

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



2020
ЧАСТЬ VI

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 20 (310) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
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
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
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
Рахронов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшоода 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 Сагитбекович, 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)
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 изображена *Мэри Хаас*, (1910–1996), американская лингвистка, специализировавшаяся на изучении индейских языков Северной Америки, тайского языка и на исторической лингвистике.

Мэри Хаас родилась в Ричмонде, штат Индиана. Она поступила в Чикагский университет, а затем перешла в Йель вслед за своим преподавателем Эдвардом Сапиром. В то время и началась ее большая карьера в области лингвистики.

Языки, которые она изучала в течение десятилетнего периода, включали в себя нитинат, туника, натчез, крик, коасати, чокто, алабаму и хичити. Ее первая опубликованная статья «Посещение другого мира. Нитинат текст», совместная работа с Моррисом Сводешем (за которого она впоследствии вышла замуж), была опубликована в 1933 году.

Свою докторскую диссертацию по лингвистике «Грамматика языка туника», Мэри Хаас защитила в возрасте 25 лет. Она была посвящена языку индейцев туника, когда-то живших на территории современной Луизианы. Хаас даже общалась с последним носителем языка, Сесостри Йоучигант. В ходе ее дальнейших работ были опубликованы «Тексты туника» и «Словарь туника».

Вскоре после этого она проводила полевые исследования с двумя последними носителями языка натчез в штате Оклахома Сэмом Уоттом и Нэнси Рэйвен, на-

копив большое количество полевых записей (до сих пор не опубликованных). А затем стала первым лингвистом, собравшим самый большой текстовый материал по исследованию крикского языка. По воспоминаниям, некоторые студенты Хаас в Беркли использовали натчез в качестве приветствия друг друга — «wanhetahnú» — «готов ли», и эта «традиция, видимо, продолжалась более двух десятков лет».

Во время Второй мировой войны правительство США возлагало большие надежды на изучение и преподавание языков Юго-Восточной Азии, имеющих важное значение для военных действий. В связи с этим Хаас разработала программу обучения тайскому языку. Ее «Тайско-английский студенческий словарь», опубликованный в 1964 году, до сих пор пользуется популярностью.

Мэри Хаас была одним из членов-учредителей кафедры лингвистики в Беркли, а также заслуженным президентом Лингвистического общества Америки и членом Американской академии искусств и наук, имела почетные докторские степени нескольких университетов США. Американский лингвист Карл Титер отмечал в некрологе Хаас, что она воспитала гораздо больше лингвистов, чем ее учителя Эдвард Сепир и Франц Боас. Кроме того, она являлась научным руководителем полевых исследований более ста докторантов.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Tran Anh Duc

Privatizing state-owned enterprises in Iran 389

Агазали Д. А. К.

Потенциал участия девелоперской компании в повышении привлекательности территории..... 393

Акопян Т. К., Похилько О. С.

Анализ теории мягкого подталкивания Р. Талера 394

Артёмова А. А., Панькина И. Ю.

Некоторые угрозы демографической сферы Калининградской области 396

Архипов А. Д.

Особенности российского несырьевого экспорта и перспективы его развития..... 399

Бабанов А. Б., Алексеева Д. С.

Деятельность «большой четверки» в Российской Федерации 402

Боркова А. А.

Анализ цифровой экономики Российской Федерации в 2018-2020 гг. 405

Былков А. С.

Дифференциация заработной платы отдельных категорий работников в России в 2017-2019 годах 407

Волкорез И. Е.

Компетенция субъектов Российской Федерации в области внешнеэкономической деятельности 410

Иванова Д. Е., Алексеева Д. С.,

Максименцев А. А.
Анализ развития российского финансового рынка 412

Иванова М. С.

Рынок общественного питания г. Якутска: статистика и перспективы..... 415

Исхакова А. А.

Разработка научного подхода к формированию модели программы развития молодых специалистов 419

Катырева Е. А.

Влияние налоговой культуры населения на формирование налогового потенциала региона 421

Кожабаяев Х. Б., Батырова Н. Т., Кулбаева А. А.

Инновационные пути управления предприятием..... 423

Кочетков И. И.

Привлечение клиентов для пользования банковскими услугами с высокой экономической безопасностью как один из способов минимизации рисков в банковской сфере 425

Кочетов А. М.

Организация внутреннего контроля в ключевых бизнес-процессах акционерного общества 427

Кривожижина М. Ю., Ермилова А. М.

Анализ экономики Волгоградской области в период цифровизации экономики..... 429

Лукин В. Г.

Влияние качества активов на финансовую устойчивость банка 431

Лукьянова К. А.

Положение оценки экономической эффективности работ по стандартизации 434

Машкович О. В.

Влияние кризиса на будущее ресторанного бизнеса 436

Мирошина Е. А., Петренко М. Т., Зимнова В. А. Динамика развития сырьевого экспорта РФ с 2016 по 2020 год на примере сырой нефти... 438	Труфанова А. А. Влияние экологической обстановки на мировую торговлю 454
Павлов Н. И. Инновационные ресурсосберегающие технологии как инструмент маркетинга в гостиничной индустрии 442	Федотов М. С. Понятие и функции оплаты труда..... 456
Ранкова О. Comparative Analysis on Outward Foreign Direct Investment Performance of Russia and China ... 444	Феоктистова А. В. Риски инвестиционных вложений и способы их идентификации 460
Рак А. В. Социальные риски в профессиональном спорте 447	Холодков С. Н., Табаков А. Н. Формирование системы управления финансовыми рисками организации 462
Сирожиддинов И. К., Ходжибаева И. В. Инновационные процессы в экономике регионов в условиях коронавирусной пандемии 449	Шувалова К. А., Королев А. С. Методы решения конфликтных ситуаций между участниками проектных групп..... 464
Спиридонов Ю. А. Разработка инновационной стратегии в сфере подбора персонала..... 452	Шувалова К. А. Оценка стоимости объекта недвижимости на условиях государственной поддержки 466

