

Бессарабова Н.В.
Бессарабов И.Д. магистрант

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
otdel_duvo@ mivlgu.murom.ru*

Процесс разработки системы бюджетирования

Бюджетирование является неотъемлемой частью управленческого учета. Бюджетные системы помогают менеджерам увидеть перспективу деятельности. Смотря в будущее и осуществляя планирование, можно предупреждать возможные проблемы до того, как они возникнут.

Главная задача построения финансовой структуры – получить ответ на вопрос, кто и какие бюджеты на предприятии должен составлять. Правильно построенная финансовая структура позволяет увидеть «ключевые точки», в которых будет формироваться, учитываться и, скорее всего, перераспределяться прибыль, а также осуществляться контроль за расходами и доходами.

Бюджет предприятия представляет собой систему взаимосвязанных бюджетов и описывает в структурной форме ожидания менеджеров относительно продаж, расходов и других хозяйственных операций в планируемом периоде. Он включает два основных блока: систему операционных бюджетов и систему финансовых бюджетов.

Система операционных бюджетов включает: бюджет продаж, бюджет запасов готовой продукции, бюджет производства, бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямых производственных затрат, бюджет общепроизводственных расходов, бюджет себестоимости реализованной продукции, бюджет коммерческих расходов и бюджет управленческих расходов.

Операционные бюджеты консолидируются и образуют систему финансовых бюджетов, которая состоит из прогноза отчета о прибылях и убытках (бюджет доходов и расходов), бюджет движения денежных средств (кассовую смету), прогнозного бухгалтерского баланса (бюджета по балансовому листу).

Помимо операционных и финансовых бюджетов в компании могут использоваться вспомогательные и специальные бюджеты. Среди вспомогательных бюджетов наибольшее значение имеют план капитальных затрат и кредитный план. Их назначение заключается в более тщательном планировании динамики активов бизнеса, определении системы условий и ограничений, которая может быть установлена для данного бизнеса. Специальные бюджеты показывают калькуляцию или распределение отдельных статей основных бюджетов. Набор этих бюджетов определяется руководством предприятия в зависимости от специфики хозяйственной деятельности.

Вспомогательные и специальные бюджеты нужны для подготовки исходной информации, необходимой для составления основных бюджетов, или обработки итоговой информации основных бюджетов для более точного определения целевых показателей и нормативов финансового планирования, более точного учета местного налогообложения.

Процесс бюджетирования должен быть стандартизирован с помощью бюджетных форм, инструкций и процедур. В подготовке бюджетов участвуют разные подразделения компании. Все бюджеты составляются на основе прогноза объема продаж.

При составлении основных бюджетов используются два подхода:

- прямой (на основе операционных бюджетов, определения дебиторской и кредиторской задолженности, запасов сырья и готовой продукции, установления соотношений финансовых потребностей и финансовых возможностей);

- косвенный, более упрощенный (на основе сбалансирования доходов и текущих расходов, первоначальных затрат и внешнего финансирования).

Внедрение системы бюджетирования необходимо для:

- обеспечения высокой эффективности и качества предоставляемых образовательных услуг;

- оснащения учебной и научной деятельности требуемым программным обеспечением;

- обеспечения соответствия института аккредитационным показателям по требуемому количеству и производительности вычислительной техники;

- привлечения дополнительных внебюджетных средств

Система бюджетирования в организации строится на основе анализа управленческих функций, источников формирования доходной и расходной частей бюджета и действующей (или целевой) структуры управления.

Колесникова У.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
ulianatm@yandex.ru*

Тенденции развития обрабатывающей промышленности Владимирской области

Обрабатывающая промышленность занимает особое место в экономике Владимирской области, является важным элементом системы продовольственного обеспечения, вносит существенный вклад в формирование валового регионального продукта. В связи со сложившейся геополитической обстановкой, санкционным давлением, а также постоянно возникающими вызовами и угрозами, проблеме ее устойчивого и эффективного развития уделяется повышенное внимание.

По данным на конец 2022 года, доля предприятий обрабатывающей промышленности в общей численности организаций составила 11,4% и 45,5% в объеме их общего оборота. Предприятия обрабатывающих производств являются ключевыми работодателями, о чем свидетельствует показатель доли занятых в указанной сфере, рассчитанный в процентах от среднегодовой численности занятых в экономике региона, который составил 23,9% [2].

Индекс промышленного производства в 2022 году по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства» составил 104,3% [3]. Значение индекса позволяет сделать вывод о сохранении общей тенденции планомерного развития отрасли.

Тем не менее, по отдельным показателям отрицательную динамику преодолеть не удалось. Так, объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами сократился в 2022 году по отношению к данным 2021 года на 25461,6 млн.руб. Однако, темпы роста показателя по отношению к 2020 году соответствуют общероссийским значениям (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели развития обрабатывающей промышленности Владимирской области [1, 2]

Наименование показателя	Значение показателя			Темп роста 2022 к 2020 году, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Владимирская область	Российская Федерация
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн.руб.	540893,3	744867,8	719406,2	133,0	133,5
Среднегодовая численность занятых, тыс.чел.	148,1	149,6	155,0	104,7	103,0
Основные фонды (по полной учетной стоимости), млн.руб.	241965	269331	291852	120,6	119,5
Степень износа основных фондов, %	53,0	52,5	55,2	104,2	104,2

Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	66836,6	81903,1	153569,2	229,8	125,1
---	---------	---------	----------	-------	-------

Существенно увеличился износ основных фондов, не смотря на увеличение размеров инвестиций в основной капитал. Предприятия не обеспечены в должной мере собственными источниками финансирования на их обновление и модернизацию. Еще одна проблема – кадровая, связанная с недостаточным количеством высококвалифицированных рабочих и специалистов на производстве.

Обрабатывающая промышленность играет значимую роль в экономике Владимирской области с точки зрения вклада в занятость и объем отгруженных товаров, но имеются и значительные проблемы, препятствующие дальнейшему ее росту, что требует их решения со стороны региональных органов власти и управления.

Далее обратимся к главному документу, направленному на регулирование развития обрабатывающей промышленности Владимирской области: государственная программа «Развитие промышленности Владимирской области, повышение ее конкурентоспособности и обеспечение импортозамещения» (утверждена Постановлением администрации Владимирской области от 16 июня 2015 г. № 562, с изменениями на 26.07.2023 г.). Она определяет основные приоритеты и цели государственной политики в сфере промышленности, направленные на оказание различных мер государственной поддержки хозяйствующим субъектам [4].

На территории области реализуется достаточное количество мер, ориентированных на поддержку промышленного комплекса в регионе и повышение эффективности его работы. Так в марте 2022 года был создан Фонд развития промышленности Владимирской области, целью деятельности которого является выдача льготных займов организациям, осуществляющим деятельность в сфере промышленности. Фонд финансирует проекты, являющиеся приоритетными для экономики региона (направленные на импортозамещение, освоение наилучших доступных технологий, цифровизацию производств и т.д.) [5].

Кроме этого, отметим, что в регионе идет активное формирование особых экономических зон, перспективных промышленных центров, индустриальных парков, промышленных кластеров.

В конце 2022 года был принят закон «О развитии ответственного ведения бизнеса во Владимирской области», согласно которому вводится понятие «ответственный инвестор», а также предусматриваются разносторонние меры поддержки юридических лиц, признанных таковыми [6].

Проанализировав сложившиеся тенденции, в том числе изменения в сфере нормативно-законодательного регулирования, можно заключить, что наблюдается ярко выраженная перспектива дальнейшего улучшения ключевых показателей деятельности предприятий обрабатывающих производств, что в конечном итоге положительно повлияет на социально-экономическое развитие Владимирской области.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2023: Стат.сб./Росстат. – М., 2023 – 701 с.
2. Владимирская область. Статистический ежегодник. 2023: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области - URL: https://33.rosstat.gov.ru/publication_collection/document/28213?ysclid=lr3i84k8q7294045407 (дата обращения 02.01.2024).
3. Аналитическая записка об итогах социально-экономического развития Владимирской области в январе-декабре 2022 года: Министерство экономического развития и промышленности Владимирской области – URL: <https://economy.avо.ru/itogi-social-no-ekonomiceskogo-gazvitiya?ysclid=lr3ig598gx233736237> (дата обращения 02.01.2024).
4. Постановление администрации Владимирской области от 16 июня 2015 года №562 «О государственной программе Владимирской области «Развитие промышленности Владимирской области, повышение ее конкурентоспособности и обеспечение импортозамещения»: Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/428601001?ysclid=lr3kz8jett476306770> (дата обращения 07.01.2024).

5. Региональный фонд развития промышленности: Министерство экономического развития и промышленности Владимирской области – URL: <https://economy.avо.ru/regional-nyj-fond-razvitiа-promyslennosti> (дата обращения 07.01.2024).

6. Закон Владимирской области от 05.12.2022 № 116-ОЗ «О развитии ответственного ведения бизнеса во Владимирской области»: Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/3300202212050005?ysclid=lr3mdeba6r664257590&index=1> (дата обращения 07.01.2024).

Магера И.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
magera.irina@yandex.ru*

Критерии открытости национальной экономики

Открытая экономика – это экономика, интегрированная в мировую экономическую систему посредством благоприятных условий по развитию экспорта и импорта товаров, миграции рабочей силы и капитала на основе международного разделения труда в производстве товаров и оказании услуг. Модель открытой экономики предполагает свободу финансово-экономической деятельности вне зависимости от национальных границ [2].

Россия на протяжении последних трех десятилетий все шире вовлекается в процесс глобализации мировой финансово-экономической системы, а следовательно, становится все более открытой как для преимуществ, которые дает международный финансово-экономический рынок, так и для негативных общемировых тенденций. При этом в результате резкого перехода от централизованного регулирования экономики к рыночному механизму в стране была разрушена старая управленческая система, но не созданы объективные предпосылки и механизмы для продуктивного и рационального использования тех преимуществ, которые могут возникать при повышении открытости национальной финансово-экономической системы [3].

Для характеристики уровня открытости национальной экономики используются целая система показателей: экспортная квота, импортная квота, значение экспорта и импорта в расчете на душу населения, коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП, коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста ВВП, коэффициент внутриотраслевой международной специализации.

В середине XX в. считалось, что страна обладает приемлемым уровнем открытости экономики, если экспортная и импортная квота превышает 10%, а внешнеторговая квота – 25%. Чем выше эти показатели, тем более открытой можно назвать экономику и тем сильнее страна вовлечена во внешнюю торговлю. В последние годы страны все больше интегрируются в мировую экономику, поэтому современные текущие данные по среднемировой экспортной квоте и внешнеторговой квоте гораздо выше, и они продолжают повышаться. Так, Всемирный банк определяет степень открытости экономики исходя из соотношения объема экспорта к ВВП. У страны с открытой экономикой эта доля должна превышать 35%. Если доля экспорта в ВВП составляет менее 25%, Всемирный банк считает экономику страны закрытой.

