группе сущес-

114 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

твует лишь одна основная проблема, масштабы которой огромны, — это налог на прибыль в целях бухгалтерского и налогового учета. Как известно, налоговый учет в принципе ведется в организациях только из-за различий в бухгалтерском и налоговом законодательстве и требования законодательства рассчитывать и уплачивать налог на прибыль согласно НК РФ, что порождает большое количество отдельных проблем.

В связи с обязанностью ведения налогового учета, возникает обязанность создания учетной политики для данных целей. Разрабатывая приказ об учетной политике, организация может использовать два подхода к организации налогового учета по налогу на прибыль:

- 1) принцип максимального сближения налогового учета с существующей в организации системой бухгалтерского учета;
 - 2) ведение параллельных учетов: налогового и бухгалтерского учета.

Используя первый принцип, экономический субъект выбирает путь максимального сближения налогового и бухгалтерского учета, то есть формирует регистры налогового учета на основе бухгалтерского и фиксирует отклонения. При реализации второго подхода, необходимо вести параллельно два вида учета, т.е. данный подход предполагает создание отдельной бухгалтерии, которая будет заниматься только налоговым учетом. Вторая модель организации налогового учета потребует создания отдельного плана счетов и разработки отдельной методики отражения фактов хозяйственной деятельности. Такой подход является наиболее затратным, причем экономический эффект от её внедрения будет достаточно низким. Таким образом, независимо от выбора способа формирования учетной политики в целях налогообложения, уйти от различий между бухгалтерским и налоговым учетом не удастся. Причем кардинальных различий в учете не так много, но существуют мелкие отличия, игнорирование которых может привести к серьёзным последствиям. Основные отличия между бухгалтерским и налоговым учетом приведены на рисунке 3.

Основные различия между бухгалтерским и налоговым учетом

Отражение в бухгалтерском учете

Отражение в налоговом учете

Доходы организации

Отражаются в полной сумме возникшей дебиторской задолженности по данным первичных документов (ПБУ 9/99)

В общем случае данные налогового учета совпадают с бухгалтерскими (ст. 248 НК РФ), но существует перечень доходов, не учитываемых для целей налогообложения (ст. 251 НК РФ), а также особенности признания даты отдельных видов доходов для целей налогообложения (ст. 271 НК РФ) и особенности классификации доходов по их видам (ст. 248 НК РФ) Рабочие документы организаций

Расходы организации

Отражаются в полной сумме кредиторской задолженности, возникшей при осуществлении расходов по данным первичных документов (ПБУ 10/99)

Часть расходов, которая признаётся в бухгалтерском учете, для целей налогообложения не учитывается: полностью (ст. 270 НК РФ); частично, т.е. в пределах лимитов, норм, нормативов; относится к другому периоду (ст. 272-273 НК РФ); относится к другому виду расходов (ст. 252 НК РФ)

Амортизация основных средств Нормы начисления амортизации устанавливаются В зависимости от даты ввода в эксплуатацию организацией самостоятельно исходя из группировки начисляется по нормам, определенным ОС по срокам их использования в бухгалтерском учете Создание резервов В соответствии с требованиями статей 266-267 НК РФ В соответствии с принятой учетной политикой Учет товаров В соответствии с принятой учетной политикой Только по покупным ценам (статьи 268 и 320 НК РФ) по покупным или по продажным ценам Разделение расходов на прямые и косвенные Осуществляется в соответствии с отраслевыми Производится в соответствии с учетной политикой методическими рекомендациями или исходя из организации и в общем случае должно соответствовать правилам, принятым для бухучета (ст. 318 НК РФ) технологических особенностей производства Формирование стоимости незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных Порядок должен быть установлен учетной политикой Определяется в соответствии с принятой организации и может полностью соответствовать учетной политикой принятому для целей бухучета (ст. 319 НК РФ)

Рис. 3. Основные различия между бухгалтерским и налоговым учетом

Расхождение доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете в соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» классифицируется на постоянные и временные разницы, причем временные разницы ещё подразделяются на вычитаемые временные разницы и налогооблагаемые временные разницы. Причиной возникновения вычитаемых временных разниц является то, что отдельные виды расходов в налоговом учете признаются медленнее, чем в бухгалтерском, либо доходы признаются раньше. Причиной возникновения налогооблагаемых временных разниц является то, что некоторые виды расходов в налоговом учете признаются раньше, чем в бухгалтерском, либо доходы признаются позже. Исходя из этого возникают проблемы по отражению в учете движения разниц, связанных с оценкой активов или расходов. Это обусловлено тем, что стоимостная оценка по активам и расходам проходит по множеству различных счетов до признания её при формировании бухгалтерской прибыли (убытка) отчетного периода.

Наглядность рисунка 3 демонстрирует масштаб влияния всех участков бухгалтерского учета на конечный финансовый результат, причем разные вариации выстроенной налоговой политики будут влиять на налог на прибыль и, соответственно, на налоговую нагрузку в том числе. Данный факт обуславливает связь разделенных нами на группы проблем учета налогов и сборов. Таким образом, обращая внимание на третью группу проблем учета налогов и сборов можно точно сказать, что способ построения налогового учета будет влиять на налоговую нагрузку организации [5, с. 1298].

Тем не менее необходимо обратить внимание и на более глобальные современные проблемы, влияющие на налоговую нагрузку организации. Данные проблемы указывают скорее на общие недостатки налоговой системы в Российской Федерации, чем на конкретизированные вопросы учета налогов и сборов в организациях. Главный недостаток налоговой системы, сильно увеличивающий налоговую нагрузку всех субъектов налогообложения (причем организаций даже в большей степени), это проблема двойного налогообложения.

Двойным налогообложением называется ситуация, когда у плательщика один объект налогообложения облагается одинаковыми или идентичными налогами за единый отрезок времени, который чаще всего является налоговым периодом [2, с. 1230]. Одной из главных проблем в данном случае является двойное обложение добавленной стоимости [12, с. 70]. И.А. Маслова указывает о несовершенстве налоговой системы в Российской Федерации и выделяет проблему включения ЕСН (в данный момент понятие устарело и означает страховые взносы) в налоговую базу налога на добавленную стоимость. Данный вопрос действительно важен, т.к. размер страховых взносов достаточно высокий и в учете бухгалтерском и налоговом при формировании добавленной стоимости в неё включаются как взносы, так и другие налоги, что вполне может называться

двойным налогообложением. Более того, существование такого большого недостатка в налоговой системе $P\Phi$ повышает налоговую нагрузку налогоплательщиков в разы.

Сущность проблем налогового учета может рассматриваться как со стороны экономических субъектов и их сформировавшихся налоговых систем, так и со стороны государственной налоговой системы [18, с. 547].

В данном случае мы видим, что существуют серьёзные недостатки на обоих уровнях, которые приводят в конечном итоге к вопросу о финансовой устойчивости организаций [17, с. 879].

В любом случае риск всегда сопутствует любой экономической деятельности и экономическим субъектам необходимо расходовать ресурсы на налоговое планирование и анализ налоговой нагрузки, т.к. экономические выгоды в конечном итоге будут оправданы [8, с. 171].

Согласно Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций для обобщения информации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации предназначен счет 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» кредитуется на суммы на суммы, причитающиеся по налоговым декларациям (расчетам) ко взносу в бюджеты. По дебету счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» отражаются суммы, фактически перечисленные в бюджет, а также суммы налога на добавленную стоимость, списанные со счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Сумма любого налога исчисляется в полных рублях (п. 6 ст. 52 НК $P\Phi$). При этом сумма налога менее 50 копеек отбрасывается, а сумма налога 50 копеек и более округляется до полного рубля. Аналитический учет по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» ведется по видам налогов.

В рабочем плане счетов к счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» могут быть предусмотрены субсчета по каждому уплачиваемому налогу. Данные субсчета представлены на рисунке 4.

К некоторым счетам могут быть предусмотрены счета третьего порядка. Например, к счету 68.01 «НДФЛ при исполнении обязанностей налогового агента», следующие счета третьего порядка: 68.01.1 «НДФЛ»; 68.01.2 «НДФЛ с доходов свыше предельной величины, исчисленный налоговым агентом».

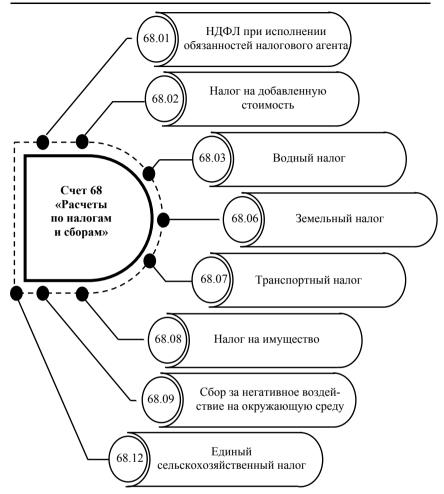


Рис. 4. Субсчета к счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Организации имеют обязанность в соответствии с п. 4 ст. 226 НК РФ уплачивать налог на доходы физических лиц с доходов, выплата которых производится её работникам. Следовательно, источником уплаты являются суммы, относимые на счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Организации являются плательщиком НДС и, соответственно, в учете налога на добавленную стоимость участвует множество счетов. По дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» накапливаются суммы так называемого «входящего» НДС,

120 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

поступающие от контрагентов при приобретении активов. Данная сумма вычитается из суммы налога на добавленную стоимость, начисленной при продаже товаров, работ, услуг. Также при учете НДС используется счет 76 АВ «НДС по авансам и предоплатам». Данный счет выполняет почти такую же функцию, как и счет 19. Организация обязана зачесть сумму налога на добавленную стоимость с аванса или предоплаты, а после полной или частичной оплаты вычесть данную сумму обратной проводкой.

Таблица 3 Журнал фактов хозяйственной жизни по налогу на добавленную стоимость

| Факты хозяйственной жизни | Cyano nyé | Проводки | | | |
|--|---------------|----------|-------|--|--|
| Факты хозяиственной жизни | Сумма, руб. | Д-т | К-т | | |
| Принят к вычету НДС, учтенный ранее при приобретении активов | 88 054 792,69 | 68.02 | 19 | | |
| Восстановлена сумма НДС, ранее принятая к вычету | 218 728,30 | 19 | 68.02 | | |
| Отражена сумма НДС, выделенная в документах о полученных от покупателей авансах | 3 865 065,12 | 76 AB | 68.02 | | |
| Сумма НДС, перечисленная в составе аванса, принята к вычету | 3 776 408,50 | 68.02 | 76 AB | | |
| Отражены суммы НДС, начисленные с оборотов по реализации продукции, работ, услуг | 84 045 791,48 | 90.03 | 68.02 | | |
| Отражены суммы НДС в составе выручки при реализации прочих активов | 3 760 947,33 | 91.02 | 68.02 | | |
| Перечислены суммы НДС в бюджет | 1 491 963,08 | 68.02 | 51 | | |

Источником уплаты налога на добавленную стоимость является поступающая выручка от продажи товаров, работ, услуг, как от обычного вида деятельности, так и от прочих видов деятельности [13, c. 420].

Источником уплаты почти всех остальных налогов косвенно выступает себестоимость производимой продукции — суммы таких налогов в организации относят на счет 26 «Общехозяйственные расходы». Суммы таких начисленных и уплаченных налогов представлены в таблице 4.

Таблица 4 Журнал фактов хозяйственной жизни по начислению и уплате налогов и сборов

| Налог | Начис | сление | Уплата | | Сумма уплаты, | |
|-----------------------|-------|--------|--------|-----|---------------|--|
| 110101 | Д-т | К-т | Д-т | К-т | руб. | |
| Водный налог | | 68.03 | 68.03 | | 52 011,00 | |
| Земельный налог | 26 | 68.06 | 68.06 | 51 | 343 969,00 | |
| Транспортный налог | 20 | 68.07 | 68.07 | 31 | 62 560,00 | |
| Налог на имущество | | 68.08 | 68.08 | | 20 272,32 | |

Аналитический учет ведется по субсчетам в разрезе платежей в бюджеты, уровням бюджетов (касательно большинства налогов), а также договорам и счетам-фактурам (касательно НДС). Все данные о суммах по субсчетам, накопленные за период, отражаются в оборотно-сальдовой ведомости. Также регистрами счета 68 являются анализ счета 68 по субконто, обороты по субконто, обороты между субконто, карточка счета 68, карточка счета 68 по субконто.