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Privatizing state-owned enterprises in Iran

Tran Anh Duc, master, explorer
Vietnamese Academy of Social Sciences (Hanoi)

Iran has been privatizing state-owned enterprises (SOEs) since 1991. The Iranian economy was severely damaged by the war with Iraq then the government was forced to implement reform policies. However, the privatization process of Iran truly commences when the government determines to step up the process by setting up the Iranian Privatization Organization (IPO). Despite the privatization process, key sectors are still under government control. After years of privatization, there have been no outstanding improvements in the efficiency of Iranian enterprises. The main reason is the deep government intervention in the operation of enterprises. The article will focus on showing current situation of Iranian privatization process and figuring out challenges of the process.

Keyword: Iran, Privatization, State-owned enterprises.

Privatization firstly appears in the UK in 1979, then spreads to European and developing countries in South America, Asia and Africa and becomes a major economic phenomenon in recent decades. Privatization of SOEs is considered one of the most important changes in the structure of the capital market. The main idea of privatization is to provide more room for fair competition, improve the market system, and improve the performance of private businesses. International evidence shows that the success of privatization varies from case to case.

Sun and Tong (2002) compared the performance of 24 enterprises in Malaysia and figured out that privatization led to an increase in profitability and dividends of these enterprises. Bortolotti et al. (2002) examined the financial and operating performance of 31 telecommunication companies around the world and found that profitability, operating efficiency, and capital investment spending increase significantly after privatization. Claessens and Djankov (2002) studied the advantages of privatization in seven Eastern European countries and concluded that privatization greatly increases sales, efficiency, and labour productivity.

Omran (2004) examined the performance of 69 enterprises in Egypt which were privatized between 1994 and 1998 and found significant increases in profitability, operating efficiency and capital expenditures. Gupta (2005) studied 38 Indian enterprises between 1990 and 1998 and found that privatization has positive impact on enterprise sales, profits, and labour productivity. Cheelo and Munalula (2005) examined the effect of privatization on 48 banks in Zambia from 1997 to 1999 and showed the great positive effect of privatization on the profitability and output of these banks. Boubakri et al. (2005) analyzed the post-privatization performance of 81 banks in 22 developing countries. Analysis of accounting indicators of per-

formance revealed that the poor performers were selected for privatization and the impact of privatization on performance was ambiguous. Jia et al. (2005) studied 53 semi-privatized enterprises in China from 1993 to 2002 that were listed on the Hong Kong Stock Exchange and found that real net profit significantly increased for the majority of enterprises, return on sales significantly declined on average, and real output increased.

Loc et al. (2006) studied the effect of privatization on enterprise performance in Vietnam. They examined the performance of 121 enterprises from 1993 to 2004 before and after privatization and found that profitability, sales revenue, employee income, and efficiency of these enterprises increased after privatization. Otchere (2007) studied 56 privatized banks in various developed countries and reported that privatization has improved the operating performance and stock market performance of these banks. Astami et al. (2010) studied 157 companies in Indonesia for the year 2006 and showed that privately owned enterprises have higher levels of performance than those owned by the government. Sarkar and Sensarma (2010) examined the impact of privatization on performance of Indian state-owned banks during the period 1986-2003 and showed that partial privatization results in significant improvement in performance of state-owned banks.

However, reviewing the literature reveals that privatization does not always lead to improvement in the performance of enterprises. Chen et al. (2006) investigated the operating performance of 1,078 privatized enterprises in China. They found that there is a decline in profitability in the five years after privatization and this contrasts with the results of privatizations in other countries, which show improvements in financial performance. Garcia and Anson (2007) studied the effect

of the Spanish privatization process on the performance and corporate governance of the enterprises that were privatized through public offerings over the period 1985-2003. Using conventional pre and post comparisons, they figured out that there were no significant improvements in privatized enterprises» profitability and efficiency. Chen et al. (2008) examined the effect of restructuring on the performance of 79 SOEs in China and found that there is no improvement in efficiency and profitability after the restructuring.

1. Origin and target of privatization in Iran

Since its establishment in 1979, the Iranian economy has undergone two important structural changes, namely the Nationalization process that took place shortly after the Islamic authorities gained independence and the Privatization process took place in the late 1980s. The central planning economy that Iran pursued in its early years after independence gradually revealed limitations and weaknesses. The state controls most economic activities and leaves no room for private sector to develop. Moreover, inefficient SOEs gradually become a burden for the national budget. High inflation, ineffective allocation of economic resources and low competitiveness are reasons why the Iranian government is forced to adjust its policies.

In Iran, the Supreme Leader is responsible for building and monitoring overall policies. The concentration of power in the hands of the Supreme Leader has led to the limitations of the economic reform process. The Iranian president is often in charge of monitoring economic activities while all major decisions must be approved by the Supreme Leader.

Iran officially privatized SOEs in 1991 when the Iranian Council of Ministers approved a proposal to convert a portion of SOEs to the private sector. According to the Iranian Constitution, the main goal of privatization of SOEs is towards economic efficiency, which is also a top priority of the policy. The Iranian government also sets specific goals:

- 1) Create a competitive market;
- 2) Increase labour productivity and employment opportunity;
- 3) Narrow the influence of state on economic activities;
- 4) Expand and diversify production activity;
- 5) Reduce the dependence on oil;
- 6) Minimize economic subsidy activity;
- 7) Optimize resource allocation and expand investment;
- 8) Create right conditions for economic development;
- 9) Attract capital and human resources into national production.