В настоящее время открытость означает активное участие страны не только в международной торговле, но и в других международных экономических отношениях, таких как международная миграция труда и капитала, международные валютно-расчетные отношения. Для характеристики финансовой открытости экономики анализируются такие показатели, как приток в страну и отток из страны капитала в целом и в разрезе прямых и портфельных инвестиций. Исследование открытости экономики по миграции населения включает такие показатели, как доля страны в международной эмиграции населения и доля страны в международной иммиграции населения, которые анализируются как в целом по стране, так и в разрезе направлений миграции (по странам) в разрезе по возрасту, квалификации и т.д. Большое значение имеет институциональная (торгово-политическая) открытость, которая характеризует уровень либерализации экономики по отношению к внешнеторговым партнерам и инвесторам из других стран.

Основная проблема, порождаемая глобализацией мирового экономического развития состоит в том, что усложняется решение вопроса извлечения выгоды от внешнеэкономической деятельности при одновременном укреплении суверенитета и экономической независимости [1].

Очевидно, что открытость национальной экономики является одним из ведущих принципов современного рыночного развития, в результате чего большинство производителей непосредственно оказываются связанными с внешнеэкономической деятельностью. В этой связи

вопросы экономической безопасности приобретают все большую актуальность. Для того, чтобы в современных условиях не утратить приоритетов национального развития в экономических преобразованиях исключительно важным становится учет требований экономической безопасности.

Несмотря на, казалось бы, однозначную поддержку мировой общественности принципов свободы торговли, протекционистские меры продолжают активно использоваться практически всеми странами мира. В этом заключается проблема согласования интересов либерализации национальной экономики как драйвера ее развития, с одной стороны, и ее защиты от негативного воздействия общемировых тенденций и противоречий, с другой.

Поэтому «открытую» экономику необходимо рассматривать как противоречивый процесс, поскольку страны одновременно заинтересованы как в открытии своей экономики, так и в защите ее от негативных воздействий внешних факторов. Отсюда вытекает, что «открытость» экономики порождает, с одной стороны, проблему зависимости или уязвимости, а с другой стороны, и проблему обеспечения экономической безопасности в условиях роста взаимопереплетенности национальных экономик [1].

Таким образом, вовлечение национальной экономики в систему международного разделения труда и мирового хозяйства должно реализовываться прежде всего с учетом экономической безопасности страны, т.е. оптимального сочетания свободы торговли и протекционизма в зависимости от структуры экономики.

Литература

1. Кабилов Ш. Проблемы открытости национальной экономики и экономическая безопасность // Евразийский союз ученых. - 2016. - № 30-4. - С. 59-64.
2. Каурова Н.Н. Национальные интересы России в условиях открытой экономики // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. - 2013. - № 2 (16). - С. 107-114.
3. Каурова Н.Н. Феномен открытости экономики с позиции угроз национальной безопасности страны // Финансы и кредит. - 2013. - № 22 (550). - С. 41-47.
4. Осокина Н.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. – Кемерово, 2021. – 171 с.

Майорова Л. В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, Муром Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
lud9@mail.ru*

Практика реализации ESG-принципов в нефинансовой отчетности российских организаций

В соответствии с Парижским соглашением 2015 года, мировое сообщество предъявляет новые требования к экономическим реалиям. В основе этой концепции лежат принципы ESG-концепции (экологические, социальные и управленческие), которые направлены на оценку рисков и возможностей, связанных с изменением климата, защитой прав человека и решением проблем развития общества.

Развитие новой проактивной модели экономики требует создания необходимых условий и стимулов со стороны государства и мотивации экономических субъектов к учету факторы экологической, социальной и управленческой ответственности в своей деятельности. Сегодня принято считать, что такие организации руководствуются ESG-принципами.

Эта концепция предполагает, что бизнес должен нести ответственность за удовлетворение экономических и социальных ожиданий общества, и его уровень социальной ответственности соответствует объему социальной власти, предоставленной ему обществом.

ESG-концепция предоставляет преимущества в виде снижения рисков и повышения адаптивности бизнес-стратегий к изменяющимся условиям.

Ведущие мировые финансовые институты, инвестиционные фонды и компании объединились в глобальный альянс, чтобы определить будущее ESG-данных. 1 декабря 2021 года было объявлено о запуске ESG Book – цифровой платформы для централизованного хранения данных об устойчивом развитии компаний. Целью общедоступной базы данных является стандартизация ESG-отчётности компаний в глобальном масштабе. Миссия проекта – сделать ESG-данные организаций открытыми и доступными для всех стейкхолдеров [5]. В первую очередь, такая информация будет служить надежным источником данных для финансовых и инвестиционных институтов в рамках ESG-трансформацию их клиентов.

В 2023 году ESG Book для обеспечения оценки эффективности компаний в области ESG запустила новую шкалу ESG Performance Score, которая представляет собой анализ работы компаний на основе более чем 450 стандартизированных показателей ESG, охватывая почти 10 000 организаций по всему миру.

Шкала ESG Performance Score была разработана для того, чтобы помочь решить проблемы, которые возникают в существующих рейтингах устойчивого развития. Имеющиеся методики подвержены критике из-за отсутствия прозрачности в методологиях оценки, недостаточной стандартизации и неадекватного измерения отраслевых показателей [4]. Поэтому новая методика представляет собой переход от упрощенных и непрозрачных рейтингов к все более продвинутому ландшафту данных об устойчивом развитии компаний.

В России одним из активных регуляторов в области ESG-принципов выступает Банк России, который разрабатывает рекомендации для компаний по созданию стратегий устойчивого развития и стратегий климатического перехода [1, 2]. Они направлены на то, чтобы привлечь внимание публичных акционерных обществ и финансовых организаций к необходимости сбора и раскрытия информации в области устойчивого развития и предоставить методологическую базу для раскрытия такой информации.

В результате партнерства группы "Интерфакс" и Национального ESG Альянса в июле 2023 года был запущен портал **esg-disclosure.ru**. Этот публичный цифровой сервис предоставляет данные о российских компаниях, которые они раскрывают в своей нефинансовой и интегрированной отчетности. Портал включает 50 базовых показателей ESG, соответствующих

общепризнанным стандартам раскрытия и определенных на основании консультаций с экспертами и бизнесом, и служит для целей сопоставления компаний по набору параметров.

Многие российские публичные акционерные общества уже на протяжении достаточно длительного времени применяют практику раскрытия информации в области устойчивого развития на добровольной основе, в том числе для удовлетворения запроса со стороны инвесторов, клиентов, контрагентов и партнеров по международной торговле.

В соответствии с Рекомендациями Банка России [1] компании вправе самостоятельно выбирать одну из следующих форм раскрытия информации об устойчивом развитии:

- специальный раздел в годовом отчете;
- отчет об устойчивом развитии;
- экологический отчет;
- отчет о корпоративной социальной ответственности;
- иной формат раскрытия информации, включающий информацию в области устойчивого развития.

За 2021 – 2022 годы 61 (90%) публичное акционерное общество из котировальных списков первого и второго уровня раскрыли свою информацию в области устойчивого развития. При этом в советах директоров 41 организации (67%) сформированы комитеты, к полномочиям и функциям которых относится рассмотрение вопросов устойчивого развития.

Общепризнанным маркером влияния компаний на изменение климата является объем выбросов парниковых газов, который образуется в процессе их деятельности. Поэтому компаниям в первую очередь рекомендуется раскрывать количественную и качественную информацию о выбросах парниковых газов и действиях организации, направленных на их снижение. Такую информацию за анализируемый период не представило треть рассматриваемых предприятий. При этом наиболее подробная информация об экологических факторах раскрывается компаниями таких отраслей, как энергоресурсы (нефть и газ) и металлургия, во многом в связи с тем, что именно экономические субъекты таких отраслей оказывают существенное влияние на окружающую среду и климат, а также наиболее подвержены климатическим рискам.

Социальные факторы наиболее подробно описаны в отчетах крупных организаций, с большой территорией присутствия. Это, прежде всего компании отраслей топливно-энергетического и металлургического комплексов. Недостаточно подробно социальные вопросы раскрыты в отчетах компаний, представляющих потребительский сектор.

Раскрытие информации о практике корпоративного управления как об одном из существенных факторов деятельности компании, важно для акционеров, инвесторов и иных заинтересованных лиц. Вопросы устойчивого развития в системе управления рисками приведены в 77% отчетов, интегрированы в список тем, рассматриваемых советом директоров, приблизительно в 50% организаций из котировальных списков.

Таким образом, в целом, российские публичные акционерные общества все большее значение придают раскрытию информации в области устойчивого развития, отвечая на требования инвесторов и контрагентов. Поэтому развитие и расширение методологий ESG-оценки и улучшение раскрытия информации в области устойчивого развития становятся все более значимыми для российского рынка и его участников.

Однако, несмотря на усилия Банка России и других регуляторов, все еще существуют некоторые проблемы и вызовы в области раскрытия информации об устойчивом развитии в России.

Одна из основных проблем заключается в отсутствии единой методологии и стандартов для оценки устойчивого развития компаний. В настоящее время существует множество различных стандартов и рекомендаций, что создает сложности для сравнения компаний и оценки их результатов в области ESG. Это также затрудняет инвесторам и другим заинтересованным сторонам получение правильной и полной информации.

Вторая проблема связана с недостаточной прозрачностью и достоверностью предоставляемых данных. Некоторые компании могут представлять информацию о своей деятельности в области устойчивого развития субъективно или не полностью отражать свои риски и проблемы. Это может создавать искаженное представление о реальной ситуации и приводить к недостоверным результатам оценки.

Третья проблема связана с недостаточной осведомленностью и отсутствием образования в области устойчивого развития у руководителей и сотрудников компаний. Многие компании не имеют необходимых навыков и знаний для эффективной интеграции принципов устойчивого развития в свою деятельность. Это может приводить к неправильной оценке рисков, неэффективному использованию ресурсов и недостаточному внедрению устойчивых практик.

Для преодоления этих проблем необходимо продолжить работу по разработке единой методологии и стандартов оценки устойчивого развития. Также следует улучшить прозрачность и достоверность данных, обязывая компании предоставлять более подробную и проверяемую информацию о своих действиях в области ESG. Кроме того, необходимо усилить просветительскую работу, чтобы повысить осведомленность и понимание устойчивого развития среди руководителей и сотрудников компаний.

Таким образом, раскрытие нефинансовой информации в рамках ESG-концепции позволяет повысить доверие заинтересованных лиц к деятельности таких организаций, повысить их инвестиционную привлекательность через удовлетворение запроса инвесторов, применяющих ответственный подход к инвестированию, создать условия для устойчивого развития и эффективного перехода к низкоуглеродной экономике, а также благоприятную среду для ведения бизнеса и жизнедеятельности населения.

Литература

1. Информационное письмо Банка России «О рекомендациях по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ» от 12.07.2021 г. № ИН-06-28/49
2. Информационное письмо Банка России «О рекомендациях по раскрытию финансовыми организациями информации в области устойчивого развития» от 13.06.2023 г. № ИН-02-28/44
3. Обзор раскрытия информации в области устойчивого развития публичными акционерными обществами по итогам 2022 года. – Москва, Банк России. – 2023.
4. ESG Book запускает рейтинг эффективности компаний в области устойчивого развития // Ведомости. - 20 июля 2023 г. - URL: <https://www.vedomosti.ru/esg/ratings/news/2023/07/20/986241-esg-book-zapuskayet-reiting-effektivnosti-kompanii-v-oblasti-ustoiчивого-razvitiya>
5. Ведущие финансовые институты, инвестфонды и компании формируют глобальный альянс для централизации ESG-данных // Новости CGI Russia. – 3 декабря 2021 г. - URL: https://cgi-russia.ru/cgi_russia_news/global-alliance-of-leading-financial-institutions-investors-and-businesses-come-together-to-shape-the-future-of-esg-data/

Панягина А.Е.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
a_ranyagina@mail.ru*

Методология оценки современного состояния трансферта технологий в отечественной экономике

Трансферт технологий задает основу эффективного развития современных экономических систем, что определяет актуальность исследования проблем, затрудняющих этот процесс и перспектив его развития.