Библиографический список к главе 9

- 1. Агузарова Л.А. Основные направления налоговой политики Российской Федерации в краткосрочной перспективе [Текст] / Л.А. Агузарова, Г.А. Валгасов // Современные проблемы науки и образования. 2015. №1-1. С. 810.
- 2. Бойкова А.В. Обзор положений законопроекта о внешнем управлении иностранными компаниями в новых экономических условиях [Текст] / А.В. Бойкова, Е.Н. Малышева, Т.Н. Федорова // Экономика и предпринимательство. − 2022. №4 (141). С. 1229–1232.
- 3. Зорин А.В. Современное состояние и перспективы земельных отношений в Российской Федерации [Текст] / А.В. Зорин // Аграрный вестник Нечерноземья. 2021. №3 (3). С. 68–72.
- 4. Иванова О.Е. Методы определения величины налоговой нагрузки сельскохозяйственных товаропроизводителей / О.Е. Иванова, М.Ю. Сидоркина // Науковедение. 2014. №5 (24). С. 1–13 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://naukovedenie.ru
- 5. Иванова О.Е. Производительность труда как главный инструмент развития сельскохозяйственного производства [Текст] / О.Е. Иванова, Н.Ю. Исина // Экономика и предпринимательство. 2021. №4 (129). С. 1297—1299.
- 6. Кожанчикова Н.Ю. Направления совершенствования налоговой политики для сельскохозяйственных товаропроизводителей / Н.Ю. Кожанчикова // Инновационные технологии в АПК региона: достижения, проблемы, перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Национальной научно-практической конференции. Тверь, 2021. С. 414—418.
- 7. Королева Е.В. Финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей Костромской области / Е.В. Королева // Актуальные проблемы науки в агропромышленном комплексе: сборник статей 71-й Международной научно-практической конференции. Караваево: Костромская ГСХА, 2020. С. 92–98.
- 8. Котлярова Л.Д. Анализ современного состояния и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Костромской области / Л.Д. Котлярова // Актуальные проблемы науки в агропромышленном комплексе: сборник статей 68-й Международной научно-практической конференции: в 3-х томах. Караваево: Костромская ГСХА, 2017.
- 9. Налогообложение организаций финансового сектора: учебное пособие для студентов / С.В. Стрижова, Л.А. Овсянко. КГАУ: Красноярск, 2015. 188 с.
- 10. Никорюкин А.В. Проблемы учета расчетов по налогам и сборам [Текст] / А.В. Никорюкин, Н.В. Предеус, Р.В. Скачкова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. №3 (67) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ucheta-raschetov-po-nalogam-i-sboram
- 11. Розова С.В. Проблемы моделирования жизнедеятельности социально-экономических систем [Текст] / С.В. Розова, О.М. Дюжилова, И.А. Толстова // Экономика и предпринимательство. 2022. №4 (141). С. 1168—1171.
- 12. Самылина Ю.Н. Налоговое стимулирование развития аграрного сектора России / Ю.Н. Самылина, Е.Н. Малышева // Экономика и управ-

ление предприятиями, отраслями, комплексами на современном этапе глобализации: сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции: в 2-х частях / под общ. ред. О.М. Дюжиловой, Г.Г. Скворцовой. – 2020. – С. 68–72.

- 13. Самылина Ю.Н. Порядок признания доходов и расходов при применении единого сельскохозяйственного налога / Ю.Н. Самылина, Е.Н. Малышева, О.И. Киселева // Инновационные технологии в АПК региона: достижения, проблемы, перспективы развития: сб. научных трудов по материалам Национальной научно-практ. конф. Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2021. С. 418–421.
- 14. Середа Н.А. Развитие сельских территорий: результаты, проблемы и совершенствование механизма реализации государственных программ / Н.А. Середа // [Текст] Аграрный вестник Нечерноземья. 2021. №3 (3). С. 86—91. 10.52025/ 2712-8679_2021_03_86.
- 15. Солдатова Л.И. Отложенные налоговые активы и обязательства: налоговый эффект / Л.И. Солдатова // Инженерное обеспечение в реализации социально-экономических и экологических программ АПК: материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева. Курган, 2020. С. 422–425.
- 16. Солдатова Л.И. Актуальные вопросы расчетов по налогу на добавленную стоимость [Текст] / Л.И. Солдатова, А.П. Солдатова // Бухучет в здравоохранении. 2014. №3. С. 42—46.
- 17. Шмидт Ю.И. Оценка аналитических возможностей данных форм о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей АПК / Ю.И. Шмидт, Е.Н. Ястребова, И.В. Жуплей, Е.Н. Малышева, Ю.Н. Самылина // Экономика и предпринимательство. − 2019. − №12. − С. 877–881.
- 18. Шмидт Ю.И. Содержание и аналитические возможности упрощенной формы «Отчет о финансовых результатах» для товаропроизводителей агропромышленного комплекса [Текст] / Ю.И. Шмидт, Е.Н. Ястребова, Н.А. Виноградова, О.Е. Колосова // Экономика и предпринимательство. − 2017. №6. С. 545–548.
- 19. Щербатюк С.Ю. Интерпретация контроллинга как феномена управленческой деятельности / С.Ю. Щербатюк // Финансово-аналитические и технологические аспекты развития экономики: сборник статей электронной Международной научно-практической конференции. Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. С. 3–16.
- 20. Potenko T.A. Agricultural policy and import substitution opportunities for the Russian Far East / T.A. Potenko, I.V. Zhupley, Y.I. Schmidt, L.P. Kvashko // IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science. 2020. V. 548. Pp. 022011
- 21. Soldatova L.I. Economic and legal gaps in managing modern economic systems' innovative development. The Economic and Legal Foundations of Managing Innovative Development in Modern Economic Systems / L.I. Soldatova, A.A. Skomoroshchenko, A.S. Zhurakhovskiy, A.V. Zakharova, S.B. Chernov. 2020. P. 125–134.

124 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

ГЛАВА 10

DOI 10.31483/r-103796

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Очевидно, что ключевым инструментом государственного регулирования в современных условиях функционирования российской экономики выступает налоговая политика, обуславливающая, в том числе, формирование экономической составляющей национальной безопасности. В этом контексте можно считать, что налоги, налоговая система и налоговая политика в целом представляются базовой компонентой экономической безопасности РФ, выраженный в качестве особого системного инструмента государственного воздействия на социально-экономические процессы, либо ресурса, имеющегося в распоряжении государства, либо фактора, определяющего взаимосвязь государственных органов и институтов власти с субъектами экономической деятельности, среди которых можно выделить регионы, муниципальные образования, юридические и физические лица и др. Значение роли налогов и налоговой политики в обеспечении экономической безопасности определяется общими принципами, критериями и показателями экономической, в том числе финансовой безопасности. В соответствии с трактовкой содержания экономической безопасности, налоги и налоговая политика являются факторами «такого развития экономики, при котором будут созданы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз» [25, с. 17]. Как фактор экономической безопасности, налоги должны обеспечивать такие условия экономического развития, которые будут способствовать устойчивости противостояния угрозам безопасности страны извне, а также внутренним угрозам социальной, финансовой, бюджетной и иным системам России. Объективным фактором, обуславливающим развитие налоговой системы и проводимой государством налоговой политики в контексте формируемой системы экономической безопасности, является то, что, являясь ее значимой частью, налоговая система рассматривается в трех ключевых направлениях: представляет собой финансовый ресурс, которым обладает государство; является инструментом, обеспечивающим регулирование социально-экономических и воспроизводственных процессов; рассматривается в качестве фактора, обуславливающего определенную зависимость государства от налогоплательщиков и регионов (как плательщиков в федеральный бюджет). Отмеченное выше позволяет сделать вывод о том, что налоговая система в современном контексте понимания системы экономической безопасности государства представляется ресурсом, способным ее обеспечить и инструментом ее реализации, но вместе с тем, представляет собой фактор, обуславливающий возникновение рисков и угроз для социально-экономической системы страны, в случае потери или снижения налогового потенциала. Важно понимать, что налоги занимают особое место в вопросах обеспечения или угрозы экономической безопасности государства, что определяется спецификой направлений экономического развития страны и проводимой государством социально-экономической политики. Экономика в состоянии кризиса, просчеты в экономической политике не могут не привести к необходимости реформирования налоговой системы для того чтобы избежать возможного превращения ее в угрозу государству, его безопасности лишая ее финансовых ресурсов. Оценить налоговую составляющую экономической безопасности государства можно на основании анализа текущих и перспективных тенденций развития налоговой политики, с учетом воздействия на нее объективных и субъективных факторов. Объективные факторы, обуславливающие современные тенденции и направления развития налоговой политики (прежде всего, сформированные налоговые отношения, количественные показатели налоговой системы), представляются наиболее оптимизированными и результативными (создающими эффект), в то время как субъективные факторы, воздействующие на экономическую безопасность государства посредством налогового инструментария (в виде целей, намерений, оценки деятельности различных эшелонов органов государственной власти), могут быть менее эффективными и оптимальными. Но с другой стороны, обоснованность и правильность принимаемых государством мер в сфере реализации налоговой политики, в принципе, может и не привести к увеличению объемов налоговых платежей, а также к формированию позитивных тенденций в налоговой сфере и экономике страны в целом. Ошибки в деятельности государственных органов в области налоговой политики и, как следствие, неэффективная налоговая система могут ослабить финансовую систему, разладить региональную и бюджетную политику, поставить интересы государства и предпринимательского сообщества, а также налогоплательщиков и государственной власти в противостояние друг другу. Необходимость обеспечения экономической безопасности государства обусловлена его способностью к реализации политики экономического подъема (роста), что в стратегическом плане означает кардинальную смену или пересмотр проводимой им фискальной политики.

Ввиду особой значимости налогов для поступательного и динамичного развития экономики России, повышения эффективности функционирования отраслей народнохозяйственного комплекса страны, социально-экономического развития территорий и региональных систем, как никогда ранее, возросла необходимость формирования и развития адаптированного к современным реалиям российской и мировой экономики института налогового контроля, представляющего собой систему, обеспечивающую регулирование всех налоговых поступления в бюджетную сферу государства, в целях наполнения доходной части бюджетов всех уровней.

126 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

Очевидно, что процесс формирования и развития института налогового контроля весьма специфичен, сложен и трудоемок, требует много времени и растянут на длительный период. Вместе с тем, как справедливо было замечено Н.И. Малис, важные шаги по модернизации форм и направлений налогово-контрольной сферы деятельности государственными органами управления и власти уже были осуществлены (прежде всего, посредством ежегодного внесения поправок в Налоговый кодекс РФ) [18, с. 114].

Вместе с тем, необходимо отметить, что институт налогового контроля в своем арсенале имеет два ключевых инструмента: выездные налоговые проверки и камеральные налоговые проверки. В свое время, в целях систематизации процесса планирования выездных налоговых проверок, была утверждена Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, предусматривающая построение специфического алгоритма, базирующегося на всеобъемлющем и полном анализе информации, имеющейся в распоряжении у налоговых органов (в том числе, полученную из независимых источников), с целью установления возможных налоговых правонарушений, которые могут быть совершенны налогоплательщиками.

В соответствии с Федеральным законом от 02.07.2013 №153-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации», с 1 января 2014 г. употребляется обязательный досудебный порядок обжалования любых ненормативных актов налоговых органов, действий или бездействия их должностных лиц (за некоторыми исключениями). Ранее, в 2009 г. был введен обязательный досудебный порядок обжалования решений о привлечении (об отказе в привлечении) к ответственности (п. 5 ст. 101.2 НК РФ). Кроме того, следует уточнить, что налоговые органы имеют основания для истребования у налогоплательщиков пояснений при проведении камеральной проверки. К таким основаниям были отнесены следующие позиции: уточненная декларация, где зафиксирована уменьшенная величина налога, подлежащего к взысканию; декларация, в которой заявлен размер убытка [21, с. 101].

Эффективность функционирования и развития института налогового контроля обусловлена влиянием целого ряда ключевых компонент, среди которых можно выделить следующие:

1. Налоговая нагрузка, понимание которой содержит определенные смысловые противоречия: есть позиция, согласно которой приоритеты реализации мер налоговой политики, должны (в соответствии с поручениями Президента РФ) состоять в стимулировании положительных структурных трансформаций социально-экономической системы страны, сопровождающихся поэтапным сокращением в долгосрочной перспективе общей налоговой нагрузки на реальный сектор экономики и домохозяйства (в том числе, физических лиц), при этом, кардинально улучшая механизм налогового администрирования; вместе с тем, приходится констатировать возросший в последние годы уровень совокупной налоговой нагрузки на предпринимательский сектор и население страны (увеличение страховых взносов, ставок акцизов, НДПИ), и что, парадоксально, эта

тенденция имеет место быть на фоне снижения темпов экономического роста, падения ВВП, санкций, введенных в отношении России со стороны Запада, а также пандемии коронавируса, продолжающейся на протяжении уже последних двух лет.

Вместе с тем исследования данного вопроса позволили установить, что в экономической системе России возникла тенденция, характеризующаяся минимизацией величины налогов и сборов, а также замена налоговых платежей на неналоговые, что также приводит к смещению налоговой нагрузки. (например, исключение из системы налоговых сборов и платежей так называемого ЕСН, имевшего весьма высокий уровень эффективности, и приходом на смену ему страховых взносов, повлекших за собой рост дополнительных расходов на процесс налогового администрирования). Как итог — фискальное бремя имеет, в целом, динамику роста, в то время как официально рассчитанная налоговая нагрузка неизменна или характеризуется тенденцией к сокращению.

- 2. Степень развитости нормативно-правовой системы, регулирующей налоговую сферу страны. Российское законодательство о налогах и сборах было построено и направлено на формирование адаптированной для этих целей системы организации налоговых поступлений. Это означает, что институт налогового контроля нацелен в своей деятельности на пресечение правонарушений в налоговой сфере и борьбу с уклонением от уплаты налогов, но при этом, не исходит, в приоритете, из экономических интересов и, в целом, целесообразности таких действий. Однако важно отметить, что в отечественном законодательстве о налогах и сборах отсутствует механизм, предусматривающий принятие жестких санкций к правонарушителям в сфере налогового законодательства за наиболее тяжкие деяния в налоговой сфере. Вместе с тем, в РФ законодательно не установлена ответственность самих налоговых органов и их должностных лиц за совершенные ими правонарушения в налоговой сфере, что фактически приводит к ограничению прав налогоплательщиков.
- 3. Приоритеты деятельности налоговых органов, определяющиеся наличием современных тенденций в развитии налоговой политики и системы налогового администрирования в РФ. Это означает, что институт налогового контроля связан не только с выполнением функции по контролю налоговых платежей и сборов, но и с выполнением функций распределительного, стимулирующего, социального характера.
- 4. Методологическое, технико-информационное обеспечение деятельности налоговых органов, компетенции и уровень профессионализма сотрудников налоговых структур. Все последние десятилетия в России система налогового администрирования находилась в процессе оптимизации и совершенствования: налоговые органы получили в наличие современное оборудование, программное обеспечение, позволяющее систематизировать и обрабатывать совокупную информацию о налоговом учете, вести обработку и учет персональных данных о налогоплательщике и др. Развитая система технического оснащения для выполнения сотрудниками налоговых органов своих функций способствовала выполнению одной из

важнейших задач — созданию единого информационного портала, способного обрабатывать различные виды информации с минимальным привлечением налогоплательщиков к проведению налоговых процедур. Одной из перспективных задач ФНС является совершенствование функций прогнозирования вероятностной налоговой базы определенных налогоплательщиков, в первую очередь крупнейших, и поступлений налогов и сборов на основе интегрированных информационных ресурсов комплексных налоговых свелений.