At first, the Supreme Leader imposes many restrictions and limitations on the privatization of SOEs in the Constitution, thus the space for the private sector is very limited. According to the Article 44 of the old Constitution, the private sector can only operate in certain fields of agriculture, commerce and services. At the first phase of privatization, private enterprises only receive shares from SOEs operating in complementary areas, unable to access SOEs operating in key areas like banking, telecommunication, aviation or transportation. However, the revised Constitution in 2004 creates more space for economic freedom and allows more public sectors to be

privatized. The Supreme Leader decides to privatize 80% of the state economic sector (estimated value of 130 billion USD), of which 10% of the value will belong to the foreign sector.

Under Article 44 of the revised Iranian Constitution, the Supreme leader requires the heads of the three branches of power as well as their attached bodies to follow instructions regarding to privatization activities. In addition, Article 44 also shows off the scopes in which private enterprises can take part in. This scope of privatization covers SOEs operating in mining and heavy industry (except the Iranian National Petroleum Company and oil and gas exploration companies), banks (except the Central Bank, Melli Bank, Sepah Bank, Mining and Industry Bank, Keshavarzi Bank, Maskan Bank and Iran Export Development Bank), Insurance companies (except Iranian Insurance Company), Airlines and transportation (except Iranian Civil Aviation organization) and telecommunication enterprises.

2. Current situation of privatization process in Iran

Iran began to carry out the privatization of SOEs in 1991. However, the plan was strongly opposed by the Iranian Parliament at first. As a result, privatization in Iran was initially slow and small at first phase. The process is pushed up since 2001 when the government decides to change the economic structure.

From March 2001 to March 2019, the privatization value of SOEs in Iran amounted to 1,491,657 billion Riad (equivalent to 35.43 billion USD). Privatization took place most strongly in 2014 when the value of shares sold reached up to 440,597 billion Riad (10.46 billion USD). In the period of 2002-2006, privatization activities took place slowly, the highest share value was just over 12 trillion Riad (29 million USD) in 2004 (IPO, 2019). In 2001, the value of sold shares only reached 201 billion Riad (IPO, 2019). By March 2019, more than 600 Iranian SOEs were privatized and listed on the Tehran Stock Exchange (TSE). The Iranian government aims to privatize 20% of SOEs each year in the Fifth Five-Year National Development Plan (2010-2015) and the privatization process will end in 2015. However, the Iranian state fails to achieve this goal.

The orientation of privatization of SOEs in Iran is mainly about the improvement in the performance of enterprises. However, the results show that there are no outstanding improvements in the efficiency of enterprises after equities in Iran. Mohammad Alipour (2013), by quantitative methods, has shown that privatization process in Iran does not really bring significant efficiency in operations and profits of businesses. Alipour uses a regression model and Wilcoxon test to test the effectiveness of privatization on the operations of 35 SOEs listed on the Tehran stock exchange. This goes against many other research findings that privatization creates positive effects for the operation of companies.

Cuervo and Villalonga (2000) conclude that privatization helps to create structural changes that affect the enterprises» operations. However, qualitative and quantitative researches on privatized Iranian enterprises show that the results are not too satisfactory. Hanousek et al. (2009), arguing that the improvement in the performance of companies after privatization

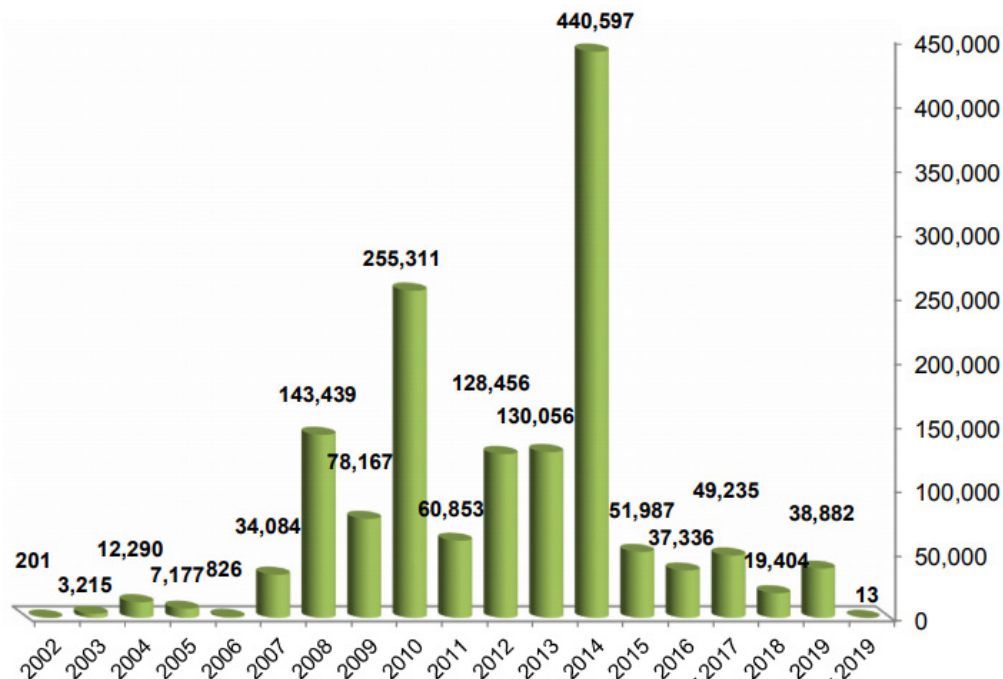


Fig. 1. Value of SOEs Privatization in Iran from March 2001 to March 2019

Unit: Billion Riad [Source: Iranian privatization Organization, 2019. Website: <https://en.ip.o.ir>; Last access: 14/6/2019]

depends on the ownership structure of the company, so the privatization process can help improve the company’s operations depending on the ownership structure.

