

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



18 2020
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 18 (308) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, кандидат архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Алан Тьюринг* (персонаж фильма «Игра в имитацию», роль которого сыграл актер Бенедикт Камбербэтч), английский математик, логик, криптограф, оказавший существенное влияние на развитие информатики.

«Игра в имитацию» (англ. *The Imitation Game*) — историческая драма о криптографе военного времени Алане Тьюринге, который взломал код немецкой шифровальной машины «Энигма» во время Второй мировой войны и позже был привлечен к уголовной ответственности по обвинениям в совершении «грубой непристойности» в соответствии с «поправкой Лабушера». Это первая англоязычная работа норвежского режиссера Мортена Тильдума по сценарию Грэма Мура, основанная на биографической книге «Алан Тьюринг: Энигма» Эндрю Ходжеса.

Несколько интересных фактов о создании фильма:

— Машина для дешифровки «Энигмы», показанная в фильме, была сделана по копии оригинальной машины, построенной Тьюрингом и ныне расположенной в музее в Блетчли-Парк. Художник-постановщик Мария Джуркович, однако, призналась, что эта машина специально была сделана больших размеров, чем на самом деле, и с более открытыми внутренними механизмами, чтобы она эффективнее смотрелась в фильме.

— К выходу фильма в США газета *The New York Times* напечатала оригинальный кроссворд, который *The Daily Telegraph* использовала в 1942 году для набора дешифровщиков для работы в Блетчли-Парк в период Второй мировой войны. Решившие этот кроссворд могли отправить в редакцию газеты свои результаты, чтобы получить шанс выиграть поездку в Лондон на двоих и экскурсию по знаменитому особняку Блетчли-Парк.

— Алекс Лоутер, который сыграл молодого Тьюринга, и Бенедикт Камбербэтч — оба носили в фильме зубные протезы, которые являлись точной копией оригинальных вставных зубов Алана Тьюринга.

— В фильме Алан Тьюринг бегаёт в различных сценах, однако при этом не упоминается, что он действительно активно занимался бегом, выступал на соревнованиях и показывал результаты мирового уровня.

— Журнал *Time* поместил Бенедикта Камбербэтча с его ролью Алана Тьюринга на первое место в списке «Лучшая актерская игра» за 2014 год.

— С персонажа Марка Стронга, Стюарта Мензиса, был списан босс Джеймса Бонда — «М».

— Грэм Мур хотел написать сценарий к фильму об Алане Тьюринге с 14 лет, когда он стал помешанным на информатике.

— Первоначально на главную роль в фильме рассматривали кандидатуру Леонардо ДиКаприо, а к разработке проекта привлекались различные режиссеры, в том числе Рон Ховард и Дж. Блэйксон.

— Костюм с синей полоской, который носит Марк Стронг на протяжении всего фильма, является подлинным костюмом из 1940-х. Он был выбран специально, чтобы выделить его персонаж среди подчиненных и придать ему вид босса мафии.

— 10 ноября 2014 года воссозданная кинематографистами электронно-механическая машина для расшифровки кода «Энигмы» была отправлена на выставку в Блетчли-Парк в Великобритании. Также на этой выставке представлена одежда, которую носили актеры, и использованный при создании фильма реквизит.

— Племянница Тьюринга, Ина Пейн, согласилась с тем, что Бенедикт Камбербэтч очень хорошо подошел на роль Алана Тьюринга, но при этом была не согласна с выбором Киры Найтли на роль Джоан Кларк, заявив, что реальная Джоан была «довольно простой».

— Настоящее название электронно-механической машины для расшифровки кода «Энигмы» — *Bombe*.

— Кое-кто утверждает, что Бенедикт Камбербэтч и Алан Тьюринг на самом деле являются дальними родственниками. Однако сам актер никак эти слухи не подтверждает: «Если углубиться в прошлое, то окажется, что Англия — маленькая деревня, в которой все друг друга знают. Могу только сказать, что таким родством я бы гордился».

— Картина была удостоена крайне высоких оценок мировой кинопрессы. Национальный совет кинокритиков США и Американский институт киноискусства включили «Игру в имитацию» в топ-10 фильмов 2014 года, а сценарист Грэм Мур стал лауреатом премии «Оскар» в номинации «Лучший адаптированный сценарий».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Агеев А. И.

Тенденции развития музыкального российского медиарынка83

Алиев С. Г., Алиева Д. А.

Анализ интуитивного метода прогнозирования85

Артемьева А. Д.

Мероприятия в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства для развития инновационной деятельности в Российской Федерации86

Артемьева А. Д.

Сущность программы поддержки малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития и оценка ее влияния на развитие инноваций в Российской Федерации87

Ворожищева В. Е., Культин Н. Б.

Компетентностный подход к формированию команды инновационного проекта89

Галанина А. С.

Основные тенденции развития отечественного фондового рынка91

Екимкина А. И.

Методы определения стоимости деловой репутации компании93

Ермошина А. А., Корлыханова К. И., Насретдинова И. А.

Обеспечение безопасности и национальных интересов России в мировой энергетической системе. Доктрина энергетической безопасности Российской Федерации 2019 года95

Кириллов П. А., Сизоненко Н. Н.

Молодежная безработица как угроза социально-экономической стабильности государства97

Клейменов Д. С., Ноздрачев Н. С.

Роль финансовой безопасности личности в жизни человека 101

Князева Е. В.

Федеральное казначейство в финансовой системе России 103

Козлов Г. Т., Рощина О. Е.

Налог на дополнительный доход как механизм совершенствования налогообложения 104

Козлов Г. Т., Рощина О. Е.

Налог на дополнительный доход как следующий этап эволюции налоговой политики в нефтегазовом секторе 106

Кривонос И. Н., Салаева Е. А.

Характеристика модели организации школьного питания при централизации производственных процессов с применением технологии Cook and Chill 108

Лопатина Е. Н., Шпак Е. В., Полякова Т. В.

Риски в деятельности предприятия: методы оценки и пути снижения 111

Максимова М. М.

Особенности франчайзинга в хостелах в гостиничном бизнесе Казахстана 112

Машкович О. В.

Борьба за гостя в ресторанном бизнесе в период режима самоизоляции 113

Миннибаева Н. Н., Сулюкманова А. И.

Финансовый контроль в РФ и Оренбургской области: анализ и пути совершенствования... 115

Mirzaev S. B., Saidov D. A.

COVID-19: Effects on inflation 117

Мусина О. В., Боярова Н. В.

Выбор оптимального метода расчета налоговой нагрузки при планировании налогового бремени хозяйствующего субъекта в рамках действующего законодательства РФ 119

Петер Е. А.

Теоретические аспекты определения налоговой нагрузки 128

Рейшахрит Е. И., Боднарь И. Н.

Особенности управления инвестиционной деятельностью нефтегазовых компаний на разных стадиях разработки месторождения ... 130

Романцова О. Н.

Персонал как главный ресурс любой организации 135

Сазонова И. В., Пушкарева А. С., Юскаева А. Р. Возможность получения инвестиционного налогового кредита на примере ПАО «Камчатскэнерго»..... 138	Стрельцова К. А. Механизмы координации участников инновационного процесса в Российской Федерации 146
Сайдахметова М. Т. Ресурсный потенциал туристского кластера Акмолинской области Казахстана..... 140	Терентьева Т. А. Профессиональное выгорание сотрудников в современных организациях..... 147
Стадник Ю. С. Организация бизнес-процессов в банковском секторе..... 141	Терешенкова А. А. Механизм банковского проектного финансирования в Российской Федерации 150
Стрельцова К. А. Кластерная политика как эффективный механизм инновационного регионального развития 144	Токанова В. А. Особенности аудита дебиторской и кредиторской задолженности 151
	Тун Ин Русско-китайское высшее образование в контексте «Один пояс и одна дорога»..... 154

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Тенденции развития музыкального российского медиарынка

Агеев Андрей Игоревич, студент магистратуры
Московский гуманитарный университет

В данной статье рассматриваются аспекты формирования и этапы развития музыкальной индустрии в России. Приведены различные мнения организаций по прогнозированию тенденций роста аудитории музыкальных сервисов.

Ключевые слова: медиа, музыкальная индустрия, стриминг, подписка.

Музыкальная индустрия является частью экономической и общественной жизни России. Она представляет собой широкий спектр услуг, охватывающих рынок развлечений за счет создания и продажи музыкальных произведений. Люди слушают музыку повсюду: на улице, в транспорте, на работе, дома. Музыка используется в качестве фонового сопровождения на выставках, спортивных мероприятиях, она звучит в торговых центрах, ресторанах, парках и в других различных местах массового скопления людей. Таким образом, музыка становится неотъемлемой частью повседневной жизни человека. Музыкальная индустрия продолжает сохранять тенденцию высокого спроса на рынке, поэтому крупные корпорации обеспечивают музыкальный рынок продукцией разнообразных музыкальных жанров, стилей и направлений.

Рассмотрим ключевые даты в истории развития музыкальной индустрии в России:

1924 — Создание первой государственной общественной широкоэмитальной радиостанции «Радио-1».

1951 — Выпуск первой граммпластинки композиций П. И. Чайковского.

1969 — Продажа первого магнитофона под компакт-кассету «Десна».

1978 — Первый проведенный в России концерт западной группы «Boney M».

1996 — Начало вещания российского музыкального телеканала «Муз ТВ».

1999 — Появление первых CD-MP3-плееров на российском рынке.

2007 — Выход на медиа-рынок русскоязычной версии портала «Youtube»

2010 — Запуск стримингового музыкального сервиса «Яндекс. Музыка».

Медиауслуги являются достаточно новым видом маркетингового и экономического товара в нашей стране, однако такие виды услуг с успехом утвердились на экономической арене страны. Отечественные компании создали уникальные сервисы на примерах зарубежных наработок. Стоит учесть, что в российском медиа-пространстве не существует государственной статистики по анализу авторов и правообладателей музыкального контента. Из некоммерческих организаций по управлению авторскими правами выступает «Российское авторское общество», в которой зарегистрировано более 22 000 правообладателей музыкального контента [1].

Информационное агентство «ИнтерМедиа» в «Российском музыкальном ежегоднике» хранит данные о 3 000 тысяч исполнителей, композиторов, технического персонала. В списке учтено 14 000 государственных учреждений, включающих концертные арены, театры, клубы, записывающие студии и лейблы. В состав ежегодника также входят музыкальные радиостанции («Авто-радио», «Русское радио», «Европа Плюс», радио «Максимум», «Наше радио», «Ретро FM», «Шансон», DFM, радио «Монте Карло» и др.), музыкальных телеканалы («Муз ТВ», RU.TV, Bridge TV, Europa Plus TV, MTV, Music Box, VH1, «Ля Минор», «Музыка Первого», TNT Music) и стриминговые сервисы (Apple Music, Deezer, Zvooq, YouTube Music, «Яндекс.Музыка» и др.).

«J'son & Partners Consulting» — ведущая международная консалтинговая компания, специализирующаяся на рынках телекоммуникаций, медиа, ИТ и инновационных технологий в России. В докладе о тенденциях российского музыкального рынка компания прогнозирует, что выручка музыкальных стриминговых компаний может достигнуть 18,6 млрд рублей. По итогам 2018 года компания рассчитала выручку сервисов, которая составила 4,7 млрд рублей. Аналитики компании предсказывают дальнейший потенциал роста стриминговых сервисов

в России до 2021 года. Расчеты говорят о статистике, что в ближайшие 3 года медиа рынок вырастет в 4 раза, до 18,6 млрд рублей, со среднегодовым темпом роста на уровне 58% [2]. Консалтинговая организация выделила в своем отчете основных игроков рынка музыкальной индустрии, среди которых:

1. Отечественные (локальные): «Яндекс.Музыка», Boom (принадлежащий компании Mail.ru Group), «Звук», «МТС Музыка» и «Билайн Музыка».

2. Глобальные: Apple Music, Deezer, YouTube Music

Российский медиа-рынок продолжает ожидать музыкальный сервис Spotify, который был запущен в Швеции. Предполагается, что новый для отечественного рынка сервис составит достойную конкуренцию уже существующим на рынке платформам. А для российских авторов, исполнителей и композиторов появится дополнительный выход целевую аудиторию с сопутствующим увеличением их доходов. Вероятная стоимость подписки (по данным Forbes) составит 169 рублей в месяц (как у «Яндекс.Музыки» и Apple Music).

За счет большого количества населения страны, Российская Федерация является мировым лидером по доле слушателей музыки через стриминговые (или потоковые) сервисы. По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) в нашей стране в категорию «молодежь» (14–30 лет — потенциальная аудитория стриминговых сервисов) по данным 2017 года, в России проживают 29,4 млн молодых людей [3]. Большинство таких граждан за прошедшие 10 лет сформировали новый востребованный рынок, включающий музыку, который почти полностью вытеснил продажи офлайн. По аналитическим подсчетам агентством Statista в 2018 году объем рынка цифровой музыки в России оценивался в \$166 млн из которых \$137,5 млн — стриминг. По итогам 2023 года аналитики агентства предполагают рост до \$182 млн из которых \$153,6 млн придется на стриминг. «Statista» рассчитала средний доход на пользователя (ARPU) в \$7,44 и спрогнозировала рост за до 12,5 млн пользователей, стриминга с 18,4 млн до 21,8 млн человек». В рисунке 1 приводятся исходные данные расчетов [4].

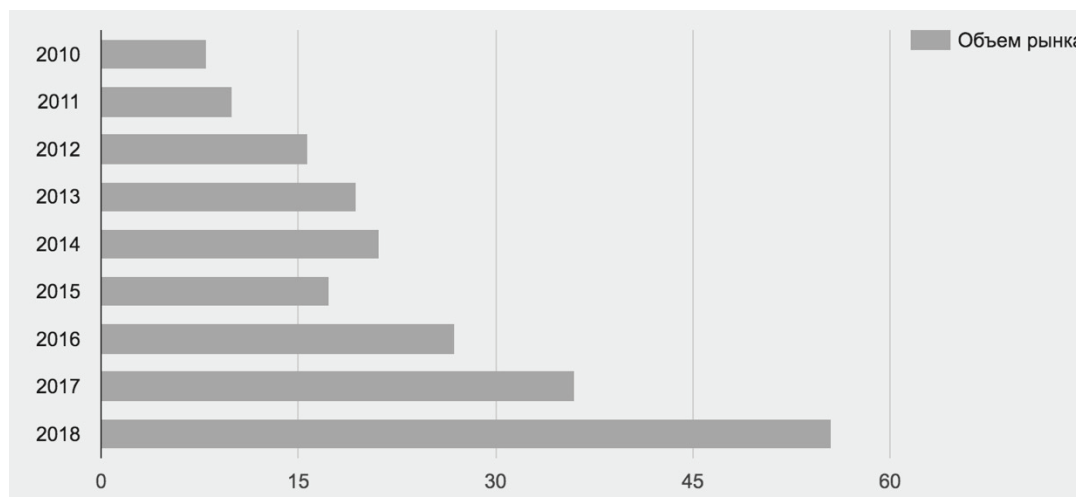


Рис. 1. График продажи цифровой музыки в России, млн \$

Музыкальная индустрия в России, несмотря на свое отставание от зарубежного опыта, занимает большую нишу на мировой арене. Аналитические агентства (по данным 2018 и 2019 годов) предполагают двукратный рост аудитории музыкальных сервисов. Еще рано рассуждать о росте или возможном упадке музыкальной аудитории в условиях всеобщей пандемии и последующей изоляции по данной теме, так как нет общей статистической и экономической картины. Известно одно, музыка необходимо

человеку, а значит рынок между потребителем и производителем всегда будет существовать. Музыкальная индустрия продолжает трансформироваться на российском медиа рынке, переходить из классического формата покупки музыки на физических носителях в «облачные», стриминговые, получаемые через сеть-Интернет. Рынок сохраняет тенденцию высокого спроса, поэтому крупные корпорации (как отечественные, так и зарубежные) продолжают успешно конкурировать в сфере музыкальных сервисов.

Литература:

1. Снежинская, М.Г. Музыкальная индустрия как социокультурный феномен: дис. ... докт. социол. наук/ М.С. Снежинская.— Москва, 2019.— 201 с.
2. Алексеев, В. Музыкальная страна. Рынку стриминговых сервисов в России предсказали четырехкратный рост — URL: https://www.dp.ru/a/2019/05/17/Muzikalnaja_strana__Rinku (дата обращения: 28.04.2020).
3. Распределение населения по возрастным группам (от 30.08. 2019) — Федеральная служба государственной статистики (Росстат) — URL: [https://www.gks.ru/storage/mediabank/demo14\(1\).xls](https://www.gks.ru/storage/mediabank/demo14(1).xls) (дата обращения: 28.04.2020).
4. Верник, А. Г. Социальная сеть Youtube как площадка для продвижения и монетизации контента мировых телеканалов: дис. ... докт. филол. наук/ А. Г. Верник.— Челябинск, 2015.— 177 с.

Анализ интуитивного метода прогнозирования

Алиев Сергей Гансович, студент магистратуры;

Алиева Дарья Александровна, студент магистратуры

Научный руководитель: Шилова Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор
Тюменский индустриальный университет

Ключевые слова: интуитивный метод; методы прогнозирования; метод; эксперт; промышленное предприятие.

В условиях нынешних рыночных отношений большинству предприятий и организаций различных отраслей промышленности приходится выбирать сферы деятельности и пути своего дальнейшего развития. Ориентируясь на интересы и требования потребителей, на конкуренцию рынка и изменения в политике государства, предприятия пытаются разрабатывать стратегии своего развития, рассчитанные как на долгосрочную, так и ближайшую перспективы. Ясно, что чем точнее будут определены будущие результаты развития, намечены цели, разработаны механизмы и способы их достижения, тем точнее осуществляется текущее руководство, тем эффективнее решаются проблемы. Поэтому на промышленных предприятиях при разработке стратегических и текущих планов и возрастает необходимость практического овладения методами определения перспектив своего развития, то есть методами экономического прогнозирования.

Прогнозирование — это предвидение (предсказание), которое предполагает состояние или описание возможных, или желательных аспектов, состояний, решений, проблем будущего.

Существует множество методов прогнозирования для достижения поставленной задачи, но хотелось бы остановиться и разобрать «интуитивный», или же «эвристический», поскольку суть этого метода заключается в построении осмысленной процедуры интуитивно-логического анализа [1]. Метод интуитивного прогнозирования удобно применять, когда объект прогнозирования слишком прост, либо настолько сложен, что учесть множество факторов аналитическим способом практически невозможно. Интуитивный метод также позволяет получить прогноз состояния объекта на будущее в независимости от наличия информации о его прошлом. Основной базой начальной информации является человек, то есть эксперт.

Неполная информация об объекте, который подлежит исследованию, множество вариантов решения, нецелесообразность формализованного представления причинно-следственных связей — именно эти условия раскрывают важное значение интуитивного в области прогнозирования.

При использовании данного метода прогнозирования, существует типовые этапы разработки и решения задач [4]:

- организация процедуры экспертного опроса;
- создание группы экспертов;
- проведение экспертного опроса;
- переработка результатов опроса;
- выявление оптимального варианта.

Для наилучшего решения проблемы, важно провести анализ экспертами с количественной оценкой, суждением и обработкой полученных результатов. Окончательное мнение экспертов является решением проблемы.

Процедура прогнозирования состоит из 4 основных групп:

1. Руководитель группы;
2. Организационная группа;
3. Эксперты;
4. Группа обработки данных.

Руководитель группы, это квалифицированный специалист в области планирования и прогнозирования, ориентирующийся в первую очередь проблемной области. Разрабатывает план опроса и руководит «организационной группой». Организационная группа состоит из 2–3 специалистов. Они разрабатывают вопросы экспертам и анализируют данные после «группы обработки данных».

Эксперты состоят из 20–100 специалистов и занимаются вынесением идей и предложений по решению проблемы, оценивают сроки выполнения событий. Группа обработки данных занимается обработкой результатов с помощью ЭВМ, полученных от экспертов.

В зависимости от сложности задачи, количество участников может достигать до 150 человек. В свою очередь интуитивный метод прогнозирования делится на метод индивидуальный экспертных оценок и метод коллективных экспертных оценок.

Метод индивидуальных экспертных оценок заключается в проведении интервью, аналитическом мышлении и написании сценария [2].

Интервью — установление контакта эксперта с собеседником, в формате «вопрос-ответ», после чего собеседник ставит перед экспертом вопросы благодаря которым эксперт дает заключения по каждому вопросу. Успех экспертной оценки зависит от способности эксперта давать быстрые, существенные и верные выводы.

Аналитический метод — длительная самостоятельная работа эксперта над анализируемым объектом, выводы, суждения эксперт регистрирует в докладной записке.

Написание сценариев — определение основной цели развития объекта прогноза, его удобно применять, как на микроуровне, так и на макроуровне. Метод сценариев — один из основных способов прогнозирования, результаты которого зависят от интеллекта, осведомленности и уровня знаний.

К преимуществам интуитивного метода прогнозирования относятся [3]:

- Не требуют сбора статических данных;
- Легко реализуемы;
- Применимы для прогнозирования трудно-формализуемых процессов;
- Доступность.

К недостаткам данного метода можно отнести:

- Ненадежность прогноза;
- Сложность создания группы экспертов;
- Сложность обработки;
- Высокая стоимость.

Таким образом, необходимо сконцентрировать внимание на том, что перед современными промышленными предприятиями

встает задача быстрой и безошибочной обработки данных. С возрастанием объема информации, возрастает скорость изменения, а значит ее устаревание, поэтому промышленным предприятиям необходимо оперативно улучшать методы обработки информации. Применение метода интуитивного прогнозирования дает современным промышленным предприятиям преимущество в гибкости и оперативности принятия управленческих решений.

Литература:

1. Интуитивные методы прогнозирования [Электронный ресурс]: https://studme.org/91185/investirovanie/intuitivnye_metody_prognozirovaniya
2. Интуитивные методы прогнозирования, их особенности, преимущества и недостатки [Электронный ресурс]: <https://vuni-vere.ru/work46488>
3. Макроэкономическое планирование и прогнозирование/ И. М. Лебедева, А. Ю. Федорова// Санкт-Петербург 2016
4. Методы прогнозирования [Электронный ресурс]: https://studopedia.ru/3_29494_intuitivnie-metodi-prognozirovaniya.html

Мероприятия в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства для развития инновационной деятельности в Российской Федерации

Артемьева Анна Денисовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье содержится актуальная информация о государственной поддержке инновационной деятельности на современном этапе развития экономики России, раскрывается сущность и мероприятия в рамках поддержки МСП для развития инноваций в Российской Федерации.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инновация, инновационная деятельность, государственная поддержка.

Развитие малых и средних предприятий становится одним из приоритетов экономической реформы и модернизации. Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего бизнеса в России», раздел 22, относится к поддержке малого и среднего бизнеса в сфере инноваций в промышленном производстве [1, с. 28]. Выделяется разработка инновационных мер, направленных на повышение конкурентоспособности производства.

Основная часть инновационных мероприятий малого бизнеса сосредоточено на машиностроении и металлообработке, химической, текстильной, пищевой и деревообрабатывающей промышленности. Приоритетным направлением инновационной деятельности для малых и средних предприятий является приобретение современной техники и оборудования.

Ряд мер, которые устраняют барьеры для эффективного и динамичного развития стартапов малого и среднего предпринимательства, должен охватывать ключевые области и аспекты деятельности [2, с. 89]:

- предприниматели и предприятия участвующие в развитии национальной экономики должны иметь целевую поддержку;
- исключение бюрократических ограничений и поддержание разработки результативной налоговой политики;

- экономическая и правовая среда должна сопровождать развитие предпринимательства в инновационной деятельности;
- развитие малых и средних предприятий требует высокой степени профессионализма, квалификации работников и их активного участия в производственном процессе;

- приоритетное направление отдается инновациям, при создании и реализации предприятий.

Развитие инновационных малых и средних предприятий сильно зависят от очевидных и постоянных действий государственных и муниципальных политиков и предпринимателей, эти действия направлены на стимулирование производства [4, с. 142].

Государственное и муниципальное регулирование и поддержка инновационной и продуктивной компании должны быть системными, комплексными. Становление и рост только что созданных малых предприятий будет во многом отталкиваться от создания выгодных обстоятельств для выхода на рынок, где органы власти проводят защитную политику в отношении продукции, товаров и услуг, производимых местными предпринимателями.

Поддержка инновационной деятельности со стороны государства — это необходимость, которая объединяет в себе мероприятия по внедрению необходимых юридических, экономических и организационных условий, стимулированию

инновационной деятельности физических и юридических лиц. Осуществляется такая поддержка не только органами государственной власти РФ, но и на уровне субъектов государственной власти РФ.

Государственная поддержка может осуществляться в следующих формах [3, с. 44]:

- при уплате налогов, сборов, таможенных пошлин государство предоставляет льготы;
- оказание услуг образования;
- оказание поддержки в информационных вопросах;
- проведение консультаций и помощь в сборе пакета документов;
- стимулирование потребителей на приобретение инновационной продукции;
- предоставление финансовой поддержки в форме грантов, субсидий, кредитов и т.д.
- разработка целевых государственных программ, подпрограмм и мероприятий;
- экспортная поддержка;
- развитие инфраструктуры;
- не противоречащие законодательству РФ другие формы поддержки.

Государственная поддержка финансирования инноваций обеспечивается Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации с учетом принципов поддержки со стороны государства.

Ряд организационных мер для поддержки инноваций включает в себя:

- создание организаций, которые предоставляют вспомогательную инфраструктуру и вспомогательную деятельность для МСП, включая технопарки, центры коммерциализации технологий, инновационные технологические и научно-производственные организации;
- поощрение патентов на изобретения, сервисные модели, промышленные модели и других научных достижений, а также поддержка государственной регистрации других результатов интеллектуальной деятельности, созданных МСП;
- создание условий для привлечения МСП к заключению субподрядных договоров в сфере промышленных инноваций и производства;
- создание акционерных фондов с резервом инвестиций и закрытых паевых инвестиционных фондов.

Среди всего вышперечисленного стоит выделить области для поддержки запуска инновационных малых предприятий и существующих инновационных предприятий.

Результаты исследования позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, разнообразие форм поддержки и количество ресурсов поддержки впечатляют. Цели поддержки разнообразны и всеобъемлющи. В то же время поддержка включает не только приоритетные виды экономической деятельности. Во-вторых, предпринимаются усилия по созданию многоканальной системы поддержки, и создаются необходимые институты развития. Инфраструктура государственной поддержки развивается. Акцент делается не только на финансовую поддержку, но и на имущество, консультации, инновационное и легальное производство.

Литература:

1. Бусов В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков. М.: Юрайт, 2013. 430 с. (Серия: Бакалавр. Базовый курс).
2. Валигурский Д. И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д. И. Валигурский. 2-е изд., перераб. и доп. М.: «Дашков и К», 2010. 520 с.
3. Василенко И. А. Государственное и муниципальное управление: учебник для бакалавров / И. А. Василенко. 5-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2013. 495 с. (Серия: Бакалавр. Базовый курс).
4. Romanova O., Arkhangelsky V., 2010. Effectiveness of small and average industrial business. Preprint. Ekaterinburg. Institute of Economics UB RAS.

Сущность программы поддержки малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития и оценка ее влияния на развитие инноваций в Российской Федерации

Артемьева Анна Денисовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье содержится информация о государственной программе поддержки МСП, разработанная Минэкономразвития. Проведен анализ деятельности программы, ее цели и мероприятия, влияющие на развитие инноваций в Российской Федерации.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инновация, инновационная деятельность, государственная поддержка, Минэкономразвития.

Развитием малого и среднего предпринимательства усиленно занимается Правительство РФ. Правительство реализует

меры, которые способствуют усилению конкурентных преимуществ в рынке, а также меры по устранению барьеров в финан-

сировании МСП и поддержки их инновационной деятельности в рамках специальных программ и законов. 30% от всей рабочей силы РФ принадлежит субъектам малого предпринимательства. Существуют планы по увеличению этого показателя на 20% в 2020 году. 24 июля 2007 года в свои права вступил Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого предпринимательства в РФ», который стал одним из важных документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность малого и среднего бизнеса.

Его принятие способствовало росту государственных расходов на Федеральную программу поддержки малого и среднего бизнеса, которая позволила запустить ряд новых программных мероприятий, в том числе создание центров предпринимательства, которые предоставляют услуги для малого и среднего предпринимательства, технопарки и центры инноваций, центры развития бизнеса, центры образования и маркетинга, центры консультирования и экспорта.

Если мы говорим о государственной поддержке малых и средних предприятий (МСП), прежде всего необходимо выделить субъекты и инструменты, через которые применяется эта поддержка. В настоящее время это Фонд содействия развитию малого и среднего предпринимательства в научной и технической сфере, АО «МСП Банк», Министерство сельского хозяйства, Министерство экономического развития, а также АО «Корпорация МСП». Основными инструментами государственной поддержки МСП являются их программы поддержки. Рассмотрим программу поддержки Минэкономразвития России более подробно [1].

Министерство экономического развития РФ с 2005 года осуществляет программу субсидирования бюджетов учредителей Российской Федерации из федерального бюджета для поддержки малых и средних предприятий на региональном уровне [3].

Деятельность нацпроекта нацелена на поддержку со всех сторон представителей бизнеса, которая включает в себя:

- совершенствование законодательства Российской Федерации (включая новый налоговый режим для самозанятых граждан), устранение существующих барьеров на пути ведения бизнеса за счет преобразования деловой среды;
- развитие микрофинансовых организаций, обеспечивающих доступ к заемным средствам на выгодных условиях в субъектах Российской Федерации;
- развитие в субъектах Российской Федерации региональных гарантийных предприятий, позволяющих привлечь кредитные ресурсы, обеспеченные гарантиями и поручительствами;
- зарегистрированная поддержка через совместные точки входа, такие как консультирование, обучение, центры «Мой бизнес» для предпринимателей, разработка ориентированной на экспорт системы поддержки МСП, разработка системы франшизы;
- развитие субъектов МСП для ускорения их развития в отдельных промышленных городах;
- помощь развитию инновационных малых предприятий путем проведения исследований и разработок, включая сферу спорта, городской среды, экологии, социального предпринимательства,

и предоставление грантов МСП для разработки и создания производства инновационных продуктов;

- содействие предпринимательскому сектору в развитии, в том числе проведение информационной кампании со стороны государства, включая продвижение престижа предпринимателя в Интернете и социальных сетях, а также продвижение соответствующих региональных и муниципальных кампаний [3].

Программа реализуется путем конкурсного выделения средств федерального бюджета региональным бюджетам. В то же время средства выделяются на мероприятия, предусмотренные региональными программами по развитию и поддержке малых и средних предприятий. Одним из условий реализации программы является предоставление софинансирования из региона. Преимущество такого подхода заключается в привлечении потока финансовых ресурсов регионов в федеральный бюджет, что побуждает регионы разрабатывать и проводить более активную политику в области поддержки бизнеса. Рассмотрим особенности подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» в рамках программы экономического развития РФ, которые являются государственной поддержкой от Министерства экономического развития РФ [2].

Цель программы:

- обеспечение необходимых условий для развития субъектов МСП;
- рост конкурентоспособности субъектов МСП;
- повышение численности МСП;
- повышение количества производимых товаров и осуществляемых услуг в рамках деятельности МСП, а также привлечение населения к работе на МСП.

Поддерживаемые мероприятия МСП:

- разработка и стимулирование инфраструктуры финансов для поддержки МСП, которая направлена на содействие развитию кредитной системы;
- создание и развитие консультационной инфраструктуры для поддержки малого и среднего предпринимательства;
- создание и развитие инновационной производственной инфраструктуры для поддержки малого и среднего предпринимательства;
- поддержка малых и средних инновационных предприятий, для обеспечения им условий для создания товаров и реализации услуг;
- поддержка малых инновационных предприятий, которые только начинают свою деятельность;
- поддержка МСП в контексте реализации муниципальных программ (подпрограмм) по развитию малых и средних предприятий, в том числе отдельных промышленных муниципалитетов;
- поощрение и содействие предпринимательства среди молодежи;
- разработка и поддержка инфраструктуры собственности для МСП: бизнес-инкубаторы; центры развития бизнеса; индустриальные парки, агропромышленные парки и технопарки. Объем финансирования определяется компетентным органом в субъекте Российской Федерации [3].

Программа поддержки быстроразвивающихся высокотехнологичных инновационных компаний осуществляется в соответ-

ствии с паспортом нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской

инициативы» совместно с представителями государственных учреждений и институтов развития в области инноваций.

Литература:

1. Пономарева Г. Т., Рафикова А. Р. Государственная поддержка инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства в России // Молодой ученый. — 2018. — № 51. — С. 269–273. — URL <https://moluch.ru/archive/237/55104/> (дата обращения: 14.03.2020).
2. Romanova O., Arkhangelsky V., 2010. Effectiveness of small and average industrial business. Preprint. Ekaterinburg. Institute of Economics UB RAS.
3. Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [Электронный ресурс]. — URL: <http://base.garant.ru/70836848/> (дата обращения: 15.03.2020).

Компетентностный подход к формированию команды инновационного проекта

Ворожищева Виктория Евгеньевна, студент;

Культин Никита Борисович, доцент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В настоящее время организации имеют представление о понятиях «проект», «проектная деятельность» и используют проектный подход в своей работе. Как и в любой другой деятельности организации, проектная деятельность требует управления. Поэтому у организации возникает потребность в изучении методов эффективного управления, в выборе наиболее подходящего для проекта руководителя, в формировании и обучении членов команды для достижения наилучших результатов, эффекта синергии. Уже не один десяток лет идет изучение темы компетентностного подхода, создание и развитие различных теорий.

Успех проекта во многом определяется способностью команды решать проблемы, возникающие в процесс реализации проекта. В настоящее время большинство команд формируются на основе анализа профессиональных характеристик потенциальных участников, без учета личностных характеристик, что зачастую приводит к конфликтам внутри команды, снижению эффективности ее работы, нарушению сроков, а иногда и неудаче проекта в целом.

Актуальность данной работы, сконцентрированной на применении компетентностного подхода к формированию команд инновационных проектов, обусловлен большим количеством неудавшихся проектов по причине неверного видения команды в целом изначально. При отсутствии анализа участников в процессе формирования команды проекта возникают такие проблемы, как конфликты, отсутствие мотивации и другие.

Необходимо обратить внимание на отсутствие перечня необходимых компетенций для каждого участника команды. Вопрос компетентностного подхода постепенно решается путем накопленного опыта, совершенных ошибок и дальнейшего их рассмотрения.

Целью работы является анализ ролей членов команды инновационного проекта (на примере IT проекта), составление перечня необходимых компетенций для каждой роли. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: выявить особенности инновационного проекта с точки зрения компетентностного подхода к формированию команды, изучить понятие команды и выявить возможные роли в инновационном проекте, изучить понятие «компетенция» и выделить компетенции, необходимые для осуществления компетентностного подхода при формировании команды проекта.

На сегодняшний день существует множество определений термина «Проект» [1], но все они содержат в себе признаки, представленные ниже:

- Существование единственной в своем роде цели (результата).
- Уникальность.
- Наличие временных рамок.
- Ограничения в ресурсах.

Команда проекта — это специалисты, которым необходимо выполнять задачи в ходе проекта для достижения общей цели. Команда проекта является неотъемлемой частью проекта, так как именно она осуществляет деятельность по его реализации [2].

Формирование проектной команды — это задача в теории управления проектами, цель которой объединение специалистов разного уровня, чтобы обеспечить возможность выполнять перечень проектных задач для реализации проекта. Формирование проектной команды — это первый шаг к успешной реализации проекта [3].

Состав и размер команды зависит от сложности и объема работ в проекте. Обычно, подбором специалистов в проектную команду занимается руководитель проекта. Руководитель про-

екта — это лидер внутри проекта, который занимается координацией работ участников.

В команде IT проекта можно выделить следующие командные роли:

1. Разработчик представляет собой специалиста, деятельность которого фокусируется на создании ценности для потребителя. Ценность — это программный продукт с определенным функционалом, включая его надежность и быстродействие [4].

2. Аналитик является связующим звеном между бизнесом и системой. Аналитики бывают двух типов: бизнес аналитики, занимающиеся бизнес-процессами заказчика, и системные аналитики, деятельность которых сосредоточена на описании технической документации, функциональных требований. В рамках статьи данные роли будет выполнять один участник проекта [5].

3. Специалист по тестированию программного обеспечения необходим для выявления ошибок в программном продукте. Выявление ошибок может происходить в процессе ручного или автоматизированного тестирования [6].

4. Руководитель проекта является ключевой ролью в управлении проектами. Руководитель проекта координирует деятельность всего проекта, планируя каждый его этап.