- 5. Координация взаимодействия налоговых органов с другими контролирующими и правоохранительными органами. Необходимо обращать внимание на предупреждение налоговых правонарушений, своевременность реагирования на признаки возможных нарушений законодательства о налогах и сборах, выявление нарушений на основе показателей, для расчета которых нет необходимости проводить проверку. Правоохранительные органы зачастую работают по фактам уже совершенных правонарушений или преступлений. В связи с отменой прав на самостоятельные проверки налогоплательщиков органами полиции необходимость проведения выездных налоговых проверок с участием полиции будет возникать гораздо чаще. Система взаимодействия налоговых органов с другими государственными органами является одним из условий успешной борьбы, в том числе, с фирмами однодневками.
- 6. Качество документов, представляемых налогоплательщиками. Сложность всех процедур, связанных с исчислением и уплатой налогов, в особенности налогового учета, связана с противоречивостью систем бухгалтерского учета и налогообложения. Регулярные изменения в порядок исчисления основных налогов приводили к тому, что учет на микроэкономическом уровне становился крайне запутанным и неоднозначным. Также на состояние налогового учета влияет фактор ошибок и недочетов самих налогоплательщиков, ориентация бизнеса на финансовый результат, а не на налоговый учет, модернизация в системе налогового учета, которая вовремя не учтена работниками налоговых органов и т. п.

В целом можно констатировать, что повышение качества налогового контроля и эффективность работы налоговых органов способствует увеличению налоговых доходов и стимулированию производства с целью компенсации издержек, возникающих при реформировании налогообложения, направленном на снижение налоговой нагрузки на налогоплательшиков.

Осуществление преобразований в налоговой системе без ущерба для доходной базы бюджета возможно только в сочетании с эффективным налоговым контролем. В процессе исследования экономической категории «налоговый контроль», были получены результаты, свидетельствующие о значительном воздействии информации и формировании информационных потоков, обуславливающих, в целом, информационную компоненту развития общества, что, в свою очередь, отразилось на процессе выделения контрольной функции налогов, ставшей ключевой и самостоятельной функцией в налоговой системе государства. Рост уровня и качества информационных технологий позволяет наполнять содержание

Издательский дом «Среда»

контрольной функции налогов. С другой стороны, налоговый контроль, представляющий собой объективную форму выражения контрольной функции налогов, со временем трансформировался в инструмент, обеспечивающий функционирование системы мониторинга денежных и финансовых потоков у субъектов финансово-хозяйственной деятельности, в качестве основы для создания их налогооблагаемой базы, а также базиса для формирования эффективной системы прогнозирования и планирования налоговых поступлений в бюджетную системы страны, на разных ее уровнях. Таким образом, все изложенное позволяет автору сделать вывод о том, что решение проблем, связанных с построением и эффективным функционированием института налогового контроля в РФ, возможно при следующих условиях:

- формирование адаптированного к российской экономике современного механизма совершенствования и оптимизации нормативно-правовой и законодательной базы для функционирования системы налогового администрирования;
- оптимизация и модернизация инструментов (форм и методов) функционирования института налогового контроля (прежде всего, в части, касающейся налоговых проверок;
- идентификация и совершенствование системы показателей оценки деятельности налоговых органов, в целях использования их для анализа результатов деятельности налоговых структур, повышения их эффективности;
- разработка и принятие комплекса мер, направленных на сокращение задолженности по налогам и сборам, осуществление которых предусматривает совместную работу налоговых органов с органами законодательной и исполнительной власти на федеральном и региональном уровнях;
- совершенствование и усиление материально-технического и кадрового обеспечения деятельности налоговых органов, повышение информационной и разъяснительной работы с налогоплательщиками и в целом формирование у населения так называемой «налоговой культуры».

Библиографический список к главе 10

- 1. Алимов М.Г. Организация налогового контроля и пути повышения её эффективности / М.Г. Алимов // Современные проблемы науки и образования. -2020. -№4. -C. 35–36.
- 2. Дудков А.П. Повышение экономической безопасности государства в контексте развития механизма налогового контроля / А.П. Дудков // Налоги и финансовое право. -2021. -№2. С. 61–64.
- 3. Усташева А.И. Регулирование механизма налогового контроля в Российской Федерации / А.И. Усташева. М.: Финансы и статистика, 2020. 398 с.
- 4. Комская Е.И. Налоговый контроль и оценка его эффективности / Е.И. Комская // Современные проблемы науки и образования. 2021. №4. –С. 35–38.

ГЛАВА 11

DOI 10.31483/r-103283

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ ДИАГНОСТИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

Ивановская область имеет богатейший природный и историко-культурный потенциал, который делает ее привлекательной для отечественных и иностранных туристов [4]. При сравнительно небольших размерах область занимает четвертое место среди регионов России по количеству исторических населенных мест после Московской, Пермской и Ленинградской областей.

Отдельно следует выделить понятие «единой дестинации» (далее ЕД). Единая дестинация – это несколько дестинаций, объединенных в единый потребительский рынок. Примером единой дестинации служит «Золотое кольцо России». В данном случае города «Золотого кольца» это независимые территории, объединенные вместе с целью создания единого пространства на потребительском рынке.

В состав Ивановской области входит 21 район, каждый из них является независимой дестинаций с высоким потенциалом, вместе они образуют единую дестинацию - единое пространство на потребительском рынке Ивановской области.

Нашей целью является оценка потенциала туристского комплекса региона как «единой дестинации» – это несколько дестинаций, объединенный в единый турпродукт. Примером ЕД служит «Золотое кольцо России». В данном случае города «Золотого кольца» это независимые территории, объединенные вместе с целью создания нового турпродукта.

Понятие «туристическая дестинация» было введено было введено в оборот отечественной туристики сравнительно недавно и является заимствованным из английского языка. Термин «туристская дестинация» был введен Лейпером в середине 1980-х гг., он обозначил дестинацию как географическую территорию привлекательную для туристов [1].

Туристская дестинация включает в себя наиболее важные и решающие

для туристов элементы туризма. В переводе с английского дестинация означает «местонахождение; место назначения» [2].



Рис. 1. Карта районов Ивановской области

Издательский дом «Среда»

Обозначим каждый район Ивановской области как отдельную дестинацию, и, с целью выделения наиболее перспективных и экономически выгодных из них, проведем экспертный анализ конкурентных преимуществ по следующим критериям оценки туристского потенциала районов: качество туруслуг; экономическое благосостояние; сбытовая политика; культурный потенциал [6]; концепция туризма. С целью более наглядного соотношения конкурентоспособности районов по итогам экспертной оценки составлена диаграмма по средним показателям каждого признака (рис. 2).

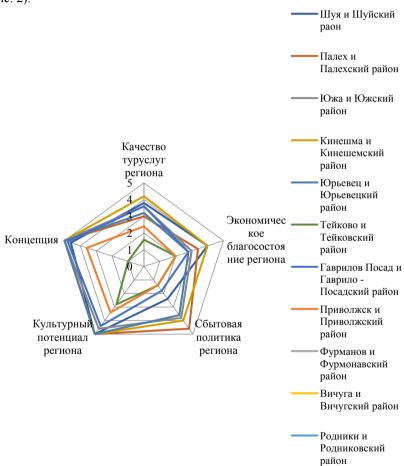


Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности регионов Ивановской области

134 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

По итогам анализа выявлено, что Кинешемский, Ивановский, Палехский и Шуйский регионы обладают самым высоким средним показателем конкурентоспособности. Самым низким показателем обладают Тейковский, Родниковский, Комсомольский и Верхнеландеховский районы.

Далее была составлена конкурентная карта туристского рынка Ивановской области (таблица 1).

Таблица 1 Конкурентная карта туристского рынка Ивановской области

| | |] | Классификационные группы | | | | |
|---|--|---|--|--|-----------------------------|--|--|
| | | I | II | III | IV | | |
| Темп прироста рыночной доли / Рыночная доля | | Лидеры рынка | Фирмы, имеющие сильную конкурентную позицию | Фирмы, имеющие слабую конку-рентную позицию | Аутсай- деры рынка | | |
| Ι | Фирмы с быстро улучшающейся конкурентной позицией | - | Палехский район и Шуйский район | - | - | | |
| II | Фирмы с улучшающейся конкурентной позицией | Иванов- ский и Ки- нешемский районы; | Южский и Юрьевецкий районы | Фурма- новский, Вичугс- кий и Лежне- ский рай- оны | - | | |
| III | Фирмы с ухудшаю- щейся конкурентной позицией | Гаврило – Посадский район | Приволж- ский и За- волжский районы | Верхне- ландехов- ский район | Комсо- мольский район | | |
| IV | Фирмы с быстро ухудшающейся конкурентной позицией | - | - | Тейков- ский и Родни- ковский районы | - | | |

Сформулируем выводы:

- 1. Ивановский и Кинешемский районы имеют сильную конкурентную позицию и могут занять месть лидера.
- 2. Гаврило-Посадский район имеет богатый потенциал, но ухудшающуюся конкурентную позицию, со временем при более агрессивной стратегии, может занять лидирующую позицию.
- 3. Палехский и Шуйский районы имеют сильную конкурентную позицию и являются наиболее перспективными для развития туризма.

- Южский и Юрьевецкий районы благоприятны для развития стратегии атаки – создания нового (уникального) товара с лучшими характеристиками.
- 5. Приволжский и Заволжский районы имеют слабую позицию на рынке, но могут выгодно поддержать соседние районы при создании нового турпродукта.
- 6. Фурмановский, Вичугский, Лежнеский, Тейковский и Родниковский районы занимают слабую конкурентную позицию, им необходима активная стратегия контратаки, рекомендуется выпуск недорогих туров.
- 7. Комсомольский район необходимо по возможности всклочить в программу туров по соседним регионам с целью задействовать ресурсы района.

Таким образом, в целях предотвращения агрессивной борьбы между районами в Ивановской области, необходимо создание тура, объединяющего несколько дестинаций сразу. Тур выступит инструментом роста регионов с более слабыми конкурентными позициями на более высокий уровень в туризме, упрочняя их позиции.

Уровень развития туристского комплекса — это результат влияния определенных факторов развития на его состояние [8]. Исследование факторов развития туристского комплекса проводится на основе SWOT-анализа. Факторы влияния оцениваются в ретроспективе. В ходе исследования определены критерии отнесения этих факторов к позитивным и негативным [11].

Основное преимущество проведения на данном этапе SWOT-анализа состоит в дальнейшем использовании результатов влияния факторов для стратегического планирования разработки стратегии будущего развития туристского комплекса Ивановской области [5, 11] (таблица 2).

Таблица SWOT-анализ развития туристского комплекса Ивановской области

| Возможности | Угрозы |
|---|---|
| Расширение рынка сбыта; | Появление нового конкурента с низкими издержками; |
| Расширение ассортимента; | Изменение потребностей или вкусов потребителей; |
| Наличие учебных заведений подготавливающих квалифицированные кадры; | Рост рыночной власти потребителей или поставщиков; |
| Развивающаяся экономика региона; | Снижение покупательной способности граждан; |
| Свободный доступ к рынку; | Замедление роста рынка; |
| Развитие системы государственной | Неблагоприятное изменение курсов иностранных валют и политики |

| поддержки развития внут- реннего и въездного ту- ризма; | иностранных правитель- ств в области внешней торговли; |
|---|--|
| Развитие инфраструктуры и улучшение объектов по- каза [3]; | Конкуренция других районов; |
| Включение Ивановской области в федеральные программы и проекты; | Низкий уровень развития инфраструктуры туризма; |
| Создание уникальной рекламной марки; | Недостаток финансового обеспечения. |
| Возможность расширить ассортимент продукции для удовлетворения запросов потребителей в более широком диапазоне; | |
| Способность переносить опыт, технологическое и информационные ноу-хау на новые услуги и направления [14]; | |
| Возможность преодоления торговых барьеров на привлекательных иностранных рынках; | |
| Хорошие отношения с фирмами-конкурентами. | |

Продолжение таблицы 2

| | _ | Продолжение таблицы 2 |
|--|--|--|
| Сильные стороны | СИВ | СИУ |
| Наличие большого количества традиционных ресурсов | - расширение ассорти- мента за счет богатого культурного потенциала | - обмен опытом с другими странами с целью улуч- шения продукции и об- |
| Выгодное географическое расположение Ивановской области на перекрестке важных транспортных магистралей; Близость столицы г. Москвы Высокий потенциал | [13]. Создание «смешанных туров» включающих особенности нескольких видов туризма (пример: экскурсии, походы в лес, занятие рыбалкой, посещение фестивалей и ярмарок); - заинтересованность населения области в ра- | новления ассортимента; - оснащение рекламой области междугородние автобусы и другие транспортные средства; - реконструкция памятников культуры. Начало политики «Родной край» — подключение жителей области к сбору средств на |
| области для развития нескольких видов туризма | боте по направлениям туризм и гостиничное хозяйство [10]; | восстановление объектов культуры; - приглашение зарубеж- |
| Относительно ста- бильная политиче- ская и социально- экономическая си- туация в Иванов- ской области | - создание рекламы на основе создания брэнда Ивановкой области как экологически безопасной области для привлечения туристов из больших | ных специалистов для проведения мастер-классов по работе с клиентами, а также изучению национальных |