Moreover, it is clear that mere ownership transfer is not sufficient for privatization. Enterprises must reconsider their objectives through changing their financial structure and management system. One reason for the poor performance of privatizations relates to top management. However, Dyck (1997) and Frydman et al. (1999) concluded that changing top management is a crucial factor in the success of privatization. The poorly motivated management and extensive interference of Iran’s Government in economic activities is another of the reasons behind the failure of privatization plans. When state control of the economy is powerful in Iran, performance and efficiency improvements may not occur and when the government adheres to free market forces, efficiency and performance improvements are more likely to occur.

Moreover, some enterprises have been privatized due to their inefficiency and this problem can be solved before privatization through better management. Or we can liquidate non-productive and inefficient enterprises and use their properties in more profitable ways instead of privatizing them. Further, in order for privatization to be more influential on enterprise performance, we suggest the employment of expert managers after privatization and increasing the motivation of managers by means of bonus payment plans and long-term incentives in order to adjust and unify the interests of owners and managers and consequently increase the profitability of these enterprises. Further, by implementing and strengthening corporate governance by law and its mechanisms, we can strengthen enterprises with poor performance and less profitability. Also, rem-

edying weak corporate governance and improving managerial incentive systems are the keys to improving the performance of privatized enterprises. Finally, we argue that Iran’s privatizations plan has not been able to rid corporations of government interference and control.

If the ownership structure is private, most companies will operate effectively, but if the state’s share is still large, then performance will not be guaranteed. Wu (2007) points out that the improvement in the operation of privatized companies depends not only on changes in ownership, but also on many other factors such as market openness, apparatus. Obviously, privatization is not only about changing the ownership of the company, but also equitizing enterprises need to have long-term strategies to change the organizational structure.

Basically, the main and profound cause for the performance of post-equitized companies in Iran not much improved is the government’s deep intervention in the operation of enterprises. Therefore, privatization activities are only effective if the government reduces its influence in businesses and the overall economic environment. In addition, the process of privatization and ownership transformation, in order to succeed, it is necessary to have prerequisites, factors such as adjusting economic structure, capital markets must be flexible and developing, the system Modern banking, transparent finance, clear and convenient business and economic law systems are essential.

3. Prospect of privatization process in Iran

The orientation to promote privatization of SOEs in Iran is perfectly appropriate, especially in current global context. Oil revenues of Iran are always dependent of global market fluctuations, pushing Iran in a passive situation. In addition, the

US»s restarting sanctions on Iran, especially economic sanctions, will create barriers for trade activities. Iran»s rigid centralized economy will be vulnerable to external pressures. The revenue of the Iranian government will certainly be affected. Therefore, it is right to attract and expand budget revenue through privatization activities.

However, if there are no simultaneous changes related to the open market, financial system and administrative system, the privatization activities of Iran will continue to be ineffective. Privatization not only is an economic issue but also a political process. Privatization must be accompanied by changes

in many aspects in order to create positive effects. If privatization merely is the change of ownership, this process will not contribute much to the socio-economic development. The privatization process in Iran is currently aimed at increasing the budget revenue. There is no specific strategy and no clear move in restructuring the privatized SOEs. Privatization cannot be successful if it is only meant to transfer ownership rights without changes in governance (Yarrow, 1986). In the future, Iranian government will have to change its privatization strategy so that the process can actually become effective and contribute much to the national development.

References:

1. Alvaro Cuervo and Belén Villalonga (2000), Explaining the Variance in the Performance Effects of Privatization, *The Academy of Management Review*, Vol. 25, No. 3 (2000), pp. 581-590.
2. Bortolotti, B., D»Souza, J., Fantini, M. and Megginson, W. L. (2002), «Privatization and sources of performance improvement in the global telecommunications industry», *Telecommunication Policy*, Vol. 26, pp. 243-268.
3. Cheelo, C. and Munalula, T. (2005), «The impact of privatization on firm performance in Zambia», Working Paper Series, Department of Economics, University of Zambia, Lusaka.
4. Chen, G.-M., Firth, M. and Zhang, W. W. (2008), «The efficiency and profitability effects of China»s modern enterprise restructuring program», *Asian Review of Accounting*, Vol. 16 No. 1, pp. 74-91.
5. Claessens, S. and Djankov, S. (2002), «Privatization benefits in Eastern Europe», *Journal of Public Economics*, Vol. 83, pp. 307-324.
6. Gupta, N. (2005), «Partial privatization and firm performance», *Journal of Finance*, Vol. 60 No. 2, pp. 987-1015.
7. Mohammad Alipour (2013), Has Privatization of State-Owned Enterprises in Iran Led to Improved Performance, *International Journal of Commerce and Management* 23 (4).
8. Hanousek et al. (2009), The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies, The impact of privatization on enterprise performance. Link: https://www.researchgate.net/publication/23970233_The_Effects_of_Privatization_and_Ownership_in_Transition_Economies
9. Jia, J., Sun, Q. and Tong, W.H. S. (2005), «Privatization through an overseas listing: evidence from China»s H-share firms», *Financial Management*, Vol. 34, pp. 5-30.
10. Loc, T. D., Lanjouw, G. and Lensink, R. (2006), «The impact of privatization on firm performance in a transition economy the case of Vietnam», *Economics of Transition*, Vol. 14 No. 2, pp. 349-389.
11. Sarkar, S. and Sensarma, R. (2010), «Partial privatization and bank performance: evidence from India», *Journal of Financial Economic Policy*, Vol. 2 No. 4, pp. 276-306.
12. Sun, Q. and Tong, W.H. S. (2002), «Malaysian privatization: a comprehensive study», *Financial Management*, Vol. 31, pp. 79-105.
13. Wang, C. (2005), «Ownership and operating performance of Chinese IPOs», *Journal of Banking & Finance*, Vol. 29, pp. 1835-1856.
14. Wu, H. L. (2007), «Exploring the sources of privatization-induced performance changes», *Journal of Organizational Change Management*, Vol. 20 No. 1, pp. 44-59.
15. Yarrow, G. (1986), «Privatization in theory and practices», *Economic Policy*, Vol. 2, pp. 319-378.