Трансферт (или трансфер) технологий трактуется двояко. В это понятие входит передача нового знания, его приложение в практической деятельности, преобразование знания в инновацию и её распространение при практическом использовании. В этом смысле трансферт технологий рассматривается как элемент инновационного процесса либо механизм, применяемый в нем. В то же время, трансферт предполагает передачу технологии от одного правообладателя к другому, от передающей стороны к принимающей, или из одной отрасли или сферы деятельности в другую. При этом в одних случаях акцент может ставиться на том, что целью такой передачи является коммерциализация технологии, её масштабирование в бизнесе, а в других – на возможности использования технологии как с коммерческой, так и с некоммерческой целью для создания того или иного общественного блага. Таким образом, «трансферт технологий» имеет как экономическую, так и правовую природу, его главная роль видится в создании особого механизма в инновационном процессе, позволяющего донести результаты научных открытий до практического использования, коммерческого либо некоммерческого, но значимого для социально-экономического развития.

Необходимость такого механизма не вызывает сомнений, в связи с чем ставится вопрос о методологии оценки современного состояния трансферта технологий в отечественной экономике.

Авторами работы [1] предлагается исследовать следующие направления: средства приобретения технологий, под которыми подразумеваются лицензионные соглашения, сотрудничество с иностранными фирмами и иные аналогичные формы; способы адаптации зарубежных технологий к местным условиям; последствия правовой защиты приобретенных технологий с точки зрения генерации знаний и внутренней конкуренции. В качестве ядра рекомендованной методики выступает сравнительный анализ объема и динамики ряда показателей передачи прав на патенты, лицензии, ноу-хау, изобретения, приобретение оборудования, целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов, других аналогичных показателей, отражающих содержание процесса трансферта технологий, передаваемых в том или ином носителе, материальном или нематериальном. На основе изучения перечисленных показателей авторы [1] выработали методику оценки трансферта технологий по видам экономической деятельности, включающую семь этапов, в том числе сбор информации из соответствующих разделов платежного баланса, определение удельных весов экспорта и импорта технологий по группам стран и формам передачи, оценку совместных проектов и кооперационных связей, типов партнерства. Следует заметить, что речь идет о показателях определенных отраслей и исключительно о международной передаче технологий, тогда как в современных условиях приоритетным является исследование внутреннего, а не международного трансферта технологий.

Значимый вклад в разработку методологии исследования трансферта технологий внесен О.А. Пятаевой. В работе [2] первостепенное внимание уделено изучению инновационной активности и уровня инновационного развития в экономике России в целом и в отдельных её отраслях. Автор рассмотрела основные показатели инновационной активности, использующиеся в межстрановых сравнениях: объемы инновационной продукции, экспорт и импорт технологий, количество поданных патентных заявок и другие, и провела корреляционный анализ взаимосвязей ВВП и

показателей инновационной деятельности экономических агентов. Дальнейшее исследование охватило оценку динамики и структуры отдельных показателей инновационной и патентной активности, их корреляционной связи с валовой добавленной стоимостью. Расчеты привели к ожидаемому выводу о низкой инновационной активности и низкой эффективности механизмов передачи научного знания, доведения новых научно-технических решений до практического использования. В связи с этим логическим продолжением исследования стало изучение количественных показателей разработанных и переданных технологий, используемых передовых технологий, организаций которые их применяют, показателей экспорта и импорта технологий, а также корреляционной связи этих показателей с валовой добавленной стоимостью. Таким образом, проведенный анализ действительно является комплексным и применимым на практике. Однако следует отметить и недостатки. Главными представляются отсутствие межрегиональных сравнений и отсутствие анализа применяемых форм трансфера технологий, самого механизма передачи, а не числовых данных. Также заявленный корреляционно-регрессионный анализ является несколько неполным, он сводится, прежде всего, к расчету коэффициентов корреляции, без проверки их статистической значимости, построения и полного анализа уравнений регрессии, проведен по данным за 4 года, то есть по очевидно недостаточному количеству наблюдений. Все это снижает ценность полученных выводов.

В такой стране, как Россия, с чрезвычайно сильной межрегиональной дифференциацией, анализ, проведенный по общим данным страны, является чрезмерно «усредненным» и не позволяет выявить негативные факторы и имеющийся положительный опыт трансфера технологий. Также представляется весьма важным в ходе анализа учесть логику действия механизма трансфера – он зарождения научной идеи до её практического внедрения через систему опосредующих звеньев, организационных форм и способов трансфера. С учетом этого исследование процесса трансфера технологий должно охватить первое звено инновационного процесса (создание нового знаний), его результат (практическое внедрение с учетом создаваемого эффекта) и формы передачи, которые опосредуют эти этапы. Практически такой анализ может включить изучение положения регионов России в рейтингах инновационных регионов России, формируемых АИРР, рейтингах по научно-техническому развитию РИА-рейтинг, детальный анализ Субъектов РФ – участников Ассоциации инновационных регионов России, изучение пространственных, а не только временных данных о показателях инновационного развития, отслеживаемых Росстатом. Если вход процесса трансфера характеризует инновационная активность, то выход его необходимо охарактеризовать по результатам развития территории.

Что касается анализа форм трансфера, то он не может ограничиваться рассмотрением такой конкретики, как – передается патент или лицензия, товарный знак или промышленный образец. По-видимому, здесь требуется посмотреть на проблему под другим углом зрения – как организован процесс трансфера и кто является посредником в передаче технологии (акселераторы, инкубаторы, spin-off – малые университетские предприятия), какие формы используют лидеры инновационного развития и где они дают наилучший результат. Для оценки результатов трансфера следует обратиться уже к показателям эффекта и эффективности промышленного и социально-экономического развития соответствующей территории. Здесь будет уместным корреляционно-регрессионный анализ, предметом которого является изучение ключевых индикаторов регионального развития во взаимосвязи с факторами инновационной активности, причем в область анализа могут быть включены фиктивные переменные, отражающие использование разных форм трансфера (spin-off, акселераторов и им подобных).

Литература

1. Стародубова А.А., Дырдонова А.Н., Андреева Е.С., Зинурова Р.И. Трансфер технологий в химическом производстве: методологический подход // Казанского технологического университета. 2013. Т. 16. № 4. С. 300-303.
2. Пятаева О.А. Трансфер технологий как драйвер инновационного развития: теория и методология: дисс. д-р.экон.наук, Челябинск, ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (Национальный исследовательский университет), Челябинск, 2023. – 435 с.

Пугина Л.И.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
larisa.pugina@gmail.com*

Внешняя среда предприятия и ее оценка

Стратегический анализ организации помогает получить важные результаты для успешного управления предприятием. При проведении стратегического анализа исследуются факторы внешней и внутренней среды для определения текущего положения организации, определяются условия успешного развития.

Анализ внешней среды представляет собой изучение среды как макроокружения (среда косвенного воздействия), так и микроокружения (среда прямого воздействия). К макроокружению относятся четыре основных параметра. Это экономические факторы, политические, технологические и социокультурные факторы. К микроокружению относятся акционеры, конкуренты, поставщики, покупатели, местные органы власти [2].

Кроме того, при анализе внешней среды организации менеджер должен учитываться вид или тип среды. Это позволяет учесть непредсказуемость и избежать ошибок в оценке внешней среды. Выделяют следующие основные типы внешней среды [3].

Во-первых, изменяющаяся среда. Она характерна динамикой и высокой степенью изменений в законах, инновациях, конкурентной политике. Такая нестабильная среда создает трудности в управлении организацией.

Во-вторых, враждебное окружение. Данное окружение создаётся в условиях жёсткой конкуренции за потребителей и рынка сбыта, что характерно для насыщенных рынков (США, стран Западной Европы и Японии).

В-третьих, разнообразное окружение. Оно свойственно глобальному бизнесу, то есть предприятиям международного уровня.

В-четвертых, технически сложная среда. Такая среда свойственна новым отраслям, таким как электроника, вычислительная техника, телекоммуникации, которые требуют сложной информации и высококвалифицированного обслуживающего персонала. Управленческая деятельность в таких условиях ориентирована на инновации [4].

Эффективность работы всей организации непосредственно зависит от того, каким образом руководство организации учитывает факторы внешней среды. Для выявления текущих аспектов анализа внешней среды используют такие основные аналитические методы, как SWOT- анализ, PEST- анализ, матрицы ADL, BCG, McKinsey и И. Ансоффа.

Учитывая многообразие методов, для наиболее полного комплексного анализа ближней внешней среды организации используется SWOT-анализ. Он представляет собой исследование четырёх параметров: сильные (strengths) и слабые (weaknesses) стороны предприятия, благоприятные возможности (opportunities) и угрозы (threats) рынка [1].

После выявления текущих факторов, проводится разработка стратегий организации, направленных на реализацию миссии. Определяется комплекс мероприятий по укреплению преимуществ компании, исправлению слабых сторон и использованию возможностей для преодоления опасностей. Составляется матрица SWOT-анализа.

Проведём SWOT-анализ деятельности акционерного общества «Досчатинский завод медицинского оборудования» (АО «ДЗМО»).

АО «ДЗМО» - российский производитель медицинских инструментов и оборудования для лечебно-профилактических учреждений городов и населённых пунктов Российской Федерации и стран СНГ. Изначально завод производил четыре вида продукции. Сегодня предприятие выпускает более 85 единиц продукции в 21 товарной группе: гинекологические кресла, акушерские кровати, тележки для перевозки больных и другие изделия медицинского назначения [5]. Предприятие регулярно расширяет и дополняет ассортимент новыми моделями продукции.

К возможностям предприятия относятся: получение государственной поддержки, использование новых технологий, стимулирование спроса с помощью рекламы, расширение деловых связей с поставщиками. Выделим основные угрозы: перенасыщение рынка медицинского оборудования, нестабильная экономическая ситуация, возрастающее конкурентное давление, угроза срыва поставок, высокая инфляция, изменение курса валюты.

Сильные стороны компании - это стабильная прибыль, хороший имидж, разумная ценовая политика, поставки продукции на экспорт, расширение линейки выпускаемых товаров. Слабые стороны - это низкий уровень применяемых технологий, слабый приток новых клиентов-покупателей, высокие затраты на производство продукции.

Сильные и слабые стороны предприятия, которые были обозначены в ходе проведенного анализа, дают возможность спланировать необходимые изменения. Слабые стороны предприятия необходимо по возможности минимизировать, опираясь на имеющиеся сильные стороны. Поддержка сильных сторон, усиление позиции на рынке, позволит не только улучшить имидж компании в будущем, но и увеличить количество потребителей, что также позволит увеличить потенциальную валовую прибыль в будущем. Кроме этого гибкая ценовая политика, постоянное изучение и прогнозирование рынка позволят избежать возникающих угроз и использовать все возможности, появляющиеся во внешнем окружении.