Компетенция — это навык реализации определенного вида задач конкретной сферы благодаря проецированию своих знаний, умений, личностных качеств на текущую деятельность [10]. В рамках данного исследования был выделена следующая классификация компетенций:

1. Управленческие компетенции направлены на карьерный и профессиональный рост сотрудника компании. К управленческим компетенциям относятся также ряд личностных компетенций каждого из членов команды [7].

2. Личностные компетенции выражаются во взаимодействии индивидуума с другими лицами в команде, группами лиц. К личностным компетенциям относятся также компетенции, связанные с обучением, восприятием информации, уровнем ответственности и др. [8].

3. Профессиональные компетенции показывают степень соответствия выполненных задач и поставленных целей перед отдельным сотрудником, скорость, точность и способ их выполнения [9].

На основе выделенных командных ролей и типов компетенций авторами предлагается следующее соотношение ролей и необходимых для них компетенций каждого типа (Таблица 1).

Таблица 1. Командные роли и необходимые для них компетенции

Роль	Необходимые компетенции
Руководитель проекта	<p><i>Управленческие компетенции:</i> навык управления командой, навык управления задачами/ процессами, умение мотивировать участников команды, умение грамотно аргументировать свою точку зрения.</p> <p><i>Личностные компетенции:</i> доминантность, активность, потребность в общении, умение принимать решения.</p> <p><i>Профессиональные компетенции:</i> знание методик управления проектами и их успешное применение, умение формировать план проекта (состав работ, загруженность ресурсов, трудозатраты), умение работать с бюджетом проекта, успешное ведение переговоров, опыт подготовки и проведения презентаций.</p>
Аналитик	<p><i>Управленческие компетенции:</i> умение грамотно аргументировать свою точку зрения, планирование, организация, контроль.</p> <p><i>Личностные компетенции:</i> коммуникабельность, умение работать в команде, умение принимать решения, навык делового общения.</p> <p><i>Профессиональные компетенции:</i> знание принципов построения моделей данных, умение систематизировать информацию, грамотное ведение документов, наличие практического опыта описания процессов в различных нотациях, отличное знание офисных программ, объективность в части принятия требований от заказчика.</p>
Разработчик	<p><i>Управленческие компетенции:</i> целеустремленность, планирование, организация, контроль.</p> <p><i>Личностные компетенции:</i> умение работать в команде, аналитический склад ума, алгоритмизированный подход, упорство.</p> <p><i>Профессиональные компетенции:</i> понимание и успешное применение принципов ООП, опыт коммерческой разработки на необходимых для проекта технологиях, опыт менторства, навык документирования ПО, опыт проведения code-review.</p>
Специалист по тестированию	<p><i>Управленческие компетенции:</i> целеустремленность, планирование, организация, контроль.</p> <p><i>Личностные компетенции:</i> умение работать в команде, аналитический склад ума, усидчивость, алгоритмизированный подход, упорство.</p> <p><i>Профессиональные компетенции:</i> опыт создания тестовых случаев, опыт тестирования в коммерческих проектах, грамотное написание документов, навык разработки стратегии тестирования, умение управлять процессом тестирования.</p>

Выводы

Данная статья описывает компетентностный подход при формировании команды инновационного подхода на основе анализа командных ролей и необходимых для них компетенций, что позволит в дальнейшем значительно улучшить процесс

формирования команды инновационного проекта, повысить качество проектной команды и, как следствие, уменьшить вероятность неудачи проекта. В зависимости от специфики проекта командные роли и компетенции могут меняться, но большая часть из них должна оставаться неизменной в рамках стратегии улучшения управления проектами.

Литература:

1. Управление инновационными проектами. 2-е изд., Туккель И. Л., Сурина А. В., Культин Н. Б., 2017;
2. Эффективная команда: шаги к созданию, Зинкевич-Евстигнеева Т. Д., 2013;
3. Руководитель организации как субъект трудового права, Зайцева О. Б., 2013;
4. Разработка: каково это? Молчанов Д., 2015 [Электронный ресурс]: URL: <https://uscript.pro/development>
5. Роли в IT проектах. Те, кто все это создает, Костина И., 2017 [Электронный ресурс]: URL: <http://blog.rocketbrain.ru/it-roles/>
6. Роли в команде разработки ПО, Подкин А., 2017 [Электронный ресурс]: URL: <http://android.mobile-review.com/articles/52366/>
7. Управленческие компетенции, Бавыкина Е. Н., Мальцева К. С., 2016 [Электронный ресурс]: URL: <https://articlekz.com/article/21344>
8. Социально-личностные компетенции и условия их развития, Сартакова Е. М., 2008 [Электронный ресурс]: URL: <http://www.jurnal.org/articles/2008/ped23.html>
9. Инновации в профессиональном образовании: Научно-методическое пособие, Зеер Э. Ф., Заводчиков Д. П., 2007.
10. Компетенции и компетентностный подход в обучении, Окуловский О. И., 2012 [Электронный ресурс]: URL: <https://moluch.ru/archive/47/5841/>

Основные тенденции развития отечественного фондового рынка

Галанина Александра Сергеевна, студент
Ульяновский государственный университет

В статье рассматриваются наиболее значимые процессы и события, сопровождающие развитие российского фондового рынка в 2020 году, проводится анализ применения отдельных технологий биржевой торговли, приводятся некоторые направления по смягчению влияния пандемии коронавируса на состояние отечественного рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: фондовый рынок, тенденции, информационные технологии, алгоритмическая торговля, технология автослеживания, финансовая грамотность.

Часто фондовый рынок в силу свойства быстро реагировать на процессы и отдельные события в обществе сравнивается с живым организмом. Действительно, многие тенденции находят отражение в изменении состояния рынков финансов. В данной статье будут рассмотрены основные тенденции развития фондового рынка, указаны сопутствующие сложности и предлагаемые авторами методы их решения.

Развитие информационных технологий отражается и на функционировании фондового рынка. По мере внедрения алгоритмической торговли высокочастотный трейдинг почти полностью перешел в поле деятельности роботов. Торговый робот представляет собой компьютерную программу, настроенную на совершение операций на бирже на основе заданной стратегии.

Авторы отмечают ряд преимуществ торговых алгоритмов, среди которых мгновенная реакция роботов на изменение текущего состояния рынка и принятие соответствующего решения, а также исключение таких человеческих недостатков, как эмоциональность и некоторая недисциплинированность. Кроме

того, программа может обрабатывать информацию обо всех ценных бумагах на рынке, в отличие от трейдера, в чьем поле зрения, как правило, находится не более пятнадцати инструментов одновременно.

В силу несовершенства технологии, роботам присущи и недостатки. К их числу относятся затратность механизма, возможность сбоев программы, разнообразные ограничения, не позволяющие учитывать факторы, влияющие на движение котировок. [7, С.183]

Использование торговых роботов несет риски и для развития фондового рынка в целом. Исследования указывают на негативную сторону воздействия программ на цену отдельных финансовых инструментов, что приводит к росту волатильности и препятствует справедливому ценообразованию. Данное обстоятельство заставляет регуляторов ограничивать работу высокочастотных торговых роботов посредством нормирования дневных транзакций, введение платы за оставление большого количества заявок. [3, С.195]

Значение технологий для фондового рынка проявляется во влиянии криптовалют. По мнению авторов, крипторынок не претендуя заменить доллар, тем не менее «отнимает» часть инвестиций с рынка ценных бумаг. Авторы также отмечают рефлектирующее свойство фондового рынка, приводя в пример случаи последовательных резких скачков цены биткоина и стоимости акций отдельных компаний. [2, С.62]

Одной из самых спорных технологий последнего времени стали сервисы автоследования. Технология позволяет выбирать торговые стратегии, предлагаемые опытными трейдерами, и за соответствующую плату присоединиться к ней, получая доход за счет повторения сделок. Директор официального представителя АО «ФИНАМ» в Белгороде компании ООО «ФинИнвест Белгород» Сергей Кравцов в интервью отмечает, что суть технологии заключается в передоверии заключения сделок с использованием денежных средств инвестора, в чем и проявляется сходство ее с услугами доверительного управления. [11]

Опасения регуляторов предопределяет возможность использования данной технологии в целях манипулирования рынком. После ряда инцидентов были внесены изменения в законодательство об инвестиционном консультировании. На пресс-конференции НАУФОР 28 февраля 2019 было отмечено, что целью разработки новых требований было разграничение сейлзов и инвестиционных советников. Не является нарушением законодательства информирование потребителя о финансовом инструменте с указанием на возможное несоответствие его инвестиционной стратегии данного потребителя. [9] Однако эффективность данных изменений в разрезе вопроса о росте волатильности за счет операций по технологии автоследования остается неуточненной.

Одно из главных потрясений 2020 года, пандемия коронавируса, а точнее, связанные с ней необходимые ограничительные меры, бесспорно, окажут влияние на состояние фондового рынка и в целом на развитие экономики.

Вынужденная изоляция, уже сейчас отражается на покупательной способности и инвестиционной активности граждан. Одним из наиболее негативных последствий пандемии эксперты признают снижение уровня доверия предпринимателей и инвесторов к органам государственной власти, что вызывает затруднения в прогнозировании развития бизнеса любого уровня в долгосрочной перспективе. [5, С.262]

Несмотря на обеспокоенность инвесторов состоянием финансового рынка, интерес населения к рискованным инструментам только вырос. Согласно данным РБК прирост активных клиентов на рынке Forex составил 30%, а количество сделок увеличилось на 70%. [8]

Литература:

1. Зыбцева Е. В. Финансовая грамотность населения — необходимая часть образования XXI века // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — № 3–1. — С. 74–76
2. Михайлова Е. А. Влияние крипторынка на финансовый фондовый рынок // Economics. — 2020. — № 1–44. — С. 61–63
3. Новиков А. В., Бурмистров А. В. Использование торговых алгоритмов в адаптируемой интеллектуальной экосистеме // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2018. — № 4. — С. 189–198.
4. Самохвалова К. В. Особенности развития рынка корпоративных облигаций в современной России // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2020. — № 3–2. — С. 60–65

В соответствии с выявленными проблемами одним из приоритетных направлений развития российского фондового рынка станет повышение финансовой грамотности населения. Авторы отмечают, что накопление соответствующих знаний и навыков происходит до 30 лет, фиксируется на определенном уровне до 45 лет, после чего поступление актуальной информации замедляется. По мнению экспертов, мероприятия по повышению финансовой грамотности призваны не только расширить базу теоретических знаний среди населения, но и повысить рациональность управления сбережениями и инвестиционную активность граждан. [1, С. 75]

Необходимым условием для роста финансовой грамотности является возможность населения объективно оценивать полноту и достоверность предоставляемой информации. Многочисленные исследования подтверждают наличие зависимости между характером упоминаний о кризисе в новостях и экономическими настроениями инвесторов. [6, С.118] Таким образом, упрощение доступа инвесторов к официальным данным о состоянии фондового рынка и экономики вообще позволит сгладить эффект негативных новостей. Новостные ресурсы отмечают положительные тенденции для российского фондового рынка. В течение февраля частные инвесторы купили акции на 40 миллиардов рублей, что в шесть раз больше, чем было зафиксировано в предыдущем месяце. [10]

Разрешение трудностей для малого и среднего бизнеса потребует заемных ресурсов, в связи с чем авторы предлагают обратить внимание на развитие рынка корпоративных облигаций. Эксперты считают целесообразным проведение обучающих мероприятий для потенциальных эмитентов, упрощение процедуры регистрации эмиссии облигаций в небольших количествах и введение дополнительных налоговых стимулов для инвесторов в целях повышения спроса на данные облигации. Указанные мероприятия должны не только снизить стоимость заемного капитала для пострадавших в условиях пандемии предприятий, но дать толчок для дальнейшего активного развития фондового рынка. [4, С.62]

Для работы над описанными проблемами технологического развития необходим комплексный подход. Внедрение указанных технологий потребует решения новых вопросов законодательного регулирования возникающих финансовых институтов и разработки дополнительных мероприятий по снижению рисков от их действия. Однако реализация данных мер позволит сгладить негативные эффекты применения информационных технологий и отдельных мировых событий уже в ближайшем будущем.

5. Солдатова С. С., Пивкина К. Р. Экономические последствия пандемии «COVID-19» для России // StudNet. — 2020. — № 2. — С. 260–265
6. Федорова Е. А., Муслиенко С. О., Федоров Ф. Ю., Виноградова Л. В. Влияние освещения кризиса на финансовый рынок России // Финансы: Теория и Практика. — 2019. — № 3. — С. 112–121
7. Федотова Г. В., Ермакова А. А., Куразова Д. А. Алгоритмизация торговых стратегий фондового рынка // Дайджест-финансы. — 2019. — № 2 — (250). — С. 118–190
8. Пандемия коронавируса — ситуация на рынках 24 апреля [Электронный ресурс]// РБК. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/5e79b3a69a794727bf91df88> (дата обращения 24.04.2020)
9. Пресс-конференция НАУФОР, 28 февраля 2019 [Электронный ресурс]// НАУФОР. URL: <https://naufor.ru/tree.asp?n=16443&hl=автоследование> (дата обращения 24.04.2020)
10. Россияне бросились вкладывать деньги в российские компании [Электронный ресурс]// Лента. URL: <https://lenta.ru/news/2020/03/04/investor/> (дата обращения 24.04.2020)
11. «Тренд последних лет — значительное упрощение инвестиционных продуктов» [Электронный ресурс] // РБК. URL: <https://plus.rbc.ru/partners/5d721d487a8aa944b959c18d> (дата обращения 24.04.2020)

Методы определения стоимости деловой репутации компании

Екимкина Анжелика Игоревна, студент магистратуры
Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье проведен анализ существующих количественных и качественных методов оценки деловой репутации, рассмотрена область их применения, обозначены достоинства и недостатки. Автором предложен модифицированный метод оценки деловой репутации на основе показателя объема реализации. В работе отмечено, что определение стоимости деловой репутации должно производиться не только при совершении сделок по отчуждению или объединению компаний, но и на регулярной основе в процессе функционирования предприятия для определения и нивелирования репутационных рисков, влияющих на стоимость бизнеса.

Ключевые слова: деловая репутация, гудвилл, нематериальные активы, методы оценки деловой репутации, методы расчета гудвилла, метод избыточных прибылей, метод на основе показателя объема реализации.

В настоящее время существует множество методов оценки деловой репутации организации (гудвилла), которые в большинстве своем разрабатывались западными экономистами, перенимались и адаптировались для российского рынка. Основные требования, предъявляемые к тому или иному методу, являются достоверность и объективность полученных результатов, возможность их правильно интерпретировать и применить в текущей деятельности, и, желательна, простота расчета при имеющемся объеме данных о компании.

Методы определения стоимости деловой репутации традиционно исследователями делятся на две большие группы: качественные и количественные (стоимостные). Качественные методы не предполагают точной оценки деловой репутации, выраженной в денежной форме, в основном являются косвенными и базируются на экспертной оценке либо интегрированном множестве субъективных суждений, мнений и характеристик компании, приведенных к обобщенному виду. Группу качественных методов оценки деловой репутации составляют **метод социологических опросов** (анкетирования) и экспертные методы, которые включают **рекомендательный метод** (предполагающий анализ репутации организации аналитиками PR-агентств и выработку ими рекомендаций по ее изменению и формированию) и **рейтинговый метод** (базирующийся на сборе и обработке показателей деятельности со-

ставленного списка компаний и ранжировании полученных результатов специализированными рейтинговыми агентствами). В рамках качественных методов оцениваются структурные элементы деловой репутации, такие как: качество товаров и услуг; квалифицированность персонала и менеджмента; финансовая устойчивость и конкурентоспособность; эффективное использование активов, инвестиционная привлекательность; известность и уровень доверия к компании; развитие корпоративной культуры и поведения; инновационная направленность деятельности; социальная ответственность и защита окружающей среды и пр. Качественные методы основаны на выражении мнений людей, которые очень субъективны, благодаря данным методам можно сделать выводы в каком направлении формируется деловая репутация и какие нужны внести изменения. Еще одним недостатком помимо субъективности мнений и интерпретаций результатов является то, что в качестве объектов исследования используются как правило крупные и известные публичные компании. Кроме того, сложно выявить и изучить мнения влиятельных персон, незаинтересованных в опросах экспертов и представителей власти о конкретной компании. Достоинствами качественных методов является простота, возможность применения для экспресс-оценки. Плюсом рейтингов служит, что они составляются независимыми агентствами. Зачастую использования качественных методов недостаточно

и требуется определение стоимости деловой репутации в денежном выражении, например, при защите в суде и взыскании ущерба, причиненного репутации компании, или для подготовки к сделке по слиянию или отчуждению компании.

Количественные методы оценки деловой репутации предполагают финансовую оценку данного нематериального актива, они весьма разнообразны, нередко являются синонимичными или модификациями более ранних методов, не всегда могут быть применены к различным отраслям рынка и типам компаний.

Балансовый (бухгалтерский метод): в основе метода — оценка согласно стандартам ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и МСФО 3 (IFRS) «Объединение бизнеса», определение величины деловой репутации (гудвилла) как разницы между затратами на приобретение компании и стоимостью чистых активов, отраженных в балансе. Метод прост в применении, данные доступны в финансовой отчетности, возможен после покупки компании, либо требует определения рыночной стоимости бизнеса с применением затратного, сравнительного либо доходного подходов, что усложняет расчет.

Метод избыточных прибылей: в основе лежит утверждение, что сверхприбыль предприятию приносят активы, не отраженные в балансе, обеспечивающие доходность на активы выше среднеотраслевого уровня. Метод предполагает сопоставление уровней прибыльности оцениваемой компании и компаний-аналогов в отрасли с последующей капитализацией (дисконтированием) полученной разницы между прибыльностью на единицу активов, рассчитывается по формуле:

$$ДР = \frac{ЧП - Re * A}{R},$$

где ДР — величина деловой репутации;
ЧП — величина чистой прибыли предприятия;
Re — среднеотраслевая норма рентабельности активов;
A — стоимость активов предприятия;
R — ставка дисконтирования (капитализации).

Достоинством является простота использования и ориентированность на рыночные и отраслевые показатели, однако метод не является универсальным, существует трудность с определением ставки дисконтирования (капитализации) и среднеотраслевых показателей для проведения расчетов. Кроме того, компания может и не получать сверхприбыль, но при этом обладать положительной деловой репутацией.

Метод избыточных ресурсов (модификация метода избыточных прибылей): в основе расчет деловой репутации как разницы между отношением чистой прибыли к рентабельности совокупных активов и стоимости совокупных активов компании, полученная стоимость избыточных ресурсов корректируется на долю собственных средств в структуре пассивов предприятия. Не требует определения ставки дисконтирования, однако необходимо наличие среднеотраслевых показателей для оценки.

Метод на основе показателя объема реализации (модификация метода избыточных прибылей): в основе капитализация чистой прибыли организации за вычетом себестоимости реализованной продукции с поправкой на среднеотраслевой коэф-

фициент рентабельности. Достоинствами метода является то, что учитывается не только абсолютная величина избыточной прибыли предприятия, но и связь прибыли с объемом выручки, структура активов компании. Применим для стабильных и развитых отраслей, недостатком является необходимость расчета среднеотраслевого коэффициента рентабельности реализации продукции.

Автором статьи предлагается модифицировать метод на основе показателя объема реализации для торговой организации с учетом регионального коэффициента рентабельности реализации продукции и с учетом отраслевой специфики в конкретной территориально-административной единице рынка, так как уровень развития и ведения бизнеса в различных регионах значительно отличаются. Кроме того, автор считает корректным применение не ставки капитализации, предполагающей поступление равномерного дохода, а ставки дисконтирования, для приведения денежного потока сверхприбыли, генерируемой деловой репутацией, к показателю стоимости. Оценка величины деловой репутации модифицированным методом на основе показателя объема реализации с учетом отраслевой и региональной специфики рассчитывается по формуле:

$$ДР = \frac{ЧП - АВТ * RQreg}{R},$$

где ДР — величина деловой репутации;
ЧП — величина чистой прибыли предприятия;
RQreg — среднеотраслевой коэффициент рентабельности продукции по региону;
АВТ — объем выручки оцениваемого предприятия;
R — ставка дисконтирования.

Имеются также иные количественные методы оценки деловой репутации: метод на основе показателя деловой активности, с использованием мультипликатора М, аналитический метод, метод опционов (биномиальный), метод текущей дисконтированной оценки, метод капитализации (на основе котировок акций), левириджный метод, квалиметрический метод, метод на основе модели Эдвардса-Белла-Ольсона, которые встречаются в научно-исследовательской литературе и используются экономистами на практике.

При наличии большого разнообразия методов оценки деловой репутации, ни один из них не соединяет в себе универсальность, простоту расчетов, достоверность и точность результатов. Каждый метод ориентирован на специфические особенности отрасли и непосредственно компании, в том числе ее организационно-правовую форму и публичность. Сложность при определении стоимости деловой репутации возникает у непубличных компаний, которые не публикуют информацию о своей деятельности для проведения полномасштабной оценки и акции которых не торгуются на фондовом рынке.

Оценку деловой репутации можно считать необходимым инструментом в деятельности любой современной компании, которая ориентирована на минимизацию репутационных рисков, устойчивое стратегическое развитие, долгосрочный рост и расширение своего присутствия в занимаемой отрасли.

Литература:

1. Гудвил: синергетическая сущность, оценка, учет, анализ: монография / под науч. ред. А. Е. Иванова.— М.: РИОР: ИН-ФРА-М, 2017.— 227 с.
2. Калинин О. И., Формирование механизма управления промышленным предприятием на основе оценки его деловой репутации: дис. ... док. экон. наук: 08.00.05 — М., 2019.— 467 с.
3. Оценка стоимости бизнеса: учебник / под ред. М. А. Эскиндарова, М. А. Федотовой.— М.: Кронус, 2016.— 348 с.
4. Устинова Л. Н., Рожков В. Л. Оценка деловой репутации компании // Российское предпринимательство.— 2017.— Т.18, № 23.— С. 3765–3774.
5. Чугумбаев Р. Р., Чугумбаева Н. Н. Основы анализа взаимосвязи «Активы — Потенциал — Гудвилл» // Экономический анализ: теория и практика.— 2015.— № 3 (402).— С. 29–39.

Обеспечение безопасности и национальных интересов России в мировой энергетической системе. Доктрина энергетической безопасности Российской Федерации 2019 года

Ермошина Анна Алексеевна, студент;
Корлыханова Кристина Игоревна, студент;
Насретдинова Ирина Азатовна, студент
Уфимский государственный авиационный технический университет

В данной статье представлены определения сущности энергетической безопасности. Рассмотрены внешние факторы, угрожающие энергетической безопасности России, проанализированы основные аспекты Доктрины энергетической безопасности Российской Федерации 2019 года.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, национальные интересы, нефть, мировой рынок.

В XXI веке проблема энергетической безопасности приобретает особую актуальность, что обусловлено, с одной стороны, истощением разведанных запасов природных энергоносителей, а с другой, постоянным увеличением потребления топлива и различных видов энергии.

Отдельные государства не могут обеспечить национальную энергетическую безопасность без взаимодействия с внешними государственными и негосударственными акторами. Это, в свою очередь, ведёт к формированию особой сферы международных отношений и мировой политики, основой которой являются отношения между производителями и потребителями энергоресурсов, стремящимися обеспечить достижение своих приоритетов в сфере национальной энергетической безопасности.

В современной ситуации, когда увеличивается внутривнутриполитическое давление на правительства государств-потребителей в связи с ростом необходимости удовлетворить растущий национальный спрос на энергоресурсы, растёт вероятность принятия этими правительствами недостаточно подготовленных решений. Активизация международных действий этих государств по удовлетворению внутреннего спроса на энергоносители может усиливать конкуренцию между ними. Для оценки перспектив такой конкуренции принципиальное значение имеет то обстоятельство, что уголь, нефть и газ, являющиеся главными источниками удовлетворения спроса на энергоресурсы сегодня и в будущем, конечны (пусть даже лишь в долгосрочной перспективе), в то время как в краткосрочной перспективе объёмы их предложения являются ограниченными [1].

Переходя к анализу Доктрины энергетической безопасности Российской Федерации 2019 года, прежде всего, нужно отметить, что в ней фактически закрепляется полноценное участие в формировании системы глобальной энергетической безопасности в качестве одной из главных российских целей. Обратимся к Доктрине, чтобы исследовать основные параметры этого участия.

Основное назначение Доктрины выражается в достижении следующих задач:

- воспроизводство материальной базы топливно-энергетического комплекса (ТЭК);
- бесперебойное снабжение российских граждан энергоресурсами и соответствующими услугами;
- создание резерва продукции ТЭК и обеспечение его достаточного уровня;
- создание свободного доступа к услугам и продуктам энергетики для разных групп потребителей;
- контроль за ценовой политикой компаний ТЭК;
- привлечение инвесторов в сферу энергетики;
- противодействие монополии и стимулирование конкуренции среди предприятий ТЭК;
- обеспечение бесперебойного энергоснабжения и повышение его качества;
- контроль и предотвращение негативного воздействия организаций энергетики на природную среду и т.д.

К основным внешнеэкономическим и внешнеполитическим факторам, угрожающим энергетической безопасности России, относятся следующие:

– уменьшение доли внешнего энергетического рынка, которую сейчас занимает Россия, а также сложности с выходом на новые энергетические рынки;

– незаконная конфискация идущих на экспорт энергоресурсов России в момент их нахождения на территории чужой страны [2].

Сегодня в мировом сообществе обозначились четыре глобальных центра международных отношений: США, Европа, Россия и Китай. Между ними сегодня в разных регионах мира идёт борьба за энергоресурсы, за сферы влияния в мировом энергетическом хозяйстве, за контроль над государствами с крупными запасами топлива и над международными транспортными потоками нефти и газа.

В настоящее время перед РФ стоит задача энергетической безопасности страны, которая заключается в свою очередь не только в способности обеспечить свою экономику энергоносителями, но и в возможности экспортировать их для пополнения бюджета, поставлять нефть, газ и уголь своим партнерам на зарубежные рынки по оптимальным ценам, приемлемым как для стран-экспортеров, так и стран-потребителей [3].

В связи с последними событиями на мировом рынке, а в частности, развалом сделки ОПЕК+, когда страны, участвующие в сокращении добычи нефти, не смогли договориться о дальнейших совместных действиях в рамках сделки, про-

изошло падение цен на нефть. С апреля этого года участники ОПЕК+ больше не имеют обязательств по сокращению добычи.

За последний период в результате трудностей на мировом рынке, а также, влияния эпидемии коронавируса на нефтяной рынок, замечен существенный спад добычи нефти как мировыми лидерами, так и в нашей стране. Стоит отметить скачкообразные показатели изменения добычи нефти у таких стран как США, Китай, Канада, что говорит о нестабильности развития данной отрасли. В то время как в нашей стране наблюдается снижение показателей, имеющее плавный характер. Также заметно, что сокращение добычи в нашей стране составило 5–7%, в то время как мировые показатели снизились на 10–15% за последний год (рис. 1).

Доходы России от экспорта нефти в январе-ноябре снизились на 5,8% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и составили 111,589 миллиарда долларов. Экспорт нефтепродуктов в январе-ноябре снизился на 7% — до 128,914 миллиона тонн, в денежном выражении — на 15,9%, до 60,731 миллиарда долларов [3].

Данную тенденцию можно наблюдать и в таблице 1. За последний год добыча энергетических ресурсов сократилась на 0,03%, а экспорт на 1,2%.

Трудности при экспорте нефти заключаются в несоответствии средних цен экспорта с ценами мирового рынка, что сви-

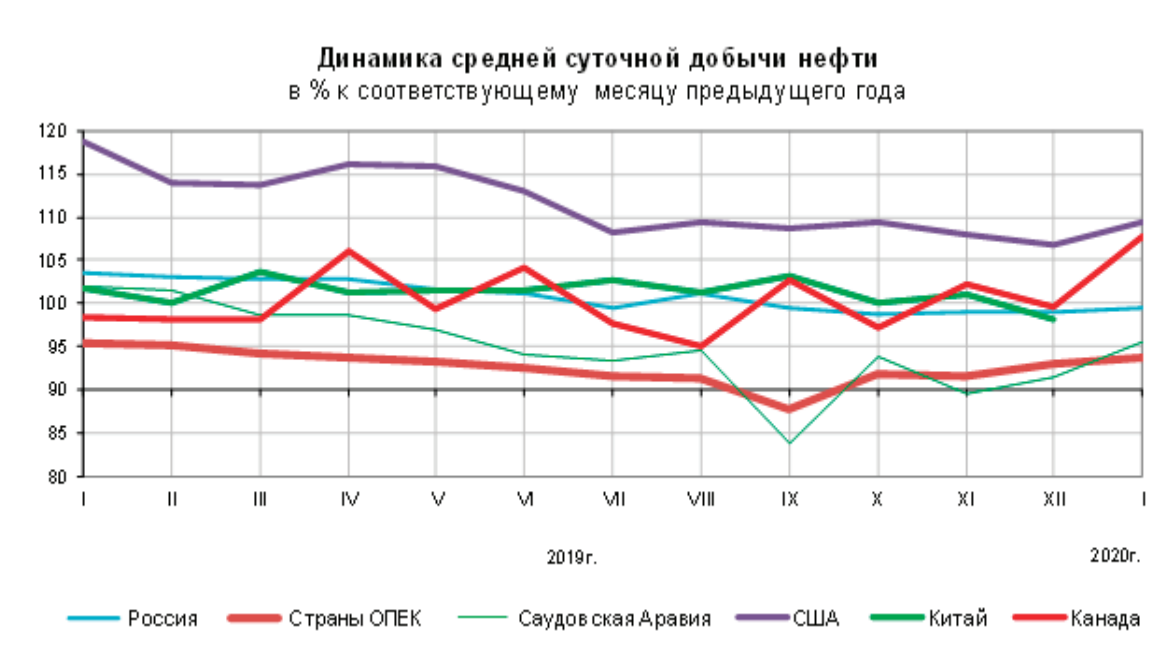


Рис. 1. Добыча нефти в 2019–2020 гг.

Таблица 1. Добыча и экспорт нефти сырой, включая газовый конденсат природный

	Январь, 2020 г.	В% к	
	млн тонн	январю 2019 г.	декабрю 2019 г.
Добыча	47,7	99,6	99,9
Экспорт	19,8	92,6	93,8
доля экспорта в добыче (в %)	41,5		

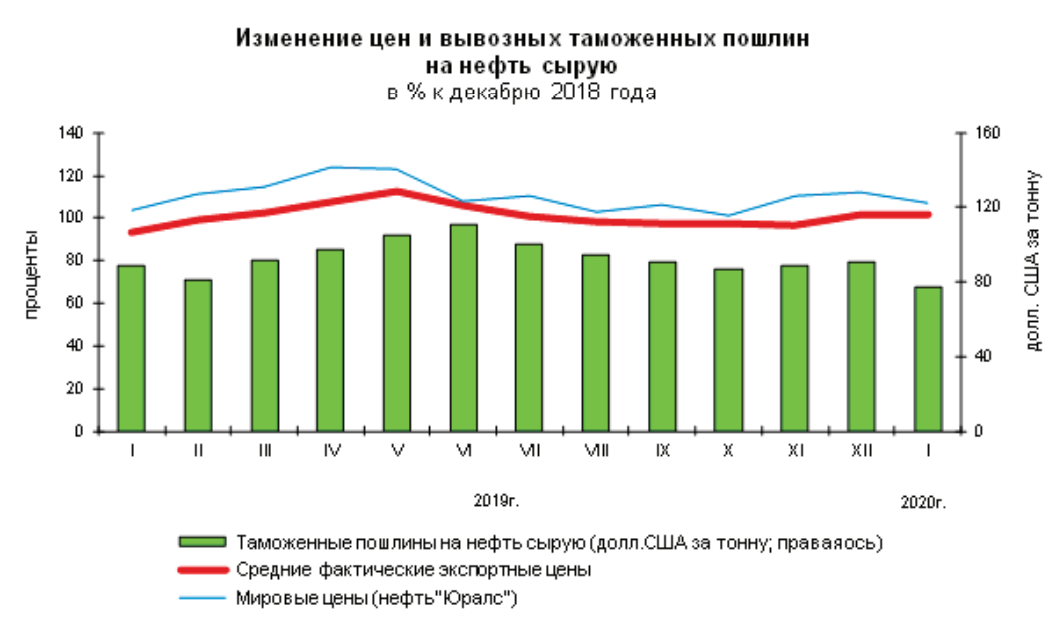


Рис. 2. Изменение цен на нефть

детельствует о том, что российская нефть продается не за максимальную цену. Разница составляет порядка 20%, что имеет значимые цифры в денежном эквиваленте. Также замечено снижение цены на нефть за последние два года на порядка 30 долларов США за тонну (рис. 2).

Дефицит бюджета РФ может составить 0,9–1% ВВП, если сохранится текущая цена нефти, а доходы казны от экспорта нефти и газа сократятся на 2 триллиона рублей. Компенсировать выпадающие доходы бюджета в результате падения цен на нефть Россия сможет за счет накопленных резервов (563 мил-

лиарда долларов — международные резервы Банка России, 124 миллиарда долларов — Фонд национального благосостояния).

Таким образом, энергетическая безопасность является необходимым условием экономической и национальной безопасности страны. Суть энергетических интересов сводится к рациональному использованию имеющихся энергоресурсов и получаемых за их счет всех видов энергии, а также к производству, сохранению и накоплению энергетического потенциала и энергоресурсов высокого качества, в том числе и за счет альтернативных источников получения энергии [2].

Литература:

1. «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 N683.
2. Указ Президента РФ от 13 мая 2019 г. № 216 «Об утверждении Доктрины энергетической безопасности Российской Федерации».
3. Боровский Ю. В. Энергетическая безопасность как понятие и проблема: учебное пособие / Ю. В. Боровский; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (Ун-т) М-ва иностр. дел. Рос. Федерации, каф. междунар. отношений и внешней политики России — М.: МГИМО-Университет, 2016.— 126, [1] с.

Молодежная безработица как угроза социально-экономической стабильности государства

Кириллов Павел Андреевич, курсант;
Сизоненко Наталья Николаевна, кандидат педагогических наук
Краснодарское высшее военное училище имени генерала армии С. М. Штеменко

Объектом исследования является молодежь как социально-демографическая группа, имеющая специфические особенности социального положения и в силу этого наиболее уязвимая к проблеме незанятости. Целью исследования проблемы является изучение причин и попытка предложения путей решения проблемы молодежной безработицы в России. Понижение процента безработных среди молодежи отразится на социально-экономической стабильности страны, а повышение интереса к работе повысит качество труда, что положительно скажется на экономическом росте.

Ключевые слова: занятость молодежи, трудоустройство, молодежный рынок труда, проблемы трудоустройства, безработица, национальная безопасность, национальные интересы, экономическое развитие, социально-экономическое развитие.

Понятийный аппарат

Молодежь — социально-демографическая группа, которая выделяется на основании совокупности возрастных характеристик, проходит стадию социализации, усваивает общеобразовательные, культурные и профессиональные функции и подготавливается социумом к уяснению и исполнению социальных ролей взрослого [3, С. 598].

Занятость — участие населения в трудовой деятельности, включая учебу, службу в армии, ведение домашнего хозяйства, уход за детьми и престарелыми. Занятость — это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, непротиворечащая законодательству РФ и приносящая заработок или трудовой доход [11].

Трудоустройство — это процесс поиска подходящей работы, подготовки к ней и устройства на эту работу [12, С. 5].

Безработица — наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Это одна из самых важных социальных проблем [13].

Государственная политика в сфере обеспечения национальной безопасности и социально-экономического развития Российской Федерации способствует реализации стратегических национальных приоритетов и эффективной защите национальных интересов.

Анализируя национальные интересы согласно Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, очевидно то, что главным приоритетом выступает человек — объективно значимые потребности личности, общества и государства в обеспечении их защищенности и устойчивого развития. Состояние общества и государства в целом определяет положение личности. Следовательно, национальная безопасность — состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации [1].

Социально-экономическое развитие представляет собой расширенное воспроизводство, постепенные структурные и качественные изменения в экономике, производственных силах, факторах роста и развития, науки, образования, культуры, качества и уровня жизни общества, человеческого капитала.

Угроза национальной безопасности, а соответственно и устойчивому социально-экономическому развитию — совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам [1].

Безработица является не просто индикатором экономической нестабильности в стране, но и одной из самых глобальных угроз социально-экономической стабильности современности.