Издательский дом «Среда»

| Экологически бла- гоприятная обста- новка области | городов (Москва, Нижний Новгород, Ярославль); - создание круизных ту- | особенностей гостей из других стран; - повышение квалифика- |
|--|---|---|
| Через область про- ходит р. Волга, одна из крупней- ших рек России | ров по Волге для русских и иностранных туристов; - объединение с областями-соседями стоящими на Волге для созда- | ции персонала — изучение иностранных языков; - создание уникальных мастер-классов для повышения конкурентоспособ- |
| Умеренный климат области | ния турпродукта включа- ющего путешествие по | ности региона (основаны на производстве брэндо- |
| Благоприятный уровень политиче- ской безопасности | городам с остановками в них. Создание небольших портов и гостевых домов | вой продукции области). |
| Наличие брэндов Ивановской области и ее регионов (Край лаковой миниатюры, текстильной промышлености; Родина ЖарПтицы) [13] Богатый культурный потенциал Ивановской области | при них; - Создание рекламы области, основанной на брэндах ее регионов (текстиль, лаковая миниатюра, иконопись); - участие в международных туристских конференциях, форумах и выставках; - определение и разработка положений об основных природоохранных | |
| Политически без- опасный район; | территориях для прида- ния им статуса туристиче- ских зон. | |
| Высокое количе- ство рабочих мест в области | ских зоп. | |

| | | Продолжение таблицы 2 |
|--|---|--|
| Слабые стороны | СЛВ | СЛУ |
| Недостаток комфортабельных автотранспортных средств для обслуживания постоянных внутренних турисстских потоков | - разработка инвестиционных программ по стимулированию российских и международных инвесторов; - организация рекламных туров для СМИ и инвесторов; | - покупка экскурсионными бюро специальных автобусов «люкс» класса для повышения комфортабельности экскурсионных путешествий; - организация рекламных акций для жителей обла- |
| Высокая цена и недостаточный уровень сервиса на предприятиях туризма | - создание электронной информационной базы данных о турфирмах, маршрутах, объектах культурного потенциала, путях | сти и соседних регионов. Специальные лотереи приз – экскурсионный тур по области; - распространение букле- тов, брошюр и листовок |
| Недостаток рекламных акций и маркетинговых мероприятий по продвижению | сообщения, предприятиях общественного питания, местах размещения с ценами и показателями загруженности (на | для рекламы товарного знака области; - развитие агротуризма для активизации резервов |

138 Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты

ивановского ТП на международном и российском рынках туруслуг

Недостаточность стимулирующих условий для развития предпринимательства в сфере ВВТ

Низкий уровень средств сообщения (отсутствие на ж/д линиях экспресс – поездов и поездов класса люкс; отсутствие международного аэропорта)

Неудовлетворительное состояние дорог, недостаточный уровень развития придорожного сервиса

Малое количество квалиф. кадров в сфере на местном уровне (трудовая миграция)

Низкий уровень ІТ развития

Низкий уровень з/п в отрасли

Низкие инвестиционные возможности

нескольких языках), для легкого доступа к информации о регионе, а также с целью рекламы региона на международном рынке; привлечение квалифицированных специалистов из других регион и из-за рубежа, выделение дополнительных средств из бюджета с целью увеличения среднего уровня з/п и создания положительной репутации области привлекательной для работы;

гельной для расоты, - развитие заинтересованности молодых специалистов в создании малого бизнеса (турагенств) и объедение предприятий в цепочки по всей области и за ее пределами в целях улучшения уровня обслуживания и повышения прибыли;

- развитие инфраструктуры за счет выделения средств из гос-го и регионального бюджетов, а также привлечения инвесторов и частных предпринимателей из туристской и смежных сфер бизнеса, заинтересованных в проекте.

сельского населения и создания «эконом класса» туров;

- проведение ярмарок и выставок на территории области с приглашение гостей из других регионов и стран;
- участие в совместном федеральном поете по развитию туризма с другими регионами;
- организация резервного бизнес-плана по развитию туризма в условиях кризисной экономики.

Таким образом, исследование соответствия сферы туризма ЕД Ивановской области статусу туристского комплекса позволило сделать вывод о том, что регион обладает всеми его признаками. Территория области является дестинацией, область обладает достопримечательностями, они преимущественно относятся к категории природного и культурного назначения и отличаются особой культурной и исторической ценностью [12]. Недостаток состоит в том, что предприятия и организации инфраструктуры туризма не могут обеспечить оказание услуг на требуемом высоком конкурентоспособном уровне. В дополнение к этому, весомая часть туристских ресурсов трудно достижима в связи с неразвитостью транспортных коммуникаций и средств передвижения. При этом очевидно, что выявленная тенденция к развитию туристской инфраструктуры свиде-

тельствует о постепенной трансформации туристского региона области в перспективную туристскую дестинацию.

В целях эффективного планирования успешного развития туристского комплекса в условиях рыночного хозяйствования необходима комплексная профильная оценка его потенциала — анализ резервов развития его туристской системы, оценка экономической эффективности затрат на воспроизводство туристского потенциала и составляющих его элементов. С этой целью построим рыночный (конкурентный) профиль ТК. Профилем называются характеристики ТК, благодаря которым он известен потребителям туристского продукта. Данный метод является способом визуального анализа.

В рамках предлагаемой методики оценки туристского потенциала региона с учетом проведенного анализа предлагается использовать бланк опроса по типу семантического дифференциала (измерительной техники, использующей факторный анализ смысловых значений). В основу положена шкала с оценкой объекта по разрядам следующим образом: от «очень интенсивное положительное влияние» до «очень интенсивное отрицательное влияние» с балльными оценками от (+3) до (-3). Группировка основных факторов развития туризма используется при проведении SWOT-анализа.

Таблица 3 Оценка ЕД Ивановской области по разрядам

| | Эксперт пі | | | | |
|--|------------|----|-----|----|----|
| Разряды | | II | III | IV | V |
| Общая политическая ситуация в области, России | +3 | +2 | +2 | +3 | +2 |
| Общая экономическая обстановка в области, России | +2 | +1 | +1 | +2 | +2 |
| Наличие разнообразных туристских ресурсов | +3 | +3 | +3 | +3 | +3 |
| Необходимость развития туризма в регионе | +3 | +3 | +2 | +2 | +2 |
| Возможность развития разнообразных видов въездного туризма | +3 | +3 | +3 | +3 | +3 |
| Разнообразии туристского продукта на территории (маршруты, направления и т.д.) | +3 | +3 | +3 | +3 | +3 |
| Предпочтение населением области отдыха на территории | 0 | -1 | -1 | -1 | 0 |
| Наличие у населения области платежеспо- собного спроса на приобретение Ивановского турпродукта | -2 | -1 | -2 | -1 | -2 |
| Приемлемые цены на стоимость отдыха на территории области | -3 | -1 | -2 | -2 | -3 |
| Развитость сети туристских предприятий | +2 | +2 | +1 | +1 | +2 |
| Развитость гостиничной индустрии области | +2 | +1 | +2 | +2 | +1 |
| Развитость индустрии общепита области | +3 | +3 | +2 | +3 | +2 |

Окончание таблииы 3

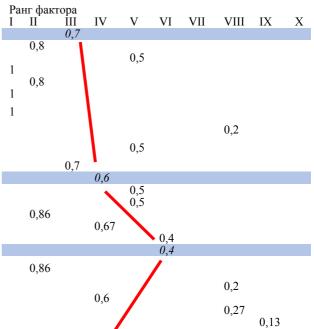
| | | ONU | naunu | c maos | іицы э |
|--|----|-----|-------|--------|--------|
| Развитость индустрии развлечений области | +2 | +1 | +2 | +3 | +2 |
| Развитость торговой сети области | +2 | +1 | +1 | +1 | +1 |
| Выгодное географическое расположение области и транспортная доступность | +2 | +3 | +3 | +2 | +3 |
| Развитость транспортных коммуникаций области | 0 | -1 | 0 | -1 | -1 |
| Активное участие учебных заведений в под- готовке кадров | +2 | +2 | +1 | +1 | +3 |
| Активное участие в развитии средних учеб- ных заведений области | +1 | 0 | +1 | 0 | +2 |
| Инвестиционная привлекательность области | 0 | +1 | 0 | +1 | 0 |
| Активное воздействие Администрации на развитие области | +3 | +2 | +2 | +2 | +1 |
| Эффективная организация управления туризмом | +1 | +1 | 0 | -1 | -1 |
| Положительное влияние развития туризма на сохранения окружающей среды | 0 | -1 | -1 | -1 | +1 |
| Экологическая ситуация в области | 0 | +1 | +1 | -1 | +2 |
| Эффективная координация между всеми за- интересованными в развитии туризма | 0 | -2 | -2 | -1 | -1 |
| Эффективная организация информирования потенциальных потребителей турпродукта и его рекламирования | -3 | -1 | -1 | -2 | -2 |

В итоге оценки каждого эксперта суммируются в разрезе каждого фактора, вычисляется средняя арифметическая балльная оценка объекта исследования для каждого фактора. Факторы развития туризма по рассчитанному ранговому числу каждого из них ранжируются. Чем меньше ранговое число фактора развития туризма, тем сильнее его отрицательное воздействие.

Следующий этап анализа — это ранжирование влияния факторов развития туристского комплекса, последующее построение его профиля (туристского образа) и разработка стратегических альтернатив его дальнейшего развития.

Туристский профиль ЕД Ивановской области

| Разряды | Pa | Ранг фактора | | 13.7 |
|---|----|--------------|----------|----------|
| • | 1 | 11 | III | IV |
| Рыночная конъюнктура | | 0.0 | 0,7 | |
| Общая политическая ситуация в области, России | | 0,8 | - 1 | |
| Общая экономическая обстановка в области, России | 1 | | \ | |
| Наличие разнообразных туристских ресурсов Необходимость развития туризма в области | 1 | 0,8 | | |
| Возможность развития гуризма в области Возможность развития разнообразных видов въездного туризма | 1 | 0,8 | | |
| Разнообразии туристского продукта на территории (маршруты, | 1 | | 1 | \ |
| направления и т.д.) | 1 | | | 1 |
| Предпочтение населением области отдыха на территории | | | | 1 |
| Наличие у населения области платежеспособного спроса на приоб- | | | | 1 |
| ретение ТП | | | | 1 |
| Приемлемые цены на стоимость отдыха на территории области | | | 0,7 | 1 |
| Институциональные рынки | | | 0,7 | 0,6 |
| Развитость сети туристских предприятий | | | | •,• |
| Развитость гостиничной индустрии области | | | | |
| Развитость индустрии общепита области | | 0,86 | | |
| Развитость индустрии развлечений области | | -, | | 0,67 |
| Развитость торговой сети области | | | | ., |
| Транспортно-географический фактор | | | | |
| Выгодное географическое расположение области и транспортная | | 0.96 | | |
| доступность | | 0,86 | | |
| Развитость транспортных коммуникаций области | | | | |
| Трудовые ресурсы | | | | 0,6 |
| Активное участие учебных заведений в подготовке кадров | | | | |
| Активное участие в развитии средних учебных заведений области | | | | |
| | | | | / |



Окончание таблицы 4

| Рынок инвестиций | 0,6 | |
|--|------|-----|
| Инвестиционная привлекательность области | 0,67 | |
| Организационные факторы | 0,33 | |
| Активное воздействие Администрации на развитие области | 0,6 | |
| Организация управления туризмом в информационном поле | | 0 |
| Положительное влияние развития туризма на сохранения окружаю- | | 0.1 |
| щей среды | | 0,1 |
| Экологическая ситуация в области | (| 0,2 |
| Эффективная координация между всеми заинтересованными в раз- | 0,4 | |
| витии туризма | 0,4 | |
| Обеспечение туристов сервисными услугами в индустрии гостеприимства (гостиницы, рестораны, культура) [7] | 0,6 | |

Издательский дом «Среда»

На основании построенного профиля мы видим, что состояние единой дестинации Ивановской области оценивается как «выше среднего».

Основным недостатком разработанной методики комплексной оценки потенциала является трудоемкость обработки первичных данных. Кроме того, достаточно сильным может быть влияние субъективных оценок, во избежание чего необходима значительная выборка ответов респондентов. При всех недостатках данная методика обладает значительными преимуществами:

- дает возможность оценить относительную значимость для отрасли отдельных факторов среды;
- позволяет оценить внутренний туристский потенциал ТК с учетом внешних факторов, определяющих его развитие;
- предоставляет возможность визуальной оценки туристской привлекательности ТК и формированию сбалансированной системы показателей для разработки программы развития индустрии гостеприимства [9].

Вывод: представленная методика позволила оценить состояние туристского комплекса Ивановской области, как единой дестинации. Эксперты оценивают состояние области более позитивно «3,6».

Наиболее слабыми элементами туристской деятельности являются: система транспортного сообщения, слабо развития инвестиционная деятельность, заметная разница между уровнями развитии отдельных областей. Наиболее сильными сторонами выступают: активная поддержка администрацией и жителями области программы по развитию туризма, наличие богатого культурного и природного потенциала, стремительное развитие институциональных рынков.

Заключительным элементом методики является разработка информационного ресурса «Живая карта туристских ресурсов Ивановской области».