Потенциал участия девелоперской компании в повышении привлекательности территории

Агазали Джургам Абдуджавад Кадим, студент магистратуры
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

В статье обобщаются некоторые теоретические подходы к участию девелоперской компании в повышении привлекательности территории. Раскрываются аспекты имиджевой привлекательности территории, которая создается девелоперами.

Ключевые слова: девелопер, девелоперская компания, имиджевая привлекательность территории.

В настоящее время вопросы маркетинга территорий получают повышенное внимание, и управление развитием территорий выводит на повестку дня работу по повышению их привлекательности. Значительная роль на данном направлении принадлежит девелопменту. На это обращают внимание специалисты в области современного маркетинга мест: И. С. Арцыбашев [2, 3], С. А. Филин и В. А. Марушкина [4], Е. В. Ценина [5], А. Д. Ясько [6] и другие.

В данной статье мы обобщим некоторые теоретические подходы к формированию и развитию участия девелоперской компании в повышении привлекательности территории и охарактеризуем аспекты привлекательности территории, которая создается девелоперами.

Обратимся в первую очередь к определению понятия девелопмент. Девелопмент представляет собой предпринимательскую деятельность, связанную с созданием объекта недвижимости, реконструкцией или изменением существующего здания или земельного участка, которые приводят к увеличению их стоимости.

Цель девелоперской компании, увеличение стоимости недвижимости и выгодная ее продажа. Вместе с тем девелопер отличается от обычного застройщика. Если застройщик только реализует проект (ведет непосредственно строительные работы, возможно, с привлечением средств), то девелопер выполняет полный цикл — от идеи до конечной реализации. То есть девелоперская компания занимается целым комплексом работ, куда входят:

- Разработка идеи. Это может быть коммерческий объект — офисное здание, торговый комплекс и т. д. Может быть новый блок домов, как частных, так и многоэтажных.

- Анализ ситуации. Просчитывается, насколько эта идея может оказаться ликвидной, определяется срок окупаемости, возможные прибыли и степень риска. По этим данным принимается решение о целесообразности реализации проекта.

- Поиск площадки для строительства (здания под реконструкцию), приобретение прав.

- Создание проекта.

- Поиск подрядчика для строительства или реконструкции объекта.

- Контроль процесса строительства.

- Поиск покупателей или арендаторов.

- Управление объектом [1, с. 13].

Полная реализация проекта связана с определенным риском. Финансируют проекты такие компании либо сами, либо с привлечением заемных средств или инвестиций.

Одно из направлений девелопмента представляет собой работу по реконструкции. Это так называемый девелопмент на вторичном рынке. Нередко подобная деятельность связана со сменой назначения здания. Иное направление — строительство новых объектов или застройка целых микрорайонов. В план включают не только жилые или производственные здания, но и инфраструктуру, обустройство территории и т. д.

Таким образом, девелоперские компании проектируют процессы, обеспечивающие проект застройки содержательным наполнением. Это позволяет удовлетворить запросы покупателей, органов власти, широкой общественности в организации новых пространств в соответствии с интересами и потребностями в развитии и обновлении пространственной городской среды.

Говоря о привлекательности девелоперских проектов с маркетинговых позиций, И. С. Арцыбашев определяет ее как «как совокупность функциональных, эмоциональных, поведенческих и психологических преимуществ объекта недвижимости, позволяющих эффективно управлять взаимодействиями субъектов рынка касательно объекта девелопмента с целью увеличения его рыночной стоимости» [3].

Управление восприятием девелоперского проекта со стороны разных целевых групп общественности осуществляется с помощью специального инструмента маркетинговой коммуникации, точнее, инструмента PR — целенаправленно создаваемого имиджа. Имидж проекта должен быть развернут разными своими гранями к разным целевым группам. В их число нужно включить инвесторов, покупателей (клиентов), партнеров (субподрядчиков), органы муниципальной власти и местного самоуправления, средства массовой информации, широкую общественность.

Ядро имиджа девелоперского проекта, на наш взгляд, должны составлять сильные стороны компании-девелопера (включая репутационный капитал) и выгодные отличительные качества самого объекта девелопмента.

Однако привлекательность проекта может раскрыться по-разному для разных целевых групп. Так, для инвесторов привлекательность прежде всего будет связана с финансовой стороной и получаемой прибылью.

Для органов муниципальной власти и местного самоуправления привлекательность обусловлена возможностью экономического развития территории и удовлетворением социальных запросов. В свою очередь, улучшение городской среды помогает изменить самочувствие жителей, способствует удержанию трудового капитала и притоку новых трудовых сил.