С одной стороны, при росте безработицы происходит снижение доходов населения, что вызывает спад потребления, и, в свою очередь, влечет замедление экономического роста и как следствие — обнищание населения. С другой стороны, массовая безработица среди молодежи углубляет социальные проблемы, которые могут проявляться в виде таких негативных последствий, как появление крупных социальных конфликтов, а также депопуляция населения, криминализация общества, наркомания, проституция и т.д. Каждое из названных явлений в обществе, проявляясь обособленно, таит значительную угрозу. Консолидировано эти процессы и явления могут привести страну к разрушительным последствиям. Такая масштабность от наступления данной угрозы экономической безопасности в социальной сфере явно позволяет её отнести к разряду особо крупных [2].

Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в области повышения качества жизни российских граждан являются развитие человеческого потенциала, удовлетворение материальных, социальных и духовных потребностей граждан, снижение уровня социального и имущественного неравенства населения, прежде всего за счет роста его доходов. Следовательно, для обеспечения национальной безопасности со стороны государства необходимо обеспечивать реализацию мер по поддержке трудовой занятости населения, контролю за соблюдением трудовых прав работников, совершенствовать систему защиты от безработицы, создавать условия для вовлечения в трудовую деятельность лиц с ограниченными возможностями [1] и молодежи.

Рассмотрев и проанализировав статьи о молодежной безработице [6, С. 410–413; 7, С. 598–601; 8, С. 172; 9; 10, С. 317–319], было выявлено, что проблема, несмотря на ее проработанность, все еще остается актуальной, ведь развитие технологий и мира в целом требует каждый раз нового подхода к проблеме безработицы.

В соответствии с методологией Росстата к категории «молодежь» относятся лица в возрасте от 15 до 29 лет, он же условно выделяет три группы молодежи:

1. 15–18 лет — учащиеся школ или первых курсов профессиональных образовательных учреждений, многие представители данной группы стремятся к получению работы, как правило, временной (краткосрочной), или к получению работы с сокращенным и удобным для них графиком.

2. 18–23 лет — это студенты и молодые люди, завершающие или завершившие в основном профессиональную подготовку. Данная категория так же не имеет достаточных навыков и профессионального опыта и в силу этого менее конкурентоспособны.

3. 24–29 лет — молодые люди, в основном, имеют определенную квалификацию, некоторый жизненный и профессиональный опыт, но недостаточно большой. Они знают, что им интересно, зачастую имеют семью, и поэтому имеют высокие требования и амбиции к желаемой работе [3].

Проанализировав различные точки зрения на определение молодежной безработицы в нашем исследовании, мы согласны с точкой зрения Вишневецкой Н. Г.: «Молодежная безработица — это социально-экономическое явление, при котором экономически активное население в возрасте 15–29 лет не занято в сфере производства и управления по причине отсутствия подходящих рабочих мест, низкой конкурентоспособности или проявления трудовой дискриминации со стороны работодателя» [4].

По данным об уровне безработицы в России опубликованным Росстатом в октябре 2019 года средний уровень безработицы по стране составил в августе 2019 года 4,3% (без исключения сезонного фактора). Причем, среди безработных в возрасте 15 лет и старше доля молодежь до 25 лет составляет 22,0%. В России в настоящее время проживает почти 24,3 млн человек в возрасте от 15 до 29 лет, что составляет 16,5% всего населения страны и около 35% трудоспособного населения России, поэтому проблема молодежной безработицы остается актуальной и требующей отдельного внимания [5].

Интерес к данной проблеме обусловлен рядом обстоятельств, так например:

- молодежь наиболее восприимчива к изменениям, обладает способностью к легкой смене трудовых функций, огромными возможностями профессионального роста, умеет адаптироваться к нововведениям;

- длительное отсутствие занятости молодых людей приводит к социальной апатии и социальному инфантилизму и является фактором роста преступности в молодежной среде.

Как особо важную, следует отметить проблему трудоустройства выпускников вузов, ее основными причинами мы считаем ряд факторов:

1. Низкий уровень профессиональной ориентации будущих абитуриентов и пропаганды востребованных профессий или, так называемая, «мода на профессию». Как следствие возникает несоответствие между тем, какие специальности в данный момент требуются на рынке труда, и тем, специалистов каких специальностей выпускают вузы. Современный рынок труда достаточно вариативен и может представить большое количество разнообразных профессий, но в то же время люди, а особенно молодежь, поставлены в более жесткие рамки, т.к. современная ситуация развития экономики диктует свои условия, противоречащие мечтам молодых людей о быстром и легком заработке. Молодым людям не хватает знаний о современном рынке труда, что не позволяет сделать правильные выводы по построению собственной карьеры. В связи с этим, многие из числа выпускников становятся потенциальными кандидатами на переобучение, получение второй профессии. Кроме того, большая часть молодых людей увольняется из-за неудовлетворенности профессией — содержанием, характером, оплатой труда.

В этой связи огромное значение имеет выбор профессии выпускником школы, далеко не каждый может быстро и верно определить, какой вид деятельности ему интересен. Выбор специальности, по которой будет осуществляться обучение, часто делается абитуриентом исходя из наставлений родителей, а не в результате анализа реальной ситуации на рынке труда. Если учащимся заранее объяснить в какой области они будут

более востребованы как работники, это благоприятно скажется на будущей профессиональной реализации.

2. Низкая конкурентоспособность молодых людей, обусловленная высокими затратами на их адаптацию и рисками работодателей при их найме. Многие работодатели скептически относятся к уровню компетентности молодых специалистов, а также проявлениям излишней эмоциональности и неустойчивого поведения, являющихся признаками социальной незрелости человека, недостаточного уровня социализации в обществе, и, при подборе персонала, делают выбор в пользу более опытных и взрослых работников. В конечном счете, эти оценки приводят к дискриминационному отношению к молодежи на рынке труда.

Однако работодатели не учитывают гибкость и креативность молодого сознания, что часто положительно влияет на профессиональную деятельность.

3. Отсутствие системы целевого распределения выпускников высших учебных заведений на рабочие места в соответствии с полученной специальностью.

4. Нежелание работодателей принимать на работу молодых, как правило, неопытных работников. При этом, многие работодатели предъявляют к молодым специалистам такие требования, как: наличие профессиональных навыков и опыта/стажа трудовой деятельности, умение выстраивать взаимоотношения в рабочем коллективе. И здесь возникает парадоксальная ситуация — при наличии вакантных должностей данную категорию специалистов принимают на работу в последнюю очередь, и первыми сокращают при снижении объемов производства.

5. Низкая мотивация молодых людей к трудовой деятельности и завышенные ожидания к оплате труда. В поисках работы юноши и девушки хотят получить «все и сразу!». Предъявление высоких требований к качеству будущей жизни при низком уровне вложенных усилий. Завышенные ожидания обусловлены так называемой «рекламой», в которой говорится о легком «получении» миллиона, например, истории успешных блогеров и т.д. В тоже время реклама «Вот бы НАУЧИТЬСЯ так хорошо работать!» отсутствует.

Для того, чтобы молодые люди гармонично вписывались в общество, им нужно иметь четкое представление о своем будущем и о том, как его достичь. Должна быть разработана, своего рода жизненная дорожная карта. Сегодня, для большинства молодых людей «образ будущего» ассоциируется с понятием «успешности» — это картинка, на которой он (молодой человек) обеспеченный и самодостаточный. Однако, связи между мечтой о завтрашнем дне и возможностями повлиять на него современным юношам и девушкам не хватает.

Еще одной причиной низкой мотивации к труду является финансовая поддержка со стороны родителей и отсутствие обязательств перед кем-либо. Это ведет к тому, что, в конечном счете у молодежи создается иллюзия легкого получения благ. Молодежь не готова сталкиваться с трудностями, что ведет к разочарованию в выбранной будущей профессии. Гарантированность жизненной безопасности, социального и материального благополучия — вот основная жизненная ценность молодежи и ее ожидания.

6. Рост технической безработицы. Технический прогресс, внедрение роботов и технологий искусственного интеллекта (ИИ) в различные отрасли экономики позволяет повысить производительность, а также качество продукции. Преимущества такого производства: высокая точность, снижение брака, возможность применения на вредном производстве, эргономичная конструкция, экономящая рабочее место. Недостатком же станет исключение участия человека в трудовой деятельности, это лишь увеличит уровень безработицы, что может стать причиной технической безработицы [14].

Рассмотрев проблему безработицы молодежи и выявив ее основные причины сформулируем необходимые современные пути решения данной проблемы:

1) Популяризация профессий, которые нуждаются в рабочем персонале, через организацию: ярмарок рабочих вакансий, временных рабочих мест для молодых людей, тематических семинаров, где раскрываются положительные стороны профессий для будущих выпускников школы. Реализация таких программ позволит молодому поколению получить знания о преимуществах востребованных профессий и специальностей, позволит качественнее подходить к выбору места будущего обучения и как результат — решение проблем профессиональной ориентации молодежи и недостатка кадров.

2) Целевое распределение выпускников по предприятиям страны, как это реализовано в ведомственных образовательных учреждениях, таких как военные училища, университеты МВД и так далее. Данная мера — это гарантия занятости выпускника, молодого специалиста.

Направляясь на конкретное место работы, получают необходимый профессиональный опыт и стаж. По окончании обязательного срока работы, молодой человек может либо продолжить трудиться в данной сфере, не опасаясь, что работодатель уволит

его, уже опытного специалиста, либо выбрать другую специальность, при этом подойти более осознанно к новому выбору.

3) В связи с развитием технологического прогресса, необходимо объединить трудовую деятельность человека с полноценным, развитым искусственным интеллектом.

Наряду с внедрением робототехники специалисты должны проходить переквалификацию. Вместо ручного труда они будут управлять роботизированным комплексом. Таким образом в данном вопросе подразумевается синтез деятельности человека и робота. И здесь, роботы должны выступать в роли посредников-наставников и стимуляторов, осуществляя помощь новичку в овладении профессией. Таким образом решится проблема нежелания работодателя принять на работу неопытного работника в связи с тем, что он не выгоден по сравнению с опытным специалистом.

В итоге мы получим:

- снижение возрастного порога вхождения молодого человека в профессию, что позволит даже подростку, не имеющему опыта работы, приступить к профессиональной деятельности;
- заинтересованность молодежи в выборе специальностей, востребованных рынком, что распределит трудовые ресурсы в различных сферах;
- активизацию роста микро- и макроэкономических показателей страны;
- снижение показатели уровня молодежной безработицы, тем самым будет нейтрализована угроза социально-экономической стабильности;

Таким образом, решение проблемы молодежной безработицы зависит от поддержки со стороны государственных и негосударственных структур. Только совместные действия всех видов и уровней власти могут дать ощутимые результаты.

Литература:

1. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 31.12.2015 №683 — Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс» (Дата сохранения: 20.11.2019).
2. Борисова Д. И., Тимошенко К. В. Экономическая безопасность в социальной сфере: проблемы или возможности? [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2016. — № 6.3. — С. 10–13. — URL <https://moluch.ru/archive/110/27147/> (дата обращения: 15.11.2019).
3. Молодежь в России. 2010: [Электронный ресурс]: Стат. сб./ЮНИСЕФ, Росстат. М.: ИИЦ «Статистика России», 2010–166 с.
4. Вишневская Н. Г. Роль государственной службы занятости населения в минимизации молодежной безработицы: теория и практика: [Электронный ресурс] // Н. Г. Вишневская // Интернет-журнал «Науковедение». — 2014. — № 3. — С. 20.
5. Занятость и безработица в Российской Федерации в октябре 2019 года: [Электронный ресурс] — URL https://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/227.htm / (дата обращения: 15.11.2019).
6. Маркарян А. Б. Некоторые проблемы занятости молодежи на современном этапе: [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2016. — № 21. — С. 410–413.
7. Шаповал М. А. Особенности рынка труда молодежи: [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2016. — № 28. — С. 598–601.
8. Беглова Е. И. Безработица молодежи: первоочередная проблема современного рынка труда: [Электронный ресурс] // Экономические науки. — 2010. — 11(72) — С. 172.
9. Сергеев И. с. К вопросу об эффективности стратегии профессиональной ориентации «Повышение престижа рабочих профессий»: [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 5.
10. Бексултанова А. И. Проблема безработицы в России и пути ее решения: [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2016. — № 1. — С. 317–319.
11. Электронная библиотека. Экономика: [Электронный ресурс] // URL: <https://studlib.info/ekonomika/1363357/> / (дата обращения: 16.11.2019).

12. Правовая организация трудоустройства. Стадии трудоустройства: [Электронный ресурс] // URL: <https://studfiles.net/preview/3649448/> / (дата обращения: 15.11.2019).
13. Безработица: [Электронный ресурс] // URL: <https://wiki2.org/ru/Безработица+Newton/> / (дата обращения: 15.11.2019).
14. Гайнанова, Л. М. Влияние роботизации на уровень безработицы: [Электронный ресурс] // Вопросы студенческой науки... — 2017. — № 16. — С. 44–48. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-robotizatsii-na-uroven-bezrabotitsy/viewer/> / (дата обращения: 15.11.2019).

Роль финансовой безопасности личности в жизни человека

Клейменов Дмитрий Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент;
 Ноздрачев Никита Сергеевич, студент магистратуры
 Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I

В статье авторы предложили рассматривать структуру системы финансовой безопасности личности с точки зрения угроз и возможностей, которые она несет.

Ключевые слова: личность, финансовая безопасность, неплатежеспособность, угроза, возможность, финансовые риски, население.

В эпоху развитого капитализма одной из главных проблем в жизни может стать потеря человеком платежеспособности, чтобы не этого не допустить необходимо формировать устойчивую систему финансовой безопасности личности.

Многие авторы рассматривают финансовую безопасность личности не только с экономической, а также с правовой и социальной точки зрения. В таблице 1 мы приведена и сделана попытка.

Обобщая, финансовая безопасность личности — это социально-экономическая возможность человека, иметь финансовую независимость для удовлетворения своих материальных и духовных ценностей, как индивидуально, так и внутри общества, а также сохранение этой независимости в перспективе и её дальнейшее преумножение.

Объектом финансовой безопасности является то, на что направлены негативные и конструктивные действия субъектов. Объектом финансовой безопасности личности являются экономические отношения, происходящие между отдельно взятым человеком и субъектом финансовой безопасности.

Субъект финансовой безопасности личности — это активный участник, негативно или конструктивно воздействующий на объект финансовой безопасности.

Мы предлагаем все множество субъектов финансовой безопасности разделить на 4 группы:

Можно сказать, что финансовая безопасность личности находится в социально-экономическом взаимодействии, имеющим под собой нормативно-правовую базу, где не каждый субъект всегда оказывает положительное влияние на финансовую независимость личности.

Большинство авторов, например Гордиенко Д. В., в своих работах используют следующие основные понятия:

Угроза — совокупность условий и факторов, создающих опасность для реализации экономических интересов; наиболее конкретная и непосредственная форма опасности.

Риск — это одна из характеристик угрозы, или, более точно, это характеристика реальности угрозы [2].

В свою очередь мы считаем, что соблюдение финансовой безопасности личности дает определенные «возможности».

Возможность — это совокупность условий и факторов, которые позволяют создать благоприятные условия для увеличения возможностей удовлетворение необходимых потребностей.

В настоящий момент в России имеется множество людей с проблемами в правильном функционировании системы финансовой безопасности, отсюда вытекают и проблемы социальной и физиологической удовлетворенности. Социально-экономическое развитие в таблице 3.

Таблица 1. Обзор мнения авторов на определение терминологии финансовой безопасности

Автор	Определение	Категория
Гуреева М. А. [3]	Финансовая безопасность личности — отсутствие острой угрозы минимально приемлемому уровню основных ценностей населения, которые в стране считаются жизненно необходимыми.	Правовая
Литвинов Э. П. [4]	Финансовая безопасность личности — состояние, при котором гарантированы условия для защиты жизненных интересов, обеспечиваются социальное развитие и социальная защищенность индивида.	Социальная
Альбичева М. А. [1]	Финансовая безопасность личности — критерий благосостояния и стабильности в обществе, уверенности человека в защищенности его экономических интересов, реальные возможности для удовлетворения экономических потребностей.	Экономическая

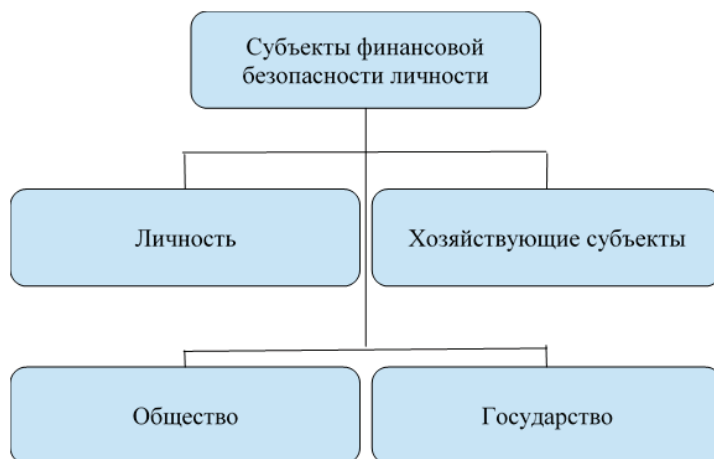


Рис. 1. Классификация субъектов финансовой безопасности личности

Таблица 2. Влияние финансовых рисков, оказываемых на личность.

Сфера влияния	Характеристика риска	
	Причинение вреда	Возможность предотвращения
Состояние личного бюджета	Дефицит личного бюджета	Профицит/сохранение на исходном уровне личного бюджета
Наличие постоянного места работы	Высокий уровень безработицы в стране, регионе, городе; угроза потерять работу	Низкий уровень безработицы влечет за собой уверенность и сохранение времени при ее поиске
Оплата труда	Несвоевременная выплата заработной платы; сокращение перечислений работодателями в социальные фонды.	Рост заработной платы; увеличение перечислений работодателями в социальные фонды позволяет не беспокоиться о выходе на пенсию.
Оплата жилищно-коммунальных услуг	Высокая доля коммунальных платежей в совокупном доходе человека	После оплаты ЖКХ у человека будут оставаться средства на удовлетворение своих духовных потребностях

Таблица 3. Доля населения, подверженная проблемам, связанным с нестабильным функционированием системы финансовой безопасности личности

Компоненты финансовой безопасности личности	Угрозы финансовой безопасности личности	Доля населения, подверженная этим угрозам	
		тыс. чел.	% к населению
Обеспеченность продовольствием	Угроза несоответствия фактического и нормативного потребления по основным продуктам питания.	39630,9	27
	Угроза голода (экономической недоступности продовольствия)	4403,4	3
Обеспеченность жильем	Угроза недоступности жилья;	2824	1,9
Сфера здравоохранения	Угроза сокращения численности и снижения уровня квалификации врачей;	18	0,01
Экологическая сфера	Угроза загрязнения воздуха выбросами в атмосферу	12600	8,6
Сфера трудовых отношений	Угроза сокращения числа экономической активности населения;	309,6	0,2
	Угроза распространения безработицы	3657	2,5
	Угроза бедности населения;	2788,8	1,9
	Угроза кредитной зависимости населения	44700	30,5
Сфера культуры и образования	Угроза снижения доступности образования;	20,9	0,01

Свершение риска по своему характеру могут наносить вред различной тяжести, но нельзя отрицать, что бездействия по отношению к ним усугубляет финансовое состояние граждан.

Повысить уровень финансовой безопасности личности невозможно в отрыве от укрепления экономической безопасности общества и государства.

Следовательно, профилактическая работа по борьбе с рисками возможна только при функционировании финансовой безопасности личности, но она может быть обеспечена только при наличии устойчивой системы финансовой безопасности, которая предполагает формирование эффективной социально-экономической политики.

В нейтрализации экономических угроз личности государство должно вырабатывать систему взглядов на ее обеспечение, иметь концептуальную модель, которая на практике реально служила бы нормальному функционированию личности.

Повысить уровень финансовой безопасности личности невозможно в отрыве от укрепления экономической безопасности общества и государства. Следовательно, усиление финансовой безопасности и личности, и общества, и государства необходимо осуществлять только в качестве совместного процесса, в виде комплекса совместных целенаправленных мер, нацеленных на взаимное проникновение всех этих видов безопасности.

Литература:

1. Альбичева М. А. Финансовая безопасность личности в условиях экономической стратификации российского общества // Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина. 2015. № 9. С. 13–18.
2. Гордиенко Д. В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций: учеб.—метод. пособие.— М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2018.— 224 с.
3. Гуреева М. А. Экономическая безопасность России в период либеральных рыночных реформ. // Экономические системы. 2019.— №4.— С. 35–41.
4. Литвинов Э. П. Актуальные размышления по философским основам безопасности личности, общества и государства // Вестник РМАТ. 2018. № 2–3 (5–6). С. 13–27.

Федеральное казначейство в финансовой системе России

Князева Елена Валерьевна, студент магистратуры
Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

В статье раскрывается роль Федерального казначейства как одного из важнейших участников бюджетного процесса, функционирующего в финансовой системе России.

Ключевые слова: Федеральное казначейство, финансовая система, бюджетная система.

Финансовая система является важнейшим элементом экономической структуры любого современного государства. Успешное функционирование и развитие экономики любого государства во многом определяется возможностью реализации государственными и муниципальными органами власти возложенных на них функций по обеспечению экономической стабильности, обороноспособности государства, развитию социальной сферы, повышению уровня жизни населения. Государство вырабатывает соответствующую финансовую политику, представляющую собой совокупность целенаправленных мер государства в области использования государственных и муниципальных финансов для создания финансовой основы реализации экономической политики государства.

Бюджетная система, в свою очередь, является одним из наиболее важных институтов экономической системы любого государства, эффективность функционирования которого оказывает непосредственное влияние на качество экономического роста и на уровень общественного благосостояния.

Мировые финансовые и экономические кризисы последних десятилетий способствовали переосмыслению роли и функционала бюджетной политики в финансовой и экономической по-

литике государства, как в России, так и за рубежом. В острый кризисный период бюджетная политика Российской Федерации была важнейшим инструментом стабилизации экономической и финансовой системы, а также социальной ситуации в стране. В посткризисный период, в условиях низких темпов роста как отечественной, так и глобальной экономики все большее количество различных стран мира уже столкнулось или сталкивается с бюджетным дефицитом. Российский бюджет не является исключением, что вызывает необходимость экономии бюджетных средств при важности достижения максимального мультипликативного экономического и социального эффекта от используемых финансовых ресурсов государства. На этом фоне значительно усилилась задача повышения эффективности управления финансовыми ресурсами бюджета государства.

Правительству Российской Федерации необходимо иметь актуальную отчетную информацию об объемах поступивших доходов, объеме и целевом характере осуществления расходов. Основным поставщиком этой информации для Правительства Российской Федерации являются органы Федерального казначейства.

Консолидированная и обработанная Казначейством информация позволяет Правительству Российской Федерации эффективно оценивать работу органов государственного управления и получать четкое представление об экономических последствиях проводимой бюджетной политики.

Таким образом, именно от деятельности казначейских органов зависит своевременное и полное получение информации, необходимой Правительству Российской Федерации для принятия соответствующих управленческих решений.

Федеральное Казначейство относится к бюджетной системе, которая входит в финансовую систему страны. Казначейство России является федеральным органом исполнительной власти (федеральной службой), осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета.

Основной задачей деятельности Федерального казначейства является укрепление устойчивости, надежности, прозрачности финансовой системы РФ, обеспечение сохранности финансовых средств публично-правовых образований. Выполняя эту задачу, Федеральное казначейство выступает как единая платежная, учетная, контрольная и информационная система в области финансовой деятельности публично-правовых образований. Вместе с тем развитие современной казначейской системы невозможно без применения новых современных инструментов

и оказания дополнительных услуг клиентам. Это позволяет эволюционно двигаться вперед, опираясь на накопленный опыт.

В настоящее время, учитывая масштабную значимость контрактной системы в России, которая распространяется на все уровни власти и компании, в том числе с долей государственного участия, особое внимание уделяется информационному обеспечению: автоматизации закупочной деятельности, раскрытию информации о закупках в электронном виде, мониторингу соблюдения законодательства РФ в сфере закупок. Реализуется система «Электронный бюджет», дающая возможность работы в режиме «on-line», позволяющая проследить движение денежных потоков и оценить эффективность использования бюджетных финансовых средств.

Подводя итоги, можно сделать ряд выводов.

Органам Федерального казначейства отводится важная роль в ведении лицевых счетов распорядителей, получателей ассигнований, финансируемых из федерального бюджета; возложены задачи по организации, осуществлению и контролю использования средств федерального бюджета, управлению расходами этого бюджета на счетах казначейства в банках.

Органы Федерального казначейства образуют централизованную систему, которая основана по территориальному принципу и входит в состав Министерства финансов России. Деятельность этих органов направлена на общее увеличение эффективности функционирования бюджетной системы. А значит, дальнейшее развитие Казначейства России тесно взаимосвязано с реализацией таких проектов, как создание государственной информационной системы «Электронный бюджет»; реформирование системы казначейских платежей; систематизация и кодирование информации в социально-экономической области.

Литература:

1. Артюхин Р. Е. Развитие Казначейства России: от кассового обслуживания к бухгалтерскому учету организаций сектора государственного управления РФ // Московский финансовый форум. — 2016. — № 9. — С. 36–37.
2. Нестеренко Т. Г. Казначейская система как инструмент эффективного управления государственными финансами // Финансы. — 2016. — № 5. — С. 36–38.
3. Официальный сайт Федерального казначейства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>.
4. Планы и отчеты // Официальный сайт Казначейства России. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/> (дата обращения 10.03.2020).
5. Яшина, Н. И., Поющева, Е. В., Прончатова-Рубцова, Н. Н. Совершенствование методологии определения бюджетной устойчивости субъектов РФ: два подхода к оценке в современных социально-экономических условиях // Финансы и кредит. — 2018. — № 11. — С. 2–11.

Налог на дополнительный доход как механизм совершенствования налогообложения

Козлов Герман Тихонович, студент;

Рощина Ольга Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор

Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе (г. Москва)

Дана оценка текущего состояния налогообложения в нефтегазовом секторе, рассмотрен опыт применения и текущее положение налога на дополнительный доход, преимущества и недостатки введения НДС.

Ключевые слова: налогообложение, налог на дополнительный доход, нефтегазовая отрасль, законодательный проект

В современной России нефтегазовый сектор является основополагающей отраслью российской экономики. Наша

страна сегодня одна из крупнейших производителей и экспортеров нефти и газа. Сегодня российская экономика сильно за-

висит от добычи и экспорта природных ресурсов, в связи с этим возникает высокая зависимость бюджета нашей страны.

Важнейшей задачей экономики Российской Федерации является формирования эффективной системы налогообложения в нефтегазовом секторе. Эффективность налоговой политики России должна обеспечить стабильные поступления в бюджет от использования углеводородных ресурсов в долгосрочной перспективе, а также стимулировать привлечение отечественных и зарубежных инвестиций в нефтегазовую отрасль.

Особенностью налогообложения в нефтегазовом секторе Российской Федерации является взимание нефтегазовой ренты. Основным инструментом налогообложения служит налог на добычу полезных ископаемых.

За последние 20 лет в России неоднократно предпринимались попытки совершенствования налогообложения. Сегодня правительство заинтересовано в поиске нового механизма налогообложения в нефтегазовой отрасли, который зависел бы от финансового результата, а не от валовых показателей, каким служит налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Стоит вопрос о применении такого механизма, как налог на дополнительный доход (НДД).

Первый опыт введения НДД был еще в далеком 1996 году, но тогда от этого налога благополучно отказались. С 2017 года опять активно ведутся обсуждения о внедрении этого налога. Проект федерального закона о введении НДД был внесен на рассмотрение в государственную думу 28 ноября 2017 года. Планировался ввод в 2018 году, но затем отложили до 1 января 2019 года. Налоговый кодекс был дополнен главой 25.4 «Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья». Глава 25.4 находится в составе главы 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций». Корректировки сделаны Федеральным за-

коном от 19.07.2018 N199-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

Действующий на сегодняшний день налоговый механизм ставит под угрозу эффективность налогообложения в нефтегазовом секторе, такими предпосылками служат таможенные и налоговые льготы в колоссальных объемах, предоставленными государством нефтегазовым компаниям. Такая ситуация говорит о необходимости введения нового налогового режима, которым, по моему мнению, должен стать налог на дополнительный доход. НДД вводится для стимулирования разработки низкорентабельных месторождений, рационального использования недр, а также для привлечения инвестиций в перспективы развития новых, мелких и низкорентабельных месторождений.

Принципиальное отличие НДД от НДПИ состоит в том, что новый налог взимается только с финансового результата деятельности компаний, а не с выручки, то есть позволяет платить только в том случае, если для компании разработка месторождения оказалось выгодной, а не убыточной. При этом ставка НДД составит 50%, а взимать его будут после вычета расчетной экспортной пошлины и расходов на транспортировку сырья, сниженного НДПИ, а также фактических капитальных и операционных расходов при разработке месторождения. Главными отличия взимания НДД от налога на прибыль являются учет всех капитальных затрат одновременно только в момент уплаты налога и без учета амортизации. Кроме того размер прибыли определяется не в целом от деятельности компании, а только в пределах лицензионного участка.

Частичная замена НДПИ на НДД имеет ряд ярко выраженных преимуществ по сравнению с той налоговой системой, которая действует сейчас. Эти преимущества от введения НДД для налогоплательщиков и государства представлены в таблице 1.

Таблица 1. Преимущества от введения НДД для налогоплательщиков и государства

Для налогоплательщиков	Для государства
прозрачный и системный подход к налогообложению добычи	восполнение минерально-сырьевой базы в новых и традиционных регионах добычи за счет дополнительных инвестиций
снижение ставки НДПИ на нефть, сохранение пониженного уровня налоговой нагрузки для новых месторождений в новых регионах на первоначальном этапе разработки	обеспечение устойчивого развития отрасли в долгосрочной перспективе за счет прироста добычи нефти
возможность вовлечь в разработку запасы, экономически неэффективные в действующей налоговой системе	развитие смежных отраслей народного хозяйства за счет мультипликативного эффекта
учет эффективности разработки запасов с учетом геологических и инфраструктурных особенностей	дополнительные фискальные поступления от прироста добычи нефти и сверхмаржинальных проектов

Источник: составлено автором

Стоит обратить внимание на то, что внедрение режима НДД в настоящее время и при данных условиях предполагает стимулирование разработки запасов только нефти, но не газа, и сохраняет текущую налоговую нагрузку для данной категории запасов. Наоборот, использование НДД для газовых место-

рождений может стать причиной ухудшения экономической эффективности разработки месторождений.

Основная цель для бюджета от внедрения НДД — это рост фискальных поступлений от нефтяных компаний в долгосрочной перспективе за счет прироста объемов добычи, ко-

торый достигается от открытия и освоения новых неразведанных месторождений нефти с большим потенциалом добычи в будущем, а также вовлечения в эксплуатацию нерентабельных при действующей налоговой системе. А для недропользователей, с свою очередь, ключевой ориентир — это повышение рентабельности уже эксплуатируемых месторождений и новых проектов, которое достигается при условии учета технологических и геологических особенностей разработки этих проектов.

Следует отметить, то эффективное применение НДД возможно только при отсутствии искусственного занижения цен на нефть налогоплательщиками и предполагает применение для целей налогообложения внутрироссийских биржевых цен

на нефть. Так как биржевая торговля природными ресурсами сейчас в России находится на стадии развития, необходимо ее совершенствование для эффективного применения НДД.

Первые результаты от внедрения НДД можно будет подвести только через несколько лет, проведя анализ на пилотных участках. Сегодня нефтяники России надеются, что тестовый режим оправдает все ожидания, возложенные на него, а также даст возможность распространения НДД на всю нефтяную отрасль. А кроме того используя мультипликативный эффект на смежных отраслях экономики (например, производство материалов и оборудования и др.) внедрение НДД может обеспечить устойчивое развитие и функционирование экономики государства в долгосрочной перспективе в целом.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 15.04.2019) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/>.
2. Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов (одобрены Правительством РФ 13.10.2016) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/>.

Налог на дополнительный доход как следующий этап эволюции налоговой политики в нефтегазовом секторе

Козлов Герман Тихонович, студент;

Рощина Ольга Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор

Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе (г. Москва)

Рассмотрена эволюция рентного налогообложения в Российской Федерации, проанализирована и дана оценка текущему состоянию налоговой политики в нефтегазовом секторе

Ключевые слова: налогообложение, налог на добычу полезных ископаемых, налог на дополнительный доход, нефтегазовая отрасль, законодательный проект, нефтегазовая рента

В последние годы Правительство Российской Федерации активно ищет новые механизмы налогового регулирования нефтегазовой отрасли, который зависел бы от экономического результата, а не от валовых показателей добычи углеводородов. Чтобы рассмотреть дальнейшее развитие налоговой политики в нефтегазовом секторе для начала в статье рассмотрим эволюцию развития рентного налогообложения в нашей стране.

В России период 1992–2001 годов можно считать этапом создания системы платного недропользования.

С 1992 года в нефтегазовом секторе России началось формирование и развитие системы специального налогообложения. Действовавшая система налогообложения в нефтегазовом секторе в 1992–2001 годах основывалась на трех платежах, предназначенных для изъятия природной ренты:

- плата за пользование недрами (роялти);
- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ);
- акциз на нефть, природный газ и газовый конденсат.

В то время, когда взимались платежи за пользование недрами (роялти), были установлены дифференциальные ставки налога для нефти, природного газа и газового конденсата в диапазоне от 6% до 16%. Размер ставки определялся от стоимости реализованной нефти с учетом количества и качества запасов углеводородов. В среднем величина этой платы в нефтяном секторе в 2000 году составляла 8,2%. Порядок и условия взимания платежей, критерии определения ставок устанавливались Правительством Российской Федерации по каждому месторождению в отдельности [1].

Объектом налогообложения при исчислении акциза на нефть и газовый конденсат являлись операции по реализации добытого минерального сырья. Так, акциз взимался со всей добытой нефти независимо от того, где она будет реализовываться — на внутреннем или внешнем рынке, по фиксированной ставке — 55 руб./тонну (2000-й год). В 2001 году акциз распространялся только на нефть, поставляемую внутри страны по ставке 66 руб./тонну.

Ставка акциза на природный газ впервые была установлена в июле 1993 года в размере 15% стоимости реализованного газа. С марта 1995 года ставка акциза была установлена в размере 25%, а с сентября 1995 года — в размере 30%. С 1 января 2001 года ставка акциза на природный газ была установлена в размере 15% от стоимости реализованного природного газа при его реализации на территории Российской Федерации и в страны СНГ и 30% стоимости реализованного газа при его поставках за пределы СНГ.

С 1 января 2001 года со вступлением в силу главы 22 «Акцизы» части второй Налогового кодекса Российской Федерации ставки, порядок исчисления и уплаты акцизов на углеводородное сырье стали регулироваться НК РФ.

В период с 2001 года в Российской Федерации началась налоговая реформа, основными целями которой были:

- снижение налогового бремени путем отмены неэффективных налогов;
- выравнивание условий налогообложения, отмена многочисленных налоговых льгот, изменение правил определения налоговой базы по некоторым налогам;
- упрощение налоговой системы путем ограничения перечня налогов и сборов, унификации налогооблагаемых баз и правил их исчисления, а также порядка их уплаты.

Налоговая реформа, проводимая в стране, затронула и нефтегазовый сектор и 1 января 2002 года в России начался этап кардинального реформирования системы специального налогообложения нефтегазового комплекса, был введен налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) посредством включения в Налоговый Кодекс РФ главы 26 «Налог на добычу полезных ископаемых». НДПИ был введен Федеральным законом от 8 августа 2001 года № 126-ФЗ. Привязка российской налоговой системы к валовым показателям отвечала общеотраслевым трендам своего времени.

Таким образом, в начале 2000-х годов в целях унификации налогового режима нефтяной отрасли три налога (плата за пользование недрами, акциз на нефть и отчисления на ВМСБ) были заменены на НДПИ. Он был немедленно подвергнут критике за уравниловку и отсутствие стимулов к разработке труднодоступных и дорогостоящих месторождений. Критика оказалась справедливой, и за ней последовало развитие дифференциации налоговых условий недропользования. Она осуществлялась в несколько основных этапов:

- первый этап (с 2007 года) — введение налоговых каникул по НДПИ по региональному принципу;
- второй этап (с 2009 года) — расширение сферы действия налоговых каникул по НДПИ;
- третий этап (с 2014 года) — введение режима новых морских месторождений (НММ);
- четвертый этап (с 2018 года) — принятие закона о налоге на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья (НДД) и пакета законов о завершении налогового маневра, в результате чего были изменены ставки основных налогов — НДПИ и экспортной пошлины.