В целях анализа эффективности использования ресурсов Ивановского региона в информационном поле Золотого Кольца России была проведена экспертная оценка эффективности сайтов в туризме Ивановской, Владимирской и Ярославской областей. Специалистами туристско-информационных центров региона была оценена эффективность туристских сайтов исходя из набора следующих характеристик: 1. наличие классификации ресурсов по видам туризма, 2. наличие информации об организациях туризма и индустрии гостеприимства, 3. наличие динамического блока с новостями, 4.наличие календаря событий, 5. наличие интерактивной карты, 6. наличие виртуальных экскурсий, 7. дизайн сайта. По результатам экспертизы был составлен рейтинг информационных ресурсов.

Таблица 5 Рейтинг информационных ресурсов сферы регионального туризма: Ярославская область, Ивановская область, Владимирская область

| Место в рейтинге | Сайты | Средний балл |
|---------------------|--|-----------------|
| 1 | Официальный туристический портал Владимирской области | 0,72 |
| 2 | Туристический портал «Туризм 33» | 0,56 |
| 3 | Туристический портал Ярославской области | 0,56 |
| 4 | Официальный туристический портал Ивановской области | 0,42 |
| 5 | Информационный портал и туризме в Ивановской области | 0,41 |
| 6 | Официальный сайт департамента туризма Ивановской области | 0,20 |
| 7 | Туристический портал города Ярославля | 0,16 |
| 1 | Сайт Федерального агентства по туризму | 0,15 |
| 2 | Национальный туристический портал RUSSIA TRAVEL | 0,14 |
| 3 | Живая энциклопедия для путешественников «Тонкости туризма» | 0,13 |
| 4 | Информационный городской портал города Иваново | 0,13 |
| 5 | Сайт о городе Иваново для туристов и гостей города | 0,09 |
| 6 | Туристический портал «ТУРПРОМ» | 0,06 |

Экспертный анализ показал, что первое место в рейтинге занял Официальный туристический портал Владимирской области с общей суммой средних баллов всех критериев -0.72 балла.

На втором месте в рейтинге экспертной оценки Туристический портал «Туризм 33» с общей суммой средних баллов всех критериев – 0,56 баллов.

На третьем месте в рейтинге экспертной оценки Туристический портал Ярославской области, а официальный туристический портал Ивановской области – на четвертом месте в рейтинге.

«Живая карта ресурсов культурно-познавательного туризма Ивановской области» — это уникальный информационный ресурс, который предоставляет пользователю возможность ознакомиться с достопримечательностями и инфраструктурой Ивановской области.

При создании «Живой карты ресурсов культурно-познавательного туризма Ивановской области» были учтены особенности развития культурного потенциала Ивановского региона и механизмы управления сферой культуры.

Библиографический список к главе 11

1. Althof W. Incoming-tourismus. – Muenchen; Wien; Oldenbourg, 1996.

2. Bryden J. Tourism and development. – N. Y.; L., 1980.

3. Гостевой бизнес как социо-экономическая территориальная система / М.М. Киреева // Устойчивое развитие России в период нестабильности: внешние вызовы и перспективы: материалы XII очной международной научно-практической конференции. - 2018. - С. 202-207.

4. Diagnostics of Russian tourism's innovative and economic development in the service sphere / O.K. Lukhovskaya, N.T. Arefieva, A.P. Vostrova, N.V. Fomina, M.M. Kireeva // Studies in Computational Intelli-

gence. – 2019. – T. 826. – C. 757–772.

5. Кочеткова Т.С. К вопросу о прогнозировании развития экономики региона на основе построения её процессно-ориентированной модели управления / Т.С. Кочеткова // Экономика регионов России ИФ РЭУ Г.В. Плеханова. – 2021. – С. 175–177.

6. Культурный потенциал как социально-экономический ресурс национального хозяйства / О.К. Луховская // Социально-экономические

явления и процессы. – 2010. – №1 (17). – С. 78–97.

7. Менеджмент ресторанного бизнеса и цифровые технологии / С.В. Беляева // Интеллектуальный капитал и цифровая трансформация общества: сборник научных статей Минского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова. Серия: Научные труды Минского филиала РЭУ имени Г. В. Плеханова. – Минск, 2022. – С. 56–61.

8. О модели управления развитием туристского бизнеса в ивановской области / О.К. Луховская, Н.Т. Арефьева // Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития: сборник статей по материалам научно-практич. конференции ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2017. – С. 53–60.

9. Применение сбалансированной системы показателей для разработки программы развития гостиничного бизнеса / Т.С. Кочеткова // Экономика

и менеджмент систем управления. – 2019. – №1 (31). – С. 20–26.

10. Стратегические направления развития гостиничного сервиса города Иваново // О.О. Коробова // Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития: сборник статей по материалам научно-практич. конференции ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2016. – С. 136–140.

11. Туризм и гостевой бизнес в стратегиях социально-экономического развития муниципальных районов региона / М.М. Киреева, А.П. Вострова // Вестник Алтайской академии экономики и права. –

2019. – №9-1. – C. 58–66.

12. Управление развитием культуры регионов в туризме / О.К. Луховская // Региональный маркетинг. IV Международного конгресса по маркетингу / под общ. ред. М.В. Макаровой; РЭУ им. Г.В. Плеханова; Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2015. – С. 117–124.

13. Управление кластерным развитием текстильных регионов России в условиях сохранения и воспроизводства культурного потенциала на потребительском рынке / О.К. Луховская, Л.И. Шарова, А.И. Гретченко // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2019. – №5 (383). – С. 5–9.

14. Цифровизация услуг в экономике предприятий сервиса / О.К. Луховская, И.А. Шутов, К.С. Сибрина // Международный журнал гумани-

тарных и естественных наук. – 2021. – №5-2 (56). – С. 215–218.

ГЛАВА 12

DOI 10.31483/r-103881

РОЛЬ ТУРИЗМА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Вопрос об устойчивом развитии региона возник довольно давно и на сегодняшний день представляет собой главную задачу, стоящую перед правительством любой страны. В последнее время активно ведется работа по разработке программ устойчивого развития и сбалансированного экономического роста.

По поводу термина «устойчивое развитие» идут постоянные споры, т. к. сложно подобрать эквивалент на русском языке. Однако он утвердился в международном обиходе после опубликования и одобрения Генеральной ассамблеей ООН доклада Комиссии по окружающей среде и развитию, возглавляемой премьер-министром Норвегии Г.Х. Брутланд.

Комиссия, возглавляемая Г.Х. Брутланд, сформулировала следующее определение устойчивого развития: «длительное непрерывное развитие, обеспечивающее потребности живущих сегодня людей без ущерба удовлетворению потребностей будущих поколений» [2].

У ученых имеются различные толкования определения устойчивости, различаются мнения по вопросам путей достижения устойчивого развития.

В настоящее время существует два основных направлений в самой трактовке концепции устойчивого развития. В рамках обоих направлений основной акцент делается на «человеческое развитие», так как в современных условиях возрастает роль человеческого фактора, о которой писал В.И. Вернадский в своем учении о ноосфере. Человек рассматривается как важнейший элемент всей системы, ответственный за понимание своей роли в глобальной системе биосферы, в ее сохранении и управлении ею.

Первое направление исследований развивает идеи, заложенные в трудах В.И. Вернадского, участников Римского клуба и отражаемое во многих современных программных документах. В рамках данного направления устойчивость интерпретируется в первую очередь в контексте необходимости обеспечения воспроизводства ограниченных ресурсов, и основной упор делается на экологическую составляющую устойчивости.

Однако в последние годы в работах российских ученых, все уверенней заявляет о себе второе направление, в котором на первый план выдвигаются не экологические, а социально-экономические аспекты устойчивого развития.

Если принять экологическую трактовку устойчивости, то и терминологически, и содержательно концепция устойчивости четко отделяется от теорий равновесия и экономического роста.

Издательский дом «Среда»

Но если рассматривать устойчивость в социально-экономическом аспекте, то тогда понятие устойчивости и концепция устойчивого развития содержательно становятся тесно взаимосвязанными с двумя другими вышеприведенными категориями.

На наш взгляд, устойчивое развитие экономики развивается скачкообразно и имеет не только положительные, но и отрицательные значения, при этом положительные должны превышать отрицательные. Главное, чтобы вектор движения экономики имел положительную направленность.

Рассматривая устойчивое развитие такого дотационного региона как Дагестан, следует отметить, что для обеспечения устойчивого развития необходимо сочетание различных инструментов государственного регулирования. При этом инструменты должны быть направлены в первую очередь на решение социально-экономических, экологических проблем, развитие и реконструкцию предприятий промышленности, внедрение инновационных технологий, которые позволят продукции региональных предприятий конкурировать на российских рынках.

Мы считаем, что в результате устойчивого развития региона следует ожидать такие результаты:

- 1) преодоление структурных преобразований в региональной экономике;
 - 2) устранение внутрирегиональных диспропорций;
 - 3) стабилизация социальной и экономической обстановки;
 - 4) формирование институтов гражданского общества;
- 5) снижение уровня коррупции и уменьшение масштабов «теневой» экономики:
 - 6) улучшение инвестиционного и делового климата;
- 7) сокращение дотационности регионального бюджета и постепенный переход к финансированию за счет собственных средств;
 - 8) повышение эффективность использования материалов и ресурсов;
 - 9) повышение технологии производства и производительность труда;
- 10) установление взаимовыгодных отношений с другими регионами и странами;
 - 11) дальнейшее развитие социальной и рыночной инфраструктуры;
 - 12) увеличение уровня и качества жизни населения;
 - 13) обеспечение личной и общественной безопасности;
 - 14) улучшение качества социальных услуг, оказываемых населению;
 - 15) обеспечение экологической безопасности;
 - 16) создание стимулов для экономического роста.

Одной из отраслей, способствующей устойчивому развитию региона является туристская отрасль, которая набирает популярность в последние несколько лет.

Перед российской и региональной туристской отраслью стоит глобальная задача создания современного, рентабельного и конкурентоспособного комплекса, который удовлетворял потребности в туристических услугах отечественных и зарубежных туристов. Справиться с этой задачей возможно лишь при проведении определенной государственной

политики в области туризма, при государственной поддержке и содействию развития туристических организаций, обустройству туристической инфраструктуры, принятию программ развития отрасли.

По данным Министерства по туризму и народным художественным промыслам РД в 2020 году Дагестан посетили более 840 тыс. туристов, в 2021 году количество туристов превысило 1 млн. человек, за 9 мес. 2022 г. уже посетили полтора миллиона человек [9].

Дагестан – это республика, обладающая, по истине, уникальными природными и рекреационными ресурсами. Туристов влечет сюда возможность увидеть архитектурные, природные красоты и поправить здоровье в санаториях и на туристических базах. К услугам отдыхающих море, горы, леса, водопады, ущелья и пещеры, многочисленные достопримечательности, гостеприимное население, оригинальная национальная кухня и экологически чистые продукты. Тем не менее, не смотря на все потенциальные возможности, существуют проблемы, тормозящие развитие туризма в Дагестане.

По мнению профессора М.Н. Караханова, «в Дагестане имеются серьезные ограничения в развитии туристско-рекреационного комплекса, которые обусловлены существенным отставанием материально-технической базы, всей инфраструктуры от современных требований, низким уровнем сервиса, комфортности и качества туристских услуг. Среди них состояние дорожно-транспортной, инженерной, энергетической инфраструктуры, которые препятствуют развитию туризма. Развитие туризма в регионе возможно при комплексном развитии этих сфер» [5].

Одним из перспективных направлений в активизации государственного регулирования развития сферы туристско-рекреационных услуг стало бы принятие закона о включении расходов на санаторно-курортное лечение в себестоимость выпускаемой продукции промышленных, сельскохозяйственных и других отраслей, что дало бы возможность работодателям законным путем больше средств расходовать на оздоровление своих работников. Подобное решение стало бы выгодным с одной стороны самим работникам, а с другой стороны, санаториям, базам отдыха и здравницам, которые получили бы клиентов для отдыха и оздоровления не только в летний сезон, а круглый год. Тем более, что в связи с сокращением ставки единого социального налога у работодателей будет оставаться больше свободных средств.

Управление рыночной моделью с элементами государственного регулирования развития туризма на федеральном и региональном уровнях в современных условиях осуществляется через два основных механизма:

- во-первых, через рыночное саморегулирование путем достижения равновесия спроса и предложения;
- во-вторых, через введение определенных механизмов государственного управления и координации.

Причем во втором случае речь идет как о государственном регулировании, так и о самоорганизации хозяйствующих субъектов через создание туристских объединений и ассоциаций.

Издательский дом «Среда»

Основное назначение государственного регулирования развития туризма в Республике Дагестан нам видится в разумном сочетании элементов этих двух механизмов, так как современное экономическое положение страны и Дагестана делает невозможным в обозримом будущем бюджетное финансирование строительства крупных гостиничных комплексов, домов отдыха, санаториев и других объектов туристской инфраструктуры.

К объектам туристской инфраструктуры, мы относим:

- организации туроператоров, туристические агентства;
- гостиницы, базы, дома отдыха, санатории;
- развлекательные центры, кинотеатры, театры и музеи;
- транспорт (воздушные средства передвижения, поезда, автобусы, такси) и асфальтированные дороги по всем районам республики (в равнинной и горной местности);
- кафе, рестораны с традиционной национальной кухней, пункты быстрого питания;
 - кемпинг-стоянки, мотели;
 - туалеты в местах скопления туристов;
 - магазины с сувенирной и этнической продукцией.