Для потенциальных потребителей объекта девелопмента оказываются значимыми те свойства проекта, которые отвечают потребительским интересам. В этом случае правомерно говорить о сегментации потребителей, во-первых, по особенностям рынка (B2B, B2C, B2G), во-вторых, по уровню доходов и покупательских возможностей; в-третьих, если речь идет, например, о рынке жилой недвижимости, стоит принимать во внимание потребительские предпочтения, связанные с демографическими показателями, стилем жизни и проч. Если в одних

случаях покупательским поведением клиента в выборе места, где расположен объект жилой недвижимости, будут руководить рациональные мотивы (стоимость, скорость возведения строительного объекта, репутация компании-девелопера), то в других случаях привлекательность места будет производной от престижности, инновационности планировочных решений и обустройства и т. д.

Таким образом, участвуя в процессах развития территории девелоперы одновременно решают собственные коммерческие задачи и задачи изменения городского пространства в соответствии с экономическими и социальными потребностями. Маркетинговая коммуникация применительно к девелоперским проектам учитывает категорию привлекательности, на которой выстраивается имидж проекта в целом и имидж конкретных объектов продвижения. В случае если формируемый имидж приближается к реальному восприятию со стороны целевых аудиторий, то результатом такой работы являются не только экономические показатели и укрепление репутации компании, но и приращение публичного капитала территории в целом.

Литература:

1. Алексеев, М. Ю., Дедушкина Н. В. Особенности девелопмента и девелоперских проектов на рынке недвижимости России // Вестник Чувашского университета. — 2012. — 4. — с. 7-14.
2. Арцыбышев, И. С. Маркетинговая привлекательность девелоперских проектов: автореферат дис... канд. эконом. наук. М. 2011.
3. Арцыбашев, И. С. Теоретические основы формирования имиджа девелоперского проекта // Российское предпринимательство. — 2011. — 3 (2). — 117-121.
4. Филин, С. А., Марушкина В. А. Особенности оценки эффективности инвестиционных девелоперских проектов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2017. — Т. 13, № 11. — С. 2112-2131.
5. Ценина, Е. В. Позиционирование многофункциональных комплексов как элемент маркетинговой стратегии. Научные доклады № 42 (R) — 2007. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2007.
6. Ясько, А. Д. Девелоперская деятельность как фактор усиления инвестиционной активности в регионе // Российское предпринимательство. — 2005 — № 10. — с. 70-74.

Анализ теории мягкого подталкивания Р. Талера

Акопян Тина Кареновна, студент;

Похилько Оксана Сергеевна, студент

Научный руководитель: Терская Галина Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Данная статья посвящена теории «мягкого подталкивания» Р. Талера и К. Санстейна. В результате выполненной работы были проанализированы главные компоненты «Nudge», приведены примеры успешного использования теории в различных сферах жизни, а также представлена критика косвенного стимулирования.

Ключевые слова: Nudge, мягкое подталкивание, иррациональное поведение, архитектура выбора, поведенческая экономика.

Одним из главных направлений исследований экономистов является поиск вариантов разработки модели человеческого поведения и взаимодействия в экономических

условиях в целом. В то же время поведение людей, как экономических субъектов, характеризуется различными способами взаимодействия друг с другом. Но даже несмотря

на стремление людей принимать рациональные решения, одной из главных причин отклонения от рациональности является влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов, выявлением и анализом влияния данных факторов на человека и занимается поведенческая экономика.

Современные исследования характеризуются применением синтеза разных наук. Так, в 2017 г. Нобелевским лауреатом по экономике стал Ричард Талер за вклад в изучение поведенческой экономики, который в своих трудах соединил экономику и психологию.

Одним из главных открытий, безусловно, является возможность «подтолкнуть» человека к правильному для него выбору. Именно это легло в основу его теории «мягкого подталкивания».

Несомненно, данная теория может быть широко применима в современной практике и, более того, является крайне эффективной. Несмотря на существующие взгляды либертарианцев, которые считают, что человек должен самостоятельно принимать решения, эффективность применения данной теории на практике вступает в противоречие с соображениями справедливости. Поэтому большинство людей приходят к мнению, что подталкивания — вещь необходимая, так как они облегчают людям жизнь. Многие государства, такие, как Великобритания и США, активно пользуются инструментами теории мягкого подталкивания [1]. Поэтому данная тема, бесспорно, является актуальной.

Рассмотрим положения теории мягкого подталкивания (далее — ТМП) на основе книги Р. Талера и К. Санстейна «Nudge». ТМП используется для выявления, анализа и объяснения разного рода воздействий на поведение людей, а особенно негативных. Основу поведения человека составляет принятие решения о выборе из доступных альтернатив. Следовательно, людям можно помочь принять верное решение, предлагая им некоторые совокупности выбора. Данные альтернативы должны основываться на том, как люди действительно размышляют и делают выбор. А чаще всего выбор осуществляется иррационально, хотя многие экономисты убеждены в обратном.

Основное отличие ТМП от любых других подходов к влиянию на выбор человека состоит в том, что она основана на применении косвенного стимулирования. Это делается с целью минимизации сопротивления, возникновение которого характерно при использовании авторитарных методов воздействия на поведение человека [3].

Совокупность альтернатив выбора, согласно теории, называется «архитектурой» альтернатив выбора. Соответственно «архитектор» — это человек (в данном случае лидер или менеджер), который применяет методы ТМП с целью изменения поведения как отдельного человека, так и целой группы людей. Этот термин делает акцент на то, что возможность воздействия на поведение определяется определенным набором выборов, который будет стимулировать людей к принятию решения. Основным показателем, определяющим успех ТМП является отношение людей к «архитектору» выбора.