Если в 2000-х годах добыча нефти и газа в России росла за счет восстановления после периода недоинвестирования в 90-х годах прошлого века, а в 2010-х годах рост производился благо-

даря геологической базе, разведанной еще в Советском Союзе, за счет гринфилдов, которые были уже открыты, то сейчас все крупные активы уже распределены. Кроме того, большая часть из них уже либо разрабатываются, либо находятся на стадии введения в разработку. В ближайшие два года у нас не останется крупных новых месторождений, которые смогли бы поддерживать уровень добычи. При этом уровень естественного снижения добычи 2,5–3,5% в Западной Сибири никто не отменял. Добыча падает. Если же посмотреть на гринфилды, которые запускаясь в последнее время, и вообще на новые нефтегазовые провинции, поддерживающие уровень добычи — Восточная Сибирь, шельф, Ямал, то все они появились благодаря системе льгот. Поскольку слишком большая разница существует между месторождениями Западной Сибири и этими новыми нефтегазовыми провинциями. В Западной Сибири вся инфраструктура, человеческий капитал, сервисная база уже имеется и хорошо отлажена, а в новых регионах ничего этого нет. Льготы позволяли компаниям компенсировать повышенные затраты на их освоение. Но сейчас этот потенциал близок к исчерпанию, и теперь нужно смотреть, как не упасть с того уровня добычи, на котором находится наша страна.

Необходимо отметить, что отличительной чертой современной налоговой системы нефтегазовой отрасли России является разнообразие налоговых условий, применяемых к различным участкам недр. Базовый налоговый режим, основанный на НДПИ и экспортной пошлине, сочетается с более поздними «постройками» в виде различных региональных налоговых льгот, модифицированных в ходе налогового маневра, режимом понижающих коэффициентов для трудноизвлекаемых запасов. Наконец, присутствует «точечная застройка» в виде налога на дополнительный доход, который встраивается в регионы вкраплениями отдельных участков недр. К этому нужно добавить три действующих СРП, и отдельный анклав — режим новых морских месторождений.

Нужно признать, что в нефтегазодобывающей отрасли, в отличие от многих других отраслей народного хозяйства, поддержка государства может осуществляться исключительно только путем фискального стимулирования. Государство только таким образом может поделиться рисками с нефтедобывающими компаниями, чтобы те начинали разработку ТРИЗ, нетрадиционных и сложных запасов. Причем уже к сегодняшнему дню многое сделано. Это налоговый маневр. Это закон о морских месторождениях — здесь, правда, вмешались санкции и не позволили реализовать весь потенциал этого налогового режима. И наконец, НДД — несомненно, большой прорыв в налоговой реформе. У Минэнерго есть набор дополнительных инструментов стимулирования добычи, которые можно внедрить в ближайшее время. Это и повышающий коэффициент при геологоразведочных работах, и расширение периметра НДД, и многое другое. Нужно оценивать, насколько эти меры эффективны с тем, чтобы это не привело к выпадающим доходам бюджета.

Таким образом, налоговая политика в нашей стране должна быть более системной, давать инвесторам четкие, заслуживающие доверия инвестиционные сигналы. С момента вступления в силу в 2001 году части второй Налогового Кодекса

Российской Федерации было принято более 400 законов, вносящих в нее поправки, причем, по данным компании «Shell», свыше 200 поправок касались НДС на углеводороды. Поэтому в последние годы государство ищет иные механизмы изъятия доходов, генерируемых нефтегазовой отраслью. Так, например, в нашей стране с 1 января 2019 года для пилотных проектов был введен налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья (НДД).

Также стоит отметить, что с момента введения НДС проблемы связанные с низкорентабельными, трудноизвлекаемыми

со сложными климатическими и географическими условиями решались путем, так называемого, ручного регулирования, а именно предоставление налоговых льгот привязанных к различным технико-экономическим показателям. Такая налоговая политика привела к тому, что в настоящее время около 30% от общей добычи в стране регулируется подобным образом. Для нашей страны следующим этапом развития налоговой политики должно стать системное налоговое регулирование к таким месторождениям. Мое мнение, что введении НДС в нефтегазовый сектор поможет исправить текущее положение.

Литература:

1. Казначеев П. Природная рента и экономический рост. Экономическое и институциональное развитие в странах с высокой долей доходов от экспорта сырьевых ресурсов. Анализ и рекомендации на основе международного опыта: науч. докл. М.: РАНХиГС, 2013. 100 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 15.04.2019) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/>.

Характеристика модели организации школьного питания при централизации производственных процессов с применением технологии Cook and Chill

Кривонос Иван Николаевич, студент магистратуры;
Салаева Елена Александровна, студент магистратуры
Московский государственный университет пищевых производств

В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с совершенствованием организации школьного питания в современных условиях, а также организацией школьного питания на примере централизации производственно-логистических процессов с внедрением новой технологии Cook and Chill (C&C). Рассмотрены основные технологические операции, и достоинства технологии C&C.

Ключевые слова: организация школьного питания, централизация технологических процессов, технология Cook and Chill.

Повышение уровня жизни людей является основной задачей современности, направленной на формирование здорового образа жизни и улучшение качества продуктов для правильного питания, в соответствии с физиологическими потребностями человека. Важную роль в решении данного вопроса играет организация сферы социального питания, потребителями которой являются наименее защищенные слои населения, в том числе дети дошкольного и школьного возраста [3, с. 205].

Одной из основных задач государственной политики является: совершенствование организации питания в организованных коллективах, обеспечения полноценным питанием детей дошкольного и школьного возраста [1, с. 4].

Проблема организации качественного и доступного горячего питания в общеобразовательных организациях является сегодня одной из наиболее значимых задач государства и определяющим фактором в деле сохранения здоровья подрастающего поколения [3, с. 207].

Модель организации школьного питания через централизацию процессов характеризуется выпуском полуфабрикатов

и готовой, охлажденной кулинарной продукции в комбинате питания, с последующей реализацией в школьных пищеблоках (столовых — раздаточных). Данная модель может быть реализована как на базе существующих предприятий общественного питания, так и во вновь проектируемых объектах. В настоящее время технологический процесс приготовления продукции общественного питания для школьников целесообразно строить на технологии Cook and Chill (C&C), позволяющей сократить издержки производства и повысить качество и безопасность продукции.

Комбинат школьного питания — это центр производства продукции школьного питания, крупное торгово-производственное объединение, в состав которого входят: фабрико-заготовочные и доготовочные предприятия (школьные столовые, буфеты или раздаточные). Данный тип производства характеризуется высокой производительностью и максимальной степенью индустриализации производства [2, с. 6–7].

Основой данной модели является современные, высокопроизводительные технологии, обеспечивающие высокое качество при сокращении издержек.

Организацию питания по данной централизованной форме можно осуществить в следующем виде — разделение всего технологического процесса на три этапа: производственный, логистический и обслуживающий. На производственном этапе будет осуществляться приготовление готовой кулинарной продукции с последующим её охлаждением и кратковременным хранением на комбинате питания. Логистический этап подразумевает выполнения функции своевременной доставки без нарушения качества и безопасности охлажденной продукции от комбината питания до школьных пищеблоков. Этап обслуживания будет осуществляться в школьных столовых — раздаточных и состоять из приёма охлажденной продукции от логистического отдела, кратковременного хранения, дальнейшей регенерацией с подготовкой к реализации и организацией питания.

Основные особенности первого варианта организации школьного питания:

- комбинат школьного питания выступает как предприятие с полным технологическим циклом, а школьные столовые как раздаточные, при этом производственная нагрузка на 90% возлагается на комбинат.
- предусматривает концентрацию основного производственного цикла на комбинате питания, тем самым увеличивая производственную площадь и его стоимость, но при этом снижая производственную мощность школьных столовых, при этом увеличивая количество мест в обеденных залах;
- разграничение всего процесса организации школьного питания на автономные, но взаимосвязанные подсистемы имеющий свой чёткий функционал;
- возможность видения общей программы производственного контроля, с внедрением единой системы НАССР;
- наиболее полный производственный и финансовый контроль на всех этапах производства и реализации продукции школьного питания;
- снижение стоимости готовой продукции за счёт уменьшения издержек при производстве школьных рационов (снижение расхода электроэнергии, уменьшение доли амортизации на единицу продукции, сокращение количества персонала);
- обеспечивается высокая гигиеническая безопасность продукции питания школьников (при соблюдении условий производства, транспортировки, хранения);
- сокращение объёмов хищения продукции персоналом школьных столовых.

Организация питания по технологии «Cook and Chill» (C&C), построенная по схеме: приготовление готовой продукции, быстрое охлаждение, транспортировка, регенерация, раздача, она требует перестроения принципов работы школьных столовых в сторону упрощения, с минимизацией технологического оборудования, находящегося на пищеблоках.

Технология C&C (приготовление и охлаждение) — это комбинированный процесс приготовления большого объема блюд и их быстрого охлаждения [6].

Настоящая кулинарная технология была впервые использована в Германии в 80-е годы в государственных лазаретах. Главное ее назначение — приготовление больших запасов ох-

лажденной пищи, которые используются по мере необходимости в установленные временные сроки.

Технология C&C имеет ряд преимуществ:

- обеспечение первоначального качества готового блюда, продление времени его хранения без консервации, с сохранением вкуса, полезных свойств и структуры;
- приостановка роста патогенной микрофлоры после термической обработки;
- возможность использования централизованного метода изготовления блюд с последующей доставкой в предприятия раздаточные;
- эффективное использование времени и трудовых ресурсов;
- повышение рентабельности крупных предприятий.

Важно то, что технология C&C оправдана только при внедрении системы анализа рисков и критических контрольных точек (НАССР). Процесс приготовления кулинарной продукции состоит из нескольких этапов: механическая и гидромеханическая обработка для обеспечения санитарного благополучия продукта перед тепловой обработкой; приготовление; охлаждение; регенерация [3 с. 34].

Процесс приготовления продукции осуществляется традиционным методом (механическая, тепловая обработка) при помощи необходимого технологического оборудования. Важным является доведение обрабатываемого продукта до полной кулинарной готовности.

Термически обработанная пища подвергается охлаждению от температуры +90 °С до +4 °С. Скорость охлаждения (60–90 минут) позволяет замедлить скорость развития вредной микрофлоры. Хранение продуктов в таких температурных условиях продлевает срок их годности до 72 часов.

Процесс охлаждения происходит в чиллерах. Это специальные системы интенсивного охлаждения, в которых температура продукта за два часа снижается до +4 °С (blast chiller — охлаждение воздухом). Затем охлажденную продукцию можно хранить при температуре 2–3 °С до 6 суток. А при еще более быстром охлаждении — за один час (tumble chiller — охлаждение ледяной водой) — в продукт может храниться до 20 суток без добавления консервантов [3 с. 34].

Аппараты регенерации, разработанные специально для технологии C&C. Однако для данных целей может с успехом использоваться и другое тепловое оборудование (конвекционная печь, пароконвектомат). Схема производства продукции по технологии C&C представлена на рисунке 3.1

Основная цель при хранении охлажденной продукции — поддержание ее постоянной температуры и исключение контакта с другими продуктами. Лучшим вариантом для выполнения этих условий является установка специальной холодильной камеры задвижного типа с системой контроля температуры и индикации, оповещающей об ее изменении.

Основным слабым местом применения данной технологии при организации школьного питания в России на сегодняшний день является то, что она экономически обоснована только при крупном поточном производстве, имеющем возможность производить товарные запасы на склад [3 с. 34].

В связи с этим можно сделать вывод в модернизации системы школьного питания, целесообразным решением является индус-

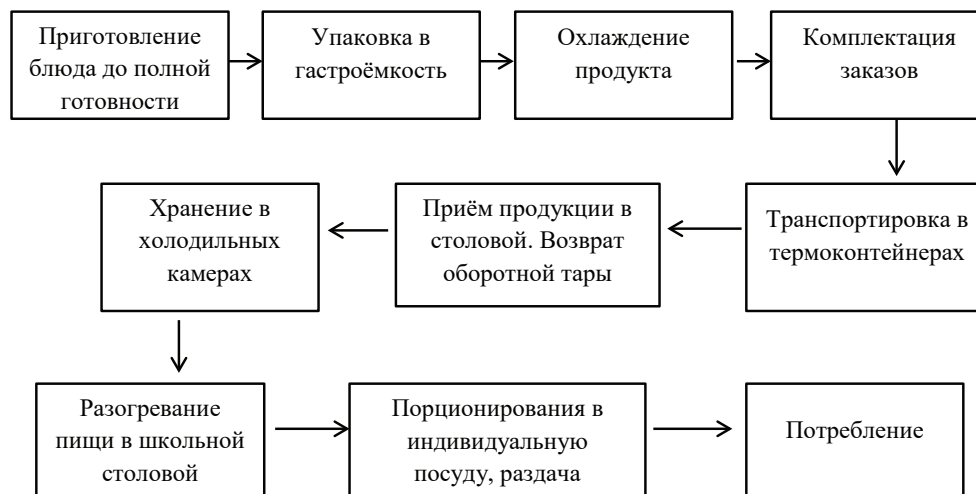


Рис. 1. Схема производства продукции по технологии C&C

стриализация и централизация школьного питания за счёт создания сложной производственно-логистической системы по выпуску готовых рационов стабильно высокого качества, с организацией их транспортировки до точек распределения и подачи школьникам в горячем и свежем виде. Данный процесс целесообразно централизовать в комбинате школьного питания. Технологический прочес производства построить на технологии C&C.

При этом деятельность по организации школьного питания возложить на частный бизнес по методу аутсорсинга. Также организовать в каждом регионе кластер из местных хозяйств — потенциальных поставщиков сырья для комбината школьного питания с целью снижения себестоимости готовых рационов, повышения качества готовой продукции и поддержания регионального производителя.

Внедрение инновационных технологий с использованием современного высокопроизводительного оборудования позволит перейти на промышленные принципы производства, оптимизировать процесс, минимизировать отходы и потери на всех его этапах. Внедрение данных технологий позволит производить одновременно большие объёмы готовой продукции, которая оперативно будет доставляться в школы для организации питания детей.

Комбинат школьного питания позволит не только снизить инвестиции государства в переоборудование школьных пищеблоков, но только сократить общее количество постоянных издержек школьной столовой, но и значительно улучшить качество питания учащихся, максимально простимулирует платежеспособный родительский спрос и увеличить общий охват горячим питанием детей и подростков.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ 25.09.2010 г. № 1873-Р «Основы государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года»
2. Бухаров И. О. Инновационные технологии в организации школьного питания. Опыт регионов / И. О. Бухаров, А. А. Иванов // Здоровье населения и среда обитания — 2010 — С. 6–7.
3. Лахоткина Г. Н. Актуальные вопросы организации социального питания. Организация питания в образовательных учреждениях Брянской области / Г. Н. Лахоткина // Современные глобальные социально-экономические процессы: проекция на регионы — 2018 — С. 204–214.
4. Могильный М. П. Технология и организация питания в образовательных организациях (общеобразовательных организациях) / М. П. Могильный, В. Н. Иванова, Т. В. Шленская—М.: ДеЛи плюс, 2014—350 с.
5. Мясникова Е. Н. Школьное питание — важнейшая подсистема социального питания. В сборнике: Инновации: перспективы, проблемы, достижения Материалы Пятой Международной научно-практической конференции. Изд-во: West-Ost-Publishing house Berlin. 2017. С. 437–448.
6. Щепетова И. В. Cook and Chill — преимущества очевидны / И. В. Щепетова // Учебник ресторатора — 2020 — С. 235

Риски в деятельности предприятия: методы оценки и пути снижения

Лопатина Екатерина Николаевна, студент;
Шпак Екатерина Васильевна, студент;
Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассмотрены сущность и значение оценки рисков в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, последовательность действий по проведению анализа рисков на предприятии, рассмотрены перспективные направления снижения уровня рисков на предприятии.

Ключевые слова: риск, предприятие, анализ, оценка, перспективы развития, результат, экономический эффект, пути снижения.

В настоящее время эффективность деятельности предприятия во многом зависит от анализа степени риска. Важно не только правильно оценить риск, но и эффективно им управлять. Ожидаемыми конечными результатами по анализу и управлению рисками должны стать эффективно оправданное вложение капитала, получение максимальной отдачи в виде прибыли, а также создание потенциала для развития производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В современных условиях комплексный подход, должен объединять все существующие элементы подходов к вопросу анализа рисков на предприятии и охватывать все экономические показатели. На данный момент существует разрозненность отдельных подходов, и нет совокупной системы, объединяющей их в единый целостный механизм. Это определяет проблему односторонней оценки эффективности экономических решений.

Важность анализа рисков многократно увеличивается в современных условиях, когда на рынке преобладает высокий уровень конкуренции. В связи с этим многие руководители предприятий уделяют большое внимание оценке рисков, поскольку от эффективности анализа зависят конечные финансовые показатели деятельности организации, а также возможность прогнозирования дальнейшего развития событий [1].

Существует множество определений понятия риска на предприятии. По нашему мнению, под риском понимается потенциальная возможность возникновения неблагоприятных событий, оказывающих влияние на производственно-хозяйственную деятельность предприятия и его финансовые результаты.

Анализ риска основан на сборе и обработке информации различного рода: информации о состоянии внешней среды, внутренней среды предприятия и пр. Оценка рисков включает в себя огромное число подходов, что отражает его сложность и многогранность. Выбор того или иного подхода зависит от конкретной ситуации, параметров рынка, внутренних и внешних факторов микро- и макросреды [3].

Под оценкой риска понимается систематический процесс выявления факторов и видов риска и определение возможных потенциальных последствий от них [2].

Как правило, отмечается тесная взаимосвязь между анализом рисков и их оценкой на предприятии. Следовательно, более рационально рассматривать комплексный подход к оценке рисков на предприятии.

Следует отметить, что оценка рисков включает в себя ряд основных последовательных действий:

- 1) оценка денежных активов предприятия и системы показателей финансового контроля и планирования;
- 2) оценка финансового состояния предприятия и финансовой устойчивости;
- 3) анализ состояния дебиторской задолженности на предприятии;
- 4) оценка и анализ налоговых обязательств предприятия, контроль за расходованием денежных средств;
- 5) анализ бюджета доходов и расходов организации;
- 6) оценка контроля за исполнением поручений в области проведения финансовой политики предприятия.

Непосредственно для оценки самих рисков применяются различные математические модели: прямые, обратные, а также задачи исследования чувствительности. Кроме того, применяются также стохастические модели, вероятностные, выборочные модели и т.д. [5].

Прямые задачи базируются на анализе рисков с применением известной информации и сведений. В обратных задачах задаются ограничения на существующие параметры оценки с целью выявления степени риска на предприятии. Модель исследования чувствительности основана на анализе степени уязвимости результативных показателей по отношению к изменению заданных параметров модели [4].

Основными методами, которые применяются для анализа рисков на предприятии служат: экспертные методы, метод Дельфи, SWOT-анализ и другие.

Следует подчеркнуть, что полностью избежать рисков в производственно-хозяйственной деятельности невозможно. Однако, необходимо разработать и применять эффективную политику по управлению рисками на предприятии.

В то же время одним из наиболее эффективных методов управления рисками является страхование. С этой целью необходимо составить договор страхования, который включает в себя ряд обязательных положений, таких как, учет возможности возникновения неблагоприятных событий и их последствий, невыполнение партнерами своих финансовых обязательств, прочие возможные обстоятельства, оказывающие отрицательное воздействие на финансовое положение предприятия. Страхование обеспечивает страховщику спокойствие и уверенность в финансовых вопросах.

Следующим важным направлением снижения уровня рисков на предприятии является диверсификация. Она представляет собой перераспределение денежных средств при осуществлении процесса инвестирования между различными объектами взаимодействий. В случае возникновения коммерческого риска, благодаря диверсификации, снижается степень его влияния за счет перераспределения. Это позволяет сохранить устойчивое финансовое положение и определить эффективные направления деятельности предприятия на перспективу.

Литература:

1. Баззел, Р. Д. Информация и риск в маркетинге / Р. Д. Баззел, Д. Ф. Кокс, Р. В. Браун. — М.: Финстатинформ, 2016. — 982 с.
2. Бек Общество риска. На пути к другому модерну / Бек, Ульрих. — М.: Прогресс-традиция, 2017. — 384 с.
3. Бизнес в 2004 году. Регулирование предпринимательской деятельности. — М.: Весь Мир, 2016. — 230 с.
4. Бударина, А. В. Основы предпринимательской деятельности / А. В. Бударина, И. Б. Соловьева, А. Ф. Степина. — М.: Просвещение, 2016. — 188 с.
5. Дюваль Непрерывная интеграция. Улучшение качества программного обеспечения и снижение риска / Дюваль, М. Поль. — М.: Вильямс, 2017. — 240 с.

Подводя итог можно сделать вывод, что анализ рисков на предприятии является важным направлением для развития экономики не только предприятия, но и всей страны. Следовательно, снижая степень риска и увеличивая прирост продукции можно тем самым увеличить основные экономические показатели развития в перспективе. Разработанные рекомендации по снижению рисков позволят расширить масштабы деятельности предприятия и завоевать лидирующие позиции на рынке.

Особенности франчайзинга в хостелах в гостиничном бизнесе Казахстана

Максимова Мария Марковна, студент магистратуры

Казахский университет международных отношений и мировых языков имени Абылай хана (г. Алматы, Казахстан)

В статье рассматриваются проблемы франчайзинга в хостелах на рынке гостиничных услуг в Республике Казахстан, выявляются перспективы развития рынка хостелов на основе формирования франчайзинговых сетей.

Ключевые слова: хостел, франчайзинг, франчайзеры.

За последние десятилетия в мировой индустрии туризма все больше востребованы не элитные и дорогие, а малые гостиницы с чистыми номерами, хорошим сервисом и доступными ресторанами. Рассматривая специфику казахстанского рынка гостиничных услуг, следует отметить, что в Казахстане гостиничный сектор остается актуальным и выгодным проектом для инвестирования. Однако, по данным исследования можно отметить, что важно инвестировать не только и не столько в строительство люксовых гостиниц, но также малые гостиницы, так как в настоящее время отечественный рынок гостиничных услуг очень сильно нуждается в комфортных и недорогих отелях концепций «апартаменты с обслуживанием» (как небольшая квартира в структуре гостиницы со своей кухней, санузлом и спальней комнатой), а также в обычных недорогих гостиницах.

В мировой гостиничной индустрии функционирует около 4,5–5 тыс. хостелов, в которых ежегодно осуществляется около 30 млн ночевков. С недавнего времени хостелы пользуются популярностью и у туристов в Казахстане. Особенно стремительное увеличение количества малых средств размещения наблюдается в таких городах, как Нур-Султан, Алматы, Шымкент, то есть в регионах, которые представляют для путешественника интерес с деловой, познавательной и рекреационной точки зрения. В Алматы и Нур-Султане малые средства размещения

составляют более 70% от общего числа гостиниц. В большей части основным целевым потребительским сегментом хостелов являются люди молодого возраста [1].

В последние годы бюджетные средства размещения массово появляются почти во всех городах Республики Казахстан. Несмотря на риски, казахстанский рынок франчайзинга в сфере открытия хостелов с каждым годом становится лучше. В условиях экономического кризиса для владельцев хостела выгодно развивать франчайзинговый бизнес. Главные достоинства франчайзи заключаются в том, что владелец хостела приобретает бизнес-модель, которая гарантирует знаменитый бренд и стабильную прибыль.

Одним из преимуществ использования франчайзинга на рынке хостелов является возможность экономии на рекламной деятельности, так как очень малое число хостелов может себе позволить использование ресурсов таких интернет-систем резервирования гостиничных услуг, как booking.com и hostelworld.com из-за их высокой стоимости.

Еще одна сложность, которая существует в хостельном бизнесе, — это сервис. К сожалению, казахстанские хостелы не имеют единых стандартов сервиса, поэтому потребителю сложно ориентироваться в качестве обслуживания. Даже в хостелах одной сети уровень обслуживания и качества предоставляемых услуг в разных средствах размещения может зна-

чительно отличаться. Этот факт, разумеется, не способствует формированию позитивного отношения путешественников к хостелам и роста их уровня лояльности [2].

Подбору сотрудников, оценке их деятельности владельцы хостелов порой не уделяют должного внимания. Часто во многих хостелах довольно большая текучесть кадров, работает временный, без опыта работы персонал, что плохо сказывается на имидже средства размещения. Поэтому ответственные франчайзеры обязательно должны контролировать работу франчайзи, для того, чтобы негативная работа одного хостела сети не отразилась на имидже всех остальных. Франчайзер на регулярной основе должен выезжать на проверку хостела, работающего по франшизе. Проявление внимания к объекту необходимо для дальнейшего развития, в ходе проверки предоставляется обратная связь с указанием сильных зон, которые франчайзи должен поддерживать и выявления слабых зон, которые необходимо развивать. Такая систематическая оценка позволяет качественно наращивать эффективность франчайзи.

Вместе с открытием нового заведения, пусть даже и по франшизе, на плечи владельца хостела ложится большая ответственность. Даже для тех, кто имеет за спиной приличный опыт, ведение бизнеса неизбежно связано с рисками. Нельзя исключить возможность того, что что-то может пойти не так. Чтобы снизить вероятность неблагоприятного развития событий, разрабатываются франшизы, которые предполагают наличие образовательного центра компании. Как правило, обучение проходит персонал всех уровней, от младших сотрудников до франчайзи. Такая система укрепляет репутацию компании и дает гарантию качественной работы штата сотрудников.

Успешное партнерство возможно, если франчайзер обеспечивает комплексную поддержку, контролирует качество оказываемых услуг, чтобы, по мере выявления проблем, оперативно их решать. Поддержка по всем возможным направлениям свидетельствует о профессионализме и компетентности управляющей компании.

Литература:

1. Девять портретов посетителей хостелов. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://fr.artisthostel.ru/letter/portraits_1/ (дата обращения: 11.01.2019)
2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. М.: АлпинаПаблицер, 2017.
3. Чудновский А. Д. Франчайзинг — эффективная форма управления в гостиничном и туристском бизнесе: монография / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. — М.: КНОРУС, 2016.

Борьба за гостя в ресторанном бизнесе в период режима самоизоляции

Машкович Ольга Валерьевна, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Статья посвящена изучению деятельности ресторанов премиум-сектора в период режима самоизоляции. Исследуются основные маркетинговые стратегии, применяемые ресторанами для сохранения устойчивых позиций в сфере ресторанного бизнеса в кризисные времена. Кроме того, актуальность исследования обусловлена высоким уровнем конкуренции среди ресторанов одного сектора.

Для определения качества предоставляемых хостелами услуг исследуем отзывы потребителей на сайтах систем бронирования booking.com и tripadvisor.com. Анализируя отзывы на сайтах систем интернет-резервирования можно выделить перечень проблем, которые указывают большинство посетителей бюджетных средств размещения:

1. Расположение большинства хостелов в центре города приводит к жалобам гостей хостелов на постоянный шум с улицы. Поэтому особое внимание при оборудовании данных средств размещения надо уделить хорошей звукоизоляции;
2. Нехватка ванных комнат.
3. Невнимательность и халатность персонала, что приводит к негативному впечатлению о хостеле. Для решения этой проблемы франчайзер должен проводить тренинги персонала франчайзи на постоянной основе, а не только на этапе открытия хостела.

Покупка франшизы — это, по сути, приобретение известного у потребителя имени, репутации, что является существенным конкурентным преимуществом на рынке. В базовый набор франшиз всеми участниками рынка включается готовая и отточенная на практике своя бизнес-модель франчайзингового предприятия, которая обычно включает: использование бренда выбранной сети, пошаговую и подробную инструкцию открытия хостела, помощь в выборе помещения и расчет финансовой модели, юридическая помощь, готовая CRM-система, разработка сайта, настройка продвижения сайта, рекомендации по способам рекламы хостела, помощь в подборе и обучении сотрудников [3].

Выявлена перспективность развития рынка хостелов на основе формирования франчайзинговых сетей. Главные преимущества франшизы заключаются в том, что собственник хостела приобретает право на использование известного бренда, а также бизнес-модель, руководства по ведению бизнеса, представление хостела на различных интернет-платформах и в системах бронирования, гарантирующие стабильную прибыль и небольшой срок окупаемости.

Ключевые слова: маркетинг ресторана; маркетинговая стратегия; целевая аудитория; фактор конкурентоспособности

В настоящее время в области политики и экономики России произошли колоссальные изменения ввиду массового распространения вирусной инфекции COVID-19. Данная проблема затронула все сферы бизнеса, особенно, ресторанный, так как введённый режим самоизоляции оборвал обратную связь ресторанов с целевой аудиторией.

Чтобы реструктуризировать деятельность ресторанов и обеспечить прибыльность, необходимо в срочном порядке разработать стратегию сохранения конкурентоспособности и прибыльности ресторанов.

Для этого необходимо обратиться к соответствующим отделам маркетинга, которые функционируют в каждом ресторане.

Маркетинг ресторана — комплекс мероприятий, направленный на выявление потребностей и желаний потребителей, а также на удовлетворение этих потребностей посредством предоставления соответствующих продуктов или услуг.

Главной особенностью маркетинга в ресторанном бизнесе является комплексность продукта, которая включает в себя не только материальный продукт, но и обслуживание потребителей на высочайшем уровне.

Маркетинговая стратегия ресторана — поэтапный план мероприятий по достижению определённой цели, поставленной рестораном в актуальное время.

Если применять маркетинговую стратегию к сфере ресторанного бизнеса, можно определить её в качестве генерального плана маркетинговой деятельности ресторана на целевых рынках сбыта. Её основополагающей задачей будет выступать определение механизмов и способов участия ресторана в конкурентной борьбе за рынки сбыта и потребителей.

Основными целями маркетинговой стратегии ресторана выступают:

- наращивание объёмов сбыта посредством увеличения клиентопотока или количества заказов;
- рост привлекательности продукции для потенциальных клиентов;
- увеличение прибыльности бизнеса и расширение доли рынка;
- завоевание лидерских позиций в отрасли.

В связи с введённым режимом самоизоляции маркетинговая стратегия ресторана должна основываться на каналах коммуникации в медиа-пространстве. Кроме того, важно раз-

работать мероприятия по оптимизации системы доставки ресторанов.

Финансовые возможности при реализации стратегии в условиях кризиса минимальны, так как необходимо не только удержать ресторан на конкурентной платформе, но и уменьшить экономические затраты, в связи с потерей прибыльности в период режима самоизоляции.

Для реализации стратегии сохранения конкурентоспособности ресторанов, а так удержанию целевой аудитории, автором были предложены следующие мероприятия:

- Создание специальных электронных карт лояльности, массовая рассылка целевой аудитории в электронном виде, в случае заказа на дом на карты будут начисляться баллы, которые можно будет реализовать при выходе ресторана из карантина;
- Организация системы прозвона по постоянным клиентам и носителям фирменных карт, которые получали VIP-гости ранее. К Call-центру необходимо привлечь штатных сотрудников ресторана, которые осуществляли свою деятельность в рамках очного взаимодействия с гостями и целевой аудиторией ресторанов;
- Организация еженедельных онлайн трансляций с описанием особенностей доставки и предоставлением возможности высказаться целевой аудитории об их потребностях и желаниях в данный момент;
- Поиск новой целевой аудитории по ранее отмеченным геолокациям и хэштегам в социальных сетях;
- Организовать прямые эфиры с ежедневными розыгрышами призов и специальных комплиментов;
- Открыть свои онлайн-магазин с доставкой продуктов, из которых потребители смогут на дому готовить блюда из ресторанов. К доставке будут приложены специальные брошюры, которые будут содержать несколько уникальных рецептов.

Предложенные мероприятия помогут ресторанам выйти из кризисных ситуаций и выйти на стабильное рыночное плато, а также сохранить свою конкурентоспособность и возобновить взаимосвязи с целевой аудиторией.

Эффективность приведённых мер обусловлена маркетинговым опытом внедрения предложенных мероприятий в период действия режима самоизоляции в один из ресторанов Москвы класса «премиум» автором статьи.

Литература:

1. Основы маркетинга: Практикум / Под ред. Дайитбегова Д. М., Синяевой И. М. — М.: Вузовский учебник, 2018. — 318 с.
2. Жабина, С. Б. Основы экономики, менеджмента и маркетинга в общественном питании: Учебник / С. Б. Жабина. — М.: Academia, 2017. — 398 с.
3. Саак, А. Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме / А. Э. Саак, Ю. А. Пшеничных. — М.: Питер, 2017. — 512 с.
4. Секерин, В. Д. Основы маркетинга / В. Д. Секерин. — М.: КноРус, 2018. — 288 с.
5. Умавов, Ю. Д. Основы маркетинга (для бакалавров) / Ю. Д. Умавов, Т. А. Камалова. — М.: КноРус, 2019. — 384 с.

Финансовый контроль в РФ и Оренбургской области: анализ и пути совершенствования

Миннибаева Надежда Николаевна, студент;

Сулюкманова Арина Ильнуровна, студент

Научный руководитель: Лепская Антонина Петровна, кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный аграрный университет

На современном этапе развития и совершенствования экономики Оренбургской области и РФ в целом, немаловажную роль играют поступления в бюджет, и тем насущней становится проблема их контроля с целью дальнейшего распределения и использования. Говоря о контроле, стоит особое внимание уделить финансовому контролю, который является неотъемлемым элементом управления финансами и денежными потоками с целью обеспечения целесообразности и эффективности финансовых операций.

Финансовый контроль — это контроль за законностью и целесообразностью действий в области образования, рас-

пределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов.

Для проведения анализа за эффективностью осуществления финансового контроля в РФ обратимся к аналитическому отчету Счетной Палаты РФ «О ходе исполнения федерального бюджета за I полугодие 2019 года». На основании данного отчета можно сделать вывод, что наблюдаются положительные тенденции, связанные с увеличением доходов Федерального бюджета РФ (Табл. 1, Рис. 1).

Таблица 1. Изменение доходов Федерального бюджета по видам налогов, млрд руб.

Наименование показателя	I полугодие 2018 года	I полугодие 2019 года	Отклонение
НДПИ	2679,2	3141,9	+462,8
НДС (внутренний)	1752,6	2059,8	+307,2
НДС (ввозной)	1105,5	1299,2	+193,6
Налог на прибыль организаций	457,7	585,8	+128,1
Утилизационный сбор	106,4	145,6	+39,2
Акцизы на товары (продукцию), производимые на территории РФ	514,9	205,0	-211,0

Источник: [1, с. 23]

Общий объем доходов федерального бюджета увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2018 года на 920,8 млрд рублей. Наибольшее превышение доходов сложилось по НДС, НДПИ, на-

логу на прибыль организаций и утилизационному сбору; наибольшее снижение — по акцизам по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации.

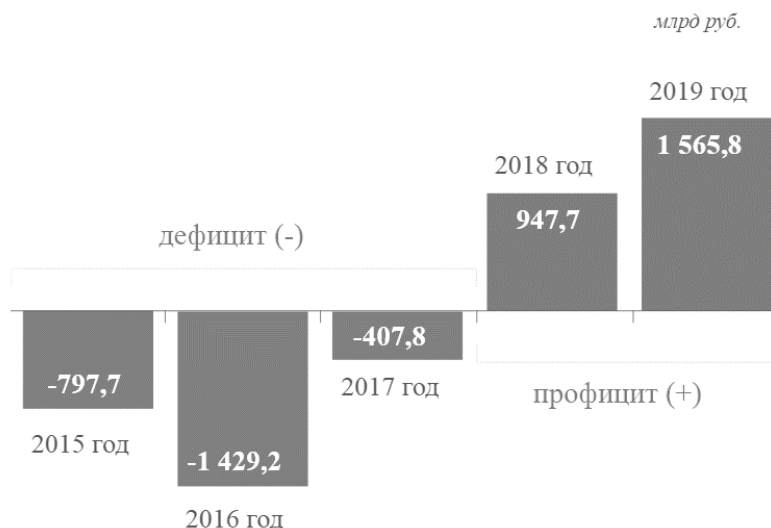


Рис. 1. Динамика исполнения бюджета в январе — июне 2015–2019 гг.

На основании данного рисунка можно сделать вывод, что Федеральный бюджет исполнен с профицитом в сумме 1 565,8 млрд рублей (1,5% утвержденного ВВП). Предусмотренный графиком аукционов на II квартал 2019 года объем размещения ОФЗ превышен в 1,5 раза, объем привлечения в первом полугодии со-

ставил 1 359,2 млрд рублей, или 56% планового объема, что в 2 раза больше привлеченных в аналогичном периоде 2018 года.

Несмотря на положительные тенденции, наблюдаются также негативные тенденции в рамках исполнения расходов Федерального бюджета РФ (Рис. 2).



Рис. 2. Уровень исполнения расходов на нацпроекты

Негативные тенденции также выявились при проведении Счетной Палатой Оренбургской области контрольных мероприятий.