Следовательно, основной стратегией АО «ДЗМО» является усиление маркетинговой деятельности предприятия. С её развитием предприятие сможет не только разработать эффективную технологию продаж товара клиентам, но и завоевать лучшие позиции на рынке медицинского оборудования. Она также влечет за собой расширение рыночной доли предприятия, увеличение числа покупателей и рост продаж.

Еще одной важной стратегией является внедрение новых технологий в производство. Это позволит предприятию улучшать качество продукции, снижать затраты и повысить уровень производительности труда. Кроме того, модернизация производства способствует укреплению конкурентоспособности и повышению коммерческой результативности организации.

Таким образом, на основании внешнего анализа организации разработаны соответствующие стратегии роста по совершенствованию работы предприятия, что в дальнейшем повлияет на увеличение эффективности управления в целом.

Литература

1. Бгашев М.В. Стратегический менеджмент. – Саратов: Амирит, 2018 – 267с.
2. Ловкова Е.С. Основы менеджмента. ВлГУ. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2020. – 173 с.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. - М.: Инфра-М, 2019. - 288 с.
4. Михалева О.М. Стратегический менеджмент. Теория принятия стратегических решений. - М.: Lambert Academic Publishing, 2020. - 205 с.
5. Официальный сайт АО «ДЗМО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dzmo.ru/>

Пугина Л.И.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
larisa.pugina@gmail.com*

Инновационная деятельность в условиях рынка: региональный аспект

Инновационная деятельность в условиях рынка является неотъемлемой частью современного прогресса и развития общества. Сегодняшний быстро меняющийся мир требует постоянного открытия новых возможностей, и инновации играют ключевую роль в этом процессе.

Бляхман Л. С. определяет инновации как результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов конкурентоспособной на мировом рынке продукции, современных технологий, внедрение новых, адекватных рыночным условиям хозяйствования организационных форм и методов управления, новых экономических структур [2].

За последнее десятилетие инновационная деятельность является важным элементом функционирования экономики российских регионов. Рассмотрим процесс инновационного развития на примере Владимирской области.

Владимирская область обладает значительным научно-техническим потенциалом [1]. Согласно рейтингу российских регионов по научно-техническому развитию Владимирская область в 2022 году заняла 25-е место с рейтинговым баллом в 44,73 [1]. Данный рейтинг составляется на основе различных показателей, таких как объем научных исследований, количество патентов, уровень инновационной активности, наличие научных и технологических парков, инфраструктуры и т.д.

Важным показателем, характеризующим уровень инновационного развития региона, является доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте. В 2022 году во Владимирской области она составила 25,4%, это третье место среди регионов Центрального федерального округа (в среднем по России - 19,0%, по ЦФО - 21,2%) [4].

Другим показателем, отражающим результаты инновационной деятельности региона, выступает объем выполненных работ и услуг научных организаций области. В 2022 году он составил 21 220,9 млн. рублей [1].

Еще одним из важнейших показателей, значение которого характеризует вовлеченность региона в инновационные процессы, служит уровень инновационной активности организаций. В 2022 году он составил 11, %, при среднероссийском уровне 10,8% [4].

Объем отгруженных инновационных товаров в 2022 году во Владимирской области составил 28,3 млрд. рублей, что на 4,4 % больше, чем в 2021 году [1].

Коэффициент изобретательской активности в регионе составил 1,55 [1]. Данный коэффициент показывает число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в расчете на 10 тыс. человек населения.

Важным фактором активизации инноваций в регионах является финансирование инновационной деятельности. Рассмотрим и определим основные источники финансирования инновационной деятельности Владимирской области. Наибольший удельный вес в структуре затрат на инновационную деятельность занимают собственные средства организаций, в 2022 году они составили 71,8 %. Величина собственных средств организаций в общем объеме затрат с каждым годом растет, по сравнению с 2021 годом она увеличилась почти на 20% (в 2021 году она составила 60,2%). На втором месте по объему затрат во Владимирской области стоят средства федерального бюджета (в 2022 году -21,9%). Наименьший удельный вес в структуре затрат занимают прочие средства финансирования (4,5%), иностранные инвестиции (1,7%) и областные и местные бюджеты (0,1%) [3].

Общий объем финансирования инновационной деятельности в 2022 году составил 7,689 трлн. рублей, что на 4,5% больше, чем в 2021 году [1].

Можно сделать вывод, что инновационная деятельность во Владимирской области активно развивается. Увеличивается финансирование инновационной деятельности. Крупные компании региона стали больше инвестировать в инновационные проекты и вести собственные научные разработки. Они понимают, что инновации являются ключевым фактором для выживания и успеха на рынке.

Ускорению внедрения инноваций на региональном уровне способствуют новые организационные формы инновационной деятельности. В них создаются благоприятные условия для быстрого осуществления инноваций.

Во Владимирской области действует 11 объектов инновационной инфраструктуры: 6 кластеров, 2 индустриальных парка, 1 технопарк, 1 особая экономическая зона, 1 территория опережающего развития [5]. В них успешно реализуются проекты в области информационных технологий, автомобилестроения, машиностроения, а также занимаются исследованиями в области сельского хозяйства, биотехнологий и медицины.

Наиболее значимым объектом, оказывающим влияние на инвестиционный климат Владимирской области, является особая экономическая зона «Доброград-1» (далее ОЭЗ «Доброград-1»). Приоритетными направлениями развития ОЭЗ «Доброград-1» являются: производство медицинских изделий, мебельное производство, пищевая промышленность, производство электротехнических изделий. На базе ОЭЗ планируется создать 4000 новых рабочих мест. Объем бюджетных инвестиций составил 3,9 млрд. рублей, объем частных инвестиций - более 20 млрд. рублей. За год работы ОЭЗ в бюджет, в качестве налогов, было уплачено 700 тыс. руб. [5]. ОЭЗ «Доброград-1» способствует расширению инновационной деятельности и прогрессивному поступательному развитию региона.

Еще одним крупным инновационным проектом Владимирской области является промышленный технопарк радиоэлектронной промышленности ПО «Муроммашзавод». На нем производятся высокоточные устройства для автомобильного и электромобильного транспорта. Деятельность технопарка финансируется за счет средств как федерального, так и регионального бюджетов. Объем инвестиций в 2022 году составил 2 млрд. рублей [5]. Предприятие "Муроммашзавод" сокращает зависимость от импорта и увеличивает экономическую самостоятельность региона. Также промышленный технопарк «Муроммашзавод» способствует наращиванию объемов производства и числу занятого населения. Благодаря ему в Муроме уже появилось 250 новых рабочих мест.

Эти организационные формы создают благоприятные условия для развития инновационной деятельности и повышают инновационный потенциал региона.

Таким образом, развитие инновационной деятельности является долгосрочным процессом, который требует больших организационных, финансовых и инфраструктурных усилий. Однако, она имеет большой потенциал для создания новых рабочих мест, увеличения экономического роста и улучшения качества жизни людей. Поэтому поддержка инноваций и их развитие в регионах страны является важным направлением для достижения устойчивого развития.

Литература

1. Указ Губернатора Владимирской области от 18.05.2022 № 65" Об утверждении инвестиционной декларации Владимирской области".
2. Бляхман Л.С. Экономика, организация и управление НТП.- М.: Высшая школа, 1991.- 215 с.
3. Тесленко И.Б., Дигилина О.Б., Губернаторов А.М. Национальная инновационная система России и ее регионов. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2023. – 172 с.
4. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science#>
5. Национальный информационно-аналитический центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. URL: <https://www.miiiris.ru/region/33>

Рутко Д. Ф.
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Республика Беларусь, г. Минск, ул. Московская, 17
diev2001@mail.ru

Модели интернационализации бизнеса и формы выхода компаний на зарубежные рынки

Интернационализация бизнеса – это рост и развитие компании, расширение сферы деятельности за рамки одного государства, переход от внутреннего рынка до транснационального уровня.

С помощью подходящей модели интернационализации можно выйти на международный уровень, опираясь на цели бизнеса, финансовые возможности.

Проанализировать факторы, определяющие выбор оптимального способа проникновения на зарубежные рынки, позволяет эклектическая парадигма (OLI-парадигма) Дж. Даннинга (John Dunning), в соответствии с которой компания принимает решение об осуществлении прямых иностранных инвестиций при условии одновременного действия 3-х факторов:

O (ownership) – преимущество собственности: возникает, если владение активами даёт иностранной фирме больше выгод по сравнению с местными фирмами;

L (location) – преимущество местоположения: инвестор может получить эти преимущества, вкладывая средства за рубежом, благодаря экономическим, социальным и политическим особенностям выбранной страны;

I (internalization) – преимущество интернализации: достигается за счёт сокращения транзакционных издержек [1].

К числу теорий интернационализации также относят: стадийную модель (У-модель), разработанную Й. Вальне и Й. Йохансоном (1977 г.) и сетевую модель, предложенную Й. Йохансоном и Л. Маттсоном (1988 г.).

В стадийной теории авторы представляют последовательный процесс интернационализации: отсутствие регулярной экспортной деятельности (разовые экспортные поставки, в основном под конкретный заказ);

экспорт через посредников;

открытие дочерней компании или торговых представительств;

перенос производства за рубеж (прямые иностранные инвестиции) [2].

В сетевой модели Й. Йохансон и Л. Матссона особое внимание уделяется процессу установления связей между хозяйствующими субъектами за рубежом и развития международных сетей. То есть, успешный выход компании на иностранный рынок зависит от ее положения в сети, которая состоит из участников, деятельности и ресурсов [3].

В современных исследованиях признается тот факт, что успех международных компаний все в большей степени связан с расширением их инновационной деятельности. В подтверждение следует привести основные положения концепции «прирождённых глобалистов» Б. Овиатта и П. Мак-Дугалла [4]. «Прирождённые глобалисты» – это малые компании, действующие в высокотехнологичных областях. Интернационализация их деятельности проходит стремительно, поскольку они оперируют в узких сегментах рынка, являясь глубоко специализированными. Международные сети ускоряют интернационализацию малых компаний. Действуя внутри сети, компании развивают свои компетенции и усиливают международную конкурентоспособность.

В соответствии с эволюционной моделью процесс интернационализации международного бизнеса можно рассматривать с точки зрения эволюции глобальной маркетинговой стратегии, которая в свою очередь включает четыре основных этапа, или стадии:

1. Подготовительная стадия. На данном этапе компания фокусирует свою деятельность на обслуживании внутреннего рынка и не прибегает к экспорту. Однако компания уже

2. Начальное вхождение на международный рынок. Данный этап может подразделяться на две стадии: нерегулярный и регулярный экспорт.

3. Экспансия на локальном рынке. Создав точки опоры на ряде иностранных рынков, фирма переключает внимание на дальнейшее расширение там своего присутствия.

4. Глобальная рационализация. На данной стадии происходит переход от локальной к глобальной ориентации и соответственно от стратегий адаптации к стратегиям стандартизации.

Рассмотренные модели позволяют сделать вывод, что международный бизнес поэтапно может быть реализован в следующих формах:

экспорт товаров и/или услуг (т.е. выпуск товаров в родной стране);

прямое инвестирование и совместное предпринимательство (выпуск продукции в стране пребывания на собственных предприятиях компании);

лицензирование, франчайзинг, проекты «под ключ», управленческие контракты и др. (выпуск продукции в стране пребывания на независимых предприятиях) [5].