«Мягкое Подталкивание (nudge). Этот термин является некоторым аспектом архитектуры выбора, который изменяет поведение людей в предсказуемой форме без запрещения любой опции или значительного изменения экономических стимулов людей. Если использовать мягкое подталкивание в чистом виде, то легко и просто можно избежать вмешательства с элементами побуждения. Мягкое подталкивание не является понуждением. Мягким подталкиванием можно считать положить фрукт на уровень глаз. Запрет на выбрасывание пищи не считается МП...» [2].

Р. Талер делил людей на два типа — «человек» и «икона». «Людьми» он называл реальных людей, которые принимали обычные решения, под воздействием человеческих проблем, а также таких факторов, как инертность, самоуверенность, эгоизм и т.д. «Иконы» — это условный, воображаемый тип людей. Люди, принадлежащие к данной категории всегда думают логически и рационально, не подвержены влиянию чувств и эмоций. В соответствии с этим автор выделил две системы мышления. Первая — характеризуется автоматизмом, инстинктивностью, быстрой реакцией, неточностью и т.д. Вторая — рефлексивностью, расчетливостью, рациональностью и т.д. Несмотря на якобы «недостатки» первой системы мышления, она является более высокой формой интеллекта [4].

Тенденция для людей вести себя и думать, как «Люди», а не как роботы («Иконы»), есть главный фактор успеха человека как вида. На первый взгляд может показаться, что теория мягкого подталкивания слабо связана с экономической наукой. Но это далеко не так. Классическая школа политической экономии, как и многие другие направления экономической мысли, берет за основу концепцию экономического человека, согласно которой человек обладает рефлексивным, замедленным мышлением. Но тот факт, что человек далеко не всегда поступает рационально, «смущает» теоретиков экономической науки. Такое иррациональное поведение рассматривалось лишь как девиация. Однако Р. Талер разработал новый конструктивный подход. Он считал, что экономическая теория постепенно приближается к тому, чтобы в ней присутствовал реальный человек, совершающий выбор под влиянием как рациональных, так и иррациональных факторов [5].

Чтобы убедиться в эффективности и справедливости данной теории, рассмотрим случаи ее применения на практике. В корпоративных целях теория мягкого подталкивания пользуется популярностью в одной из самых успешных компаний мира — Google. Несмотря на то, что в компании очень жесткая система управления, она не «контролирует» традиционным способом. Система управления в Google координирует архитектуру выбора своих сотрудников. Так, например, офисная архитектура принята таким образом, чтобы удовлетворить и улучшить обмен информацией и совместную работу. Огромное количество времени сотрудники тратят на передачу и получение информации — до 50 процентов их рабочего времени проходит в комнатах собраний и виртуальных

конференциях. Однако если рассмотреть соотношение объема производства к потраченному часу, этот показатель очень неэффективный. Так, менеджеры мягкого подталкивания уменьшают время, которое выделяется на собрание. Одно совещание длится в среднем 60 минут, но снижение до 30 минут может иметь колоссальное влияние на эффективность компании. Сотрудники начнут считать нормой получасовое собрание, а совещание на час будет казаться слишком долгим, хотя до этого это время было «по умолчанию» [6].

Также теория мягкого подталкивания используется в борьбе с курением и алкоголем. В книге Р. Талера и К. Санстейна приводится пример того, как в Монтане проводилась образовательная кампания среди студентов. В её рекламе было сказано, что «большинство (70%) подростков Монтаны не курят». Данная стратегия оказалась довольно успешной. Итогом стало то, что потребление табачных изделий сократилось, хотя не были использованы такие директивные методы, как запреты на сигареты или штрафы за курение. Это произошло благодаря привлечению внимания общества к действиям других людей.

Часто рекламщики используют теорию мягкого подталкивания. При помощи одного вопроса: «Собираетесь ли вы менять машину в следующие полгода?» можно повысить продажи на 35%. Это объясняется тем, что, измеряя намерения людей, можно повлиять на их дальнейшее поведение. Человек с наибольшей вероятностью поступит в соответствии со своим ответом [2].

Совершенно очевидно, что манипулирование — довольно-таки опасная вещь. И, в первую очередь, это зависит от того, кто совершает манипуляции. Однако данная теория показала свою эффективность на практике. Возможно, в современном мире, где нам приходится принимать сотни решений за день, нам не помешает небольшая помощь. Ведь довольно-таки трудно выбрать наиболее приемлемый вариант из огромного количества доступных нам альтернатив. Инструменты теории мягкого подталкивания сильно отличаются от инструментов автократических и директивных. Они не ставят жестких условий, а лишь подталкивают к выбору в одном из возможных направлений. Но все же последнее слово остается за человеком.

Литература:

1. Белянин, А. В. Как мы принимаем решения: Нобелевская премия по экономике// ИД «ПостНаука». — 2017. — Режим доступа: <https://postnauka.ru/faq/81362>
2. Thaler Richard H., Sunstein Cass R. Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness. — 2008-240 с.
3. Жильцов, В. А., Пахомов А. П. «Nudge» — теория «мягкого подталкивания»// *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe*. — 2016. — Т. 11. — № 3. — с. 129-137
4. Пономарева, С. И., Юшкова Т. А. Нормативная программа поведенческой экономики: соотношение индивидуального и общественного блага// *Journal of new economy*. — 2017. — № 1. — с. 5-15
5. Воронов, Ю. П. К реальному человеку. Долгий путь экономической теории (о нобелевской премии по экономике 2017 г.)// *Мир новой экономики*. — 2018. — Т. 12. — № 1. — с. 36-45
6. Philip Ebert, Wolfgang Freibichler. Nudge management: applying behavioural science to increase knowledge worker productivity // *Journal of Organization Design*. — 2017-03-21. — Т. 6. — с. 4. — ISSN 2245-408X
7. Терская, Г. А. Модель экономического поведения: эволюция подходов. — В сборнике: Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации. Сборник научных статей. Под ред. М. Л. Альпидовской, С. А. Толкачева. — Краснодар, 2018. с. 242-250.