Высоким объемом нарушений, установленных Счетной палатой Оренбургской области в 2018 году, характеризуются нарушения при формировании и исполнении бюджета. Исходя из практики проверок, основными их причинами является несовершенство нормативных правовых актов, регулирующих вопросы формирования и использования бюджетных ресурсов, а также недостаточные компетенция и ответственность сотрудников государственных органов, организаций и других объектов контроля, распоряжающихся бюджетными средствами.

В денежном измерении эти нарушения оцениваются в объеме 627804,3 тыс. рублей, в количественном — 1426 случаев, из которых 43,0% (613 случаев) составляют нарушения при выполнении (невыполнение) государственных (муниципальных) задач и функций органами государственной власти и органами местного самоуправления, органами государственных внебюджетных фондов, 22,6% (322 случая) — нарушения при оплате труда работников государственных (муниципальных) бюджетных, автономных и казенных учреждений.

Как показали результаты контрольной деятельности Счетной палаты, на практике продолжает встречаться такое явление, как нецелевое использование бюджетных средств, нарушающее установленный порядок расходования средств бюджетов в строгом соответствии с теми целями, для которых они предназначены. В отчетном периоде выявлено 132 случая нецелевого использования бюджетных средств в общей сумме 9836,1 тыс. рублей.

Это говорит о несовершенстве финансового контроля в условиях развития современной России. Самым насущным на данном этапе развития России, является отсутствие полноценной и законодательно закрепленной системы финансового контроля, которая могла бы дать четкие определения, поставить цели и задачи, а также установить более целостные методы осуществления такого контроля.

Система финансового контроля состоит из следующих «основных элементов»:

- теоретическая база (определение понятий, принципы, цели, задачи, виды государственного финансового контроля, требования и т.д);
- нормативная база, методическое обоснование;

- организационные структуры (включая их звенья — статус и порядок взаимосвязей последних);
- научно-исследовательская и научная базы, кадровое обеспечение;
- финансовое обеспечение и материально-техническое (в том числе финансовые ресурсы, соответствующие условиям работы, помещения, техника и т.д.);
- информационно-коммуникативная инфраструктура (система коммуникаций, информационное обеспечение)».

Решение этой первоочередной проблемы станет началом и отправной точкой для устранения оставшихся проблем, таких как: отсутствие проработанных и полноценных нормативно-правовых актов; дублирование функций органов, осуществляющих финансовый контроль; адекватного спектра мер, относительно нарушителей действующего законодательства занимающихся финансово-хозяйственной деятельностью, а также подготовки компетентных кадров для работы в контрольных органах

Литература:

1. Арсланханова Ф. А. Анализ и пути совершенствования финансового контроля/ Современные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей IX Международной научно-практической конференции. — 2019. — С. 22–24.
2. Счетная Палата Российской Федерации: Аналитический отчет о ходе исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов за I полугодие 2019 года (Режим доступа: <http://audit.gov.ru/promo/analytical-report-federal-budget-2019-2/index.html>).
3. Отчет о работе Счетной палаты Оренбургской области в 2018 году (Режим доступа: http://www.sp.orb.ru/pages/activity/otchet_god.html).

COVID-19: Effects on inflation

Mirzaev Shavkat Bakhtier ugli, student;

Saidov Donier Abdullaevich, candidate of economic sciences, associate professor
Tashkent Financial Institute (Uzbekistan)

The disruption from the COVID19 pandemic has spread into every sector of the global economy, disrupting consumers, retailers and producers alike. There were fears that as the virus reduces or removes demand for certain goods, standard measures of inflation could mask soaring prices for essential items undergoing supply chain disruption or shortages.

During the lockdown, which is the most effective way against spread of coronavirus, there can be seen upward trend in consumer prices index. Economy of many countries feel that trend because of higher demand for primary consumer goods. As lockdown slows, even stops, small enterprises' activity there can be hardly find major suppliers of goods.

The immediate response to the virus has created a simultaneous sharp fall in both supply and demand. Whilst the balance of supply and demand shifts is not the same across all sectors, so that major relative price shifts are occurring, it seems unlikely that overall inflation (almost impossible to measure accurately now anyway) has risen.

Covid-19, however, is not a conventional economic threat. When people stop spending, growth slows, and inflation falls. But when supply is constrained, prices can accelerate even as the economy wobbles. Some governments try to finance the public due to help them survive during the shock. Such form of social supply affects the money supply in the country's economy, it will increase purchases as needed.

Governments' social supply and protection of public based on easy money policy. But if we distribute money for nothing, they will

immediately lose their purchasing power. They will immediately devalue, inflation will increase, devaluation will occur. The principal problem with money financing (printing) is that it tends to set an inflationary spiral in motion. In reality, however, forecasting about the inflation rate is not high enough. And there is the matter: any government may not support the whole economy and public consumption.

Policymakers facing temporary supply shocks must reassure the public that growth and inflation will eventually return to normal — as modern central banks now try to do when oil prices spike.

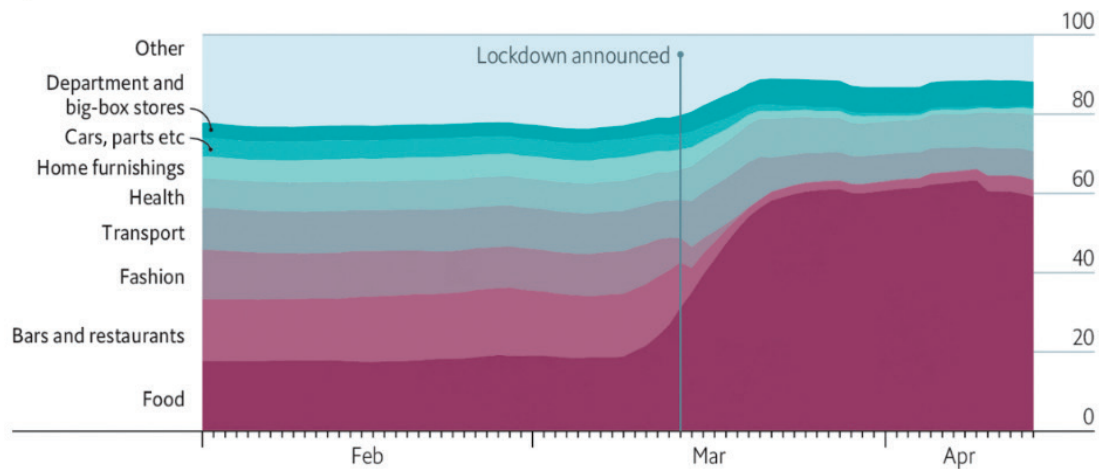
According to surveys to identify a basket of goods and services that represents the spending habits of a «typical» household, lockdowns imposed to curb the covid-19 pandemic have thrown this process out of whack. People's spending has shifted dramatically. A higher proportion of spending is surely going towards groceries (even if the early dash for toilet paper, pasta and flour seems to have subsided) and online entertainment.

Obviously, rise of CPI has a large effect on inflation calculations. However, lockdown did not impact on CPI basket entirely. After the lockdown, size consumption of food raised as three times as the volume of it before. People started to spend less money for fashion, shopping, bars and restaurants because of quarantine. General volume of consumption showed an upward trend.

The key point is that, all the calculations for short-time period. What if covid-19 is out of control and there cannot be seen any vaccine more than two years? We say two years assuming that many governments can stay against the coronavirus about two years. Un-

Locked down, loading up

Spain, selected retail sales, % of total*



Source: "Tracking the COVID-19 Crisis with High-Resolution Transaction Data," by Carvalho et al., Cambridge Working Papers in Economics (2020)

*Seven-day moving average

likely, there are undeveloped countries with their poor economy which already began to sink. The strongest economies cannot stand 2-years-period of lockdown. All of that is pessimistic idea, but possible.

On the other hand, the decline in foreign and domestic economic activity has an impact on the income of the population, leading to a significant reduction in demand for goods and services that do not belong to the group of most basic necessities in the consumer basket. The dynamics of growth in the prices of certain food and essential consumer goods under quarantine conditions is temporary, and the saturation of markets with these goods as a result of the release of a new crop of agricultural products in the coming months will help stabilize their prices.

Since March, in the world and in major trading partner countries as a result of intensified measures to combat the coronavirus pandemic, falling oil prices, declining demand forecasts of economic growth have been declining. There is also a certain downward trend in lending activity in the economy. Banks have extended the terms of repayment of loans to individuals and legal entities. This, in turn, leads to a certain reduction in their lending capacity by the inflow of cash to banks.

Looking farther down the road, the price of some things might rise on a more permanent basis after the pandemic due to protec-

tionism or a greater focus on local supply chains over international trade.

Uncertainties remain about the extent and duration of the impact of the coronavirus pandemic on the economy. At the same time, central banks will continue to study in depth the nature of the factors and risks of inflation under the influence of external and internal conditions. And they will make appropriate decisions on the formation of inflation forecast dynamics.

Done right it could set the course of the economy for a generation and bring in the revenues to pay back the debt. The other choices are more austerity or high inflation.

Additionally, it is difficult to forecast about inflation targeting regime as the effectiveness of inflation targeting on lowering inflation is found to be quite heterogeneous. The performance of a given inflation targeting regime can be affected by country characteristics such as government's fiscal position, central bank's desire to limit the movements of exchange rate, its willingness to meet the preconditions of policy adoption, and the time length since the policy adoption.

In conclusion, effects of COVID-19 on inflation vary according to features of economy and monetary policy of countries. Current impact is not very significant. But everything will depend on how long this situation lasts.

References:

1. <http://www.economist.com/>
2. <http://www.sciencedirect.com/>
3. <http://www.thebanker.com/>
4. <http://www.scopus.com/>
5. <https://inflationdata.com/>

Выбор оптимального метода расчета налоговой нагрузки при планировании налогового бремени хозяйствующего субъекта в рамках действующего законодательства РФ

Мусина Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Боярова Надежда Валерьевна, студент
Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

Учитывая анализ налоговых поступлений в бюджет РФ, каждый хозяйствующий субъект должен рассчитывать свою налоговую нагрузку без ущерба для бюджета РФ. Существуют разные методики расчета налоговой нагрузки, различающиеся как по числу налогов, включаемых в расчет, так и интегральным показателем, с которым соотносится сумма налога. В статье рассмотрен выбор оптимального метода расчета налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта, в рамках действующего законодательства РФ.

Ключевые слова: налоговое бремя, хозяйствующие субъекты, оптимизация, методики расчета налоговой нагрузки.

Данные Федеральной налоговой службы обновляются ежегодно и представляются на официальном сайте ФНС.

В таблице 1 систематизированы данные по формам статистической отчетности, а именно отчеты о начислении к уплате и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации по состоянию на 1 января 2019 года.

Как видно из таблицы, были выбраны 5 регионов Российской Федерации: Московская область, Самарская область, Пермский край, Республика Марий-Эл, Республика Алтай.

Выбор этих регионов обусловлен тем, что они удалены друг от друга, у них разная развитая инфраструктура, численность населения и площадь не равнозначны, в разных регионах экономической направленность сосредоточена по разным видам деятельности.

Рассмотрим доли поступивших и начисленных к уплате налогов и сборов в разрезе, относительно всей Российской Федерации в таблице 2.

Учитывая данные в таблице 2, найдем доли в разрезе по всем пунктам. Для полной оценки примем за 100% совокупность всех налогов.

Из таблицы видно, что по отношению ко всем поступлениям, наибольшую долю федеральных налогов и сборов занимает Московская область—4,12%, второе место занимает Самарская область — 2,37%, третье место — Пермский край — 2%, далее Республика Марий-Эл — 0,1%, наименьшую долю поступлений федеральных налогов и сборов, относительно всей Российской Федерации, занимает Республика Алтай — 0,03%. Приведённые данные представим графически на рисунке 1.

В диаграмме представлены данные федеральных налогов и сборов, где видно, что наибольшая доля поступлений приходится на Московскую область, а наименьшая доля приходится на Республику Алтай.

По представленным результатам в таблице 2 видно, что наибольшая доля поступлений региональных налогов и сборов приходится на Московскую область — 5,11%. Второе место — Самарская область — 1,88%. Третье место — Пермский край — 1,43%. Далее Республика Марий-Эл — 0,24%. Наименьшую долю, относительно всех поступивших региональных налогов и сборов, занимает Республика Алтай — 0,04%. Пред-

Таблица 1. Начислено к уплате, поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей (тыс. рублей)

Регионы	Федеральные налоги и сборы		Региональные налоги		Местные налоги		Налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам	
	Начислено	Поступило	Начислено	Поступило	Начислено	Поступило	Начислено	Поступило
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	18965895565	19082928842	1179170620	1148420187	277 288 215	256 113 327	557 011 497	654 582 426
в том числе:								
Московская область	764 797 886	786 175 250	61 569 626	58 695 107	40 975 734	38 314 779	30 077 501	34 902 787
Самарская область	451 702 485	452 295 218	21 828 768	21 566 111	7 056 878	6 378 384	7 452 880	8 369 470
Пермский край	379 322 652	382 504 975	16 962 011	16 400 410	4 774 146	4 383 087	6 898 044	7 522 490
Республика Марий-Эл	19 683 085	19 327 310	2 752 654	2 791 560	227 923	267 296	1 507 712	1 594 445
Республика Алтай	5 841 115	6 080 001	493 588	473 662	177 785	164 402	412 852	451 411

Таблица 2. Доля поступивших и начисленных к уплате налогов и сборов относительно всей Российской Федерации

Регионы	Структура, %							
	Федеральные налоги и сборы		Региональные налоги		Местные налоги		Налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам	
	Начислено	Поступило	Начислено	Поступило	Начислено	Поступило	Начислено	Поступило
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
Московская область	4,03	4,12	5,22	5,11	14,78	14,96	5,40	5,33
Самарская область	2,38	2,37	1,85	1,88	2,54	2,49	1,34	1,28
Пермский край	2,00	2,00	1,44	1,43	1,72	1,71	1,24	1,15
Республика Марий-Эл	0,10	0,10	0,23	0,24	0,08	0,10	0,27	0,24
Республика Алтай	0,03	0,03	0,04	0,04	0,06	0,06	0,07	0,07



Рис. 1. Поступления федеральных налогов и сборов



Рис. 2. Поступления региональных налогов и сборов



Рис. 3. Поступления местных налогов и сборов

ставим графически на рисунке 2, доли поступивших региональных налогов и сборов.

На рисунке представлены данные региональных налогов и сборов, где видно, что наибольшую долю поступлений занимает Московская область, а наименьшую Республика Алтай.

На рисунке 3 графически представим, доли налоговых поступлений в разрезе местных налогов и сборов.

Из рисунка видно, что первое место поступлений в разрезе местных налогов и сборов, относительно всей Российской Федерации, занимает Московская область — 14,96%. Второе место — Самарская область — 2,49%. Третье место — Пермский край — 1,71%. Далее Республика Марий-Эл — 0,10%. Наименьшая доля поступлений в разрезе местных налогов и сборов приходится на Республику Алтай — 0,06%.

Налоговые поступления, относящиеся к спец. режимам, представлены на рисунке 4, где видно, что наибольшую долю занимает Московская область — 5,33%. Второе место — Самар-

ская область — 1,28%. Третье место занимает Пермский край — 1,15%. Далее Республика Марий — Эл-0,24%. Наименьшую долю, в разрезе налоговых поступлений, относящихся к специальным налоговым режимам, занимает Республика Алтай — 0,07%.

Доля налоговых поступлений в структуре по Московской области преобладает над остальными, это связано с высоко-развитой инфраструктурой. Второе место поступлений по всем налогам и сборам занимает Самарская область, большая часть налоговых отчислений приходится от промышленных сфер деятельности, т.к. налоговая нагрузка от этой сферы достаточно высока. В Пермском крае также преобладает промышленная сфера, но хозяйствующих субъектов значительно ниже по сравнению с Самарской областью, но территориальная удаленность от Московской области, где наибольшая доля налогов, меньше. В Республике Марий Эл основные виды деятельности связаны с вооруженными силами РФ. Республика Алтай — наиболее удаленный от столицы РФ регион.



Рис. 4. Налоговые поступления, относящиеся к спец. Режимам

Таблица 3. Абсолютные и относительные отклонения

Регионы	Федеральные налоги и сборы		Региональные налоги		Местные налоги		Спец. режимы	
	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	117033277	0,01	-30750433	-0,03	-21174888	-0,08	97570929	0,18
в том числе:								
Московская область	21377364	0,03	-2874519	-0,05	-2660955	-0,06	4825286	0,16
Самарская область	592733	0,00	-262657	-0,01	-678494	-0,10	916590	0,12
Пермский край	3182323	0,01	-561601	-0,03	-391059	-0,08	624446	0,09
Республика Марий-Эл	-355775	-0,02	38906	0,01	39373	0,17	86733	0,06
Республика Алтай	238886	0,04	-19926	-0,04	-13383	-0,08	38559	0,09

Из анализа абсолютных отклонений видно, что налоговое бремя велико для уплаты начисленных налогов. Однако спец. режимы, где налоговое бремя более оптимизированно, покрывает все начисленные к уплате налоги и сборы.

Представим графически относительные отклонения на рисунке 5.

На рисунке представлены относительные отклонения налоговых поступлений и начисленных к уплате налогов и сборов, где Ф — Федеральный бюджет, Р — Региональный бюджет, М — Местный бюджет, С.Р — налоговые поступления от применения спец. режимов.

Анализируя данную диаграмму, можно сделать вывод, что налоговое бремя по федеральным налогам и сборам тяжело для

Самарской области и Республики Марий Эл по состоянию на 1 января 2019.

По региональным налогам, с налоговым бременем справляется лишь Республика Марий-Эл, как остальные не в состоянии покрыть начисленные к уплате налоги и сборы.

Из анализа относительных изменений местных налогов видно, что налоговое бремя не сильно для Московской области, Самарской области, Пермского края, Республики Алтай.

В российском законодательстве нет понятия «налоговое бремя», поэтому в экономической литературе наряду с понятием «налоговое бремя» используются понятия «налоговая нагрузка», «тяжесть налогообложения», «совокупное налоговое изъятие», «налоговый пресс», «бремя обложения».

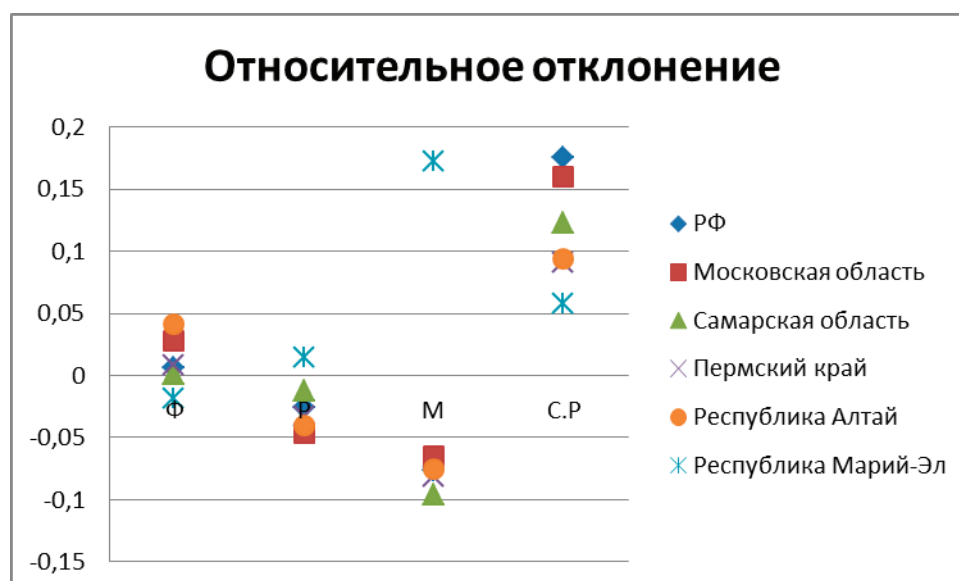


Рис. 5. Относительное отклонение

Для анализа деятельности предприятия на предмет рискованности ФНС использует ряд оценочных критериев. Налоговая нагрузка используется ФНС России при отборе кандидатов для выездной налоговой проверки. Так, поводом для проверки может стать налоговая нагрузка налогоплательщика меньшая, чем у других хозяйствующих субъектов в этой же отрасли или виде деятельности (п. 1 приложения 2 к приказу ФНС от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@).

В приложении приказу ФНС от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ представлена налоговая нагрузка по видам экономи-

ческой деятельности. Проводя оценку этой таблицы, можно сделать вывод, что наибольшая налоговая нагрузка на 2018 год приходится на добычу топливно-энергетических полезных ископаемых, а наименьшая на производство химических веществ и химических продуктов. Максимальная фискальная налоговая нагрузка по страховым взносам за аналогичный год у деятельности почтовой связи и курьерской деятельности, минимальная у производства кокса и нефтепродуктов.

Проиллюстрируем абсолютные изменения налоговой нагрузки на рисунке 6.



Рис. 6. Абсолютные изменения налоговой нагрузки по видам экономической деятельности

По представленным данным видно, что наибольшим изменениям подверглась добыча топливно-энергетических полезных ископаемых — налоговая нагрузка увеличилась на 7,1. Производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий — налоговая нагрузка снизилась на 6,5. Стабильными остались: производство текстильных изделий, одежды, производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, производство прочей неметаллической минеральной продукции.

Существуют разные методики расчета налоговой нагрузки, различающиеся как по числу налогов, включаемых в расчет, так и интегральным показателем, с которым соотносится сумма налога.

При налоговом планировании на уровне организации оценку проводимых мероприятий следует производить с учетом особенностей деятельности хозяйствующего субъекта сферы, в которой он функционирует, налогового режима и других показателей.

Выделим основные методы расчета налогового бремени в таблице 4.

Стоит отметить, что универсального метода расчета быть не может, так как экономические условия хозяйствования налого-

плательщиков в разных сферах деятельности (а также с учетом региона) значительно отличаются друг от друга. В то же время применение методики Минфина РФ позволяет сравнить в среднем уровень налоговой нагрузки в экономике по сферам деятельности.

На основе проведенного анализа рассмотрим практическое применение планирования и оптимизации налогового бремени хозяйствующего субъекта, в рамках действующего законодательства РФ.

Организация «РиК» в 2021 году планирует приобрести здание со складскими помещениями в связи с открытием нового филиала на общую сумму, равную 9530000 руб. (в т.ч. НДС — 1588333,33 руб.). С целью оптимизации налога на прибыль организации, а также налога на имущество организации и НДС предлагается использовать лизинг имущества. Так как плательщиком налога на имущество является балансодержатель, организация не будет признана плательщиком налога на имущество по ОС, если на ее балансе не находится данное ОС (п. 1 ст. 374 НК РФ). Стоит отметить, что при лизинге налоговое бремя снижается, в результате списания лизинговых платежей на себестоимость.

В структуру лизингового платежа входят:

- ежегодная сумма амортизационных отчислений;

Таблица 4. Основные методы расчета налогового бремени

Авторы методов	Формулы расчета	Характеристика расчета налоговой нагрузки
Департамент налоговой политики Минфина России	$НБ = \left(\frac{Н.общ}{В.общ} \right) \times 100\%$ <p>где НБ — налоговое бремя; Н.общ — общая сумма налогов; В.общ — общая сумма выручки от реализации</p>	Определяется как отношение всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации продукции (работ, услуг)
М. Н. Крейнина	$НБ = \frac{В - Ср - Пч}{В - Ср} \times 100\%$ <p>где В — выручка от реализации; Ср — затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов; Пч — фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия</p>	Сопоставление налога и источника его уплаты, где интегральным показателем выступает прибыль экономического субъекта
А. Кадушин, Н. Михайлова	$НБ = \left(\frac{Нс}{Ча} \right) : \left(\frac{Чп}{Ча} \right)$ <p>где Нс — сумма налогов в совокупном объеме; ЧП — чистая прибыль; Ча — чистые активы предприятия</p>	Доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным хозяйствующим субъектом
Е. А. Кирова	$Дн = \frac{НП + СО}{ВСС} \times 100\%$ <p>где Дн — относительная налоговая нагрузка; НП — налоговые платежи; СО — отчисления на социальные нужды; ВСС — вновь созданная стоимость</p>	Абсолютная налоговая нагрузка определяется как отношение налогов и сборов, подлежащих перечислению в бюджет, ко вновь созданной стоимости (относительная налоговая нагрузка)
М. И. Литвин	$Т = \frac{СТ}{ТУ} \times 100\%$ <p>где Т — налоговая нагрузка; СТ — сумма налогов; ТУ — размер источника средств уплаты налогов</p>	Отношение суммы налогов и других обязательных платежей к размеру источника средств их уплаты (выручка от реализации, прибыль в процессе ее формирования)
Т. К. Островенко	$НБ = \frac{НИ}{Источник}$ <p>где Ни — налоговые издержки</p>	Соотношение налоговых издержек и соответствующей группы по источнику покрытия

- проценты за кредит (процентная ставка 10%);
- сумма налога на имущество 2,2%;
- комиссионное вознаграждение в размере 1,5% от балансовой стоимости имущества на начало года.

В соответствии с классификацией основных средств указанное здание относится к девятой амортизационной группе, со сроком полезного использования от 25 до 30 лет. Установлен срок полезного использования здания — 360 месяцев (30 лет). Учитывая, что приобретаемое здание является объектом основных средств, бывшим в употреблении, в соответствии с п. 7 ст. 258 НК РФ, норма амортизации по этому имуществу определяется с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество месяцев эксплуатации данного имущества предыдущими собственниками. Таким образом, в соответствии с п. 2 ст. 259.1 НК РФ, норма амортизации такого основного средства будет определяться по формуле (1):

$$K = \left(\frac{1}{N - T} \right) \times 100\%, \quad (1)$$

где: К — норма амортизации в процентах от первоначальной стоимости объекта амортизируемого имущества;

Н — срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах;

Т — период (количество месяцев) нахождения приобретенного объекта основных средств в эксплуатации у предыдущих собственников.

При этом срок полезного использования офиса для ООО «РиК» составит 15 лет. В условиях лизинга используется коэффициент ускоренной амортизации (к=3), в соответствии со ст. 259.3 Налогового кодекса РФ, поэтому срок списания объекта уменьшается до пяти лет.

Месячная норма амортизации:

$$K = \left(\frac{1}{360 - 180} \right) \times 100\% = 0,56\%$$

ООО «РиК» будет осуществлять лизинговые платежи по имуществу, которые он относит на себестоимость в уменьшение налогооблагаемой прибыли. Сниженное налоговое бремя опре-

деляется как произведение ставки налога на прибыль на сумму лизингового платежа без НДС (сумму расхода, списываемую на себестоимость).

Расчет налога на имущество и компенсационного вознаграждения представлен в таблице 5.

Таблица 5. Расчет налога на имущество и комиссионного вознаграждения, руб.

Год	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизации	Сумма налога на имущество (2,2%)	Комиссионное вознаграждение (1,5%)
2021	7 941 666,67	1 588 333,33	174 716,67	119 125,00
2022	6 353 333,33	1 588 333,33	139 773,33	95 300,00
2023	4 765 000,00	1 588 333,33	104 830,00	71 475,00
2024	3 176 666,67	1 588 333,33	69 886,67	47 650,00
2025	1 588 333,33	1 588 333,33	34 943,33	23 825,00
Итого	0,00	7 941 666,67	524 150,00	357 375,00

Результаты расчета процентов по кредиту, взятому лизингодателем, для финансирования сделки представлены в таблице 6.

Таблица 6. Расчет процентов по кредиту, взятому лизингодателем для финансирования сделки, руб.

Год	Долг по кредиту на 01.01 соответствующего года	Выплата процентов за год	Погашение кредита в конце года
2021	9 530 000,00	953 000,00	1 906 000,00
2022	7 624 000,00	762 400,00	1 906 000,00
2023	5 718 000,00	571 800,00	1 906 000,00
2024	3 812 000,00	381 200,00	1 906 000,00
2025	1 906 000,00	190 600,00	1 906 000,00
Итого	0,00	2 859 000,00	9 530 000,00

Общая сумма лизинговых платежей, которую в течение пяти лет должен заплатить ООО «РиК», составляет согласно

расчетам (таблица 7) 14018630 руб., что фактически на 47,1% больше цены недвижимости (9530000 руб.).

Расчет лизинговых платежей представлен в таблице 7.

Таблица 7. Расчет лизинговых платежей по годам, руб.

Год	Процент по кредиту	Амортизация	Сумма налога на имущество	Комиссионное вознаграждение	Итого (2+3+4+5)	НДС (20%)	Сумма платежей (6+7)
2021	953 000	1588333,3	174 716,67	119 125,00	2 835 175,00	567 035,00	3 402 210
2022	762 400	1588333,3	139 773,33	95 300,00	2 585 806,67	517 161,33	3 102 968
2023	571 800	1588333,3	104 830,00	71 475,00	2 336 438,33	467 287,67	2 803 726
2024	381 200	1588333,3	69 886,67	47 650,00	2 087 070	417 414	2 504 484
2025	190 600	1588333,3	34 943,33	23 825,00	1 837 701,67	367 540,33	2 205 242
Итого	2859000	7941666,7	524 150,00	357 375,00	11682191,67	2336438,33	14018630

Сумма НДС в лизинговых платежах составляет 2336438 руб. (ООО «РИК» может воспользоваться правом на вычет по НДС, в случае соблюдения требований, прописанных в п. 1 ст. 171 и п. 1 ст. 172 НК РФ).

Кроме того, сумма лизинговых платежей без учета НДС может быть списана в полном объеме на себестоимость. При расчете налога на прибыль со ставкой 20% налоговое бремя снизится на 2336438,33 руб. (таблица 8).

Таблица 8. Расчет совокупных затрат приобретателя недвижимости с помощью лизингового договора, руб.

Год	Сумма лизинговых платежей	НДС (20%)	Лизинговый платеж без НДС	Сниженное налоговое бремя (4*20%)	Чистый денежный поток (совокупные затраты приобретателя) (4–5)
2021	3 402 210,00	567035	2 835 175,00	567035	2 268 140,00
2022	3 102 968,00	517161,3333	2 585 806,67	517161,3333	2 068 645,33
2023	2 803 726,00	467287,6667	2 336 438,33	467287,6667	1 869 150,67
2024	2 504 484,00	417414	2 087 070,00	417414	1 669 656,00
2025	2 205 242,00	367540,3333	1 837 701,67	367540,3333	1 470 161,33
Итого	14 018 630,00	2 336 438,33	11 682 191,67	2 336 438,33	9 345 753,33

Сравним приобретение имущества за счет кредита в банке. Стоимость имущества 9 530 000 с НДС. Кредит взят на срок 5 лет под 12% годовых.

Получение кредита не признается доходом на основании п.п. 10 п. 1 ст. 251 НК РФ. Возврат кредита не признается рас-

ходом на основании п. 12 ст. 270 НК РФ. Проценты по кредитам признаются в составе внереализационных расходов.

Произведем расчет процентов по кредиту и налога на имущество в таблице 9 и 10.

Таблица 9. Расчет процентов по кредиту для финансирования сделки, руб.

Год	Долг по кредиту на 01.01 соответствующего года	Выплата процентов за год	Погашение кредита в конце года
2021	9 530 000,00	1 143 600,00	1 906 000,00
2022	7 624 000,00	914 880,00	1 906 000,00
2023	5 718 000,00	686 160,00	1 906 000,00
2024	3 812 000,00	457 440,00	1 906 000,00
2025	1 906 000,00	228 720,00	1 906 000,00
Итого	0,00	3 430 800,00	9 530 000,00

Таблица 10. Расчет налога на имущество, руб.

Год	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизации	Сумма налога на имущество (2,2%)
2021	9 530 000,00	635333,3333	209660
2022	8 894 666,67	635333,3333	195682,6667
2023	8 259 333,33	635333,3333	181705,3333
2024	7 624 000,00	635333,3333	167728
2025	6 988 666,67	635333,3333	153750,6667
Итого	0	3176666,667	908526,6667

При приобретении имущества в кредит затраты на приобретение и выплату процентов составят 12 960 800 руб. Помимо данных расходов организации необходимо будет заплатить и налог на имущество, который за 5 лет составит 908 526,67. Получается затраты с налогом на имущество за 5 лет составит 13 869 326,7. С учетом того, что срок полезного использования имущества 15 лет, налог на имущество будет дальше выплачиваться еще в течение 10 лет. Расчет налога на имущества за 15 лет представлен в таблице 11.

В ходе анализа приобретения недвижимости в лизинг и в кредит видно, что при приобретении недвижимости на условиях лизинга необходимо будет заплатить за весь период 14 018 630,00, а за кредит 14 638 080 руб. Следовательно, приобретение имущества в лизинг выгоднее на 619 450 руб. или на 4,2%.

Рассмотрим практическое применение основных методов расчета налоговой нагрузки на примере хозяйствующего субъекта.

ООО «РиК» на основной системе налогообложения занимается деятельностью по операциям с недвижимым имуществом. По данным бухгалтерского баланса за 2018 и отчёту о финансовых результатах за 2018 год предприятие имеет следующие показатели (тыс.руб.):

- Выручка по основной деятельности — 503698 (НДС 100739,6);
- Операционные доходы — 6144;
- Операционные расходы — 7506;
- Внереализационные доходы — 7150;
- Внереализационные расход — 5236;

Таблица 11. Расчет налога на имущества за 15 лет, руб.

Год	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизации	Сумма налога на имущество (2,2%)
1	9530000	635333,3333	209660
2	8894666,667	635333,3333	195682,6667
3	8259333,333	635333,3333	181705,3333
4	7624000	635333,3333	167728
5	6988666,667	635333,3333	153750,6667
6	6353333,333	635333,3333	139773,3333
7	5718000	635333,3333	125796
8	5082666,667	635333,3333	111818,6667
9	4447333,333	635333,3333	97841,33333
10	3812000	635333,3333	83864
11	3176666,667	635333,3333	69886,66667
12	2541333,333	635333,3333	55909,33333
13	1906000	635333,3333	41932
14	1270666,667	635333,3333	27954,66667
15	635333,3333	635333,3333	13977,33333
Итого	0	9530000	1677280

- Затраты — 435921; в т.ч:
- Материальные — 321922 (НДС 64384,4);
- Заработная плата — 99946;
- Амортизация — 1946;
- Налог на имущество — 1959;
- Транспортный налог — 330;
- НДС/Л — 9818;
- Балансовая прибыль — 68329;
- Налог на прибыль — 13665,8;
- Чистая прибыль — 54663,2.

Рассмотрим основные методики расчета налоговой нагрузки на примере ООО «РиК».

Метод, предложенный Департаментом налоговой политики Министерства Финансов РФ, позволяет оценить тяжесть налогового бремени, как отношение всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации (2):

$$НБ = \left(\frac{Нобщ}{Вобщ} \right) \times 100\%, \tag{2}$$

$$Нб = \frac{112846,6}{503698} \times 100\% = 0,22$$

Налоговая нагрузка составляет 22 коп.на 1 рубль выручки или 22% налогов в выручке предприятия.

Метод М. Н. Крейниной. Эта методика предполагает сопоставления налога и источника его уплаты. Налоговая нагрузка рассчитывается по формуле (3):

$$НБ = \frac{В - Ср - Пч}{В - Ср} \times 100\%, \tag{3}$$

$$Нб = \frac{503698 - 435921 - 54663,2}{503698 - 435921} \times 100\% = 0,19$$

Данная методика представляется действенным средством анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но очевидна недооценка влияния косвенных налогов, стоит рассмотреть иной метод расчета налоговой нагрузки.

На рубль балансовой прибыли налоговая нагрузка составляет 19 коп. или доля налогов в балансовой прибыли составляет 19%.

Методика предложенная А. Кадушиным и Н. Михайловой является количественной. Формула для расчета (4):

$$НБ = \left(\frac{Нс}{Ча} \right) \div \left(\frac{Чп}{Ча} \right), \tag{4}$$

$$Ча = А - П = 196680,4$$

$$НБ = \frac{0,57}{0,28} = 2,06$$

Величина налоговой нагрузки, полученная по данному методу расчета, характеризует размер величины неиспользованных возможностей предприятия по вложениям их в активы, т.е. величина чистой прибыли должна быть направлена предприятием полностью на расширение мощностей существующего производства.

Согласно приказу ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@, налоговая нагрузка для деятельности по операциям с недвижимым имуществом составляет 20,5%.

Следовательно, выбирая метод расчета М.Н. Крейниной (19%), у организации налоговая нагрузка ниже среднего уровня в конкретной отрасли, риск отбора данной организации для проведения выездной налоговой проверки весьма высок.

Оптимальным методом расчета налоговой нагрузки является метод Минфина РФ (22%). Однако, для других сфер деятельности оптимальный метод расчета может отличаться.