В этих условиях основным источником инвестиций в туризм становятся не только бюджетные средства, выделяемые государством на развитие туристской отрасли, но и внебюджетные средства – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий и организаций, а также средства внебюджетных фондов республиканских министерств и ведомств. При этом следует принимать во внимание хорошо известные в мировой практике источники инвестирования сферы туризма:

- гранты, предоставляемые государством;
- госзаймы, получаемые специально под конкретные туристские проекты;
 - займы от международных финансовых институтов;
- программы помощи экономическому развитию от международных организаций и финансовых институтов;
 - частные инвестиции.

Правительством республики в 2008—2013 гг. в рамках целевой программы «Юг России» активно проводились мероприятия по развитию туристской инфраструктуры, туристско-рекреационных и оздоровительных комплексов на инвестиционных площадках в Акушинском, Каякентском, Карабудахкентском и Дербентском районах. Однако на сегодняшний день эта работа приостановлена, в основном это связано с отсутствием финансирования.

На сегодняшний день Республика Дагестан обладает уникальными природными и рекреационными ресурсами, памятниками истории и культуры, значительным потенциалом для развития туризма, санаторного и курортного лечения. Туристические базы и дома отдыха на берегу Каспийского моря (общая протяженность берега более 500 км) способны ежегодно принимать сотни тысяч отдыхающих из всех концов России.

Туристов привлекают города Махачкала, Дербент (крепость Нарын-Кала, Джума мечеть), Кизляр; отдых на пляжах на базах отдыха «Золотые пески», «Калипсо», «Инчхе», «Прибой» «Каспий», «Джами» и др.; уникальные села Кубачи, Унцукуль, Табасаран, Балхар, Ахты и другие достопримечательности [3].

Огромный интерес у туристов имеют новые перспективные направления по маршрутам:

- Сулакский каньон, рыбное хозяйство «Главрыба»;
- Гуниб Чох Гамсутль;
- Хунзах Ирганайское водохранилище водопад Тобот;
- Ахты Рутул Шиназ;
- Водопад Ханаг сел. Хучни;
- Чиндирчиро;
- Тлярата;
- Кахиб Корода;
- Матлас и др.

Интересное решение предложили руководители туристского комплекса «Главрыба», они используют преимущества расположения комплекса вблизи с Сулакским каньоном и плотиной Чирейской ГЭС, созданы новые объекты инфраструктуры:

- 25 домиков для индивидуального размещения туристов;
- ресторан;
- food-зона быстрого питания;
- причал для прогулок на катерах;
- детская площадка;
- аквапарк;
- колесо обозрения;
- искусственное озеро с лебедями и утками;
- увеличено количество садков для содержания радужной форели и осетров.

Открыт новый маршрут, в который входят старые, заброшенные в конце XX века геологоразведочные штольни, расположенные в районе «Главрыбы», которые объединены посредством подвесного моста на высоте 60 метров на Сулаком и использованы для нужд туризма.

Особое внимание следует уделить всесезонному туристическому комплексу «Чиндирчеро», расположенному в Акушинском районе Республики Дагестан. Главными достопримечательностями курорта являются прекрасные ландшафтные и климатические условия, пейзажи горного массива. Здесь предлагаются услуги в летний и в зимний периоды. Зимой открывается горнолыжный курорт, а летом всем желающим отдохнуть предоставляются услуги рафтинга, виндсерфинга, сноубординга, кайтинга, кроме того, есть возможность заняться парапланеризмом и скалолазанием.

В 2022 году в Республике Дагестан открыт первый в регионе сетевой отель «Azimut Hotels» в г. Каспийск. Шестиэтажный отель располагается на первой линии, что позволяет отдыхающим в считанные минуты оказаться на берегу моря. Отелю присвоены четыре звезды, в нем

145 номеров разной категории, включая апартаменты, одно и двухместные номера, полу люксы и люксы. На территории отеля имеется автостоянка, открытый бассейн с подогревом воды, бар, тренажерный зал и сувенирный магазин.

По решению правительства республики выделены 20 га в Буйнакском районе в экологически чистой местности под строительство туристского комплекса «Персиковый сад».

На территории Южного Дагестана расположен уникальный высокогорный комплекс (Шалбуздаг, Базардюзю, Ярыгдаг), представляющий большой интерес у альпинистов, здесь проводят тренировки, проходят чемпионаты России по горным видам спорта всех категорий сложности. Немалый интерес у туристов вызывает единственный в России лиановый лес в долине реки Самур.

Как показывает опыт зарубежных стран, что туристов привлекают не только красоты определенных мест, но и туристические бренды. Так, начиная с 1950 года на французской Ривьере, в Ницце на Английской набережной стоят синие пластиковые стулья, для того чтобы туристы могли присесть и полюбоваться красотой пейзажа. Для Республики Дагестан брендами стали город Дербент, крепость Нарын-Кала, песчаный бархан Сарыкум, Сулакский каньон, серебряные изделия кубачинских мастеров, ахтынские и табасаранские ковры, керамические и деревянные изделия мастеров Балхара и Унцукуля.

Однако, в региональной туристической отрасли имеются определенные проблемы, связанные с многоукладностью форм собственности, требующие серьезного осмысления и принятия решений. В ходе, проведенной в стране приватизации из-за нерегулируемой продажи государственной собственности в туристической сфере, новые собственники оказались не в состоянии обеспечить приток инвестиций в отрасль, что привело к обветшанию имеющейся материальной базы, к нехватке средств на реконструкцию и строительство новых объектов, что в свою очередь затормозило развитие туристической отрасли [1].

Оптимальное сочетание механизмов государственного регулирования и свободной конкуренции в сфере туристского рынка Дагестана возможно лишь на основе четкого разграничения управленческих функций между нынешними основными владельцами фондов туризма в республике — Министерством по туризму и народным художественным промыслам РД, Министерством по имущественным и земельным отношениям и Федерацией профсоюзов РД. Очевидно, что укреплению существующей тенденции формирования ассоциаций владельцев (частных, коллективных и ведомственных) разнообразных домов отдыха и здравниц, специализирующихся на приеме отдыхающих, должны способствовать организационные структуры государственного регулирования. Ими, в первую очередь, являются Министерство по имущественным и земельным отношениям и Федерация профсоюзов РД, располагающие в настоящее время крупной долей фондов въездного туризма, особенно в приморской части республики.

Каждый район республики имеет свою богатую историю, самобытную культуру, традиции и промыслы. В Дагестане насчитывается более 5 тысяч объектов культурного наследия. Имеются условия для развития различных видов туризма: пляжного отдыха, горнолыжного, экологического туризма, кулинарного, оздоровительного, этнографического и др.

Учитывая это обстоятельство, есть смысл стимулировать строительство в республике малых рекреационных учреждений (баз отдыха) с расчетом, прежде всего, на недорогие услуги туризма, доступные для граждан с разным уровнем дохода. Причем ближе к городам целесообразно возводить объекты для отдыхающих со средним достатком. В удалении от городов выгодно строительство крупных домов отдыха и здравниц с сервисом более высокого уровня и круглогодичной эксплуатацией.

Развитие туристского кластера в республике создаст возможность развивать новые направления народных промыслов и восстановить утраченные. Исчезнет необходимость жителей горных районов переезжать на равнину, так как создаваемая производственная инфраструктура будет располагаться в районных центрах и в селах. Произведенная мастерами продукция может реализовываться на местах в сельской местности, на ярмарках, выставках.

Субсидии в размере 200 тыс. рублей, выдаваемые с 2020 года, привели к росту желающих приобрести заброшенные дома в горной местности, отремонтировать их и сдавать туристам как гостевой дом. Распространение гостевых домов в горных районах республики, привело к потоку желающих посетить горную местность, изучить традиции и обычаи народов ее населяющих, попробовать блюда национальной кухни, изучить национальные костюмы и танцы. На сегодняшний день насчитывается более 60 готовых гостевых домов, отделанных элементами традиционного уклада народов Дагестана.

Однако мастера и умельцы народных промыслов сталкиваются с некоторыми факторами, сдерживающими развитие производства. В-первую очередь, это касается изношенности и устаревания оборудования, на котором несколько поколений мастеров производят свою продукцию. Во вторую, нехватка собственных средств, направляемых на расширение производства, а также проблема получения кредитов в горных районах.

Развитие туристского кластера также позволит решить насущные социально-экономические проблемы региона:

- безработицу среди молодого поколения;
- улучшение инвестиционного климата в регионе;
- увеличение налоговых сборов;
- способствует развитию бизнеса развлечений;
- повышение доходов населения, задействованного в туристско-рекреационной сфере;
- удовлетворение потребностей населения и туристов в активном отдыхе, улучшении здоровья.

Вместе с тем для решения этих проблем необходимо принятие системных мер и программ развития, формирования эффективной туристской инфраструктуры.

Издательский дом «Среда»

Решение этих вопросов и в целом для устойчивого развития экономики республики следует начать с экологических проблем, которые не решаются в регионе уже многие годы:

- вывоз мусора;
- утилизация бытовых отходов;
- сброс сточных вод в море;
- строительство очистных сооружений;
- приведение в порядок мусорных полигонов.

Общественно-политическая и экономическая ситуация в Дагестане диктует новые требования к республиканской концепции развития туризма и массового оздоровительного отдыха. Необходима все большая ориентация системы обслуживания туристов, как на местное население, так на гостей, у которых достаточно высокие потребности как в обычном туристском, так и в оздоровительном отдыхе на республиканских курортах. В Дагестане сейчас проживает свыше 3,1 млн. человек, большинство из которых отдыхают на Родине, не выезжая за пределы республики. К тому же в условиях международных санкций, сокращению реальных доходов населения российские курорты, в том числе и дагестанские, стали более привлекательными для россиян.

Библиографический список к главе 12

- 1. Алиев М.А. Организационно-экономический механизм развития рынка туристских услуг: монография / М.А. Алиев, Т.Ш. Джалалова. СПб., 2008. С. 48–49.
- 2. Брутланд Г.Х. Наше общее будущее. Доклад Комиссии ООН по окружающей среде и развитию. 1987 / Г.Х. Брутланд. М., 1988.
- 3. Казибекова Н.А. Создание бренда туристического центра / Н.А. Казибекова, И.М. Казибеков, Р.М. Гаджиабдулаев // Европейский журнал социальных наук. 2018. №4.
- 4. Казибекова Н.А. Методика расчета оценки эффективности туристских услуг / Н.А. Казибекова, М.Н. Агасиева, И.Л. Лукманова // Европейский журнал социальных наук. 2016. №5. С. 69–74.
- 5. Караханов М.Н. Развитие приоритетных туристских территорий в регионе / М.Н. Караханов // Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции. Махачкала, 2021. С. 125.
- 6. Румянцева З.П. Взаимодействие в процессе управления социалистическим производством / З.П. Румянцева [и др.]. М.: МИУ, 1986. С. 36–37.
- 7. Комаров М.П. Инфраструктура регионов мира / М.П. Комаров. СПб., 2000. С. 36.
- 8. Официальный сайт Министерства по туризму и народным художественным промыслам Республики Дагестан [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dagtourism.com/turisticheskaya-deyatelnost
 - 9. РИА Новости.
- 10. Казибекова Н.А. Роль государственного регулирования в развитии туризма в регионе / Н.А. Казибекова, Т.Ш. Джалалова, Г.К. Акавова, М.Н. Агасиева [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-gosudarstvennogo-regulirovaniya-v-razvitii-turizma-v-regione

ГЛАВА 13

DOI 10.31483/r-103428

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ РАЗМЕЩЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

Гостиничное хозяйство несмотря на то, что представляет собой неотделимую часть инфраструктуры туризма, является самостоятельным видом бизнеса [9, с. 100]. Для того, чтобы оценить его на региональном уровне необходимо проанализировать структуру средств размещения по видам деятельности, размеру предприятия, номерному фонду, исследовать ресурсы средств размещения, выявить проблемы в их деятельности и провести анализ ее эффективность.

Сфера гостеприимства и рынок гостиничных услуг является объектом изучения многих авторов. Теоретико-методические подходы к изучению функционирования средств размещения отражены в [2; 4; 7]. Современные особенности и тенденции развития отечественной сферы гостеприимства исследованы в работах [8; 9]. Мероприятия по повышению эффективности использования ресурсного потенциала гостиничных предприятий представлены в работах [3; 12]. В настоящее время актуальным остается вопрос категоризации, а также эффективности функционирования региональных средств размещения.

Проведем оценку регионального рынка услуг размещения на примере Ивановской области Центрального Федерального округа.

Эффективность использования ресурсов средств размещения региона будет оценена в соответствии с общепринятыми показателями анализа финансового и имущественного положения предприятий, информация о котором представлена на таких Интернет-порталах как audit-it.ru [1] и rusprofile.ru [13]. Количественный состав и структуру средств размещения региона по виду деятельности и организационно-правовой форме позволили проанализировать имеющиеся данные Интернет-ресурса exportbase.ru [14].

Кроме того, актуальным является вопрос прохождения средствами размещения региона процедуры присвоения категории, которая должна была завершиться к 01.01.2022 года. С 1 января 2022 года вступил в силу запрет на предоставление гостиничных услуг без свидетельства о присвоении гостинице определенной категории, установленной Положением о классификации гостиниц [6]. Количество средств размещения региона в 2022 году может сократится либо часть из них уйдет в теневой сектор экономики, не пройдя процедуру категоризации в установленный срок.