Экспорт является самым простым способом интернационализации деятельности отечественной компании, самой общепринятой формой международного бизнеса.

Экспортная деятельность предоставляет компании ряд преимуществ. Во-первых, компания имеет возможность контролировать финансовый риск, которым сопровождается проникновение компании на зарубежный рынок, и выбирать при этом приемлемый способ такого контроля. В случае, если в компании принимается решение о том, чтобы поручить сбыт своих товаров иностранной компании, может потребоваться небольшой объем инвестиций или вообще отсутствует необходимость в инвестициях.

Хотя компания продолжает производить всю продукцию в своей стране, она может для координации экспорта создать независимую торговую компанию или посредническую службу, которая будет облегчать заключение сделок с иностранными покупателями.

Создание собственных внешнеэкономических служб на предприятии оправдано в следующих случаях:

доля экспорта велика в общем обороте;

внешнеторговые операции осуществляются регулярно;

выпускается продукция с высоким уровнем конкурентоспособности, уникальная по своим свойствам;

невысок уровень конкуренции на соответствующем сегменте мирового рынка;

на предприятии имеется необходимое количество специалистов по внешнеэкономической деятельности.

Если предприятие-изготовитель выходит на зарубежный рынок с сильной конкуренцией и сложной продукцией, хорошо известной потребителю, имеет смысл обращаться к зарубежным фирмам-посредникам, хорошо знающим местный рынок и имеющим на нем свое место. Это также необходимо, когда требуется адаптация экспортируемой продукции до уровня, удовлетворяющего местных потребителей.

Во многих странах классический экспорт сталкивается с возрастающими трудностями, в первую очередь, с протекционизмом; кроме того, многие страны не желают просто импортировать продукцию, но хотят участвовать в кооперации. Одним из ее видов является создание торговых представительств. Доводом в пользу открытия представительств является то, что для успешного сбыта продукции на рынке другой страны необходимо присутствие на нем лиц, которые представляли бы интересы производителя. Представлять интересы фирмы может новое собственное предприятие или профессиональные посредники.

При возникновении проблем с представительствами в другой стране производителю целесообразно перейти к другой, более интенсивной форме – продаже лицензий.

Лицензия – это разрешение продавца (лицензиара) на использование другим лицом – покупателем (лицензиатом) изобретения, технологических знаний, технологии, производственного опыта, секретов производства, торговых марок, которые необходимы для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока (в среднем 5–7 лет) за обусловленное вознаграждение.

Преимущество лицензионных соглашений заключается в следующем:

лицензионные соглашения позволяют намного быстрее осваивать новые рынки; при этом нет необходимости во времени и финансовых средствах для осуществления капиталовложений в строительство зданий, импорт оборудования;

значительно снижаются политические риски в странах с нестабильной политической ситуацией;

появляется возможность перевода за границу производства, которое стало нерентабельным в своей стране;

платежи за лицензии в некоторой мере покрывают расходы на исследования и разработки;

в большинстве случаев выгоднее продать лицензию потенциальному конкуренту, пока он сам не разработал конкурентную продукцию.

Однако у лицензирования имеются недостатки. Во-первых, во многих странах лицензиар практически не может следить за переданными технологиями и опытом, и, прежде всего, за осуществлением платежей за них. Во-вторых, существует реальная возможность того, что лицензиат может стать серьезным конкурентом, даже на рынке, где действует лицензиар. В-третьих, при возникновении каких-либо споров во многих странах лицензиару из другой страны практически невозможно выиграть дело в суде.

Разновидностью международной торговли лицензиями является франчайзинг, под которым понимается система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак.

Продавец (франчайзер) не только передает покупателю (франчайзи) право на использование торговой марки, но и оказывает ему постоянную помощь в ведении бизнеса. Эта помощь выражается в оказании технических услуг, подготовке кадров и повышении их квалификации, управлении предприятием за определенную плату и т. д.

Преимущества франчайзинга:

сохранение у франчайзи статуса юридического лица и права собственности на принадлежащее ему имущество даже при фактическом превращении этого ранее независимого предприятия в своеобразную дочернюю фирму известной компании;

возможность получения небольшой фирмой поддержки от франчайзера при обращении за кредитом в банк или при временных трудностях в расчетах с кредиторами (франчайзер может выступить поручителем);

использование имиджа фирмы, уже завоевавшей авторитет у клиентов, гарантирует быстрое признание у клиентов;

гарантированная помощь в менеджменте, маркетинге, исследованиях и разработках;

бесплатная взаимная поддержка рекламой и осуществление помощи друг другу при осуществлении поставок сырья и компонентов, запчастей, сбыта готовой продукции.

Франчайзинг успешно развивается в более чем 80 странах мира: свыше 2,5 млн франчайзинговых предприятий принадлежат более чем 30 тыс. франчайзеров. По данным списка ТОП-500 Entrepreneur в 2023 году лидерами рейтинга ТОП-500 Entrepreneur стали Taco Bell, Poreyes Louisiana Kitchen и Jersey Mike's Subs. Все они проявили себя как успешные бизнесы с высоким уровнем прибыли и популярностью у потребителей [6].

Taco Bell, которая занимает первое место в рейтинге, была основана в 1962 году и с тех пор стала одной из самых известных франшиз в мире. Она специализируется на мексиканской кухне и предлагает широкий ассортимент блюд, таких как буррито, такос и кесадилья. Компания имеет более 7 000 ресторанов в 27 странах мира [7].

Poreyes Louisiana Kitchen, занявшая второе место в рейтинге, была основана в Новом Орлеане в 1972 году. Компания специализируется на куриных блюдах и предлагает своим клиентам фирменное блюдо – острые куриные крылья. Poreyes имеет более 2 600 ресторанов в 48 странах мира [7].

Jersey Mike's Subs занимает третье место в рейтинге и является одной из самых быстрорастущих франшиз в США. Компания была основана в 1956 году и специализируется на подаче сабвеев, запеченных в печи и подающихся на свежих булочках. Jersey Mike's Subs имеет более 1 500 ресторанов в США и других странах [7].

При осуществлении международного бизнеса довольно широкое распространение получило совместное предпринимательство, которое заключается в том, что две или большее число частных компаний или государств вкладывают средства в производственные мощности. Участники являются равными партнерами в деле и получают прибыль в зависимости от доли пакета акций каждого в совместном предприятии.

Совместная предпринимательская деятельность обычно реализуется в виде совместных предприятий, сотрудничества в области исследований, обмена лицензиями на новые продукты и технологии.

Совместное предпринимательство является единственно возможной формой совместной собственности на средства производства и потому, по сути, ориентированы на взаимную заинтересованность и взаимное стремление партнеров к эффективному и долгосрочному сотрудничеству. Любые другие операции международного бизнеса, будь то импортно-экспортные контракты, кооперационные соглашения, аренда оборудования за рубежом или торговля лицензиями, ориентированы на определенные сроки действия, порой близкие по времени к моменту заключения соглашений.

Побудительными мотивами создания совместных предприятий выступают трудности самостоятельного проникновения на внешние рынки, недостаточное знание зарубежной хозяйственной среды и необходимость объединения усилий партнеров в условиях растущей неопределенности экономического развития, а порой и национальное законодательство, ограничивающее стопроцентную иностранную собственность в отдельных отраслях и сферах. Особое значение при этом принадлежит обмену организационным, управленческим и технологическим опытом, взаимному использованию сбытовой и сервисной инфраструктуры партнеров.

Компании иногда вынуждены объединять свои ресурсы для борьбы с более крупными и мощными конкурентами. Порой для сокращения издержек или вывода нового продукта на рынок, группы иностранных инвесторов создают совместные компании. Например, BMW Group, Daimler AG, Ford Motor Company и Volkswagen Group, включая Audi и Porsche, объявили о создании совместного предприятия IONITY, которое займется разработкой и строительством сети высокомошных зарядных станций для электромобилей по всей Европе.

Создание совместного предприятия нередко связано с длительными поисками подходящего партнера, со сложными расчетами эффективности проекта для его инициаторов, с согласованием выработанных совместно с иностранным партнером вариантов решений и технической политики.

Совместное предпринимательство получило довольно широкое распространение при осуществлении международного бизнеса. При этом наиболее часто приводятся следующие его основные преимущества:

ориентация на долгосрочное сотрудничество сторон в одной или нескольких сферах хозяйственной деятельности;

объединение собственности партнеров (денежных средств, зданий и сооружений, машин и оборудования, прав интеллектуальной собственности и т. п.) для достижения общей цели; совместное формирование уставного капитала;

возможность комплексного использования усилий партнеров по взаимодействию во всех предпроеизводственных, производственных и сбытовых сферах; объединение наиболее сильных взаимодополняющих элементов производительных сил, принадлежащих партнерам;

невысокая потребность в денежной наличности для осуществления капитальных вложений, зачастую более существенным вкладом в уставный капитал предприятия является лицензия на современный технологический процесс;

участие в прибылях предприятия, полученных в результате использования технологии и производства продукции, работ, услуг;

относительная экономия на административных, управленческих и бытовых расходах, связанных с деятельностью предприятия, по сравнению с расходами на те же цели в случае открытия за рубежом предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также представительств и филиалов иностранных юридических лиц;

восполнение недостающих производственных мощностей за счет предприятий партнера; совместный риск и совместная ответственность партнеров.

Недостатком совместного предпринимательства являются проблема взаимоотношений с партнерами (стремление одной стороны получить дивиденды, а другой – направить их на развитие предприятия; извлечение одной из сторон больших выгод для себя, чем для партнера; неравнозначная активность партнеров, стремление к более активному участию в управлении одного из партнеров и т. п.).

Наиболее сильная приверженность международному бизнесу возникает тогда, когда руководство решает выпускать продукцию своей фирмы за границей и сохранять полный контроль над производством, маркетингом, финансами и другими ключевыми функциями. Это возможно в случае прямого инвестирования.

Дж. Даннинг доказывает, что интернационализация через ПИИ на базе OLI-преимуществ предпочтительнее других методов интернационализации. По его мнению, ведение бизнеса за рубежом посредством прямого иностранного инвестирования целесообразно в случае выполнения следующих условий:

- наличие конкурентных преимуществ, обусловленных обладанием ценными активами. Компания должна иметь уникальные конкурентные преимущества, которые позволили бы ей успешно конкурировать с иностранными компаниями на их отечественных рынках. В число активов, которые могут обеспечить такие конкурентные преимущества, входит торговая марка, запатентованная технология, возможность получения экономии от масштаба и т. д.;

- наличие преимуществ от размещения производственных мощностей за рубежом. Ведение бизнеса посредством размещения мощностей за рубежом должно быть более выгодным по сравнению с размещением мощностей на отечественных предприятиях. Выгоды, например, можно получить за счет использования более низких затрат на рабочую силу или за счет устранения нетарифных ограничений в целевой стране. Однако, окончательный выбор между производством продукции в родной стране и в стране пребывания зависит от многих факторов (например, ставка заработной платы, затраты на приобретение земельных участков в этих странах, наличие доступа к средствам проведения научно-исследовательских работ, дополнительные административные издержки на управление предприятием и др.);

- наличие преимуществ от интернационализации процесса выпуска продукции или предоставления услуг. Это преимущества, обуславливающие предпочтительность производства товаров или предоставления услуг силами самой компании вместо заключения договоров с другими компаниями на выполнение соответствующих работ. Решающее значение для принятия решения о степени интернационализации имеет уровень транзакционных издержек (издержек на ведение переговоров, мониторинг и приведение соглашения в действие). Если эти издержки высоки, компания может использовать для зарубежного проникновения прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и создание совместных предприятий. Если уровень транзакционных издержек невысок, компания может воспользоваться такими способами проникновения, как франчайзинг, лицензирование или контрактное производство [1].