В заключении следует отметить, что оптимизация налогообложения подразумевает под собой использование возможно-

Таблица 12. Данные для расчета чистых активов

Активы		Пассивы	
Нематериальные активы	700	Обязательства по займам и кредитам долгосрочные	5490
Основные средства	89068	Прочие долгосрочные обязательства	
Незавершенное строительство	32166	Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	197936
Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	992	Кредиторская задолженность	45540
Запасы	132742		
НДС по приобретенным ценностям	64384,4		
Дебиторская задолженность	101798		
Денежные средства	23796		
ИТОГО АКТИВЫ	445646,4	ИТОГО ПАССИВЫ	248966

стей, предоставленных налоговым законодательством, и является грамотной системой ведения бухгалтерского и налогового

учета с использованием всех аспектов налогового законодательства РФ.

Литература:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 29.09.2019, с изм. от 31.10.2019).
2. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 N172-ФЗ (ред. от 18.07.2019).
3. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».
4. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету »Учет основных средств« ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N2689).
5. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 N164-ФЗ (ред. от 16.10.2017).
6. Федеральная налоговая служба. Отчет по форме № 1-НМ [https://www.nalog.ru/rn48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8824368/].
7. Мусина О. В. Налоги и налогообложение в малом и среднем бизнесе. Самара: Изд-во «Самарский университет», Редсовет университета, 2016. — 88 с.
8. Мусина О. В. Азбука налогов. Самара: Изд-во «Самарский университет», Редсовет университета, 2016. — 76 с.

Теоретические аспекты определения налоговой нагрузки

Петер Евгения Андреевна, студент

Научный руководитель: Старкова Ольга Яковлевна, кандидат экономических наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Статья рассматривает сущность налоговой нагрузки и методика ее оценки. Проведён анализ налоговой нагрузки сельского хозяйства.

Ключевые слова: налогообложения, налоговое бремя, государственная налоговая политика, ЕСХН.

Государственная налоговая политика непосредственно влияет на деятельность отдельных предприятий, их ликвидность и платежеспособность в процессе осуществления фискальной и регулирующей функций налогов.

Проблема оптимизации налоговой нагрузки на предприятия является актуальной на данный момент. Суть данного вопроса заключается в минимизации налоговых выплат с хозяйствующих субъектов в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Относительно налоговой нагрузки в России многие экономисты и ученые полагают, что она сохраняется на весьма высоком уровне. Так, например, доцент РАНХиГС А. Алисенов считает, что «...с каждым годом растет налоговая нагрузка на реальный сектор экономики. ... Это делает непредсказуемыми условия ведения бизнеса и отпугивает инвесторов» [5].

Стоит отметить, что существует и другое мнение в отношении российского уровня налогового бремени. Некоторые

экономисты считают, что в последние годы прослеживается динамика по ее снижению, что находит отражение в основных направлениях налоговой политики Российской Федерации.

Методика

Использованы методы научного познания — систематизация и обобщение теоретических основ по изучаемой теме.

Результаты

Налоговая политика государства должна целенаправленно влиять на конкретных налогоплательщиков, создавать экономические условия и возможности для их инновационной деятельности, стимулировать использование внутренних источников финансирования расширенного воспроизводства основного капитала, способствовать модернизации производства субъектов хозяйствования.

Налоговая нагрузка — это величина, которая показывает уровень налогового бремени налогоплательщика. В зависимости от уровня налоговой нагрузки, который установлен в стране, находится эффективное развитие экономики [1].

В финансовой практике отсутствует единая методика оценки налоговой нагрузки. Так, одна группа ученых-экономистов считают, что под налоговой нагрузкой необходимо понимать «совокупность налогов и сборов, как конкретного налогоплательщика, так и определенной выборки лиц, возникающая в процессе функционирования налогоплательщика» [2]. Вторая группа специалистов рассматривает налоговую нагрузку как комплексную характеристику влияния налогообложения на конкретное предприятие. В данном случае количественно она будет определяться значениями нескольких финансовых показателей. Третья группа

ученых-экономистов считает, что налоговая нагрузка на предприятие является частью совокупной финансовой нагрузки. То есть показатель рассматривают обязательно в тесной взаимосвязи с другими составляющими экономического давления на организацию: инфляцией, ставками по кредитам и многими другими. Существует также четвертая группа специалистов-экспертов, которые связывают налоговую нагрузку с инструментами налогового менеджмента и планирования в организации. Причиной этому служит то, что грамотное налоговое планирование показателя помогает снизить налоговые риски [3].

Исходя из вышеизложенного следует, что не существует единого мнения относительно определения налоговой нагрузки и методики ее расчета, из чего вытекает то, что каждый специалист в области финансов по-своему оценивает уровень налогового бремени предприятия.

Мировая практика в сфере налогообложения показывает, что «нормальным» уровнем налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект считается значение в пределах от 30 до 40 процентов от суммы его дохода. Обычно в структуре преобладают налоги общегосударственного или федерального уровня.

Необходимо понимать, что высокий уровень налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты будет приводить к снижению предложения на товары и услуги на рынке, что в свою очередь вызовет рост цен на производимую продукцию. Как свидетельствует мировой опыт, при установлении оптимального уровня налоговых изъятий в качестве главных критериев должны выдвигаться экономические стимулы развития производства, то есть интересы товаропроизводителя [4].

Сельскохозяйственные производители уплачивают ряд налогов, основным из которых считается единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), рассмотрим его основные показатели в таблице 1.

Таблица 1. Сумма исчисленного ЕСХН в 2017 году

Показатели	Российская Федерация		Пермский край	
	Абсолют. показ.	В% к пред. году	Абсолют. показ.	В% к пред. году
Количество налогоплательщиков, ед.	100712	101,0	860	101,2
Налоговая база, млн руб.	206644,4	97,3	365,4	79,8
Сумма исчисленного налога, млн руб.	11193,8	98,5	16,3	66,9

Показатели таблицы 1 свидетельствуют о том, что количество налогоплательщиков ЕСХН за 2017 году увеличилось на 1% как в РФ, так и в Пермском крае. При этом налоговая база сократилась в РФ в целом на 2,7%, в Пермском крае — на 20,2%. Соответственно и сумма исчисленного налога в РФ сократилась незначительно (на 1,5%), а в Пермском крае существенно (на 33,1%). Следовательно, сельскохозяйственные производители не стре-

мятся вернуться к использованию обычной системы налогообложения, предпочитая уплачивать единый сельскохозяйственный налог, существенно снижающий налоговую нагрузку [7].

Налоговые платежи не всегда поступают в установленные сроки и в полном объеме. Размер задолженности, в том числе предприятий сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства отражен в таблице 2.

Таблица 2. Задолженность по налогам и сборам на 1.01.2017 года в Пермском крае

Показатели	Задолженность		Недоимка	
	Млн руб.	Уд. вес в%	Млн руб.	Уд. вес в%
Всего, в т.ч.	13380,5	100	8258,2	61,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	467,4	3,5	287,6	61,5

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в структуре задолженности по налогам и сборам доля сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства на 1.01.2017 года по Пермскому краю составила 3,5%, в то время как в поступлениях — только 0,5%. Следовательно, данная отрасль имеет большую задолженность по сравнению с экономикой в целом. В структуре задолженности доля недоимки (неуплаченный в срок платеж) составляет около 62%. Остальная задолженность представляет отсроченные и приостановленные платежи [6].

В России проблема оценки налоговой нагрузки связана с экономическими интересами налогоплательщиков, а также с неналоговыми платежами. Предприятия различными способами минимизируют свои налоговые платежи, используя достаточное количество существующих правомерных и законных методов, и осуществляя нелегальные пути снижения данного вида затрат [8].

Литература:

1. Кузнецова Д. А. Налоговая нагрузка как одна из основных проблем российской налоговой системы. // Синергия наук, 2018. — № 30. — С. 42–47.
2. Налоговая нагрузка: как рассчитать и зачем контролировать // Справочник экономиста, 2019. — № 7. — https://www.profiz.ru/se/7_2019/nalogovaja_nagruzka/.
3. Налоговая нагрузка. Что это и зачем ее считать? // Официальный сайт бухгалтерской аутсорсинговой компании ООО «Умный бизнес», 2017. — <https://smartbusinessmy.ru/stati/nalogovoe-planirovanie-i-optimizatsiya/nalogovayanagruzka-chto-eto-i-zachem-ee-schitat/>.
4. Никулина О. М. Налоговая нагрузка в России: основные подходы // Все для бухгалтера, 2017. — <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-nagruzka-v-rossii-osnovnye-podhody-1>.
5. Сеньшин Е. «Снижение налогов — это допинг экономики». Что не так с налоговой системой России, и как ее можно изменить // Информационное агентство «Znak», 2019. — https://www.znak.com/2019-11-21/pochemu_pri_suchestvuyuchey_nalogovoy_sisteme_nevozmozhno_overshit_innovacionnyy_proruv_intervyu.
6. Старкова О. Я. Налоговая нагрузка сельского хозяйства Пермского края // Экономика: экономика и сельское хозяйство. — 2018. — № 4. — с.2.
7. Старкова О. Я. Налоговая нагрузка сельскохозяйственного производства. // Экономика сельского хозяйства России. — 2019. — № 10. — с.27–30.
8. Уйти от уплаты налогов в России стало сложнее, уверен Антон Силуанов // Общероссийская газета независимых журналистских расследований «Наша версия», 2020. — <https://versia.ru/ujti-ot-uplaty-nalogov-v-rossii-stalo-slozhnee-uveren-anton-siluanov>.

Выводы

Оптимизации налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты с точки зрения оценки ее влияния на финансово-экономическое состояние предприятия будет актуальна в любое время. Данное явление вызвано тем, что описанная ранее проблема оказывает непосредственное влияние на построение и совершенствование налоговой системы любого государства вне зависимости от уровня его развития. Однако важно понимать, что эффективное решение проблемы оптимизации налоговой нагрузки на предприятия в целом требует внушительного запаса знаний у специалистов в нюансах законодательства в сфере налогообложения и специфике применения льгот и специальных налоговых режимов.

Особенности управления инвестиционной деятельностью нефтегазовых компаний на разных стадиях разработки месторождения

Рейшахрит Елена Иоильевна, доктор экономических наук, профессор;
Боднарь Ирина Николаевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский горный университет

Рассмотрены особенности управления инвестиционной деятельностью нефтегазодобывающих компаний на различных стадиях разработки месторождений в увязке с теорией жизненного цикла организаций.

Ключевые слова: нефтегазовое месторождение, стадии разработки, жизненный цикл организации, инвестиционная деятельность, капитальные вложения.

Введение

Нефтегазовая отрасль занимает особое место в экономике нашей страны. Это объясняется рядом причин. Во-первых,

наша страна входит в 10-ку стран мира по запасам нефти, занимает первое место в мире по запасам газа. В 2019 году Россия заняла второе место по добыче нефти, а по добыче газа Россия делит первое место с Америкой. Во-вторых, поступления

в бюджет от нефтегазовых предприятий формирует около половины его доходной части. В-третьих, отраслевые особенности деятельности предприятий нефтегазовой отрасли связаны с высокой капиталоемкостью и повышенными рисками, как для добывающего предприятия, так и для инвесторов. Значительная доля капитальных вложений при разработке нефтегазового месторождения связана с инвестиционными и инновационными проектами, поэтому вопросы управления инвестиционной деятельностью таких компаний являются актуальными и требуют

различных подходов на каждой стадии разработки и освоения месторождения.

Актуальность проблемы управления инвестиционной деятельностью

Процесс отработки нефтегазового месторождения занимает достаточно продолжительный период (20–40 лет) и включает 5 этапов (рисунок 1) [10].

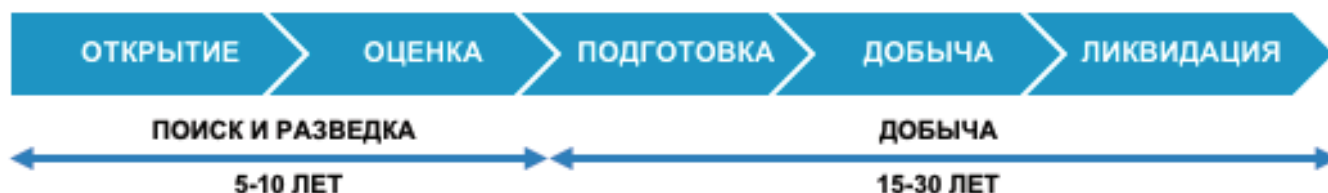


Рис. 1. Основные этапы процесса освоения месторождения нефти. Источник [10]

Как видно из приведенных этапов, в рамках освоения месторождения нефтедобывающее предприятие проходит все стадии жизненного цикла от создания до ликвидации. Следует отметить, что эти же этапы характерны для процессов освоения и нефтегазового месторождения. На каждой жизненной стадии предприятию необходимо решать не только вопросы технологического характера добычи нефти, но и задачи, связанные с инвестиционной деятельностью, которая является неотъемлемой сферой деятельности любой компании.

Управление эффективностью инвестиционной деятельности требует методических разработок, позволяющих оценивать эффективность этой деятельности на отдельных стадиях жизненного цикла предприятия с учетом постоянного роста ее масштабов. Задача управления эффективностью инвестиционной деятельности нефтегазодобывающего предприятия на отдельных стадиях жизненного цикла является достаточно сложной, требующей учета особенностей инвестиционно-инновационной деятельности на каждом этапе освоения месторождения и жизненного цикла предприятия.

С точки зрения управления, крупные нефтегазовые компании представляют собой сложную систему комплексов [6]:

- подготовка запасов (геолого-поисковые и геологоразведочные работы);
- добыча нефти и газа (разработка нефтяных и газовых месторождений);
- сбор и подготовка к транспортировке нефти и газа;
- транспортировка нефти (газа) к пунктам дальнейшей переработки (потребления);
- переработка, хранение и подготовка к распределению между потребителями.

Особенности нефтегазовой отрасли и наличие в ней в качестве объектов управления предприятий, представляющих систему комплексов, создают ряд проблем при разработке методических подходов к управлению инвестиционной деятельностью. Эти особенности и проблемы укрупненно можно обозначить следующим образом.

- Современные крупные нефтегазовые компании полностью охватывают все этапы освоения месторождения, начиная с геологоразведочных работ и заканчивая этапом ликвидации, что приводит к включению в состав компаний дочерних предприятий для соответствующего этапа жизненного и производственного цикла и охватывающиеся различные процессы технологической цепочки. Каждое дочернее предприятие имеет свою специфическую технологию и комплекс экономических и финансовых показателей, характеризующих эффективность его деятельности.

- Привязка нефтегазовых компаний к разведанным природным ресурсам. Это создает проблемы увеличения капитальных вложений, связанных с большими объемами и разнообразием объектов строительства производственного, вспомогательного, административно-бытового обслуживания, жилищно-социальной сферы (объекты для добычи, транспортировки (доставки сырья, промышленные базы, автодороги, объекты энергохозяйства, жилые дома, поселки, микрорайоны и т.п.).

- Значительное количество участников процесса освоения месторождения: заказчик — (основной инвестор), проектная организация, генподрядчик; финансовые и инспектирующие органы. Учитывая разнообразие технологических цепочек на каждой стадии освоения месторождения, требующих участия специфических проектных организаций и генподрядчиков их общее число и значительно возрастает, и, как правило, либо очень крупного инвестора, либо привлечение нескольких источников финансирования. Такая ситуация значительно усложняет управление компанией в целом и согласования интересов всех участников инвестиционного процесса.

- Непрерывность капитального строительства на поддержание мощности действующего предприятия. В отличие от инвестиций в объекты отраслей промышленности, не связанных с добычей полезных ископаемых, где основной объем капитальных вложений требуется на этапе строительства предприятия, на горнодобывающих предприятиях капитальные вло-

жения требуются постоянно для поддержания достигнутого уровня добычи. Кроме того, требуются инвестиции для создания новых производственных мощностей, создания условий для более полного извлечения углеводородов и их переработки, реконструкцию и техническое перевооружение.

– Множественность и разнообразие источников инвестиций (госбюджет, иностранные инвестиции, целевые кредиты, кредиты иностранных банков, прибыль, амортизация, заемные средства других предприятий, кредиты коммерческих банков и др.).

– Высокая степень инвестиционного риска, вызванная воздействием природных факторов (усложнением добычи из-за ухудшения горно-геологических факторов, риском неподтверждения запасов, ухудшением качества полезного ископаемого); значительной капиталоемкостью на всех стадиях разработки месторождения.

– Зависимость эффективности экономических результатов деятельности нефтегазовых предприятий от мировых цен на сырье.

В современной экономической науке формируется подход к инвестициям не только как источнику получения прибыли, но в аспекте источника нововведений (инноваций) [8].

Следует отметить, что для промышленных нефтегазовых компаний большое значение имеют реальные инвестиции в виде вложений капитала в материально-техническую базу и инновационных технологии [8].

Существующие методические подходы к управлению инвестиционной деятельностью затрагивают лишь отдельные аспекты и не учитывают в полной мере особенности нефтегазового предприятия, что определяет актуальность тематики данной статьи.

Цель исследования рассмотреть проблему управления инвестиционной деятельностью нефтегазовой компании с точки зрения теории жизненных циклов организации.

Цели и особенности управления инвестициями на различных стадиях жизненного цикла организации

Основные стадии развития организации называются жизненным циклом организации (ЖЦО).

Жизненный цикл организации — это совокупность стадий развития, которые проходит организация за период своего существования [5]. Большинство авторов, изучающих вопросы ЖЦО выделяют четыре основные стадии в жизненном цикле организации [13]: становление, рост, зрелость и упадок, способный перейти в стадию обновления.

Для каждой фазы жизненного цикла характерны свои качественно определенные процессы, различающиеся направленностью, глубиной и скоростью изменений, происходящих в системе, в уровне ее организованности, потенциале, положения в среде. Принадлежность к той или иной фазе жизненного цикла является только самой общей характеристикой процесса.

В классической теории ЖЦО не существует четких параметров, определяющих момент перехода от одной стадии к другой и длительность каждой стадии. Однако отслеживание прохождения отдельных стадий организации позволяет принимать

управляющие решения в соответствии с пониманием на какой стадии развития она находится. Осуществление на практике исследования отдельных организаций, прошедших полный жизненный цикл представляется весьма сложной задачей, так как каждая организация имеет свой ЖЦ, отдельные стадии которого могут длиться годами и даже десятками лет, практически невозможно определить момент перехода от одной стадии ЖЦ к другой, далеко не все различные созданные искусственно организации проходят все стадии ЖЦ. Компания может прекратить свое существование на любой стадии, например, в результате банкротства организация может перейти к другой стадии или умереть. Однако, как показали исследования, определение этапа развития организации позволяет избежать ряда ошибок при оценке как нынешнего состояния организации, так и планирования ее дальнейшего развития [3].

С точки зрения исследования проблемы управления инвестиционной деятельностью организации в увязке ее с жизненным циклом организации нефтегазовая отрасль и ее компании являются наиболее благоприятными.

Нефтегазовые компании отличаются последовательностью отдельных стадий процесса отработки месторождения, конечностью деятельности по добыче полезного ископаемого в пределах лицензионного участка. По окончании отработки НГК обязаны осуществить работы по ликвидации или консервации объектов основных фондов и осуществить рекультивацию нарушенных земель.

В соответствии с Законом «О недрах» участки недр предоставляются в пользование для добычи полезных ископаемых на срок отработки месторождения полезных ископаемых, исчисляемый исходя из технико-экономического обоснования разработки месторождения полезных ископаемых, обеспечивающего рациональное использование недр в соответствии с лицензией [1].

Нефтегазовые компании (НГК) имеют ограниченный по времени и объемам добываемого природного ресурса жизненный цикл. Время жизненного цикла таких компаний определяется по ряду экономических и горно-геологических критериев (рисунок 2) [4].

Этим стадиям разработки месторождения соответствуют стадии жизненного цикла организации: **становление** (поиск и разведка), **рост**, **зрелость** (стабилизация добычи) и **упадок** (завершение разработки и ликвидация).

Продолжительность жизненного цикла НГК определяется величиной запасов полезного ископаемого на разрабатываемом ею лицензионном участке. При отработке балансовых запасов вся нефтегазовая компания или ее часть подлежит ликвидации. Однако, в современных условиях отработка отдельного месторождения в рамках лицензии не является причиной ликвидации НГК, так как компания имеет возможность оформить лицензию на добычу полезного ископаемого на другие месторождения. Следовательно, для современных НГК характерна последовательная отработка отдельных месторождений, а значит, инвестиционная деятельность является непрерывным процессом в рамках отдельных месторождений.

Поскольку период производственной деятельности нефтегазового предприятия занимает не один десяток лет, то при

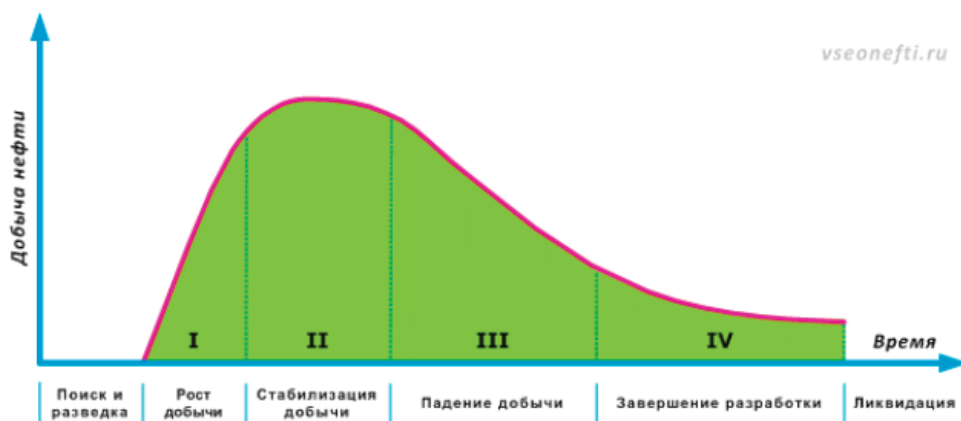


Рис. 2. Жизненный цикл месторождения нефти. Источник [4]

планировании в долгосрочной перспективе цели и стратегии организации могут меняться. В аспекте управления инвестиционной деятельностью следует учитывать возможности изменения стратегии нефтегазового предприятия в зависимости от стадии жизненного цикла [11].

Особенность нефтегазодобывающего предприятия состоит в том, что от стадии разработки нефтегазового месторождения

зависит комплекс технологических и технических мероприятий, обеспечивающих управление процессом разработки, эксплуатации нефтяных и газовых месторождений, повышения нефте- и газоотдачи, что в значительной степени определяет направления инвестиционной политики нефтегазодобывающей компании [7]. Авторы [2] выделяют следующие стадии разработки месторождений (таблица 1):

Таблица 1. Стадии разработки месторождения [2]

№	Стадия разработки месторождения	Содержание работ
I	Геологическое изучение объекта	Оплата тендерной документации и лицензии Проектирование ГРП Поисковая сейсморазведка 2D Поисковое бурение и выявление месторождения Детализационная сейсморазведка 2D и 3D Разведочное бурение Оценка запасов по категории С1
II	Подготовка к эксплуатации	Начало эксплуатационного бурения Подготовка промышленной инфраструктуры: строительство дорог, прокладка трубопроводов, ЛЭП, наземных сооружений Опытно-промышленная эксплуатация
III	Эксплуатационная стадия	Выход на максимальный проектный уровень добычи Бурение дополнительных добывающих и нагнетательных скважин для поддержания уровня добычи Природоохранные и прочие мероприятия
IV	Завершающая стадия	Регламентный ремонт скважин Замена и ремонт нефтепромыслового оборудования Мероприятия по интенсификации добычи и повышению нефтеотдачи Ликвидационные работы

Основной целью управления инвестиционной деятельностью НГК на микроуровне является обеспечение наиболее эффективных путей реализации инвестиционной стратегии компаний на отдельных этапах их развития [12].

На каждой стадии ЖЦО цели инвестиционной деятельности различны. Так, на стадии поиска и разведки, инвестиционная деятельность нацелена на вложение в наиболее эффективные

и прогрессивные технологии и технику поисковых и разведочных работ, повышение эффективности геологоразведочных работ. После подтверждения открытия месторождения инвестиции необходимы для проведения оценки запасов на основе построения геологической и цифровой модели, для выбора и приобретения оптимального проекта разработки месторождения, в технику для бурения оценочных скважин.

В начальной стадии добычи цели инвестиционной деятельности связаны с необходимостью создания (приобретения) технологической схемы разработки и проекта обустройства месторождения. Поскольку уже в настоящее время, а тем более в перспективе, освоение нефтяных и газовых месторождений будет осуществляться в труднодоступных и малоосвоенных районах, инвестиции в обустройство месторождения будут расти, эффективность их использования будет приобретать большее значение.

На стадиях роста и стабилизации добычи инвестиционно-инновационная стратегия должны быть ориентирована на устойчивое развитие компании, на наиболее эффективные формы и методы управления инвестициями [8]. На этой стадии особую роль играют инвестиции в инновационные технологии добычи нефти, проведение геолого-технических мероприятий (ГТМ), применение методов увеличения нефтеотдачи, способствующие увеличению срока эксплуатации месторождения.

На стадии падения добычи основная цель предприятия — обеспечение безубыточности деятельности предприятия. Это вызывает необходимость предприятию ориентироваться на защитную стратегию, стратегию сокращения до момента, когда добыча становится нерентабельной, после чего наступает стадия ликвидации.

На этой стадии предприятие демонтируют оборудование и сооружения, ликвидируют или консервируют скважины, обеспечивают сохранение остаточных запасов месторождения, очищают и восстанавливают территорию деятельности [10]. Общая стоимость этих работ по данным [9] составляет до 10%

капитальных затрат на разработку всего месторождения. Например, для нефтяных месторождений с крупными запасами категории С1 стоимость ликвидационных работ может составить несколько млрд руб. [9].

Таким образом, очевидно, что продолжительность жизненного цикла НГК в значительной мере зависит от производственно-экономических факторов деятельности компании и, как следствие, необходимо рассматривать управление капитальными вложениями на разных стадиях разработки месторождения в увязке с соответствующим жизненным циклом компании.

Заключение

Нефтегазодобывающие компании отличаются последовательностью отдельных стадий процесса освоения нефтяного месторождения, конечностью деятельности по добыче полезного ископаемого в пределах лицензионного участка. По окончании отработки месторождения НГК обязаны ликвидировать скважины и осуществить рекультивацию нарушенных земель. В связи с чем, актуально исследование инвестиционной деятельности в аспекте стадий жизненного цикла организации.

Инвестиционная деятельность НГК характерна на протяжении всего периода эксплуатации месторождения. Периоды создания/ликвидации характеризуются значительной инвестиционной активностью. На всех стадиях ЖЦ требуются значительные объемы внешних инвестиций при высоком риске утраты контроля над инвестиционным процессом.

Литература:

1. Закон РФ «О недрах». № 2395–1 от 21.02.1992. в действующей редакции 2020 г.
2. Ампилов Ю.П., Герт А. А. Экономическая геология. Учебное пособие. ЗАО Геоинформмарк, М.—, 2006, -400 С.
3. Глухова Е. В. Концепция жизненных циклов: необходимо ли ее понимание и применение финансистами на российском рынке/ Электронный журнал «Корпоративные финансы».— 2007 № 4 — С. 111–117.
4. Жизненный цикл месторождений нефти. URL: <https://vseonefti.ru/upstream/stadii-razrabotki.html> (дата обращения: 20.04.2020).
5. Жизненный цикл организации. Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/жизненный_цикл_организации (дата обращения: 20.04.2020).
6. А. А. Закиров. Учебное пособие по дисциплине «Экономика отрасли» для студентов всех специальностей факультета Нефти и газа. URL: <https://studfile.net/preview/2798949/page:18/> (дата обращения: 20.04.2020).
7. Ижбердеев Р. Р., Казаева Л. М., Халикова М. А. Механизм формирования оптимальной инвестиционной программы нефтяной компании/ Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ».—Выпуск 2, март — апрель 2014.С.1–18.
8. В. А. Кархов. Инвестиционная деятельность нефтегазовых компаний. URL: <https://izdatelstvo.bgu.ru>. (дата обращения: 20.04.2020).
9. Карпов В. Г. Организационно-экономический механизм формирования и управления ликвидационным фондом в нефтедобывающем предприятии / В. Г. Карпов, М. А. Халикова, Д. Р. Мусина // Нефтегазовое дело.— 2003.— № 2. URL: http://www.ogbus.ru/authors/Karpov/Karpov_1.pdf (дата обращения: 20.04.2020).
10. А. А. Легковский. Основные этапы процесса освоения месторождения нефти. URL: <https://vseonefti.ru/upstream/etapy-osvoeniya-mestorozhdenij.html> (дата обращения: 20.04.2020).
11. Нестеров А. К. Жизненный цикл организации // Энциклопедия Нестеровых. URL: <http://odiplom.ru/lab/zhiznennyi-cikl-organizacii.html> (дата обращения: 20.04.2020).
12. Плотникова Е. Н. Управление инвестиционной деятельностью нефтегазовых компаний // ИНТЕРЭКСПО ГЕО СИБИРЬ, Новосибирск, 2006,— Т. 6-С 182–185.
13. Г. В. Широкова. Основные направления исследований в теории жизненного цикла организации. Вестник СПбГУ, Сер. 8. 2006. Вып. 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-issledovaniy-v-teorii-zhiznennogo-tsikla-organizatsii-1> (дата обращения: 20.04.2020).

Персонал как главный ресурс любой организации

Романцова Ольга Николаевна, студент магистратуры

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Главным ресурсом любой организации, который обеспечивает эффективность функционирования, рыночную устойчивость, является персонал. Поэтому для организации становится актуальным вопрос управления персоналом, которое организовано таким образом, чтобы при минимальных затратах обеспечить организацию трудовыми ресурсами соответствующего количества и качества.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, эффективность управления персоналом.

Каждая организация, которая стремится обойти своих конкурентов, должна постоянно искать способы повышения эффективности своей деятельности, рационально используя при этом все виды ресурсов. В условиях быстро меняющейся экономической и социальной среды, возрастания конкуренции особое значение приобретает персонал организации как объект управления.

Известный американский теоретик современного менеджмента Питер Друкер как нельзя точно предсказал существующую реальность:

«Самым ценным активом компании XX века было ее производственное оборудование. Самым ценным активом организации XIX века, будь то бизнес или не бизнес, будут ее работники умственного труда и их производительность»

Действительно так, персонал является важным стратегическим ресурсом организации, скрывающим огромные резервы для повышения результативности её деятельности, от которого практически полностью зависит будущее благополучие, а иногда и выживание фирмы.

Квалификация персонала, его знания, мотивация — все это отличает сильную компанию от слабой. Компания ничего не стоит без людей, работающих в ней. Сотрудники, который покидают организацию, могут быть заменены физически; но набор их навыков и знаний не может быть точно заменен другим человеком, так как каждый человек обладает различным набором навыков и опытом.

Успех развития компании, неважно крупная корпорация или небольшое частное предприятие, напрямую зависит от эффективности работы ее персонала. Компетентный и высококвалифицированный персонал, удовлетворенный условиями трудовой деятельности, демонстрирует высокую производительность труда. Из всего этого следует, что грамотно организованная система управления персоналом является способом достижения поставленных целей.

Система управления персонала направлена на повышение конкурентоспособности компании на рынке, производительности труда и качества результатов производства, и как следствие, увеличение прибыли.

Поскольку персонал является одним из важнейших ресурсов предприятия, то совершенствованию системы управления персоналом должно уделяться особое внимание. Чтобы выявить существующие проблемы и найти пути решения, необходимо периодически анализировать и оценивать эффективность управления персоналом.

Проблему, связанную с оценкой эффективности управления персоналом, рассматривали в своих работах: И. Ансофф, В. Ф. Егоров, Т. Ю. Базарова, А. Я. Кибанова, А. М. Колот, Е. В. Маслова и др.

Однако, на сегодняшний день не существует единственного метода, позволяющего получить самую полную информацию и однозначную оценку эффективности системы управления. Для анализа предлагается оценить фонд рабочего времени, производительность труда и движение персонала.

Для оценки персонала целесообразно использовать следующие показатели:

Показатели движения (найма и увольнения) персонала.

Отслеживание движения персонала позволяет выявить причины их перемещения и своевременно реагировать на эти изменения.

Коэффициент оборота по приему

$$K_n = \frac{\text{Число работников, принятых за период}}{\text{Среднесписочная численность за период}} * 100$$

Коэффициент оборота по выбытию

$$K_e = \frac{\text{Число работников, уволенных по всем причинам за период}}{\text{Среднесписочная численность за период}} * 100$$

Коэффициент текучести

$$K_m = \frac{\text{Уволенные по собственному желанию + за нарушение трудовой дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность за период}} * 100$$

Коэффициент замещения персонала

$$K_z = \frac{\text{Число работников, принятых за период}}{\text{Число работников, уволенных за период}} = \frac{K_n}{K_e}$$

Коэффициент постоянства состава.

$$K_{\text{пост}} = \frac{\text{Число работников, проработавших весь отчетный период}}{\text{Списочная численность работников на конец периода}}$$

Предположим, что у нас есть компания, которая обладает следующими показателями (таблица 1):

Таблица 1. Анализ движения персонала компании

Показатели	Годы		Отклонения (+, -)	
	2018	2019	Абсолютное, чел.	Относительное, %
Среднесписочная численность работников, чел.	497	519	22	104,43
Принято, всего чел.	58	61	3	105,17
Выбыло, всего чел.	36	34	-2	94,44
в том числе:				
истечение срока трудового договора	5	7	2	140,00
выход на пенсию	5	4	-1	80,00
по собственному желанию	11	9	-2	81,82
за нарушения трудовой дисциплины	3	2	-1	66,67
по другим причинам, чел.	12	12	0	100,00
Коэффициент оборота по приему, %	11,670	11,753	0,08	
Коэффициент оборота по выбытию, %	7,243	6,551	-0,69	
Коэффициент текучести, %	2,82	2,12	-0,70	
Коэффициент постоянства, %	1,61	1,79	0,18	

Динамика коэффициентов движения персонала показывает, что:

- коэффициент оборота по приему за анализируемый период увеличился на 0,08%;
- коэффициент оборота по выбытию уменьшился на 0,69%.
- положительной тенденцией является уменьшение коэффициента текучести с 2,82% до 2,12%, это произошло за счет того, что уменьшилось количество работников, уволившись по собственному желанию. Снижение коэффициента свидетельствует об улучшении ситуации в коллективе и грамотном подходе к управлению персоналом.
- коэффициент замещения персонала возросло с 1,61 до 1,79, это означает, что происходит не только возмещение убыли персонала, но и появляются новые рабочие места.

Показатели рабочего времени и его использования.

Анализ коэффициентов использования фонда рабочего времени позволяет разработать мероприятия по повышению эффективности его использования.

Показатели использования фондов времени:

Коэффициент использования максимально возможного фонда рабочего времени

$$K_{\text{м.в.ф}} = \frac{\text{Фактически отработанные часы в урочное время}}{\text{Максимально возможный фонд рабочего времени}}$$

Коэффициент использования табельного фонда времени

$$K_{\text{т.ф}} = \frac{\text{Фактически отработанные часы в урочное время}}{\text{Табельный фонд времени}}$$

Коэффициент использования календарного фонда времени

$$K_{\text{к.ф}} = \frac{\text{Фактически отработанные часы в урочное время}}{\text{Календарный фонд времени}}$$

Таблица 2. Фонд рабочего времени компании

Показатель	2018	2019		Отклонение	
		план	факт	2018	От плана
Среднесписочная численность, чел.	497	526	519	22	-7
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	7,8	8	7,7	-0,1	0,3
Календарные дни	365	365	365	0	0
Отработано дней одним рабочим за год	218	227	214	-4	-13
Календарный фонд рабочего времени					
чел/дней	181405	191990	189435	8030	-2555
чел/часов	1414959	1535920	1458649,5	43690,5	-77270,5
Табельный (номинальный) фонд рабочего времени					
чел/дней	122759	129922	128193	5434	-1729
чел/часов	957520,2	1039376	987086,1	29565,9	-52289,9
Максимально возможный фонд рабочего времени					
чел/дней	112819	119402	117813	4994	-1589
чел/часов	879988,2	955216	907160,1	27171,9	-48055,9

По данным таблицы 2 можно сделать следующий вывод: в компании фактический фонд рабочего времени меньше планового из-за изменения численности рабочих (7 чел.), количества отработанных дней одним рабочим (13 дней), продолжительности рабочего дня (0,3 ч.).

Как видно из приведенных данных, имеющиеся трудовые ресурсы использует недостаточно полно. В среднем одним рабочим отработано по 214 дней вместо 227, в связи с чем целодневные потери рабочего времени составили на одного рабочего 13 дней, а на всех 6747 дней.