В то же время с 1 сентября 2022 года вступил в силу обновленный порядок классификации гостиниц. В нем расширен перечень средств размещения, в отношении которых не применяется требование об обязательной классификации, а именно – не обязательно классифицировать средства размещения, используемые для осуществления деятельности

по оказанию услуг в сфере сельского туризма в сельской местности, средства размещения в жилых помещениях (за исключением жилых помещений, переведенных в нежилые помещения), туристские приюты, туристские стоянки, дома-кордоны). При этом, санаторно-курортные организации могут проходить добровольную классификацию. Утверждена новая редакция пункта о классификации отдельных зданий, корпусов, этажей гостиницы. Классификация гостиниц не проводится в отношении отдельных номеров, этажей здания (корпуса, строения) или части здания (корпуса, строения), за исключением случая осуществления деятельности по оказанию гостиничных услуг несколькими юридическими лицами (филиалами иностранного юридического лица) и (или) индивидуальными предпринимателями в одном здании (корпусе, строении) или части здания (корпуса, строения), в котором расположены несколько гостиниц, принадлежащих указанным лицам на праве собственности, аренды или ином законном основании [10].

В связи с вышеизложенным исследование регионального рынка услуг размещения по различным основаниям является чрезвычайно важным направлением в современной науке.

В Ивановской области в 2020 году по данным источника [14] было зарегистрировано 111 предприятий, осуществляющих деятельность по группе ОКВЭД 55. Деятельность по предоставлению мест для временного проживания, в 2021 году их количество увеличилось и в настоящее время составляет 117 средств размещения.

В 2020 году 102 из 111 средств размещения (92%) относились к категории «малое предприятие», в том числе 94 микропредприятия, остальные 9 (8% регионального рынка услуг размещения) — были крупными; в 2021 году — 81 средство размещения (69%) относились к малым, в том числе 77 — к микропредприятиям, 27 (23%) — к средним, 9 (8%) — являются крупными.

В 2021 году наибольшее количество средств размещения Ивановской области (58,1%) указали в качестве вида деятельности 55.10. Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания (таблица 1).

Таблица Структура средств размещения Ивановской области по ОКВЭД, 2021 год

| Название ОКВЭД | Количество средств размещения, ед. | Доля в струк- туре, % |
|--|------------------------------------|-----------------------------|
| 55.1. Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания | 12 | 10,3 |
| 55.10. Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания | 68 | 58,1 |
| 55.20. Деятельность по предоставлению мест для краткосрочного проживания | 16 | 13,7 |

| Окончание | таблицы | 1 |
|-----------|---------|---|
|-----------|---------|---|

| | O ROTT TOTAL | ne maosingoi i |
|---|--------------|----------------|
| 55.30. Деятельность по предоставлению мест для временного проживания в кемпингах, жилых автофургонах и туристических автоприцепах | 4 | 3,4 |
| 55.90. Деятельность по предоставлению прочих мест для временного проживания | 17 | 14,5 |
| Итого | 117 | 100 |

Источник: составлено авторами по материалам [14].

В то же время в 2021 году 3,4% средств размещения региона (4 предприятия) имели код ОКВЭД 55.30. Деятельность по предоставлению мест для временного проживания в кемпингах, жилых автофургонах и туристических автоприцепах. Это направление является новым для Ивановской области. Еще в 2020 году такой вид размещения в регионе отсутствовал, а активно развивающийся в стране процесс строительства модульных некапитальных средств размещения (кемпингов, автокемпингов и т. п.) не затрагивал Ивановскую область.

В целом по всем средствам размещения региона за 2021 год 47% средств размещения являются индивидуальными предпринимателями, 49% – обществами с ограниченной ответственностью, а 4% – акционерными обществами.

В настоящее время выявлена проблема идентификации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в качестве средств размещения, поскольку выбранный вид деятельности (ОКВЭД 55.1) не означает фактического наличия средства размещения. В открытых источниках информации также отсутствуют сведения об отдельных участниках рынка услуг размещения по Ивановской области, что затрудняет оценку ресурсного потенциала средств размещения в полном объеме [12, с. 70].

В Ивановской области по состоянию на 01.09.2022 г. лишь 48 средств размещения (41%) прошли классификацию и получили категорию, в то же время это на 14 средств размещения больше, чем в то же время в 2021 году.

Пассивность руководителей средств размещения региона в отношении процедуры классификации может быть обусловлена низкой информативностью о процедуре классификации, возникновением дополнительных сложностей при инициировании процедуры категоризации, подготовки пакета документов, заключении договора на проведение работ по классификации, необходимостью дополнительных расходов (процедура классификации варьируется от 20 до 50 тысяч рублей [5]). Необходимость прохождения процедуры категоризации раз в три года негативно воспринимается владельцами средств размещения.

Процесс классификации средств размещения в Ивановской области необходим. Легализация их деятельности, защита туристов от некачественных гостиничных услуг, повышение уровня доверия клиентов к

средствам размещения в итоге положительно повлияет на тур привлекательность региона. Необходима системная работа местных органов власти со средствами размещения в Ивановской области, координация их деятельности, нельзя допустить ситуации с нелегальным оказанием гостиничных услуг [12, с. 73].

Согласно данным источника [11], по состоянию на 01.09.2022 г. в Ивановской области существует следующая структура средств размещения по присвоенной категории (таблица 2).

Таблица 2 Структура средств размещения Ивановской области по присвоенной категории по состоянию на 01.09.2022 г.

| Категория средства размещения | Количество предприятий, ед. | Доля, % |
|----------------------------------|-----------------------------|---------|
| 5 * | 0 | 0 |
| 4 * | 4 | 8,33 |
| 3 * | 19 | 39,58 |
| 2 * | 5 | 10,43 |
| 1 * | 4 | 8,33 |
| без * | 16 | 33,33 |
| Итого | 48 | 100 |

Источник: составлено авторами по материалам [11].

Наибольшая часть средств размещения (~40%) имеют категорию «три звезды», самыми крупными из которых являются ООО «Санаторий имени Станко», ООО «Курорт Оболсуново», Гостиничный комплекс «Сосновый бор» (ООО «Промтек»), ООО «Санаторий Зеленый Городок», Гостиничный комплекс «Артотель» (ИП Закочурин К.С.), ООО «Гостиный двор», Гостиница Эко-Комплекс «Кантри-Хоум» (ООО «Кантри-Хоум»), ФГБУЗ МЦ «Решма» ФМБА России, ООО «Союз», Гостиница «Пятый угол» (ИП Колесова Е.В.), ООО ГК «Спа-Волга», Гостиница «Вечный странник» (ИП Пономарева О.В.), гостиница ТРК «Мирная пристань» (ИП Игошина М.В.), ООО «ГК Турист».

Категорию «четыре звезды» имеют 4 предприятия (~8%) – Шереметев Парк Отель (ООО «Парк отель»), Гостиница «Best Western Русский Манчестер» (ИП Кисляков Н.В.), Дачный отель «Семигорье» (ООО «ГК Капитал»), Отель «Шеддок» (ИП Колесова Е.В.).

Гостиница «Авокадо» (ИП Дмитриева С.Н.), Гостиница Вознесенская (АО «Гостиничное хозяйство города Иваново»), ООО «Санаторий Плес на Волге» и Мини-отель «Вингс» (ООО «Вингс») и имеют категорию «две звезды».

Гостинице «Иваново», хостелу «Nice Hostel» (ООО «Симпл»), городской гостинице «Садко» (ИП Смирнова Е.И.) и хостелу «Созвездие+» (ИП Косарева Е.А.) присвоена категория «одна звезда».

Категорию «без звезд» имеют 33% средств размещения Ивановской области — это гостиница «Юбилейная» (Вичуга), городская гостиница «Агата» (ООО «Арта»), Гостиница «Smart Hotel NEO Иваново» (ООО «Петровский Альянс»), гостиница «Три льва» (ИП Адалян В.Р.), Хостел «Hostel House New» (ООО «Комфорт»), отель «Рай» (ИП Ахмадзай Омар), мини-отель «Золотой Плёс» (ИП Козлов М.А.) и другие.

Категория «пять звезд» не присвоена средствам размещения Ивановской области. При этом у двух средств размещения региона, прошедших категоризацию в установленный срок, аннулировано свидетельство (ООО «ГК Турист» и ИП Паспортникова К.Д. Гостиница «Красные сосенки»), соответственно им необходимо пройти процедуру категоризации повторно.

Проведем анализ номерного фонда и количества мест средств размещения, прошедших категоризацию в Ивановской области, данные представлены в таблице 3. Общее количество номеров в средствах размещения Ивановской области, прошедших категоризацию, составляет 2376 ед., а общее количество мест — 4431 ел.

Таблица 3 Анализ номерного фонда и количества мест средств размещения, прошедших категоризацию в Ивановской области, 2021 год

| Наименование средства размещения | Кол- во но- ме- ров, ед. | Кол- во мест, ед. | Категории номеров |
|---|---|----------------------------|---------------------------------------|
| ООО «ГК Турист» | 172 | 344 | первая |
| МУП «ККП» г. Вичуга Гостиница Юбилейная | 12 | 18 | первая, вторая |
| База отдыха «Городок» | 4 | 40 | «апартамент» |
| Шереметев Парк Отель ООО «Парк отель» | 10 | 20 | «люкс», «джуниор сюит», первая |
| AO «Гостиница «Иваново» | 171 | 300 | первая, вторая, тре- тья категория |
| OOO «Лагуна» Мини-отель «Спутник-INN» | 19 | 26 | первая |
| ООО «АРТА» Городская гостиница «Агата» | 10 | 20 | первая |
| OOO «Петровский Альянс» Гостиница «Smart Hotel NEO Иваново» | 20 | 28 | первая |
| Гостиница «Три льва» | 12 | 25 | первая, третья |

Продолжение таблицы 3

| Продолжение таблицы | | | | | | |
|--|-----|-----|--|--|--|--|
| Городская гостиница «Арта» ООО «Арта» | 25 | 50 | первая | | | |
| ХОСТЕЛ «Hostel House New» | 9 | 45 | первая, пятая | | | |
| ИП Кисляков Н.В. Гостиница «Best Western Русский Манчестер» | 92 | 164 | «люкс», «джуниор сюит», первая | | | |
| База отдыха «Местечко «Бор» | 16 | 38 | третья категория номеров | | | |
| Гостиница «Авокадо» | 14 | 28 | первая | | | |
| Гостиница «Вечный странник» | 31 | 62 | «люкс», первая | | | |
| Гостиница ТРК «Мирная пристань» | 20 | 42 | «люкс», «сюит», «джуниор сюит», первая | | | |
| Отель «Рай» | 30 | 62 | «люкс», первая, вторая, третья | | | |
| Гостиничный комплекс «Ивановоотель» | 27 | 54 | «люкс», первая | | | |
| Мини-отель «Золотой Плёс» | 18 | 36 | «апартамент», пер- вая | | | |
| Гостиница «Пятый угол» | 28 | 56 | «люкс», первая | | | |
| ООО ГК «Спа-Волга» | 23 | 40 | первая | | | |
| Городская гостиница «Садко» | 17 | 49 | первая, вторая, тре- тья | | | |
| OOO «СИМПЛ» Хостел «Nice Hostel» | 7 | 26 | вторая, четвертая | | | |
| ООО «Союз» | 90 | 176 | «люкс», высшая «джуниор сюит», первая | | | |
| АО «Гостиничное хозяйство города Иваново» Гостиница «Вознесенская» | 152 | 118 | первая, вторая | | | |
| Гостиница «Красные сосенки» | 12 | 22 | первая, третья категория | | | |
| ООО «Санаторий Плес на Волге» | 106 | 212 | «джуниор сюит», первая | | | |
| АО «Чайка-Плюс» | 64 | 157 | вторая, пятая | | | |
| ООО «Родной край» (гостиница «Родной край») | 19 | 38 | вторая | | | |
| Мини-отель «Фитнес-Парк- Отель» | 9 | 20 | первая, пятая | | | |

Издательский дом «Среда»

Окончание таблицы 3

| Окончание таблицы | | | | | | |
|--|-----|-----|--|--|--|--|
| Гостиница «ВЕГА» | 5 | 10 | вторая | | | |
| Хостел «Созвездие+» | 9 | 21 | первая, вторая, чет- вертая, пятая | | | |
| Санаторий «Солнечный берег» ООО СП «Солнечный берег» | 48 | 96 | джуниор сюит и первая | | | |
| МЦ «Решма» | 206 | 412 | «люкс», первая | | | |
| Гостиница «Маршал» Иваново | 54 | 114 | первая, третья, пя- тая | | | |
| Отель «Сон&Лён» ООО «Стройтекс» | 11 | 22 | первая | | | |
| Гостиница Эко-Комплекс «Кантри-Хоум» ООО «Кантри-Хоум» | 28 | 56 | «сюит», «апарта- менты», «люкс», «джуниор сюит», «студия», первая | | | |
| Мини-отель «Орион-INN» ООО «Лагуна» | 18 | 20 | «люкс», первая | | | |
| Мини-отель «Вингс» ООО «Вингс» | 26 | 48 | первая | | | |
| «Дачный отель «Семигорье» ООО «ГК Капитал» | 40 | 104 | «сюит», «апарта- менты», первая | | | |
| Гостиничный комплекс «Артотель» | 48 | 70 | первая | | | |
| Гостиница «Гостиный двор» ООО «Гостиный двор» | 15 | 30 | «люкс», первая | | | |
| Пансионат с лечением «Плёс» ООО «Пансионат с лечением «Плёс» | 60 | 124 | «джуниор сюит», первая, пятая | | | |
| Санаторий «Зеленый городок» ООО «Санаторий Зеленый Городок» | 72 | 131 | «люкс», первая | | | |
| Гостиничный комплекс «Сосновый бор» ООО «Промтек» | 63 | 126 | «люкс», «джуниор сюит», первая | | | |
| ООО «Санаторий имени Станко» | 242 | 409 | «джуниор сюит», первая | | | |
| Курорт «Оболсуново» ООО «Курорт Ооблсуново» | 147 | 232 | «люкс», «джуниор сюит», первая | | | |
| Отель «Шеддок» | 45 | 90 | «люкс», «джуниор сюит», первая | | | |

Источник: составлено авторами по материалам [11].