Говоря о преимуществах данной формы выхода на зарубежный рынок, следует отметить, что практически любой бизнесмен предпочитает полностью владеть предприятием в другой стране, поскольку в этом случае упрощается контроль за его работой и нет необходимости делиться прибылью с кем-либо. Другими причинами прямого инвестирования могут быть: экономия на транспортных издержках; недостаток собственных производственных мощностей, торговые ограничения; потребительские предпочтения; доступ к ресурсам; следование за клиентами и конкурентами; технология производства.

Предприятия, полностью принадлежащие иностранным юридическим или физическим лицам, как и совместные предприятия, могут создаваться путем регистрации новой компании или путем приобретения местных предприятий, имущественных комплексов, в том числе в процессе приватизации.

Создание новой компании за рубежом – это, как правило, самый дорогостоящий вариант, требующий немало времени и сопряженный с большим риском, так как при этом приходится действовать в незнакомой обстановке. Издержки на создание компании могут быть очень большими. Кроме того, необходимо хорошо знать местные условия, особенности рынков, а также обладать известной и авторитетной торговой маркой.

Второй путь получил в современных условиях наибольшее распространение, поскольку позволяет использовать уже имеющуюся клиентуру и знание рынка местными фирмами.

Приобретение действующего иностранного предприятия дает возможность инвестору сразу включиться в местные структуры, использовать связи и авторитет приобретаемой компании. При этом варианте намного ускоряется начало деятельности фирмы, отпадает необходимость в осуществлении бюрократических операций, связанных с регистрацией и организацией работы новой компании.

Зачастую ТНК скупают акции компаний, испытывающих финансовые затруднения. Довольно часто скупке акций предшествует длительное деловое сотрудничество в производственной, торговой и финансовой сферах.

Приобретение зарубежных предприятий – это наиболее распространенный путь, используемый нацеленными на свое развитие транснациональными корпорациями в настоящее время. Примером того является, в частности, автомобильная промышленность. Так, немецкий концерн «Volkswagen» в разные годы приобрел несколько зарубежных фирм, в ряду которых Audi, Skoda, SEAT, Bentley, Lamborghini, Bugatti и другие. Другим примером является сделка «Яндекс» в 2021 году по покупке банка «Акрополь». В результате IT-компания перешли банковские лицензии. В «Яндексе» отмечали, что эти лицензии позволят компании развивать направление финансовых сервисов и создавать новые продукты для пользователей и партнеров.

Мировая практика показывает, что фирме, как правило, требуется от трех до пяти лет, чтобы экспорт стал прибыльным и дополнительные затраты окупились. После того как фирма добилась успеха при экспорте, она может заинтересоваться созданием производственных мощностей на территории, которая ближе к зарубежному потребителю. Часто, после того как фирмы добились успехов в экспорте своей продукции на внешнем рынке, они прибегают к продаже лицензий на свою продукцию или к франчайзингу.

Выбор оптимального способа проникновения на зарубежные рынки зависит от многих обстоятельств. Менеджеры организаций, участвующих в международном бизнесе, должны учитывать особенности экономики, культуры, политико-правовых отношений, уровень технологического развития и влияние государства в других странах.

При выходе на зарубежный рынок дополнительно приходится анализировать сложные объекты, которых нет у рынка внутреннего: например, таможенное регулирование, валютные курсы, балансы международных расчетов и др. Наконец, в международной деятельности нельзя игнорировать политические риски, связанные с выходом на рынки зарубежных стран, выбранные национальной компанией как наиболее привлекательные для реализации экспортной продукции, или другие формы международного маркетинга. При экспорте товаров, и особенно при создании за рубежом своих филиалов, национальная компания в большей степени рискует потерять свои активы, чем в своей собственной стране. Войны, революции или острые социальные конфликты способны привести к разрушению производственных помещений, оборудования, повреждению товарных запасов, а смена политической власти чревата конфискацией имущества зарубежного инвестора. Таким образом, очевидно, что при выходе на зарубежные рынки следует учитывать факторы внешней среды [5].

Литература

1. Dunning, J. H. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions / J. H. Dunning // *Journal of International Business Studies*. – 1988. – Vol. 19. – № 1. – P. 1–31.
2. Johanson, J. The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitment / J. Johanson, J. Vahlne // *Journal of International Business Studies*. – 1977. – Vol. 8. – № 1. – P. 23–32.
3. Johanson, J. Internationalization in Industrial systems – a network approach / J. Johanson, L. Mattsson // *Strategies in global competition: selected papers from the Prince Bertil symp. Of the Inst. of Intern. Business Stockholm School of Economics* / ed. N. Hood. J. Vahlne. – London; New York, 1988. – P. 201–226.
4. Oviatt, B. O. Toward a theory of international new ventures / B. O. Oviatt, P. P. McDougall // *Journal of International Business Studies*. – 2005. – Vol. 36. – № 1. – P. 29–41.
5. Рутко, Д. Ф. Международный менеджмент / Д. Ф. Рутко. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2017. – 243 с.
6. 2023 Franchise 500 Ranking [Electronic resource] // 2024 Entrepreneur Media, LLC. – Mode of access: <https://www.entrepreneur.com/franchise500>. – Date of access: 08.01.2024.
7. Ермолаев, А. Лучшие франшизы мира [Электронный ресурс] : Рейтинг франшиз. – Режим доступа: <https://www.rating-franshiz.ru/world>. – Дата доступа: 08.01.2024.

Свистунов А.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
svistunov-murom@yandex.ru*

Проблемы раздельного сбора и сортировки твердых коммунальных отходов

Основным способом функционирования современной отечественной экономики и общества является цикл «потребление – выброс – потребление» [1]. Производство обслуживает не просто потребности, а рост потребностей. Оно ориентируется на изготовление все большего количества, в том числе малополезных вещей, но обладающих престижным статусом и символической полнотой, порождая бесконечный поток потребительского поведения [2].

В результате происходит все большее возрастание количества отходов, оказывающее пагубное влияние на окружающую среду. За десятилетний период с 2012 по 2022 годы ежегодное образование отходов производства и потребления в нашей стране практически удвоилось – с 5 млрд тонн в 2012 году до 9 млрд в 2022 году, причём только за период 2020-2022 годов прирост составил 2 млрд тонн [3].

Согласно данным корпорации «Ростехнологии», на территории нашей страны скопилось порядка 31 млрд тонн неутилизованных отходов, и ежегодный прирост составляет 600 млн тонн [4]. Твердые коммунальные отходы, возникающие в процессе жизнедеятельности частных лиц или организаций, в этой сумме составляют 60 млн тонн в год.

С 2018 по 2022 годы объём производства твердых коммунальных отходов в России вырос на 32 % вследствие роста потребления товаров одноразового использования, увеличения количества упаковки, недостаточного осознания населением важности проблемы отходов и необходимости их повторного использования [5].

Однако главной проблемой является не столько наличие отходов, сколько отсутствие организационно-экономического механизма по их обращению. По данным «Ростехнологии», более 40 % содержимого полигонов представляют собой ценное вторсырье, которое при эффективной переработке позволит значительно сократить расходы в различных отраслях [5].

Проекты по мусоропереработке набирают популярность по всему миру. Это вызвано не только беспокойством об окружающей среде. Перерабатывать мусор экономически выгодно, такой подход позволит получать России порядка 2-3 млрд долларов в год [5].

В передовых странах мира контролирование сбора, потока и переработки мусора осуществляется на государственном уровне, благодаря чему раздельный сбор, сортировка и последующая переработка становятся выгодным бизнесом.

Например, в США и странах ЕС на законодательном уровне введены:

- расширенная ответственность производителя за утилизацию своей использованной продукции и упаковки от нее;
- налоговые льготы для рециклинговых предприятий;
- нормы, обязывающие предприятия использовать вторсырье в производстве;
- использование концепции промышленного симбиоза, когда отходы одного производства служат сырьем для другого;
- высокие цены на захоронение отходов;
- запрещение изготовления продукции из неперерабатываемых материалов;
- обязательная сортировка мусора как для населения, так и для предприятий;
- расширение методов утилизации для получения новых ресурсов вплоть до того, когда сжигание или газифицирование мусора служит источником энергии.

В нашей стране с 2019 года реализуется национальный проект «Экология» и входящий в него федеральный проект «Формирование комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами», в соответствии с которыми запланирован и осуществляется переход на раздельный сбор отходов с последующей их сортировкой и переработкой как ценного сырья.

Обязанности по сбору, переработке и утилизации твердых коммунальных отходов были переданы от муниципалитетов региональным операторам, функционирование которых координирует российский экологический оператор, контролирующий единые тарифы на вывоз твердых коммунальных отходов в каждом субъекте РФ.

В результате за период 2019-2023 годов процент раздельного сбора и сортировки твердых коммунальных отходов по стране в среднем увеличился с 3 % в 2018 году до 52,7 %, из них перерабатывается 12,7 % [6].

Однако такой уровень обеспечивается лишь за счет некоторых регионов-лидеров по созданию и эксплуатации системы обращения с отходами, в числе которых Москва и Московская область, Тульская, Тюменская и Нижегородская области, Ставропольский и Камчатский край, Удмуртская Республика. Например, практически при стопроцентной сортировке доля выборки полезных фракций от массы образования отходов составляет в Московской области – 48,29 %, Камчатском крае – 38,04 %, Тюменской области – 30,96 % [6].

В большинстве регионов, несмотря на сотни миллиардов рублей, которые уже были вложены в строительство мусоросортировочных комплексов, качество вторсырья и его объемы остаются незначительными – в пределах 1-8 %.

Во Владимирской области из годового объема твердых коммунальных отходов в 400 тыс. тонн пока лишь 120 тонн передается на сортировку, то есть всего 30 %, и лишь 6-7 % полезных фракций выбирается на дальнейшую переработку.

Среди основных проблем, не позволяющих в полной мере формировать комплексную систему раздельного сбора и сортировки твердых коммунальных отходов с последующим развитием экономики замкнутого цикла, необходимо обозначить следующие.

1. Слабая вовлеченность и экономическая незаинтересованность населения в участии в процессе раздельного сбора и сортировки твердых коммунальных отходов.

2. Слабо развитая инфраструктура, недостаточное количество контейнеров для раздельного сбора отходов. Например, в Германии, в каждом дворе установлено по 5-6 разных контейнеров для сбора мусора.

3. Несоответствующие целям проектов принципы расчета платы за вывоз твердых коммунальных отходов. Как правило, тариф формируется исходя из количества проживающих лиц в жилом помещении или площади помещения, что обязует собственников платить за все имеющееся жилье, даже то, где они не проживают и мусор по факту не производят. При переходе на раздельный сбор отходов плата за услугу должна рассчитываться исходя из фактического объема произведенных отходов.