Существуют и внутрисменные потери рабочего времени: за один день они составили 0,3 ч., а за все отработанные дни всеми рабочими 33319,8 ч.

Показатели производительности труда

Для анализа производительности труда используют показатель выработки одного рабочего.

$$\text{Среднегодовая выработка} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

Таблица 3. Выработка рабочего компании

Показатель	Значение показателя		Изменение, (+, -)	Темп роста, %
	2018	2019		
Среднегодовая численность, чел.	497	519	22	104,43
В том числе рабочих, чел.	298	331	33	111,07
Удельный вес рабочих в общей численности работников	59,96	63,78	3,8	106,37
Отработано дней одним рабочим за год	218	214	-4,0	98,17
Средняя продолжительность рабочего дня, ч	7,8	7,7	-0,1	98,72
Выручка, тыс. руб.	128 361	121 656	-6705,0	94,78
Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб.	258,27	234,40	-23,9	90,76
Выработка рабочего:				
среднегодовая, тыс. руб.	430,74	367,54	-63,20	85,33
среднедневная, руб.	1975,88	1717,48	-258,40	86,92
среднечасовая, руб.	253,32	223,05	-30,27	88,05

Среднегодовая выработка одного работника, уменьшилась на 23,9 тыс. руб., или на 9,24%, в том числе за счет изменения:

- уменьшения количества отработанных дней одним рабочим за год на 4, сократило производительность труда на 504058,5 рублей
- уменьшение продолжительности рабочей смены на 0,1 час, сократило производительность труда на 325041,9 рублей.

Многие российские компании для оценки эффективности управления персоналом используют следующие методы: экспертная оценка, метод бенчмаркинга, метод подсчета отдачи инвестиций, методика Д. Ульриха.

Экспертная оценка. В основе метода лежит анкетирование руководителей. Данный метод прост в реализации и обладает невысокой стоимостью, но главный недостаток — это субъективность в оценке.

Метод бенчмаркинга. Данный метод состоит в том, что деятельность компании сопоставляют с работой успешной компанией, чтобы выявить причины их эффективности и дальнейшее применение их способов управления для улучшения собственных показателей. Происходит сравнение следующих показателей: динамика текучести кадров, затраты на привлечение новых сотрудников, использование рабочего времени и др. Однако, данная оценка не может быть точной, так как каждая организация обладает спецификой деятельности, а также данная оценка требует больших затрат.

Метод подсчета отдачи инвестиций. Метод представляет собой расчет показателя ROI. Данный метод позволяет оценить финансовую эффективность инвестиций в сотрудников. Однако метод довольно трудоемкий, а также не всегда является точным, так как приходится учитывать факторы, которым можно дать только примерную количественную оценку.

Модель Дэйва Ульриха. Ульрих предлагает пять способов измерения эффективности HR-службы:

1. Показатель производительности
2. Показатель измерения бизнес-процессов. Скорость бизнес-процессов — найма, обучения, приема, и др. Она вычисляется сравнением с аналогичным показателем других компаний или подразделений
3. Расчет отдачи инвестиций в персонал
4. Моральный климат в коллективе, при помощи анкетирования, интервью или тестирования
5. Сравнение скорости реализации бизнес-процесса до нововведений и после.

Оценка эффективности управления персоналом помогает руководителю оценить качество системы управления в целом и выявить недостатки, которые в дальнейшем следует устранить или скорректировать.

Литература:

1. Шаталова-Давыдова, Д. А. Зарубежные методы управления персоналом / Д. А. Шаталова-Давыдова, Р. А. Золотов. — Текст: непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2018. — № 31 (217). — С. 63–64.
2. Управление человеческим капиталом организации: курс лекций / Е. Р. Синянская. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. — 64 с.
3. Рябчук Павел Георгиевич, Федорова Ксения Андреевна, Апухтин Антон Сергеевич, Плужникова Ирина Ивановна Анализ современных методик оценки кадрового потенциала // УЭКС. 2017. № 9 (103).
4. Кобелева с. В., Конова О. Ю., Батракова А. С. Стратегия развития кадрового потенциала организации // Территория науки. 2018. № 4.
5. Тарасова А. Г. Актуальные вопросы оценки персонала // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2016.
6. Федорцова Светлана Сергеевна. Оценка системы управления персоналом предприятия на основе современных мотивационных методов // Вестник Таганрогского института имени А. П. Чехова. 2019.
7. Д. О. Селентьева, Д. Г. Зиганшина Совершенствование системы управления персоналом организации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018.

Возможность получения инвестиционного налогового кредита на примере ПАО «Камчатскэнерго»

Сазонова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Пушкарева Анастасия Станиславовна, студент;
Юскаева Алсу Ринатовна, студент
Пензенский государственный университет

В статье авторы пытаются определить возможность получения инвестиционного налогового кредита ПАО «Камчатскэнерго».

Ключевые слова: инвестиционный налоговый кредит, ПАО Камчатскэнерго.

Инвестиционный налоговый кредит — это изменение срока уплаты налога, когда организация, имея определённые основания, получает возможность в течение определённого срока и в определённых пределах уменьшить свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов [1].

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется по налогу на прибыль организации, по региональным и местным налогам.

При всем этом в отчетном периоде сумма налога может быть уменьшена максимум на 50% данных налоговых платежей [1]. Следовательно, инвестиционный налоговый кредит — воз-

мездный. Но организации, которые включены в реестр резидентов зоны территориального развития, могут оформить беспроцентный инвестиционный налоговый кредит.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется организации, когда у неё есть хотя бы одно из следующих оснований:

- 1) организация проводит НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) или техническое перевооружение собственного производства;
- 2) организация осуществляет внедренческую или инновационную деятельность;
- 3) организация выполняет особо важный заказ по социально-экономическому развитию региона или предоставляет особо важные услуги населению;
- 4) организация выполняет государственный оборонный заказ;
- 5) организация осуществляет инвестиции в создание объектов, которые имеют наивысший класс энергетической эффективности;
- 6) организация находится в реестре резидентов зоны территориального развития [1].

Данные основания в большей мере носят рекомендованный характер. Субъекты Российской Федерации и представительные органы местного самоуправления имеют право определять другие основания и условия получения инвестиционного налогового кредита.

Организация имеет право получить инвестиционный налоговый кредит на срок от 1 года до 5 лет. При этом, если организация в реестре резидентов зоны территориального развития, срок может быть увеличен до 10 лет [2, с. 62].

Но сегодня инвестиционный налоговый кредит используют малое количество организаций. Когда членов Российского союза промышленников и предпринимателей опросили о главных причинах неиспользования инвестиционного налогового кредита, они назвали следующие причины:

- 1) основания для получения данной льготы отсутствуют (41,8%);
- 2) информация об инвестиционном налоговом кредите отсутствует (16,4%);
- 3) закрытый список на предоставление инвестиционного налогового кредита (10,9%);
- 4) выгода от получения инвестиционного налогового кредита незначительна (9,1%) [2, с. 65].

Рассмотрим возможность применения налогового кредита на примере публичного акционерного общества энергетики и электрификации «Камчатскэнерго», являющимся дочерним предприятием ПАО «РАО ЭС Востока», которое занимается производством, передачей и распределением электрической и тепловой энергии, поставкой (продажей) электрической и тепловой энергии по установленным тарифам, оказывает услуги по эксплуатации энергетических объектов, осуществляет другие виды деятельности, разрешенные законодательством.

Литература:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 01.04.2020)

В 2017 году ПАО «Камчатскэнерго» в очередной раз реализовало ряд инновационных проектов, направленных на снижение затрат на производство, передачу и распределение электрической и тепловой энергии, а также на обеспечение надежности и безопасности всех технологических процессов.

ПАО «Камчатскэнерго» было внедрено светодиодное освещение в турбинном отделении главного корпуса Камчатской ТЭЦ-2. А так же был выполнен монтаж автоматической системы пожаротушения и пожарной сигнализации на объектах Камчатской ТЭЦ-2. Получены патенты на полезные модели, была осуществлена поставка опоры для завершения НИОКР «Разработка опор и фундаментов ВЛ-220 кВ, устойчивых к воздействию снежных лавин» в 2018 г.

На ближайшую перспективу ПАО «Камчатскэнерго» будет поэтапно переходить на использование энергоэффективного насосного оборудования с применением частотно-регулируемого привода и выполнять замену систем освещения производственных объектов на светодиодное. Соответствующие мероприятия включены в состав среднесрочного плана реализации Программы инновационного развития и обеспечены источником финансирования [3].

Рассматриваемое предприятие с большой вероятностью в будущем будет заниматься инновационной деятельностью, а также проводить НИОКР. Поэтому для ПАО «Камчатскэнерго», которое подходит по критериям на право предоставления инвестиционного налогового кредита, получение последнего будет актуальным.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организации, а также по региональным и местным налогам сроком на 1–5 лет. По данным бухгалтерской отчетности в 2018 г. публичное акционерное общество выплатило налог на прибыль в размере 208 489 тыс. руб. При применении кредита оно могло бы заплатить в 2018 г. 50% от суммы налога, т.е. 104 244,5 тыс. руб., но оставшиеся не уплаченными другие 50% были бы кредитованы. Свободные денежные средства можно направить на финансирование инновационных программ, проведение НИОКР и другое целевое назначение, указанное в договоре.

ПАО «Камчатскэнерго» должно подтвердить документально основания для получения инвестиционного налогового кредита. Ключевым фактором получения кредита является наличие грамотно разработанного бизнес-плана, от качества которого зависит не только возможность получения данного кредита, но и дальнейшая деятельность организации на весь срок кредитования. Налоговые органы, которые предоставили инвестиционный налоговый кредит, впоследствии оценивают финансово-хозяйственную деятельность на основе заданных и утвержденных в бизнес-плане параметров [2, с. 62].

Для ПАО «Камчатскэнерго» применение инвестиционного налогового кредита будет выгодней, чем банковский кредит, так как данный вид кредита обладает низкой стоимостью привлечения, использования и длительным сроком погашения.

- Мокина, Л. С. Анализ применения инвестиционного налогового кредита как инструмента финансирования инновационной экономики в российской практике / Мокина Л. С., Сумкина О. В., Шадурская М. М. // Креативная экономика, январь 2018, Номер 1, Том 12 с. 59–71
- Официальный сайт ПАО Камчатскэнерго [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://kamenergo.ru>

Ресурсный потенциал туристского кластера Акмолинской области Казахстана

Сайдахметова Мерей Тлеужанкызы, студент магистратуры

Казахский университет международных отношений и мировых языков имени Абылай хана (г. Алматы, Казахстан)

В статье рассматривается анализ развития туристской привлекательности туристского кластера Акмолинской области Республики Казахстан.

Ключевые слова: туристский кластер, туризм, кластерный подход

Туризм на сегодняшний день является показателем развития цивилизации, методом познания окружающей действительности, способом повышения культурного уровня и восстановления здоровья людей. Кроме этого, туризм оказывает огромное влияние на ключевые отрасли народного хозяйства, обостряя и оптимизируя экономическое развитие в целом.

В соответствии с Посланием Президента Н. А. Назарбаева народу страны Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 г. перед республикой поставлена цель — к 2050 году войти в число тридцати развитых государств мира. По мнению президента, ключевым инструментом реализации Стратегии «Казахстан-2050» должен стать кластерный подход, при котором создается синергетический эффект путем взаимосвязи бизнеса, науки и государства (модель «тройной спирали»). С учетом этого Главой государства были поставлены задачи:

- определить модели кластерного развития;
- разработать «дорожные карты» по формированию перспективных национальных кластеров;
- разработать Концепцию формирования перспективных национальных кластеров [1].

В 2019 году была принята государственная программа развития туристской отрасли на 2019–2025 годы, результатами действия данной программы за короткий период являются:

- проведена работа по либерализации визово-миграционного режима, граждане еще 12 государств могут посещать Казахстан без визы;
- принято решение о введении режима «открытого неба» в аэропортах 9 городов;
- запущен механизм возврата налога на добавленную стоимость «Tax free»;
- продвижение MICE туризма: государство намерено на регулярной основе проводить международную туристскую выставку ITB-Eurasia, кроме KITE, которую планируется сделать крупнейшей в СНГ [2].

«Астана — сердце Евразии» — это кластер, который включает город Астану. Астана является политическим, административным, деловым и культурным центром страны. Основные

туристские продукты, которые будут разработаны в данном кластере это MICE — туризм и кратковременный отдых.

«Единство природы и кочевой культуры» включает Акмолинскую и Карагандинскую области, юго-западную часть Северо-Казахстанской и западную часть Павлодарской областей. Боровская курортная зона будет являться центром кластера, в котором расположены следующие ключевые места туристского интереса:

- 1) Государственный национальный природный парк «Кокшетау»;
- 2) Государственный национальный природный парк «Бурabay»;
- 3) Государственный национальный природный парк «Буйратау»;

В будущем кластер может быть дополнен новыми местами туристского интереса, включенными в предварительный список ЮНЕСКО: курганы с расщепленными валунами Тасмолинской культуры, относящиеся к периоду мегалита могильники Бегазы-Дандыбаевской культуры, а также объекты, включенные в Серийную транснациональную номинацию «Шелковый путь» (городище Бозок).

Кластер станет центром кочевой культуры и разнообразия степи. Основные туристские продукты, которые будут разработаны в данном кластере это культурный туризм и турне, отдых в горах и на озерах, кратковременный отдых [3].

«Астана» — это кластер, который включает в себя столицу РК г. Астана, Акмолинскую область, юго-западную часть Северо-Казахстанской области, западную часть Павлодарской и северо-восточную часть Карагандинской областей. Город Астана является центром кластера, в котором расположены ключевые места туристского интереса [3].

Территория Акмолинской области составляет 146,2 тыс. км² или 5,4% территории республики. Область расположена на севере центральной части Республики Казахстан. Граничит на западе — с Костанайской, на севере — с Северо-Казахстанской, на востоке — с Павлодарской и на юге с Карагандинской областями.

Согласно данным официальной статистики, количество обслуженных посетителей местами размещения по внутреннему туризму Акмолинской области в 2019 году составило 294 266

единиц, что в сравнении с предыдущим годом в это период 257 919 единиц темп роста составил 114,09%. Что является положительной динамикой роста.

В качестве наиболее вероятного центра туристского кластера в Казахстане часто рассматривается Щучинско-Бурабайская курортная зона, на территории которой имеется необходимое количество гостиничных комплексов. Созданные инфраструктурные ресурсы, в том числе средства связи, транспортные услуги, страхование и медицинское обеспечение поддерживают функционирование зоны в целом и обеспечивают прибытие и размещение на территории туристов.

Компанией-оператором ТОО «Боровое Туризм Сити» в 2013 году был запущен 1 этап проекта «Строительства туристско-развлекательного комплекса в границах Специальной экономической зоны «Бурабай» Акмолинской области», который включает в себя отель на 402 места, СПА центр и оздоровительный центр. Приблизительная площадь участка составляет 3 гектара [4].

Индустрия отдыха и туризма является одной из приоритетных отраслей экономики. В туристский кластер региона входят свыше 700 предприятий сферы туризма.

В регионе функционирует 9 сертифицированных средств размещения.

В рамках реализации процесса цифровизации функционирует 3-язычный интернет-ресурс www.visitaqmola.kz и мобильное приложение «Visit Aqmola», в функционал которого входит QR-код сканирование популярных мест региона. Данный сайт синхронизирован с электронным инфокиоском.

Для обеспечения доступности туристского продукта региона запущена в продажу официальная карта туриста «Burabay PASS» (*путеводитель, смарт-карта и SIM-карта Beeline*). На т.д. зарегистрировано свыше 600 продаж.

Также на территории Щучинско-Боровской курортной зоны реализуются якорные проекты:

1. строительство курортной зоны «AQ BURA» (ТОО «ТОО» «Elephant Construction Ltd»);
2. строительство «PROMENADE BURABAY» (BI-Group).

Таким образом, отрасль туризма динамично развивается, увеличивается мировой поток туристов (в 2016 году — 1 235 млн чел.). Сегодня Казахстан в рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий занимает 81 место из 136 стран, поднявшись на 4 позиции по сравнению с рейтингом 2015 года. Текущие показатели развития национального туризма свидетельствуют о слабом влиянии туризма на экономический рост Казахстана (доля туризма — 1,2% ВВП, численность занятых — 414,1 тыс. человек, преобладание выездного туризма). Как отмечается в отраслевом разборе, подготовленном национальной компанией «Kazakh Invest», развитие туристской отрасли напрямую зависит от создания современного конкурентоспособного туристского комплекса, включающего природно-климатические условия, туристские достопримечательности, необходимую транспортную, места развлечения, объекты питания и др. Согласно Концепции развития туристской отрасли до 2023 года, в Казахстане предполагается создание и развитие шести культурно-туристических кластеров.

Кластерный подход позволит повысить конкурентоспособность туристской отрасли Казахстана, и тем самым будет способствовать стабильному росту доходов от туристической деятельности для всех вовлеченных заинтересованных сторон — государства, бизнеса и работников. Развитие индустрии туризма в соответствии с обозначенными кластерами обеспечит достижение национальных целей диверсификации экономики и повышения благосостояния населения Республики Казахстан.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия» «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», Астана, 14.12.2012.
2. Rosenfeld S. Bringing business clusters into the Mainstream of economic development // European planning studies [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.oecd.org
3. О проекте указа президента республики Казахстан «об утверждении концепции развития туристской отрасли республики Казахстан до 2020 года»
4. <http://kidi.gov.kz/> — официальный сайт АО «Казахстанский институт развития индустрии».

Организация бизнес-процессов в банковском секторе

Стадник Юлия Сергеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Статья посвящена организации бизнес-процессов в банковском секторе. В статье рассмотрены теоретико-методологические основы бизнес-процессов в банковском секторе; проанализированы подходы бизнес-процессов в банковском секторе; исследована специфика и предложены пути улучшения бизнес-процессов в банковском сектор.

Ключевые слова: организация, предприятие, банк, банковский сектор, бизнес-процесс, ренджирование.

Organization of business processes in the banking sector

The article is devoted to the organization of business processes in the banking sector. The article considers the theoretical and methodological foundations of business processes in the banking sector; analyzes the approaches of business processes in the banking sector; examines the specifics and suggests ways to improve business processes in the banking sector.

Keywords: organization, enterprise, Bank, banking sector, business process, ranking.

Формализация и регулирование бизнес-процессов является одним из важнейших факторов успеха любого коммерческого банка. Различные банки находятся на разных этапах формализации своих бизнес-процессов.

Некоторые только начинают эту деятельность, другие уже создали большую базу процессов. Следует, однако, отметить, что проекты, которые описывают бизнес-процессы, не являются «одноразовыми», а скорее итеративны по своей природе, поэтому каждый банк должен иметь возможность управлять своими бизнес-процессами и давать инструкции о том, как их использовать [1, с. 3].

Итеративность связана с тем, что требования клиентов меняются, рынок меняется, появляются новые нормативные документы Банка России и т.д. Такие изменения требуют постоянного мониторинга и необходимости обновления бизнес-процессов.

Описание и оптимизация бизнес-процессов напрямую влияет на операционную и стратегическую эффективность коммерческого банка, что в конечном итоге влияет на прибыльность и рейтинги.

Российские коммерческие банки в настоящее время вступают в фазу качественного роста. Реформа банковской системы практически остановлена, и текущая ситуация в финансовом секторе показывает, что банковская система нуждается в изменениях, которые значительно облегчают работу сотрудников коммерческого банка и повышают доходность кредитной организации. Значительно возрастает острая необходимость улучшения качества банков в условиях усиливающейся конкуренции. Реинжиниринг позволяет найти наиболее эффективное решение этой проблемы и является одним из признанных методов решения организационных проблем, которые полностью оправданы на практике [3, с. 21].

Анализ тенденций в банковском секторе за последние годы показывает значительные изменения, которые привели к необходимости пересмотра существующего подхода к управлению, в частности:

- усиление конкуренции на рынке банковских услуг;
- необходимость постоянного изменения банковских продуктов;
- превращение банковского продукта из физического лица в массовый продукт;
- сложность банковского продукта.

Эти факторы привели к проникновению процессного подхода в банковскую индустрию.

Благодаря процессуальному подходу к управлению каждое структурное подразделение обеспечивает реализацию конкретных бизнес-процессов, в которые оно вовлечено. Обязан-

ности, область ответственности, критерии успешной работы для каждого структурного подразделения сформулированы и имеют смысл только в контексте конкретного бизнес-процесса. Горизонтальные связи между структурными единицами в этом подходе намного сильнее, чем в функциональном подходе.

Вертикальные связи между структурными единицами и вдоль линии «подчиненных начальников» несколько слабее. Сотрудник несет ответственность не только за свои функции, но и за бизнес-процессы, в которых он участвует. Для него важны функции и результаты параллельных структурных подразделений, которые участвуют в тех же бизнес-процессах, что и он. Взаимная ответственность за результат бизнес-процесса возникает между всеми участниками [5, с. 32].

В банковской литературе выделяются следующие основные принципы процессного подхода к управлению:

- выполнение процесса регламентировано;
- каждый процесс имеет внутреннего или внешнего потребителя;

– деятельность банка (компании) представлена в виде серии процессов, которые выполняются для достижения целей.

У каждого процесса есть владелец — человек, который отвечает за результат процесса.

Ключевые показатели устанавливаются для процессов, которые можно использовать для оценки того, как процесс выполняется и как это влияет на итоговые показатели всей компании.

Типичная структура управления бизнес-процессами в банковском секторе представлена стандартной цепочкой цикла управления, которая состоит из следующих этапов: планирование, организация, учет, контроль, регулирование (рисунок 1). В силу характера деятельности и создаваемого продукта бизнес-процессы организации делятся на основные, вспомогательные и управленческие процессы [6, с. 4].

Основные процессы напрямую связаны с основными направлениями деятельности организации. Особенностью наиболее важных бизнес-процессов является то, что они создают добавленную стоимость для продукта и представляют собой источник дохода. Ключевые процессы определяют профиль бизнеса компании.

Базовые банковские процессы (процессные продукты) объединяют все банковские операции для накопления и перераспределения средств. Процессы — продукты в целом представляют фронт-офис банка. Основные бизнес-процессы в отделении банка включают кредиты, инвестиционный банкинг, финансовые консультации, частный банкинг, услуги по управлению денежными средствами, сбор средств и т.д.



Рис. 1. Схема бизнес-процесса

Вспомогательные процессы (поддерживающие процессы) направлены на поддержание активности основных процессов. Результатом вспомогательного процесса являются ресурсы для основных процессов. Действия процессов не относятся к основной деятельности организации. Вспомогательные процессы потребителей — это другие организационные процессы.

Поддержка банковских бизнес-процессов охватывает все виды банковских операций, которые нацелены на обеспечение бесперебойной работы банка и которые объединены в бэк-офис. Основные бизнес-процессы бэк-офиса включают бухгалтерский и управленческий учет, юридические консультации, управление персоналом, маркетинг, информационные технологии, материально-техническое обеспечение и т.д. [2, с. 44].

Процессы управления направлены на повышение эффективности деятельности организации. Процессы управления и поддерживающие процессы требуются не внешним потребителем, а скорее для корпоративного управления, поскольку эти процессы позволяют управлять компанией и обеспечивать ее выживание, конкурентоспособность и развитие. Процессы управления организацией включают стратегическое управление, финансовый менеджмент, управление маркетингом и управление персоналом.

Этот тип процесса формирует промежуточный офис банка, основной задачей которого является комплексное внедрение процесса управления. Наиболее важные процессы среднего офиса включают управление рисками и контроллинг.

Бизнес-процессы — «Продукты», отражающие продуктовый комплекс банка, могут быть представлены в виде трехступенчатой системы:

- простые продукты, каждая часть которых является только продуктовой линией. Простые продукты выделяются как часть продуктовой линейки в соответствии с различными критериями классификации (характеристики групп клиентов,

технологии продаж, срочность и т.д.), но главное — это финансово-экономическая природа продукта;

- простые продукты, не отличающиеся технологией продаж, а только своими маркетинговыми компонентами, а также комбинированные и сложные продукты;

- продуктовые линейки как инструкции для операций банка, отвечающие одной из глобальных потребностей клиентов.

Процессный подход не исключает функциональный. Наоборот, эти подходы могут дополнять друг друга. Адаптивный подход рассматривает функцию как задачу, которую компания решает для достижения своих целей. Бизнес-процесс — это реализация функции во времени, способ решения бизнес-проблемы [4, с. 44].

Процессный подход ориентирует управление банком на управление процессами, а не на людей. Это, в свою очередь, позволяет радикально переосмыслить роль руководителей и сотрудников, перераспределить их функции в создании потоков создания ценности для кредитной организации, а также выровнять и сосредоточить усилия сотрудников на удовлетворении потребностей клиентов.

Эффективность управления банком определяет финансовые показатели его деятельности. Достижение определенных финансовых параметров является следствием принятия и реализации подходящих управленческих решений.

Можно сделать следующие выводы, что в последние годы становится все более очевидной практическая необходимость описания бизнес-процессов и внедрения процессного подхода в деятельность отечественных банков. Многие кредитные организации, особенно из ТОП-50, уже описали свои бизнес-процессы с использованием современных технологий моделирования. Другие все еще находятся в середине или в начале этой поездки.

Актуальность реинжиниринга для банковского сектора определяется тем, что он ориентирован на широкомасштабное использование новейших технологий. Постоянное изменение экономической ситуации требует постоянного изменения основных принципов банковских учреждений. Реинжиниринг бизнес-процессов предлагает конкурентное преимущество, его применение отражается в снижении затрат и позволяет банку стать более мобильным и быстрее адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям.

Однако описание бизнес-процессов не является самоцелью, хотя это очень важный этап, от которого зависит решение многих важных задач и проектов. Должен продолжаться идти. Требуются конкретные и практические применения процессного подхода и связанных с ним методов. Одним из таких приложений является организация оперативного управления банком и электронного документооборота, которые тесно интегрированы в бизнес-процессы. Управление задачами в рамках каждого бизнес-процесса значительно повышает эффективность коммерческого банка, своевременно достигает определенного KPI, экономит финансовые ресурсы и в конечном итоге приводит к комплексной реализации процессного подхода. Описание бизнес-процессов и внедрение процессного подхода к управлению, хотя и в минимальном формате, составляют основу для многих других задач и проектов кредитной организации. Без этого невозможно внедрить другие современные технологии управления в долгосрочной перспективе, включая технологии управления операциями и документооборота.

Основные проблемы российских банков в создании новых и совершенствовании существующих бизнес-процессов:

- недостаточная автоматизация бизнес-процессов;
- нет личной ответственности сотрудников банка за реализацию определенных бизнес-процессов.
- реализация незавершенных бизнес-процессов.

Эти проблемы должны решаться на ранних этапах развития бизнес-процессов. В ходе их реализации следует проводить совместную подготовку персонала, в рамках которой сотрудники могут делиться своими существующими рабочими навыками и обмениваться новым опытом. При реализации того или иного бизнес-процесса руководство банка должно более точно следовать схемам и инструкциям для бизнес-процессов, проводить тестовую работу, а затем внедрять ее в общую работу банка.

Поэтому структура и оценка бизнес-процессов определяются целями, для которых они применяются. Формализация и регулирование бизнес-процессов является одним из важнейших факторов успеха любого коммерческого банка. Следует отметить, что требования клиентов постоянно меняются, рынок меняется, появляются новые нормативные документы Банка России и т.д. Такие изменения требуют постоянного мониторинга и необходимости обновления бизнес-процессов. Описание бизнес-процессов банка напрямую влияет на его операционную и стратегическую эффективность, что в конечном итоге оказывает существенное влияние на показатели прибыльности.

Литература:

1. Банковские операции. Учебное пособие. Часть 1.— М.: ИНФРА-М, 2019.— 96 с.
2. Голикова, Ю. С. Организация деятельности Центрального банка. Учебник / Ю. С. Голикова, М. А. Хохленкова.— М.: ИНФРА-М, 2018.— 111 с.
3. Деньги, кредит, банки и денежно-кредитная система: тесты, задания, кейсы. Учебное пособие.— М.: КноРус, 2018.— 111 с.
4. Киреев, В. Л. Банковское дело. Краткий курс: Учебное пособие / В. Л. Киреев.— СПб.: Лань, 2019.— 208 с.
5. Петров, М. А. Банковское дело / М. А. Петров.— М.: Рид Групп, 2019.— 244 с.
6. Сплошнов, С. В. Банковский розничный бизнес. Учебное пособие / С. В. Сплошнов, Н. Л. Давыдова.— М.: Вышэйшая школа, 2019.— 259 с.

Кластерная политика как эффективный механизм инновационного регионального развития

Стрельцова Ксения Андреевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Кластерная политика регионального развития, способствует решению многофакторных проблем эффективности региональной системы. Кластерная система уже многие годы применяется в зарубежном опыте построение региональной политики, и используется как основное ядро, способствующее повышению конкурентоспособности, страны, региона, отрасли и непосредственно каждого субъекта кластера.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, региональное взаимодействие субъектов предпринимательства.

В отечественной и зарубежной литературе используется следующие определение «кластера», его характеризуют как

группу объектов экономических отношений, в рамках которой налажена кооперация между участниками для достижения

общих и собственных целей, направленных на повышение эффективности деятельности каждого субъекта кластера.

Региональную кластерную политику характеризуют, как структуру сетей взаимосвязи между субъектами кластера, элементами региональной инновационной инфраструктуры, субъектами представительства органов власти, как сплоченной системы эффективного элемента конкурентоспособности и повышения инновационного потенциала региональной структуры.

Кластерную политику взаимодействия субъектов инновационного рынка уже многие годы эффективно применяют в зарубежных странах. Данный элемент служит ядром построения эффективной политики конкурентоспособности региональных отраслей экономики. Анализируя зарубежный опыт, можно говорить о том, что благодаря грамотной кластерной политике достигается эффективное взаимодействие региональных субъектов предпринимательства с органами власти, что значительно упрощает систему развития и применение механизмов достижения целей реализуемых проектов. Кластерная политика рассматривается как:

- как эффективный инструмент для мобилизации деятельности субъектов, усиления взаимодействия между ними и развития инноваций;
- эффективный способ объединения и работы с субъектами малого предпринимательства, имеющими схожие проблемы в вопросах стратегического развития;
- информационный ресурс для построения стратегии развития региона в целом, который предоставляет данные о состоянии промышленности, приоритетных направлениях, требующих наибольшего внимания со стороны государства и предпринимательской среды.

Исследование опыта реализации кластерной региональной политики, позволяет судить о том, что кластерная система является эффективным стимулом и источником роста конкурентоспособности региона, отрасли и страны в целом, в условиях современной высококонкурентной экономической среды как на национальном, так и на глобальном уровне.

Создание кластерной политики в Российской Федерации осуществляется с 2008 года, были сформулированы базовые принципы внедрения кластеров в региональные системы. По данным ежегодного отчета ВШЭ «Территориальные кластера России» на конец 2019 года в России функционируют около 40 кластеров.

Формирование программ развития региональных кластерных систем дает возможность кластерам участвовать в программах государственной поддержки и, при содействии Центра кластерного развития Санкт-Петербурга, привлекать средства из федерального бюджета на развитие кластерных проектов.

Литература:

1. Просалова В.С. Влияние инновационной деятельности кластера на уровень инновационного развития региона // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, № 5 (2016) [Электронный ресурс]-URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/31EVN516.pdf> (10.04.2020)
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации от 26 декабря 2008 года N20615-АК/Д19 [Электронный ресурс]-URL: <http://docs.cntd.ru/document/902293451> (10.04.2020)

Среди основных индикаторов эффективного функционирования региональных кластеров, выделяют: рост объема реализованных товаров (работ, услуг) участников кластеров — более 20% к 2021 году; рост совокупной выручки участников кластеров от продаж продукции на внешние рынки — более 15% к 2021 году; рост объема работ и проектов в сфере научных исследований и разработок — более 16% к 2021 году; рост числа высокопроизводительных рабочих мест — более 30% к 2021 году. Указанные показатели будут достигнуты за счет реализации совместных кластерных проектов.

Согласно этой концепции Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (ВВП). Для достижения этой цели выделены шесть приоритетных направлений деятельности в масштабах государства:

- 1) развитие человеческого потенциала России;
- 2) создание высококонкурентной институциональной среды для стимулирования предпринимательской активности;
- 3) структурное разнообразие и развитие экономики на основе инновационного технологического развития;
- 4) закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов);
- 5) расширение и укрепление внешнеэкономического положения России, повышение ее участия в мировом разделении труда;
- 6) переход к новой модели пространственного развития экономики. Инструментом в процессе работы над указанными выше направлениями и стало создание инновационных территориальных кластеров, с помощью которых планировалось повысить эффективность и конкурентоспособность регионов России.

На настоящее время применение кластерной политики весьма актуально, в связи со сложившейся мировой экономической ситуацией, санкционных мер против России, политической напряженностью, возрастает необходимость повышения собственных резервов и наращивание производительности отечественной продукции. Развитие собственного производства и минимизация импортной продукции, так же необходим в связи с нестабильностью курсов валют, в частности с резким обвалом рубля в начале 2020 года, что повлияло на банкротство многих отечественных производителей. Наращивание объемов отечественной продукции и стимулирование развития технологического потенциала страны и регионов, необходимо для успешного функционирования и повышения конкурентоспособности страны на мировых рынках. Так как в современном мире без развитого отечественного технологического производства не возможно достичь мирового лидерства.

3. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс] — URL: <http://akitrf.ru/upload/iblock/6b7/6b7d004f204ad06b67b2d027434fdc6a.pdf> (10.04.2020)
4. Ежегодный отчет Высшей школы экономики «Территориальные кластера России» 2019 [Электронный ресурс] — URL: <https://cluster.hse.ru/mirror/pubs/share/282062410> (10.04.2020)

Механизмы координации участников инновационного процесса в Российской Федерации

Стрельцова Ксения Андреевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В рамках стратегии развития инноваций в России, была разработана программа по созданию сети институтов развития, благодаря которым субъектам, задействованным в инновационной деятельности предоставляется, финансовая поддержка, производится обеспечение информационно-консультативных услуг, правовая поддержка, полное сопровождение проектов по всем стадиям инновационного цикла, создание необходимой инновационной инфраструктуры, описанную сеть, так же называют Инновационным Лифтом.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационный лифт, фонды поддержки и содействия инновационного развития.

Система ИЛ начала функционировать на территории России с 2010 года, в рамках подписания «Соглашения десяти», которое подразумевало свод механизмов регулирования уже действующих инновационных институтов. Основными участниками являются государственные финансовые институты содействия инновационному развитию, инфраструктурные субъекты инновационной деятельности, общественные организации занимающиеся и поддерживающие инновационную деятельность, малые и средние организации инновационного бизнеса России. Основным фактором создания ИЛ является эффективное функционирование механизма обмена информацией об инновационных разработках осуществляемых субъектами соглашения, налаживание кооперации участников, для осуществления совместных разработок и возможности передачи проектов между субъектами для получения более эффективного результата деятельности, так как у каждого субъекта Соглашения имеется собственная специализация, так как более эффективная система исследования и разработки, обеспечение финансовой поддержки (гранты, займы, финансирование на стадии НИОКР, участие в капитале проекта, обеспечение финансирования по государственным контрактам), юридической (экспертная, консультативная поддержка, юридическое сопровождение документации) и т.д. т.е. за каждым участником закреплён свой этап реализации проекта по всем стадиям жизненного цикла инновационного проекта.

Концепция применения Инновационного лифта, как эффективного механизма реализации процесса стимулирования инновационной деятельности в России представлена в ГП РФ «Экономического развития и инновационной экономики России», для ее реализации сформирован перечень организаций поддержки инновационных проектов России, таких как: «Росмолодежь» как механизм поддержания молодых ученых, на ранних стадиях реализации проектов; Федеральный фонд содействия развития малых и средних организаций; «Фонд Содействие» поддержание организаций занятых научно-технической деятельностью; «Фонд Сколково».

ИЦ «Сколково» как эффективный механизм взаимодействия субъектов инновационной деятельности, оказание финансовой поддержки (гранты), оказание консультативных услуг: финансирование проектов на всех стадиях его жизненного цикла, в рамках ИЦ функционирует Фонд «Умник» — производит конкурсный отбор по результатам которого происходит присвоение статуса резидента ИЦ «Сколково», так же в рамках инновационного центра функционирует развитая инфраструктура позволяющая эффективно разрабатывать и реализовать инновационные проекты.

Основной целью функционирования ИЦ «Сколково», является поддержка малых инновационных организаций, образовательных учреждений и иных субъектов занятых инновационной деятельностью, для создания и привлечения большего количества ученых к развитию инновационного потенциала России.