Данные таблицы 3 отражают категории номеров, представленные в средствах размещения Ивановской области, прошедших категоризацию, а именно – номера «высшей категории» («сюит», «апартамент», «люкс», «джуниор сюит», «студия»), номера первой, второй, третьей, четвертой, пятой категории. Таким образом, в регионе присутствуют все категории гостиничных номеров.

В силу того, что индивидуальные предприниматели не обязаны вести бухгалтерский учет, то возможно рассмотреть финансово-экономические результаты деятельности только юридических лиц – средств размещения Ивановской области (таблица 4). По ряду предприятий информации не отображена на официальных сайтах статистической информации, поэтому в таблице 5 они отсутствуют.

Наибольший объем услуг в сфере размещения предоставляют такие предприятия, как ООО «Санаторий имени Станко» и ООО «Курорт Оболсуново». Их выручка от реализации услуг составила в 2020 году — 138,5 млн. руб. и 110,3 млн. руб., а в 2021 году — 213,8 млн. руб. и 168,1 млн. руб. соответственно. Чистая прибыль у этих предприятий в 2020 году имела отрицательное значение, а в 2021 году составила у ООО «Санаторий имени Станко» 15,5 млн. руб., а у ООО «Курорт Оболсуново» — 10,7 млн. руб. Эти предприятия являются серьезными участниками рынка сферы услуг размещения в Ивановской области.

У 67% представленных в таблице 4 средств размещения Ивановской области чистая прибыль имела отрицательное значение в 2020 году, однако в 2021 году ситуация стабилизировалась и с убытком работали только три предприятия — ООО «Парк отель» Шереметев Парк Отель, ООО «Симпл» Хостел «Nice Hostel» и ООО «Пансионат с лечением «Плёс».

Максимальный объем чистой прибыли из анализируемых средств размещения региона в 2021 году имели ООО «ГК Капитал» «Дачный отель «Семигорье», ООО «Санаторий имени Станко», ООО «Курорт Оболсуново», ООО «Кантри-Хоум», ООО «Санаторий Зеленый Городок» и ООО «ГК Турист».

Кроме абсолютных показателей функционирования средств размещения региона, проанализируем относительный показатель — норму чистой прибыли, который сравним со средним отраслевым показателем. В 2021 году средняя норма чистой прибыли по виду деятельности 55. Деятельность по предоставлению мест для временного проживания составляла 5,3% [15]. Данные по этому показателю у анализируемых средств размещения представим в таблице 5.

Таблица 4 Финансово-экономические результаты деятельности юридических лиц – средств размещения Ивановской области, 2020–2021 гг.

| Наименование средства размещения | Выручка, тыс. руб. | | Себестоимость, тыс. руб. | | Чистая прибыль, тыс. руб. | |
|--|-----------------------|--------|-----------------------------|---------|------------------------------|--------|
| 1 11 | 2020 | 2021 | 2020 | 2021 | 2020 | 2021 |
| ООО «ГК Турист» | 15 486 | 69 333 | -15 099 | -44 685 | 10 | 6 467 |
| МУП «ККП» г. Вичуга Гостиница Юбилейная | 18 769 | 19 969 | -17 040 | -20 788 | -1 575 | 1 273 |
| ООО «Парк отель» Шереметев Парк Отель | 6 294 | 7 006 | -5307 | -4209 | -7 434 | -6 848 |
| AO «Гостиница «Иваново» | 37 034 | 36 081 | -37 541 | -37 861 | 402 | 20 |
| ООО «Лагуна» мини-отель «Спутник-INN» | 6 409 | 11 408 | -3 891 | -7 012 | 2 347 | 3 849 |
| OOO «Арта» Городская гостиница «АРТА» | 5 934 | 1 773 | -440 | -1 458 | 5 396 | 347 |
| ООО ГК «Спа-Волга» | 10 929 | 15 163 | -12 387 | -14 049 | -1 657 | 843 |
| OOO «Симпл» Хостел «Nice Hostel» | 1 059 | 741 | -1 456 | -1 329 | -387 | -626 |
| ООО «Союз» | 25 669 | 35 721 | -25 474 | -34 533 | -263 | 315 |
| АО «Гостиничное хозяйство города Иваново» Гостиница Вознесенская | 32 421 | 45 932 | -23 217 | -34 078 | -1 593 | 15 |
| ООО «Санаторий Плес на Волге» | 0 | 792 | -2 | -723 | -2 | 48 |
| ООО «Кантри-Хоум» Гостиница Эко- Комплекс «Кантри-Хоум» | 5 700 | 11 870 | -3 966 | -7 945 | -732 | 8 843 |

Окончание таблицы 4

| OOO «Лагуна» мини-отель «Орион- INN» | 6 409 | 11 408 | -3 891 | -7 012 | 2 347 | 3 849 |
|--|---------|---------|----------|----------|---------|--------|
| ООО «ГК Капитал» «Дачный отель «Семигорье» | 62 455 | 95 758 | -55 892 | -77 051 | 7 661 | 21 065 |
| ООО «Пансионат с лечением «Плёс» | 13 955 | 51 461 | -22 702 | -48 962 | -10 936 | -398 |
| ООО «Санаторий Зеленый Городок» | 30 735 | 68 604 | -36 253 | -63 031 | -9 252 | 7 939 |
| ООО «Санаторий имени Станко» | 138 504 | 213 790 | -131 525 | -179 672 | -16 164 | 17 534 |
| ООО «Курорт Оболсуново» | 110 294 | 168 119 | -88 682 | -126 835 | -13 413 | 10 710 |

Источник: составлено авторами по материалам [1].

Таблица 5 Норма чистой прибыли средств размещения Ивановской области за 2021 гол

| Наименование средства размещения | Норма чистой при- были, % | Примечание (выше / ниже среднеотраслевого показателя) |
|--|---------------------------------------|---|
| ООО «ГК Турист» | 9,33 | выше |
| МУП «ККП» г. Вичуга Гостиница Юбилейная | 6,37 | выше |
| ООО «Парк отель» Шереметев Парк Отель | 0,00 | ниже |
| АО «Гостиница «Иваново» | 0,06 | ниже |
| ООО «Лагуна» мини-отель «Спутник-INN» | 33,74 | выше |
| ООО «Арта» Городская гостиница «АРТА» | 19,57 | выше |
| ООО ГК «Спа-Волга» | 5,56 | выше |
| OOO «Симпл» Хостел «Nice Hostel» | 0,00 | ниже |
| ООО «Союз» | 0,88 | ниже |
| АО «Гостиничное хозяйство города Иваново» Гостиница Вознесенская | 0,03 | ниже |
| ООО «Санаторий Плес на Волге» | 6,06 | выше |
| OOO «Кантри-Хоум» | 74,50 | выше |
| ООО «Лагуна» мини-отель «Орион-INN» | 33,74 | выше |
| OOO «ГК Капитал» «Дачный отель «Семигорье» | 22,00 | выше |
| ООО «Пансионат с лечением «Плёс» | 0,00 | ниже |
| ООО «Санаторий Зеленый Городок» | 11,57 | выше |
| OOO «Санаторий имени Станко» | 8,20 | выше |
| ООО «Курорт Оболсуново» | 6,37 | выше |

Источник: составлено авторами.

Сделанные выводы свидетельствуют о том, что 66% средств размещения Ивановской области эффективно используют имеющиеся ресурсы, 34% предприятий низко эффективны, поэтому для них проблема использования ресурсов как одного из главных условий конкурентоспособности и повышения эффективности деятельности в российских условиях актуальна и практически значима.

Таким образом, были выявлены следующие проблемы сферы услуг размещения региона:

1) проблема идентификации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в качестве средств размещения Ивановской области,

поскольку выбранный вид деятельности в качестве основного не означает фактическое наличие средства размешения:

- 2) невозможность оценить в полном объеме ресурсы средств размещения региона из-за отсутствия в открытых источниках информации об отдельных участниках рынка услуг размещения;
- 3) общая пассивность руководителей средств размещения Ивановской области в отношении процедуры классификации и получения категории создает угрозу сокращения их количества в 2022 году либо их перехода в теневой сектор экономики;
- 4) низкий уровень чистой прибыли более трети средств размещения региона, а иногда и убыток свидетельствуют о неэффективности использования ресурсов части предприятий.

Учитывая перечисленные проблемы деятельности средств размещения, а также угрозы и негативные тенденции в развитии их деятельности, в Ивановской области необходимо создать условия, при которых предприятия смогут максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, будет сформирована необходимая информационно-консультационная среда, органы власти смогут осуществлять оперативный контроль за всеми изменениями в сфере услуг средств размещения.

Библиографический список к главе 13

- 1. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. Текст: электронный // Auditit.ru: [сайт]. Режим доступа: https://www.audit-it.ru/ (дата обращения: 10.09.2022).
- 2. Вострова А.П. Технология и организация обслуживания туристов на предприятиях гостиничного хозяйства, общественного питания и транспорта: Пособие для студентов направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиля подготовки «Менеджмент на предприятии ресторанно-гостиничного бизнеса и туризма» / А.П. Вострова, М.М. Киреева. Иваново: АО «Информатика», 2018. 169 с. ISBN 978-5-6041347-1-9.
- 3. Гафарова Р.Р. Разработка мероприятий по повышению эффективности использования ресурсного потенциала гостиничного предприятия / Р.Р. Гафарова, И.Г. Павленко // Современный гостинично-ресторанный бизнес: экономика и менеджмент: сборник материалов Третьей научнопрактической конференции, Симферополь, 09 июня 2016 года. Симферополь: ООО «Антиква», 2016. С. 77—80. EDN WLZKEH.
- 4. Киреева М.М. Методический подход к оценке использования ресурсного потенциала территории для развития внутреннего туризма / М.М. Киреева, И.Г. Павленко // Journal of New Economy. 2021. Т. 22, №2. С. 23–43. DOI 10.29141/2658-5081-2021-22-2-2. EDN XZBZKG.
- 5. Коммерсантъ [ежедневная общенациональная деловая газета] [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/4653573 (дата обращения: 10.09.2022). Текст: электронный.
- 6. О продлении действия разрешений и иных особенностях в отношении разрешительной деятельности в 2020 и 2021 годах: Постановление Правительства Российской Федерации от 03.04.2020 г. №440 (ред. от 17.03.2021 г.). Текст: электронный // КонсультантПлюс [сайт]. Режим доступа:
- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349481/af00ee0e5e6fab 4613527e0f070c2700ea48a7eb/ (дата обращения: 10.09.2022).
- 7. Павленко И.Г. Теоретические подходы к определению ресурсного потенциала малых средств размещения / И.Г. Павленко, М.М. Киреева // Сервис в России и за рубежом. 2020. Т. 14. №4 (91). С. 105–113. DOI 10.24411/1995-042X-2020-10409. EDN LLOMTS.
- 8. Павленко И.Г. Российской рынок гостиничных услуг: состояние и перспективы развития международных и национальных гостиничных цепей / И.Г. Павленко // Сервис в России и за рубежом. -2019.- Т. 13, №2(84). С. 44-53. DOI 10.24411/1995-042X-2019-10205. EDN DFFAUK.
- 9. Пилявский В.П. Современные особенности и тенденции развития Отечественной сферы гостеприимства / В.П. Пилявский, И.Г. Павленко // Вестник ОрелГИЭТ. 2017. №3 (41). С. 99–107. EDN YMOWNQ.
- 10. Постановление Правительства РФ от 07.04.2022 N 616 «О внесении изменений в Положение о классификации гостиниц» Текст: электронный // Гарант.ру: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/404460774/ (дата обращения: 10.09.2022).

- 11. Федеральный перечень туристских объектов. Текст: электронный // Федеральное агентство по туризму [официальный сайт]. Режим доступа: https://xn----7sba3acabbldhv3chawrl5bzn.xn--p1ai/ (дата обращения: 01.01.2020).
- 12. Цехла С.Ю. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала малых средств размещения в развитии туризма / С.Ю. Цехла, И.Г. Павленко, М.М. Киреева. Орел: Орловский государственный университет экономики и торговли, 2021. 240 с. ISBN 978-5-98498-343-3. DOI 10.36683/978-5-98498-343-3.
- 13. Rusprofile [глобальная справочная система по российским юридическим лицам и предпринимателям]: [сайт]. Режим доступа: https://www.rusprofile.ru/ (дата обращения: 12.02.2020). Текст: электронный.
- 14. ExportBase: база данных компаний России и СНГ [сайт]. Режим доступа: https://export-base.ru/ (дата обращения: 27.03.2021). Текст: электронный.
- 15. TestFirm [норма чистой прибыли: отраслевые данные за 2021–2021 гг.] [сайт]. Режим доступа: https://www.testfirm.ru/finfactor/profitmargin/ (дата обращения: 21.09.2021). Текст: электронный.

Для заметок

Для заметок

Научное издание

СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Монография

Коллектив авторов

Главный редактор E. A. Aстраханцева Компьютерная верстка \mathcal{I} . C. Mиронова Дизайн обложки H. B. Φ ирсова

Подписано в печать 25.10.2022 г. Дата выхода издания в свет 01.11.2022 г. Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times. Усл. печ. л. 10,0. Заказ 2013. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда» 428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12 +7 (8352) 655-731 info@phsreda.com https://phsreda.com

Отпечатано в ООО «Типография «Перфектум» 428000, Чебоксары, ул. К. Маркса, 52