4. Применение в большинстве регионов устаревших технологий с преобладанием ручной сортировки конвейерным способом, не позволяющих извлекать более 10-15 % полезных фракций.

5. При росте тарифов для населения с включением в них инвестиционной составляющей на создание комплексной системы обращения с отходами основные денежные потоки продолжают поступать на финансирование наиболее выгодного и неконтролируемого вывоза отходов на полигоны.

6. Недостаточное государственное финансирование, которое при этом сокращается.

7. Инвестирование в строительство масштабных объектов большой мощности, охватывающих большие территории, вместо строительства небольших локальных комплексов до 50 тыс. тонн отходов в год с привлечением малого бизнеса, что позволило бы не только сэкономить на строительстве, но и сократить транспортные расходы.

Таким образом, несмотря на положительные тенденции в сфере сбора и сортировки твердых коммунальных отходов, в России пока не удалось даже частично наладить экономику замкнутого цикла, в основе которой лежит максимально эффективное извлечение кондиционного вторсырья из образуемых отходов.

Решение обозначенных проблем требует проведения научного фундаментального исследования, направленного на обоснование функционирования организационно-экономического механизма комплексной системы обращения отходов с применением передовых технологий, предполагающего формирование взаимовыгодных экономических отношений между государством, муниципалитетами, населением и субъектами хозяйственной деятельности в сфере обращения твердых коммунальных отходов.

Литература

1. Туев В.А. Потребление и проблема оптимизации потребностей // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2003. № 3-4.
2. Бредникова О., Кутафьева З. Старая вещь как персонаж блошиного рынка // Неприкосновенный запас. 2004. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://magazines.gorky.media/nz/2004/2/staraya-veshh-kak-personazh-bloshinogo-rynka.html> (Дата обращения 09.01.2024).
3. Информация об образовании, обработке, утилизации, обезвреживании, размещении отходов производства и потребления / Официальный сайт Росприроднадзора [Электронный ресурс]. URL: <https://rpn.gov.ru/open-service/analytic-data/statistic-reports/production-consumption-waste/> (Дата обращения 09.01.2024).
4. Сортировка мусора в России: нововведения, сложности и перспективы [Электронный ресурс].– URL: <https://rcycle.net/musor/razdelnyj-sbor/reforma-sortirovki-v-rossii-novovvedeniya-slozhnosti-perspektivy> (Дата обращения 09.01.2024).
5. Анализ рынка удаления и обработки твердых коммунальных отходов (мусора) в России в 2018-2022 гг., прогноз на 2023-2027 гг. – М.: ООО «БизнесСтат», 2023 [Электронный ресурс]. – URL: https://businessstat.ru/images/demo/treatment_of_solid_waste_russia_demo_businessstat.pdf (Дата обращения 09.01.2024).
6. Участники «мусорного» рынка провалили поручение Президента – сортировка в России не дотягивает до 10 % // Накануне.ru. 2023. 23 октября [Электронный ресурс].– URL: <https://www.nakanune.ru/articles/121439/> (Дата обращения 09.01.2024).

Терентьева И.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
terentieva-murom@yandex.ru*

Программа долгосрочных сбережений граждан: особенности и перспективы внедрения

С 1 января 2024 года в России реализуется программа долгосрочных сбережений граждан, разработанная Министерством финансов РФ совместно с Центральным Банком России. Это накопительно-сберегательный продукт, цель которого – стимулирование долгосрочных накоплений граждан и привлечение в экономику страны длинных инвестиций, в том числе для реализации инфраструктурных проектов.

Участие в программе долгосрочных сбережений является добровольным. Вступить в программу могут граждане России, начиная с 18 лет. Минимальный срок участия в программе составляет 15 лет. Ранее этого срока можно начать получать выплаты при достижении мужчинами 60 лет и женщинами 55 лет либо в особых жизненных ситуациях (для оплаты дорогостоящего лечения или в случае смерти кормильца). Возможны только два варианта выплат: срочные выплаты в течение не менее 10 лет или пожизненно. Если сумма ежемесячных выплат составляет менее 10% прожиточного минимума пенсионера, то сформированные накопления можно получить единовременно.

Формировать долгосрочные сбережения граждан поручено негосударственным пенсионным фондам. Для этого гражданин должен заключить договор с выбранным им фондом. Минимальная сумма взносов для участия в программе должна составлять не менее 2 тыс. рублей в год. В качестве взноса в программу долгосрочных сбережений разрешено перевести накопительную пенсию гражданина, формируемую на его счете в Социальном фонде России или в негосударственном пенсионном фонде. Негосударственные пенсионные фонды будут инвестировать полученные средства в низкорисковые финансовые активы под контролем Центрального Банка РФ.

Для стимулирования граждан к участию в программе государством предлагается софинансирование их взносов, размеры которого дифференцируются в зависимости от величины среднемесячного заработка гражданина: при зарплате до 80 тыс. руб. софинансирование составит 1 рубль на 1 рубль взносов (100%), при зарплате от 80 до 150 тыс. рублей – 1 рубль на 2 рубля взносов (50%) и при зарплате свыше 150 тыс. рублей – 1 рубль на 4 рубля взносов (25%). При этом максимальная ежегодная сумма софинансирования 36 тыс. рублей в течение только трех лет после вступления в программу (однако в законодательстве оговаривается, что период софинансирования может быть продлен). Наряду с этим, предусматривается налоговый вычет по НДФЛ по сумме взносов в программу долгосрочных сбережений. Максимальная сумма налогового вычета составляет 52 тыс. рублей в год, которая может быть получена при сумме взносов в размере 400 тыс. рублей. Также взносы граждан в программу долгосрочных сбережений будут застрахованы Агентством по страхованию вкладов на сумму 2,8 млн рублей. Немаловажной является и возможность наследования сформированных сбережений (за исключением варианта пожизненной выплаты).

Оценивая нововведения законодательства, следует отметить несколько моментов.

1. Несмотря на то, что программа долгосрочных сбережений граждан позиционируется как накопительно-сберегательный продукт, полагаем, что ее можно рассматривать как очередной этап реформирования накопительной пенсии в России, которая с 2014 года «заморожена». В пользу этого свидетельствует то, что реализовывать программу будут пенсионные фонды за исключением других участников финансового рынка. Кроме того, в качестве взносов в программу долгосрочных сбережений разрешено использовать сумму накопительной пенсии. Также характер выплат в конце реализации программы (ежемесячными платежами, а не единовременной суммой) направлен на дополнительный доход к невысокой страховой пенсии.

Как отмечают эксперты Банка России, перспективной категорией граждан, участвующих в программе, являются люди в возрасте 40-45 лет (поскольку в начале трудовой деятельности люди больше склонны потреблять, нежели чем накапливать) [1]. С учетом минимального периода накоплений выплаты будут носить характер дополнительной пенсии.

2. Для того, чтобы программа долгосрочных сбережений граждан была успешной, необходимо, чтобы обеспечивалась сохранность не только самих взносов в систему (с учетом инфляционного обесценивания), но и формировался определенный инвестиционный доход. В условиях высокой инфляции (более 4-4,5% [2]) невозможно обеспечить сохранность самих взносов, не говоря уже о получении инвестиционного дохода. В России инфляция составила в 2022 году – 11,94%, в 2023 году – оценивается выше 7,5%, правда на 2024-2026 прогнозируется на уровне 4-4,5% [3]. Кроме того, пенсионные фонды, управляющие сбережениями граждан, должны обеспечивать доходность, более привлекательную, нежели доходность по альтернативным вариантам вложений, в том числе краткосрочным (депозиты, индивидуальные инвестиционные счета и т.п.), поскольку участие в программе является добровольным. Софинансирование со стороны государства, а также налоговый вычет по НДФЛ являются привлекательными стимулами вступления в программу, однако вкладываться сбережения граждан будут в достаточно консервативные инструменты, которые не предполагают высокой доходности.

3. Еще одним важным условием успешности реализации программы является рост доходов населения. По данным статистики у половины населения России размер среднемесячной начисленной заработной платы не превышает 50 тыс. рублей, при этом у 27% населения – не превышает 35 тыс. рублей (и это без учета данных по ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областям) [4]. В такой ситуации даже софинансирование со стороны государства (тем более только на три года) не сделает участие в программе массовым. То есть она ориентирована на обеспеченные слои населения, у которых есть возможность откладывать средства. По оценкам Минфина 2 млн чел примут участие в программе в скором времени после ее запуска, потенциальное же число участников – более 30 млн человек. Отсюда следует, что значительная часть населения с низкими доходами не сможет формировать дополнительную пенсию плюс к страховой.

4. По нашему мнению, реализацию программы долгосрочных сбережений граждан необходимо было осуществлять на уровне Социального фонда России, а не негосударственных пенсионных фондов. Во-первых, государственная управляющая компания (ВЭБ РФ), с которой работает Социальный фонд России, показывает более высокую доходность пенсионных накоплений, нежели чем негосударственные пенсионные фонды. Так, за все периоды накоплений, начиная с 2004 года (с 2004 по 2022, с 2005 по 2022 и т.д.), накопленная начисленная доходность негосударственных пенсионных фондов не смогла превысить накопленную инфляцию за те же периоды. В то же время накопленная начисленная доходность, демонстрируемая ВЭБ по расширенному портфелю, превысила накопленную инфляцию в периоды накоплений с 2009, с 2010 ... с 2019 по 2022 гг.; а по портфелю государственных ценных бумаг – с 2010, с 2011 ... с 2019 по 2022 гг. и была самой максимальной среди всех пенсионных инвесторов. Во-вторых, надежность Социального фонда России несопоставимо выше частных пенсионных фондов. В случае банкротства негосударственного пенсионного фонда Агентством по страхованию вкладов будет возмещена сумма 2,8 млн рублей для восполнения только суммы вносимых взносов в программу (примерно до 14 тыс. рублей ежемесячных взносов), но не инвестиционного дохода, а также инфляционного обесценивания взносов. В-третьих, формируя сбережения в негосударственном пенсионном фонде, участник программы не может управлять этими средствами, менять инвестиционную стратегию. Максимум, что он может – это перевести свои сбережения в другой частный пенсионный фонд, но не ранее, чем через пять лет без потери инвестиционного дохода. В Социальном фонде России управление долгосрочными сбережениями граждан могло бы быть построено на тех же принципах, что и управление накопительной пенсией: участник программы мог бы иметь возможность ежегодно менять управляющую компанию (ВЭБ/ЧУК) и/или инвестиционный портфель без потери инвестиционного дохода. В-четвертых, долгосрочные сбережения граждан должны быть трансформированы в источник финансирования долгосрочных инвестиций, потребность в которых в экономике России очень высока. Известно, что ВЭБ РФ, являясь, государственной

корпорацией развития, активно инвестирует средства пенсионных накоплений в реальный сектор экономики и масштабные инфраструктурные проекты в транспортной отрасли (строительство мостов, дорог, портов, аэропортов), нефтегазовой отрасли, электроэнергетике, городской экономике и жилищной сфере. Поэтому логично было бы возложить реализацию программы долгосрочных сбережений граждан именно на ВЭБ РФ, основной задачей которого является содействие долгосрочному экономическому развитию России, укреплению технологического потенциала и повышению качества жизни людей.