Основными источниками финансирования инновационных проектов являются: Фонд посевных инвестиций РВК, Программа «СТАРТ», реализуемая в рамках Фонда Содействия, Фонд «Сколково».

Фонд посевных технологий РВК — предоставляет финансовую поддержку от частных венчурных инвесторов, сотрудничающих с РВК.

МСП БАНК — осуществляет финансирование в инновационные разработки на основании льготного кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса.

Основной организацией оказывающей поддержку на ранних стадиях реализации инновационных проектов является «РОСНАНО», фонд в рамках которого формируется инновационная инфраструктура, состоящая из научных центров, нано-центров, центров трансфера технологий, центров коммерциализации трехногий, технопарков, технологических инжиниринговых компаний, создается инновационная инфраструктура, которая способствует развитию высокотехнологичных проектов и организаций осуществляющих инновационную деятельность.

В качестве основного субъекта финансовой поддержки инновационного развития России выступает Внешэкономбанк, он предоставляет гранты и займы на реализацию научно-технических проектов, и РОСНАНО, предоставляет финансовую поддержку компаниям занятыми разработками нано-технологий, в форме займов, грантов, и иное участия в капитале этих компаний.

Российский фонд технологического развития, оказывает финансовую поддержку в виде заемных средств на льготных условиях, в НИОКР проектов и их организационно-управленческую поддержку. Это базовый институт развития, на базе которого осуществляется координация по реализации инновационных проектов участников крупного и среднего биз-

неса, осуществляющих инновационную деятельность. На этой стадии участвует также площадка ММВБ «Рынок инноваций и инвестиций».

Наиболее эффективной системой для развития инновационной деятельности в России, является инновационный центр «Сколково», так как основной целью ИЦ является создание эффективной инновационной инфраструктуры реализации инновационных проектов для коммерциализации технологий. Результативность деятельности ИЦ оценивается по двум показателям: выручка резидентов ИЦ от коммерциализации технологий, разработанных в рамках инновационного центра и численность оформленных патентных заявок.

Литература:

1. Фияксель Э. А., Инновационный лифт как средство коммерциализации высокотехнологичных проектов// Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. — 2017. — № 4. [Электронный ресурс] — URL: <https://dis.ru/library/690/31195/> (21.04.20)
2. Распоряжение Правительства РФ от 21.12.2013 N2492-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»» [Электронный ресурс] — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156321/ (21.04.20)
3. Национальный доклад об инновациях в России 2018. [Электронный ресурс] URL: https://www.rvc.ru/eco/expertise/report_on_innovations/ (дата обращения 05.03.2020)

Профессиональное выгорание сотрудников в современных организациях

Терентьева Татьяна Андреевна, студент

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

На сегодняшний день большое число специалистов различных профессий, особенно тех профессий, где основным видом деятельности является работа с клиентами лицом к лицу и поиск решения их проблем, могут испытывать состояния физического, эмоционального и интеллектуального истощения вследствие рабочих перегрузок и стрессов. В 70-е годы XX в. в психологии и медицине эти симптомы истощения, сопровождающиеся разочарованием в работе, потерей смысла и негативным отношением к клиенту, были объединены общим названием «профессиональное выгорание». В настоящее время на смену понимания профессионального выгорания как медицинского синдрома приходит отношение к нему как к системной защитной реакции психики, не справляющейся с перегрузками и нуждающейся в помощи и адаптации.

Так что же такое профессиональное выгорание, причины его появления и способы борьбы с ним?

С каждым годом интерес руководителей к проблеме профессионального здоровья своих сотрудников становится все более заметным. Все больше компаний начинают проводить психологические тренинги, обращают внимание на атмосферу в коллективе, анализируют конфликтные ситуации с помощью переговоров с сотрудниками (тет-а-тет) в целях выявления

профессионального выгорания, которое может быть одной из причин возникновения конфликтных ситуаций.

Понятие «профессиональное здоровье» интегрирует, объединяет в себе сложные взаимоотношения человека с профессиональной средой. Весомый вклад в разработку названной проблемы может внести психология профессионального здоровья как новое научно-практическое направление, которое возникло и развивается на стыке таких прикладных дисциплин, как психология здоровья, организационная психология и психология труда.

Целью такого направления является использование психологических знаний для улучшения качества профессиональной жизни, обеспечения безопасности деятельности, сохранения и укрепления здоровья и психологического благополучия сотрудников организаций и работающих людей в целом.

Однако несмотря на то, что согласно этой теории в центре внимания находятся позитивные аспекты обеспечения профессионального здоровья, на самом деле, на основе сложившейся практики, можно наблюдать обратную картину: одним из основных направлений таких исследований являются психология профессионального стресса и исследования синдрома выгорания.

Синдром профессионального выгорания — это неблагоприятная реакция на рабочие стрессы, включающая в себя психоло-

гические, психофизиологические и поведенческие компоненты. По мере того как усугубляются последствия рабочих стрессов, истощаются моральные и физические силы человека, он становится менее энергичным, ухудшается его здоровье. Истощение ведет к уменьшению контактов с окружающими, а это, в свою очередь, — к обостренному переживанию одиночества. У «сгоревших» на работе людей снижается трудовая мотивация, развивается безразличие к работе, ухудшаются качество и производительность труда. [1.]

В ритме современного мира жизнь людей протекает в постоянном стрессе, особенно тех людей, которые стремятся добиться успеха, достичь своих целей, именно таким людям приходится много и напряженно работать. Таким образом, стресс является непременным спутником работающего человека и со временем набирает темпы по своей интенсивности. Современный человек уже перестал замечать, когда и как его организм реагирует на стресс, потому что стресс стал очень обыденным. Он проявляется во всем, когда человек за рулем, когда стоит в пробках, когда листает информационную новостную ленту в социальных сетях в сети «Интернет», даже обычные средства массовой информации, такие как телевидение влияют на появление стресса в организме человека.

Принимая во внимание ускоренный ритм жизни, а также в связи с увеличением умственной и психологической нагрузки на человека синдром профессионального выгорания растет с невероятно быстрой скоростью. Жертвой такого выгорания становится любой работник, независимо от занимаемой должности. Это своего рода психологический вирус, который медленно развивается, ухудшая состояние своего носителя и тем самым влияя на его работоспособность и отношения с окружающими его людьми и миром.

Причин возникновения синдрома профессионального выгорания на сегодняшний день можно выделить множество и у каждого они свои. Они возникают в связи с тем, что в настоящее время деятельность человека связана с воздействием неблагоприятных факторов: экологических, социальных, профессиональных, бытовых и т.д.

Очень часто воздействие этих факторов сопровождается сильными негативными переживаниями, физическими и психическими перенапряжениями. Что в свою очередь приводит к возникновению эмоционального выгорания.

В целом, как показывают проведенные исследования синдром профессионального выгорания зависит от ряда объективных, субъективных и социально-психологических факторов. Объективными факторами являются: условия труда, когда требуется повышенная психофизиологическая нагрузка и присутствуют неблагоприятные воздействия режима труда и отдыха; наличие эмоционально насыщенных межличностных контактов, возникающих в процессе профессиональной деятельности; хронически напряженная эмоционально-психологическая деятельность, заключающаяся в поддержании состояния постоянной готовности во время дежурства, информационной неопределенности, дефициту времени на анализ ситуации и принятия решения. [4.]

Субъективными факторами являются: эмоциональная сдержанность, при отсутствии умения отреагировать на

эмоции безопасным способом; интенсивность восприятия и переживания обстоятельств профессиональной деятельности, выраженная в слишком эмоциональном восприятии своей работы, когда каждая неудача переживается, как личная трагедия. Таким образом, эмоциональные ресурсы истощаются, и возникает потребность в их восстановлении или прибегать к приемам психологической защиты (смена профиля работы, профессии). [4.]

В результате всего этого, в целях недопущения развития синдрома профессионального выгорания каждому специалисту нужно иногда задаваться вопросом: «Как влияет на меня моя профессиональная деятельность, и что во мне изменилось?».

Если появилось недомогание, раздражительность, приступы плохого настроения, высокомерие, жестокость — возможно, это первые проявления профессионального выгорания, и только сам работник способен распознать дебют профессиональной деструкции, то есть постепенно накопившиеся изменения сложившейся структуры деятельности личности, негативно сказывающиеся на продуктивности труда, взаимодействии с другими участниками этого процесса, а также на развитии самой личности.

Современными психологами разработаны следующие методы диагностики выгорания:

- метод наблюдения — для диагностики состояния психологического благополучия работников, выявления индивидуально-психологических, социально-психологических и организационных факторов выгорания, присущих профессиональной деятельности;
- метод беседы — для диагностики эмоционального состояния сотрудников, их отношения к субъектам их деятельности и коллегам, к работе в целом, а также для определения индивидуальных факторов выгорания;
- психодиагностические методики, направленные на выявление уровня выгорания, диагностику индивидуально-психологических, социально-психологических и организационных факторов выгорания.

На основании диагностики организациями разрабатывается комплекс практических мероприятий по профилактике и коррекции выгорания сотрудников.

Основными условиями практических мероприятий являются те условия, которые направлены прежде всего на снятие производственного напряжения, повышение профессиональной мотивации, установление баланса между затраченными усилиями и получаемым результатом.

Рассмотрим, как борются с профессиональным выгоранием в одной из современных компаний.

Известная во всем мире компания Google (Гугл), известна своим отношением с особым вниманием к творческому потенциалу своих работников. В этой компании прекрасно понимают, что синдром эмоционального выгорания в первую очередь сказывается именно в этой сфере деятельности работников корпорации, и поэтому уделяют особое внимание по предотвращению данного явления у себя в организации. Они являются лидерами не только в IT технологиях, но и в организации трудовой деятельности. [2.]

Компания Гугл проявляет максимальную заботу о сотрудниках, с учетом индивидуальных особенностей каждого из них. Осознавая, что люди разные и имеют разные потребности, они готовы предоставить им наилучшие условия организации труда и отдыха.

В первую очередь компания отказалась от нормированного рабочего дня и обязательного посещения рабочего места, поэтому работники сами могут выбирать, где им удобнее работать и в какое время.

При компании созданы детские центры, которые работают с детьми от 3-х месяцев. То есть родители могут не переживать о детях и доверить их профессиональным няням. К тому же родители могут в случае чего оказаться рядом со своим ребенком.

Компания закупила дорогое оборудование для релаксации — кресла-коконы для релаксации и стимулирования творческого процесса, которыми сотрудники фирмы могут воспользоваться в любое для них удобное время.

Не менее оригинально компания подходит к проведению отпусков сотрудников, обеспечивая сотрудников реализацией их мечты, желают ли они провести отдых в Гималаях или полетать на аэроплане. Этим подходом они обеспечивают высокую эффективность сотрудников в работе.

Лозунг Google звучит так:

«Мы осознаем, что наши сотрудники имеют самые разнообразные потребности, и это обязывает нас суметь оказать им поддержку индивидуальной направленности». [2.]

Принимая во внимание тот факт, что компания Google имеет достаточно средств, а также не маленький денежный капитал, для организации подобных мероприятий, можно сказать, что современным российским компаниям это не по карману. Однако, наши компании могут использовать следующие меры профилактики профессионального выгорания:

- сотрудник не должен находиться долгое время один на один со своей профессиональной или личной проблемой, у него всегда должна быть возможность обратиться за помощью, советом к коллегам и (или) корпоративному психологу;
- важна общая дружеская атмосфера поддержки и взаимопонимания в коллективе, руководство организации должно своевременно организовывать корпоративные тренинги для сотрудников или тимбилдинги;
- выгоранию препятствует постоянное осознание процесса работы, своего участия в нем, наращивание профессио-

нальных качеств, современным людям очень важно чувствовать себя нужными, понимать, что они важны для компании;

- создание и внедрение обучающих программ по преодолению выгорания и развивающих программ, направленных на осознание и раскрытие творческого потенциала сотрудника, повышения его ощущения самоэффективности. [3.]

Однако, существенная роль в борьбе с синдромом профессионального выгорания отводится самому сотруднику. Для этого необходимо:

- использование «технических перерывов», для обеспечения психического и физического благополучия (отдых от работы), нужно уметь правильно организовывать и распределять свое время;
- изменение социального, психологического и организационного окружения на рабочем месте;
- стремление профессионально развиваться и самосовершенствоваться (обмен профессиональной информацией за пределами собственного коллектива чрез общение на курсах повышения квалификации, конференциях, симпозиумах, конгрессах);
- изменение установки по отношению к жизни, к ее смыслу, восприятие ситуации выгорания как возможности пересмотреть и переоценить свою жизнь, сделать ее более продуктивной для себя;
- поддержания хорошей физической формы (сбалансированное питание, ограничение употребления алкоголя, отказ от табака, коррекция массы тела);
- эмоциональное общение (когда человек анализирует свои чувства и делится ими с другими, вероятность выгорания значительно снижается или процесс этот оказывается не столь выраженным).

Таким образом, профессиональное выгорание приобретает в процессе профессиональной деятельности и является выработанным механизмом психологической защиты организма от постоянного стресса.

В целях его профилактики и по борьбе с ним организациям, а именно руководителям необходимо проводить комплекс профилактических мер по работе как с коллективом в целом, так и с каждым сотрудником в частности.

Сотрудники, в первую очередь, должны быть внимательней к себе, научиться правильно распоряжаться своим временем и своим отношением к жизни в целом.

Литература:

1. Водопьянова Н.Е. Синдром выгорания: диагностика и профилактика.: практическое пособие / Н.Е. Водопьянова, Е.С. Старченкова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2017—343с.
2. Мироненко Е.В. Мировой опыт профилактики эмоционального выгорания [Электронный ресурс] <https://www.b17.ru/article/98856/> (дата обращения 26.04.2020).
3. Мишкина Е.А. Профилактика синдрома эмоционального выгорания в профессиональной деятельности сотрудников предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — Т. 10. — С. 96–100. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/95063.htm>. (дата обращения 29.04.2020).
4. Самохвал В.Г. Проблемы возникновения профессиональной деструкции и профессионального выгорания // Научно электронная библиотека «КиберЛенинка». — 2016 — Территория науки № 4. — С. 4 — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problems-vozniknoveniya-professionalnoy-destruktsii-i-professionalnogo-vygoraniya/viewer>. (дата обращения 27.04.2020).

Механизм банковского проектного финансирования в Российской Федерации

Терешенкова Анастасия Андреевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье рассматривается организация банковского проектного финансирования в Российской Федерации, виды и основные участники данного механизма.

Ключевые слова: банк, инвестиционный проект, компания, кредитор, проектное финансирование.

Банковское проектное финансирование представляет собой особый сложный механизм финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов, при котором возвратность вложенных денежных средств обеспечивается за счёт денежных доходов, генерируемых реализуемым инвестиционным проектом. Главной отличительной чертой организации проектного

финансирования является обособление реализуемого проекта от основной деятельности и создание специальной проектной компании (SPV).

В банковской практике, в зависимости от того, какой процент риска принимает на себя кредитор, выделяют следующие виды проектного финансирования (рис. 1):



Рис. 1. Виды банковского проектного финансирования [составлено автором]

1) Проектное финансирование с полным регрессом на заёмщика.

Это одна из самых распространённых форм проектного финансирования, являющаяся популярной из-за своей сравнительной простоты, а также наиболее низкой стоимостью финансирования. Кредитная организация при данном виде организации не принимает на себя никаких крупных рисков, которые связаны с инвестиционным проектом. Она всего лишь сдерживает своё участие предоставлением средств против гарантии спонсоров проекта. [1, с. 57]

2) Проектное финансирование без регресса на заёмщика.

При данном виде проектного финансирования кредитная организация не получает от заёмщика никаких гарантий, а также берёт на себя все сопутствующие риски, которые могут быть связаны в дальнейшем с реализацией проекта. Данная форма является наиболее дорогостоящей для заёмщика (инициатора проекта), потому что кредитная организация, естественно, планирует получить прибыль за принятые на себя риски. Без регресса на инициатора финансируются проекты, которые имеют высокую рентабельность и обеспечивают кон-

курентоспособность выпускаемой продукции. Это, прежде всего, проекты, которые связаны с добычей и переработкой полезных ископаемых.

3) Проектное финансирование с ограниченным регрессом на заёмщика.

Данный вид считается наиболее распространённым, так как имеет небольшую стоимость и максимальное уменьшение рисков для заёмщика (инициатора), так как происходит их распределение между основными участниками проекта. Также одним из преимуществ данного вида финансирования является то, что стороны, которые участвуют в реализации проекта и заинтересованы в нем, берут на себя коммерческие обязательства вместо выставления гарантий [1, с. 57].

В банковском проектном финансировании участвует огромное количество различных участников и контрагентов, которые выполняют свои определённые функции в данном процессе (рис. 2). Сложность реализации проектов как с финансовой, так и с организационной стороны ведут к увеличению числа его участников и их дальнейшей усложненной взаимосвязи друг с другом.

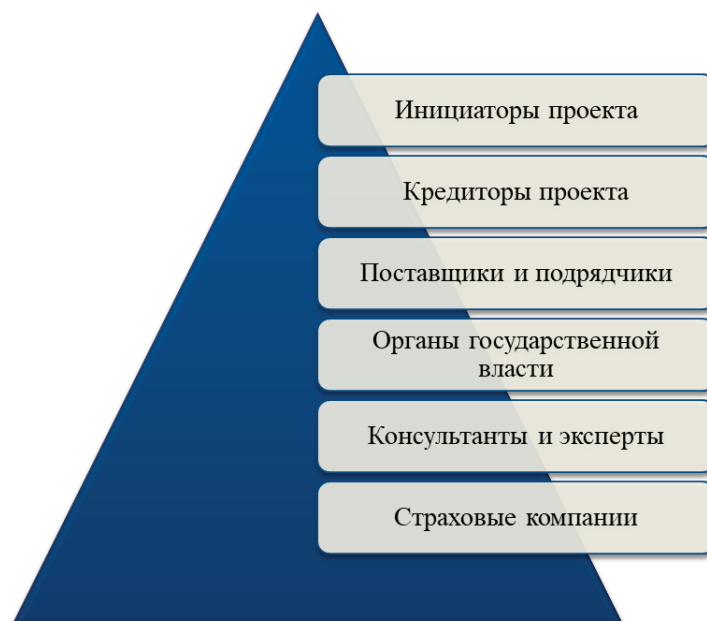


Рис. 2. Основные участники банковского проектного финансирования в России [составлено автором]

Инициаторами проекта в механизме проектного финансирования являются юридические и физические лица, которые заинтересованы в проекте. Инициатор также выступает и генератором различных идей по реализации инвестиционного проекта, он вкладывает свои финансовые ресурсы в проект (обычно это составляет 20–30%), создаёт специальную проектную компанию, привлекает различных кредиторов и инвесторов в проект, согласовывая при этом все вопросы.

Кредиторами инвестиционных проектов выступают коммерческие банки, которые берут на себя основную нагрузку по финансированию проекта (обычно это составляет 70–80%), анализируя при этом финансовое состояние компании и будущий инвестиционный проект. Чаще всего при предоставлении кредита проектной компании коммерческий банк не получает соответствующего обеспечения (ни в виде залогов, ни

в виде гарантий), поэтому он рассчитывает на долю в будущей прибыли. [2, с. 89]

Поставщики и подрядчики имеют договорные обязательства, поставляя при этом товары и услуги для инвестиционного проекта.

Консультанты и эксперты представляют собой специализированные организации, которые компетентны в различных аспектах и выполняют свои профессиональные функции: например, анализ технической осуществимости проекта, подготовка документации и своего рода экспертиза.

Таким образом, в механизме проектного финансирования занято множество различных участников, выполняющих свои определённые функции в связи со сложной инструментальной формой данного механизма.

Литература:

1. Никонова И. А., Смирнов А. Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. М.: Издательство «Консалтбанкир», 2016.—216 с.
2. Чугунов В. И., Коломасова Р. А. Развитие механизма проектного финансирования в контексте повышения инвестиционной активности национальной экономики // Периодическое научно-практическое издание «Финансовая жизнь». № 2.—2019.— с. 88–92.

Особенности аудита дебиторской и кредиторской задолженности

Токанова Василисса Алексеевна, студент магистратуры
 Научный руководитель: Ситнов Алексей Александрович, доктор экономических наук, профессор
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассмотрены особенности осуществления аудита, проводимого в соответствии с действующим законодательством, в отношении показателей бухгалтерского учета и отчетности сделок с дебиторами и кредиторами. Исследованы объ-

екты аудита и виды дебиторской и кредиторской задолженностей. Проанализированы этапы аудита и выявлены особенности проверки расчётов с дебиторами и кредиторами.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, аудит, бухгалтерский баланс, этапы аудита.

Методы: исследование аудита расчетов с дебиторами и кредиторами осуществлялось при применении следующих методов:

– Теоретический анализ — анализировались нормы действующего законодательства об аудите расчетов с дебиторами и кредиторами;

– Метод дедукции и индукции — классифицировались и систематизировались сведения по видам дебиторской и кредиторской задолженностей, методам их аудита в разрезе этапов проверки.

Аудит дебиторской и кредиторской задолженности — это проверка и вынесение мнения аудитором о достоверности показателей строк Бухгалтерского баланса 1230 «Дебиторская задолженность», 1520 «Кредиторская задолженность».

Дебиторская задолженность (бухг.) — это задолженность физических и юридических лиц перед экономическим субъектом, сформированная в силу закона, сделок или договора.

Кредиторская задолженность (бухг.) — это задолженность экономического субъекта перед физическими и юридическими лицами, сформированная в силу закона, сделок или договора.

В процессе аудита дебиторской и кредиторской задолженности проверяются движения и остатки по счетам учета расчетов, а именно Раздела VI Плана счетов бухгалтерского учета — 60, 62, 63, 68, 69, 70, 71, 73, 75, 76, 79 [4] — по каждому из которых, кроме резерва по сомнительным долгам на счете 63, может образоваться любой из видов задолженностей.

Дебиторская задолженность располагается в активе бухгалтерского баланса. Кредиторская задолженность располагается в пассиве бухгалтерского баланса.

Нормативной правовой базой аудита дебиторской и кредиторской задолженностей экономического субъекта является:

– Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ;

– Приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.01.2019 № 53639).

В бухгалтерском балансе активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные [7]. Для того, чтобы отразить такое разделение по кредиторской и дебиторской задолженности, вводятся дополнительные строки, к примеру «в том числе краткосрочная» и «в том числе долгосрочная».

Характерной особенностью аудита расчетов по дебиторской и кредиторской задолженностям является отсутствие расчетных операций, то есть данные сделки фиксируются по их исторической величине, не подлежат переоценке, не подлежат пересчету по рыночной стоимости. Это делает проверку данного объекта в значительной мере регламентированной, предсказуемой по срокам и методам аудита. Исключением является проверка расчетов по налогам и взносам, правильность осуществления которых не является объектом аудита как таковой, так как регламентируются налоговым законодательством, с одной стороны [3]. С другой стороны, расчеты по налогам и взносам могут иметь существенное значение, и их правильность, величина могут существенно влиять на валюту баланса, а также на вид аудиторского заключения. По этой причине существенные показатели, существенные строки бухгалтерского баланса, существенные счета бухгалтерского учета по расчетам по налогам и взносам подлежат выборочной проверке аудитором, при которой осуществляется сравнение фактически исчисленных обязательств и остатков средств в расчетах с исчисленными по нормам налогового законодательства аудитором. Также правильность исчисления налогов и сборов может повлиять на величину обязательств экономического субъекта в связи с применением штрафов и пени при нарушении налогового законодательства, что также может существенно изменить показатели строк 1230 и 1520 бухгалтерского баланса, поэтому для вынесения обоснованного и подтвержденного мнения о достоверности показателей бухгалтерской отчетности с учетом условных фактов финансово-хозяйственной деятельности, аудитор осуществляет выборочные проверки и расчеты, а также аналитические процедуры путем сравнения фактических показателей со среднеотраслевыми и рекомендованными ФНС РФ.

Аудит дебиторской и кредиторской задолженности осуществляется в последовательности, установленной МСА [2] и иными нормами действующего законодательства, которая является гарантом признания результатов проверки достоверными. Этапами аудита дебиторской и кредиторской задолженностей являются шесть этапов.

Первый этап — подготовительный. На данном этапе осуществляется ознакомление с аудируемым лицом, отраслью его деятельности, основными условиями хозяйствования, величиной бизнеса. Также выясняется количество контрагентов, в отношении которых были осуществлены сделки за аудируемый период и в отношении которых формировались дебиторские и кредиторские задолженности.

Второй этап — стратегический. На данном этапе осуществляется ознакомление с официальными данными об аудируемом лице, его регистрационными сведениями, а также бухгалтерской и налоговой отчетностями. Осуществляется анкетирование, содержащее в себе более детальную информацию об условиях деятельности экономического субъекта. Формиру-

ется стратегия аудита, осуществляются предварительные расчеты уровня существенности и аудиторского риска.

В отношении дебиторской и кредиторской задолженностей у руководства аудируемого лица запрашиваются сведения о количестве и видах договоров и оферт, о видах расчетов с контрагентами (оплата, зачет, цессия, перевод долга и так далее [1]), о существенных условиях рынка хозяйствования (наличие ВЭД, наличие дочерних и материнских организаций, взаимозависимость лиц и т.д.).

Третий этап — планирование. На данном этапе осуществляется подробный анализ регистрационных и правоустанавливающих документов аудируемого лица, проводится исследование показателей отчетности и сводных регистров бухгалтерского учета [5], выявляется соответствие деятельности принципу непрерывности, анализируются результаты предшествующих проверок и судебных дел.

После проведения исследования формируется план аудита, а также расчет уровня существенности в отношении всей бухгалтерской отчетности в целом, а также отдельно в отношении дебиторской задолженности и отдельно в отношении кредиторской задолженности. Проводится оценка системы внутреннего контроля в отношении расчетов с дебиторами и кредиторами, выясняется степень и детализация контроля, а также возможность использования сформированных данных об объекте аудита, исходя из качества осуществляемых бухгалтерских работ у субъекта.

Также на данном этапе рассчитывается аудиторский риск исходя из оцененного неотъемлемого риска, риска необнаружения и риска СВК в отношении фактов бухгалтерского учета расчетов с дебиторами и кредиторами. Кроме того, разрабатываются методы проведения аудита и выбирается способ аудиторской выборки. Как правило, при аудите дебиторской и кредиторской задолженностей не используется сплошной метод, а используется аудиторская выборка с разной степенью детализации, что обусловлено подконтрольностью проверки средств в расчетах в связи с наличием третьей, незаинтересованной стороны, что минимизирует непредумышленные ошибки в бухгалтерском учете и отчетности.

Четвертый этап — выполнение. На данном этапе осуществляются аудиторские процедуры и заполняются рабочие документы аудитора [2] по проверке расчетов с дебиторами и кредиторами. Количество и виды рабочих документов аудитора определяет аудитор в каждой конкретной проверке индивидуально. Также на данном этапе аудитор может осуществить

аудиторские процедуры по сбору дополнительных аудиторских доказательств в отношении расчетов с дебиторами и кредиторами способами, установленными в МСА 330 «Аудиторские процедуры в ответ на оцененные риски», а именно путем запроса, инспектирования, наблюдения, подтверждения как ответ на запрос, пересчета, повторного выполнения, аналитических процедур, а также в сочетании друг с другом.

При этом источниками информации при аудите дебиторской и кредиторской задолженностей являются первичные документы по сделкам, регистры бухгалтерского учета, акты сверок в расчетах, сведения о судебных делах с контрагентами, сведения прошлых аудиторских и прочих проверок, договоры и оферты с контрагентами, письма и претензии, учетная политика, строки 1230 и 1520 бухгалтерского баланса, а также любые иные сведения в отношении объекта проверки.

Пятый этап — контроль и закрытие. На данном этапе осуществляются мероприятия по контролю качества проведенной аудиторской проверки, осуществляемые контролерами аудиторской организации. В случае если все процедуры были проведены качественно и полно, результаты проверки признаются достоверными и составляется отчет аудитора руководству аудируемого лица, в котором перечисляются все выявленные нарушения и искажения, подлежащие корректировке в бухгалтерском учете и при возможности в бухгалтерской отчетности в соответствии с МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита» [2].

Шестой этап — завершение. На данном этапе осуществляется вынесение мнения аудитора, руководителя аудиторской группы о достоверности показателей бухгалтерской отчетности в отношении расчетов с дебиторами и кредиторами, исходя из результатов аудита и результатов корректировок искажений аудируемым лицом. Аудитором составляется и предоставляется аудиторское заключение. Результат работы аудиторской группы фиксируется в акте об оказанной аудиторской услуге. На этом этапе договор закрывается, а аудиторская услуга фиксируется как оказанная.

Выполнение всех необходимых обязательных и инициативных аудиторских процедур в отношении расчетов с дебиторами и кредиторами гарантирует качественную и количественную оценку достоверности соответствующих показателей бухгалтерской отчетности, что и является целью проведения аудита, а также источником информации для пользователей бухгалтерской отчетности, принимающих экономические решения в отношении аудируемого лица.

Литература:

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019)
4. Приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.01.2019 № 53639)
5. Приказ Минфина России от 09.03.2017 № 33н «Об определении видов аудиторских услуг, в том числе перечня сопутствующих аудиту услуг» (Зарегистрировано в Минюсте России 10.05.2017 № 46643)
6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
7. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ

8. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ
9. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту »Бухгалтерская отчётность организации« (ПБУ 4/99)»

Русско-китайское высшее образование в контексте «Один пояс и одна дорога»

Тун Ин, студент магистратуры
Шэньянский педагогический университет (Китай)

В статье кратко анализируется текущая ситуация и особенности сотрудничества в области высшего образования между двумя странами, а также непрерывное развитие китайско-российских отношений в контексте инициативы «Один пояс и одна дорога». Также анализируются некоторые проблемы и противоречия, возникающие в ходе сотрудничества и обмена в области высшего образования между Китаем и Россией; и разъясняется процесс получения новых знаний с целью лучшего построения китайско-российской системы сотрудничества в сфере высшего образования.

Ключевые слова: Китай и Россия, «Один пояс и одна дорога», высшее образование, китайско-зарубежное кооперативное образование.

В настоящее время обе страны достигли консенсуса в отношении совместной работы над программой «Один пояс и одна дорога», а также продемонстрировали широкую и углубленную тенденцию сотрудничества и обмена в сфере образования. В 2014 г. Китай и Россия подписали «Меморандум о поддержке формирования китайско-российского альянса подобных университетов между Министерством образования Китая и Министерством образования России», который открыл новый механизм для управления партнерским сотрудничеством между университетами на правительственном уровне.

В последние годы китайско-российское сотрудничество в сфере культуры и образования весьма было плодотворным. В 2019 г. Китай направил 24226 своих студентов в российские университеты и их число увеличилось на 23,6% по сравнению с 2018 г. [1], а число российских студентов, обучающихся в Китае, также возросло до 18 тысяч. Поэтому анализ текущей ситуации и проблем китайско-российского сотрудничества в сфере высшего образования имеет практическое значение.

1. Сотрудничество между Китаем и Россией в сфере высшего образования сегодня

На основе определения трансграничного высшего образования, разработанного Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [2], в данной статье анализируются основные модели развития китайско-российского высшего образования с точки зрения трансграничного перемещения иностранных студентов и международной работы образовательных учреждений.

1.1. Объёмы обмена студентами между Россией и Китаем

Согласно статистике, в 2018 г. в Китае обучалось 492185 иностранных студентов из 196 различных стран и регионов, из них из России — 19239 человек — седьмое место от общего числа.

В последние годы трансграничный поток китайских и российских студентов, обучающихся за рубежом, в целом увеличился.

1.2. Объёмы международной работы образовательных учреждений

Та же статистика говорит нам, что количество совместных китайско-российских проектов в области образования и число совместных учебных заведений довольно сильно уменьшилось, а количество выданных научных степеней от бакалавра и выше — увеличилось. Сейчас семь из восьми таких учебных заведений находятся в Китае (четыре, дающих степень от бакалавра или выше и три профессиональных колледжа). А единственным в России является Китайско-Российский институт транспорта (НГУ). При этом, 62,5% всех выданных дипломов имеют академический уровень от бакалавра и выше.

В последние годы сотрудничество в области профильных дисциплин конкретных ВУЗов стало активизироваться.

Так, в августе 2015 г. министерства образования обеих стран официально выпустили документ, утверждающий создание первого китайско-российского кооперативного университета — Университет МГУ-ППИ в Шэньчжэне. В том же году, Пекинский государственный университет путей сообщения вместе с Петербургским государственным университетом путей сообщения (ПГУПС) объединили усилия для создания первого китайско-российского зарубежного учебного заведения. Апрель 2017 г. ознаменовался ещё одним событием: Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения (ГУАП) и Технологический институт Чжунюань организовали Джунюань-Санкт-Петербургский авиационный институт [4], а Педагогический университет Вэйнань в сотрудничестве Московским государственным педагогическим университетом (МПГУ) образовали Вэйнань-Московский художественный институт.

Видно, что китайско-российское сотрудничество в области высшего образования по направлениям железнодорожного

транспорта, аэрокосмической промышленности, художественного образования и других важных дисциплин демонстрирует тенденцию ускоренного развития.

2. Основные вопросы сотрудничества в сфере высшего образования между Китаем и Россией

2.1. Нынешнее положение китайско-российского отношений в области образования в действующих университетах в целом таково: хотя в последние годы инициативы создания китайско-российского кооперативного учебного заведения действительно сыграли определенную роль в преодолении дефицита высоко квалифицированных образовательных кадров в Китае, однако, по ряду причин, таких как небольшая история участия крупных ВУЗов в подобной деятельности, отсутствие эффективной подготовки кадров и недостаточное сотрудничество между двумя сторонами, основная цель всех этих мероприятий (а именно: содействие развитию и реформированию высшего образования обеих стран) всё ещё далека от достижения.

2.2. Недостаточное качество работы некоторых университетов серьезно подорвало общую репутацию этих программ. Согласно данным состояния китайско-иностранных сотрудничества в действующих университетах с 2010 по 2015 годы, предоставленными министерством образования Китая результаты, Хэнань университет и Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ) совместно организовали программы обучения для студентов по направлениям «управление информацией» и «информационные системы». Однако, результаты по 32 университетским программам были оценены как «неудовлетворительные».

Некоторые кооперативные университеты сталкиваются с серьезными проблемами, такими как несоразмерная оплата и несоблюдение университетских стандартов. Эти явления показывают, что, хотя текущее трансграничное высшее образование между Китаем и Россией достигло определенных результатов, ему не хватает надежной системы надзора и мест для

обучения талантов профильным специальностям. Эти явления и проблемы серьезно подорвали общее доверие к китайско-иностранным кооперативным образовательным программам и привели к не самым лучшим социальным последствиям.

3. Реальное просвещение

Можно сказать, что Китай и Россия применяют различные модели развития трансграничного высшего образования в соответствии с собственными нуждами и особенностями. С тех пор как в 2003 г. Россия стала полноправным участником «Болонского процесса», под активным руководством российского правительства, многие колледжи и университеты встали на путь привлечения в свои стены иностранных студентов и отправки собственных учеников за границу. В настоящее время в высшем образовании Китая используется лишь модель привлечения иностранных студентов.

На стратегическом уровне следует придать большое значение китайско-российскому трансграничному высшему образованию (в особенности это касается сферы культурной самобытности), воспитать большое количество специалистов, способных содействовать сотрудничеству между двумя сторонами, и тем самым закладывать прочную социальную основу для сотрудничества в прочих областях.

С точки зрения управления образованием на высшем уровне, министерство образования КНР и компетентные органы российской власти должны усиливать надзор и управление ходом китайско-российского сотрудничества в действующих университетах. С точки зрения управления на местах, университеты должны придавать более серьезное значение китайско-российскому сотрудничеству, стремясь вывести эти отношения на этап преобразования от количества к качеству. При создании новых образовательных организаций и проектов необходимо стремиться к высокому качеству оказания образовательных услуг.

Литература:

1. Российское агентство по спутниковой связи. 2020. Доступно на: http://sputniknews.cn/russia_china_relations/202003101030965742/.
2. Internationalization and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges [M]. Paris, 2004: 32.
3. Министерство образования КНР. 2019. Доступно на: http://sputniknews.cn/russia_china_relations/202003101030965742/
4. Сеть новостей Джуньюан технологического института. 2017. Доступно на: <https://www.zut.edu.cn/info/1041/19075.htm>.
5. Ланцзюнь «Историческое исследование трансграничного сотрудничества в действующих университетах современного китайского и зарубежного высшего образования». «Управление образования университета». 2010(3).

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 18 (308) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова

Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга

Художник Е. А. Шишков

Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 13.05.2020. Дата выхода в свет: 20.05.2020.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.