Литература

1. Максимова Е. Программа долгосрочных сбережений: путь к обеспеченной старости или отъем денег? / Новые известия [Электронный ресурс]. – URL: <https://newizv.ru/news/2023-05-06/programma-dolgosrochnyh-sberezheniy-put-k-obespechennoy-starosti-ili-ot-em-deneg-406586>
2. Абрамов А., Радыгин А., Чернова М., Акшенцева К. Эффективность управления пенсионными накоплениями: теоретические подходы и эмпирический анализ // Вопросы экономики. 2015. № 7. С. 36.
3. Письмо Министерства экономического развития РФ от 28 сентября 2023 г. №35312-ПК/Д03и «О применении показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации в целях ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу» / СПС «Гарант» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/407659714/>
4. Распределение численности работников организаций (без субъектов малого предпринимательства) по размерам начисленной заработной платы / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: https://rosstat.gov.ru/labour_costs

Федина В.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
fedina60@mail.ru*

Учет и обновление основных средств в современных условиях

Бухгалтерский учет основных средств осуществляется в соответствии с федеральным стандартом бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства». В данном документе рассматриваются вопросы оценки, правила и методы начисления амортизации, отражение основных средств в бухгалтерской финансовой отчетности.

Стоимостной критерий отнесения объектов к основным средствам с 2022 года организация устанавливает самостоятельно и прописывает это значение в учетной политике. Одни предприятия оставили стоимостной критерий на уровне – 40 000 руб., а другие установили – 100 000 руб., как в налоговом учете.

Амортизацию по основным средствам можно начислять с даты признания объекта в бухгалтерском учете, но по решению организации начислять амортизацию можно с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию. Прекращать начислять амортизацию по выбывающим основным средствам, независимо от причин, можно с даты снятия объекта с бухгалтерского учета или по решению организации с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия. Амортизация не начисляется на инвестиционную недвижимость, которая оценивается по переоцененной стоимости и по основным средствам, которые не меняют потребительские свойства (земля, объекты природопользования, музейные предметы и коллекции).

Основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости и учитываются на счете 01 «Основные средства». Начисление и списание амортизации ведется на счете 02 «Амортизация основных средств». Списание основных средств, выбывающих по различным причинам, осуществляется на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Методов начисления амортизации стало три: линейный, метод уменьшаемого остатка и пропорционально объему произведенной продукции.

В бухгалтерском балансе основные средства отражаются в первом разделе «Внеоборотные активы» по строке 1150 по балансовой (остаточной) стоимости. Если предприятия ведут оценку основных средств по первоначальной стоимости, то стоимость и сумма амортизации не изменятся. Для определения этой стоимости нужно из остатка на счете 01 вычесть остаток на счете 02. Если же предприятия оценивают основные средства по переоцененной стоимости, то их стоимость регулярно переоценивается таким образом, чтобы она была равна или не отличалась существенно от их справедливой стоимости. В этом случае справедливая стоимость определяется в порядке, предусмотренным Международным стандартом финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». Справедливая стоимость — это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки. Как правило, переоценка проводится не чаще одного раза в год. Такую переоценку проводят на конец соответствующего отчетного года.

Источниками обновления и приобретения основных средств являются собственные средства (прибыль и накопленная амортизация) и заемные средства (кредиты и займы). Учет кредитов осуществляется на счетах бухгалтерского учета: 66 «Расходы по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расходы по долгосрочным кредитам и займам». Сумма основного долга по кредиту и суммы начисленных процентов по кредиту учитываются на разных субсчетах. Следует отметить, что в соответствии с ПБУ 15/2008 «Расходы по кредитам и займам», сумма начисленных процентов по кредиту на момент строительства или возведения инвестиционного актива учитывается на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» и формирует первоначальную стоимость основных средств. Как только объект сдан в эксплуатацию,

начисленные проценты за кредит, со следующего месяца будут учитываться в составе прочих расходов на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

В налоговом учете, начисленные проценты за кредит, не включаются в стоимость инвестиционного актива и учитываются в составе внереализационных расходов.

Сумма начисленной амортизации по основным средствам учитывается обособленно на счете 02 «Амортизация основных средств» в корреспонденции со счетами по учету затрат: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы». Амортизация является элементом затрат и участвует в формировании выручки продаж. Денежные средства от реализации продукции поступают на расчетный счет организации. С расчетного счета осуществляются перечисления поставщикам, бюджету и внебюджетным фондам, персоналу, банкам и другие. На этом этапе осуществить контроль за средствами, накопленными в виде амортизационных отчислений, очень сложно. В условиях модернизации экономики, обновления основных средств, необходимо обособленно учитывать амортизационные отчисления, поступающие в составе выручки на расчетный счет организации.

Литература

1. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н "Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 "Основные средства" и ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения".

2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению".

3. "Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н).

Л.И. Шулятьева

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
econom@mivlgu.ru*

Модель принятия решения о целесообразности извлечения запасов угля при подземной разработке месторождений

В последние годы проблеме эффективности эксплуатации месторождений полезных ископаемых государство вынуждено уделять большое внимание. Их исчерпаемость требует принятия таких проектно-технологических решений, которые обеспечат максимальное извлечение. Рост потребности в углях, пригодных для коксования, требует увеличения их добычи, а, вследствие удорожания капитальных вложений и роста текущих затрат встаёт вопрос о создании предпосылок для их снижения. В процессе эксплуатации угольных месторождений со сложными условиями залегания недропользователи предпочитают списать часть запасов, обосновывая это экономической нецелесообразностью. Задача государства состоит в том, чтобы, обеспечить интересы общества, с одной стороны, и недропользователя, с другой, то есть принять такое решение, при котором последнему было бы не выгодно списывать запасы, в том числе отнесённые ранее к промышленным.

Согласно данным (Энергетическая стратегия России на период до 2035 г. Проект? 2020) объём запасов коксующихся углей составляет 85859 млн.т, антрацита – 17441 млн.т. Балансовые запасы угля составляют 238 млрд.тонн, в том числе коксующихся – 49473 млн.т, антрацита 8985 млн.т, из них запасы категории А+В+С₁: коксующихся углей – 40455, антрацита 6755 млн.т, категории С₂ – 9018 и 2230 млн.т соответственно. Прогнозные ресурсы коксующихся углей составляют 36386 млн.т, антрацита – 8456 млн.т. Максимальный индекс роста объёма добычи подземным способом увеличится по сравнению с 2020 г. до 1,45 в 2035 г. Среднегодовая потребность в коксующихся углях на внутреннем рынке составит 40 млн.т. Потребность на внешнем рынке в течение 2023-2035 гг. будет расти среднегодовыми темпами 1,7% и достигнет в 2035 г. 424 млн. т.

В зависимости от целей оценки запасов рассмотрены такие её виды как геолого-экономическая, кадастровая, технико-экономическая.

Для подсчёта запасов и обоснования отнесения их к балансовым, то есть пригодным к выемке по горно-геологическим условиям и экономической целесообразности, разработаны методики геолого-экономической их оценки. Исследованиями установлены недостатки этих методик, которые состоят в том, что она основана на фактических данных о затратах на эксплуатацию месторождений. Это не позволяет оценить влияние изменяющихся условий ведения горных работ (горно-геологических, горно-технологических) на изменение этих затрат.

В большинстве угледобывающих стран разрешение на эксплуатацию месторождений полезных ископаемых предоставляет государство недропользователю на правах аренды или лицензии. В США такое право получают у собственника участка, выплачивая ему роялти. В нашей стране, согласно Российскому законодательству, собственником недр является государство, которое призвано защищать интересы Российского народа. В зарубежных странах широко используется кадастровая оценка месторождений, в основу которой положена количественная и стоимостная оценка запасов. Недостаток её в том, что она основана на оценке имущественного комплекса в целом и не учитывает особенности горно-геологических условий и технологических решений, применимых в пределах данного месторождения. Вследствие того, что в большинстве угледобывающих стран недра являются объектом рыночных отношений, такая оценка отвечает экономическим интересам недропользователей.

Приказом Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации [2] утверждён «Порядок составления и ведения государственного кадастра месторождений и проявлений полезных ископаемых». Его цель состоит в содействии разработке программ различного уровня по комплексному освоению и использованию запасов месторождений.

Однако он не содержит стоимостных оценок. Это приводит к тому, что потенциальные недропользователи не владеют информацией об экономической целесообразности обработки запасов. Дополнение кадастра стоимостными оценками позволит не только сделать более прозрачной информацию о состоянии запасов, их качестве и выгодополучении в случае эксплуатации, но и будет способствовать созданию информационной базы как для недропользователей, в том числе потенциальных, так и для государственных органов, способствовать развитию рыночных отношений.

Технико-экономическая оценка запасов проводимая, как правило, в целях обоснования технико-технологических решений, применимых в процессе эксплуатации месторождения, целесообразности вовлечения в обработку запасов месторождения действующих шахт, затрагивает интересы как недропользователя, так и инвестора. Методика оценки основана на рекомендациях, изложенных в ТЭО кондиций, а также в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов.

Недостатком всех этих методик оценки является то, что их использование даёт разные оценочные характеристики. Кроме того, так как разработка любого месторождения имеет начало и конец его эксплуатации. В связи с этим недропользователю важно иметь оценку его целиком от проектирования до ликвидации. Это даёт возможность оценить затраты на весь этот период. В настоящее время по истечении срока эксплуатации владельцы угледобывающих предприятий, чтобы не нести затраты по ликвидации, используют процедуру банкротства, в этом случае бремя реализации ликвидационных процедур (а ни весьма значительны) ложится на государство.

Предлагаемый комплексный подход к оценке месторождения от момента его проектирования до момента закрытия позволяет недропользователю принять решение о целесообразности его эксплуатации, а государству обосновать стоимость лицензии, выдаваемой недропользователю. В случае, когда ликвидационные работы в конце эксплуатации месторождения проводит владелец лицензионных прав, государство компенсирует эти затраты полностью или частично, что должно быть установлено в лицензионном соглашении об условиях пользования недрами между недропользователем и федеральными органами, выдающими разрешительные документы.

Предложен системный подход обоснования целесообразности вовлечения запасов в обработку позволяет сделать сопоставимыми результаты расчёта и оценки эффективности их эксплуатации для целей ТЭО кондиций, ТЭО инвестиционного проекта, обоснования кадастровой стоимости запасов, определения ущерба со стороны государства от потерь запасов вследствие исключения их из георесурсного потенциала страны.

Предлагаемый подход к оценке позволяет:

- дать оценку запасов в пределах месторождения, горного отвода действующей шахты или её локального участка и провести их категорирование;
- использовать разработанные предложения для кадастровой оценки запасов;
- определить ущерб от потерь угля в недрах и принять соответствующие решения;
- обосновать стартовую сумму платежа при рассмотрении заявки потенциального недропользователя;
- владельцу лицензии на право пользования недрами выбирать наиболее рациональный вариант финансирования реализации проекта.

Литература

1. Приказ Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 25 октября 2021 года №782 «Об установлении формы лицензии на пользование недрами и порядка оформления, государственной регистрации и выдачи лицензий на пользование недрами».

2. Приказ Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 20 мая 2021 г. №350 «Порядок составления и ведения государственного кадастра месторождений и проявлений полезных ископаемых».