Некоторые угрозы демографической сферы Калининградской области

Артёмова Арина Александровна, студент;

Панькина Инга Юрьевна, кандидат юридических наук, доцент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье рассматриваются угрозы демографической сферы самого западного региона Российской Федерации — Калининградской области.

Ключевые слова: Калининградская область, материнский капитал, Россия, Федеральная служба, государственная статистика, демографический кризис.

Демографическая сфера любого региона России подвергнута различным угрозам. Калининградская об-

ласть оказалась в условиях демографического кризиса — сокращается воспроизводство населения. Происходит

процесс депопуляции, ситуация, при которой сокращается численность населения, в результате уменьшения рождаемости и увеличения смертности.

В 2019 году в Калининградской области на свет появилось 9306 детей, в 2018-10326. В таблице 1 представлено сравнение естественного движения населения в 2018-2019 гг. [2] Естественная убыль населения составила 2673 чел. Для Калининградской области это очень высокие цифры.

Основным демографическим показателем является смертность детей в возрасте до 1 года жизни — младенческая смертность. В 2019 году этот показатель увеличился на 8 чел.

Ситуация в демографической сфере критичная. К основным угрозам, которые оказывают влияние на демографию региона, можно отнести:

1. усиление неравенства населения;
2. снижение качества продуктов питания;
3. рост миграции;
4. отсутствие поддержки со стороны государства молодым семьям;
5. обесценивание семейных традиций, а следовательно деградация института семьи;
6. деятельность различных экстремистских группировок;
7. алкоголизм, наркомания;
8. распространение онкологических заболеваний.

Таблица 1. Естественное движение населения в 2017-2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019
Все население			
Родилось	10876	10326	9306
Умерло	12377	12205	11979
Естественный прирост, убыль (-)	-104	-1501	-2673
Умершие в возрасте до 1 года	55	47	55
Городское население			
Родилось	8326	8042	7442
Умерло	9828	9620	9623
Естественный прирост, убыль (-)	-1502	-1578	-2181
Умершие в возрасте до 1 года	45	42	46
Сельское население			
Родилось	2550	2284	1864
Умерло	2549	2585	2356
Естественный прирост, убыль (-)	1	-301	-492
Умершие в возрасте до 1 года	10	5	9

В структуре причин смерти младенцев преобладают состояния, возникающие в перинатальный период (от 22 недель беременности, включая роды и первые семь дней жизни ребенка) и врожденные аномалии, а именно заболевания, которые тесно связаны со здоровьем матери.

Основными причинами высокой смертности населения являются следующие факторы:

— значительные позиции занимают сердечно-сосудистые заболевания и системы кровообращения. Данные заболевания составляют 57% и опережают болезни органов дыхания и пищеварения;

— смертность от внешних причин — дорожно-транспортные происшествия, убийства, отравления. В 2019 году от этих причин ушло из жизни 9390 человек.

— ранняя смертность среди мужчин. Одной из причин является сердечно — сосудистые заболевания, которые заканчиваются летальным исходом, например, инфаркт миокарда. Чаще всего под этот риск попадают мужчины, которые пристрастны к алкоголю, курению, имеющие лишний вес, а также мужчины пожилого возраста.

— высокий уровень смертности в значительной степени объясняется плохим качеством оказываемой ме-

дицинской помощи, нехваткой медицинского персонала и их уровня квалификации, недостаток необходимого медицинского оборудования, недоступность первичной помощи.

— экологическая обстановка в области оставляет желает лучшего. Воздух загрязнен неравномерно, в наибольшей степени сильное загрязнение атмосферы наблюдается в таких промышленных городах, как Калининград, Советск, Балтийск, Неман, Светлый и Черняховск. Ежегодные выбросы от промышленных предприятий в атмосферу составляют более 2000 т в год.

По мнению региональных экспертов, одна из основных причин сложившейся демографической ситуации кроется в сокращении численности женщин в возрасте до 35 лет. А также повышении среднего возраста матерей, родивших первенцев. Женщины, в основном рожают после 30 лет, когда «устроили» свою жизнь. В связи с этим, с 1 января 2020 году губернатор Калининградской области А. А. Алиханов ввел новую выплату в размере 300 тыс. рублей. Получателями могут стать мамы, которые родили первого ребенка после 1 января 2020 года во время обучения в колледже или в вузе в очной или оч-

но-заочной форме, а также в течение трех лет после его окончания.

Чтобы стимулировать женщин к рождению детей, с 1 января текущего года при рождении первого ребенка выплачивается материнский капитал в объеме 466617 руб. До этого года такая сумма полагалась при рождении второго или последующего ребенка.

При рождении второго ребенка семья получит дополнительно к материнскому капиталу 150000 руб.

Следовательно, общая сумма материнского капитала на двоих детей составляет 616617 р. При этом сумма будет индексироваться ежегодно, с 1 января каждого года в раз- мере инфляции. [1]

Главной причиной демографического кризиса является деградация института семьи. Чтобы увеличить рождаемость нужно, чтобы каждая семья была многодетной. А это невозможно без сохранения семейных традиций, святости брака и ответственного подхода к материнству и отцовству.

Происходит и снижение количества зарегистрированных браков. По данным Федеральной службы государственной статистики, этот показатель в 2019 году снизился на 106. Это все происходит по причине того, что люди все реже регистрируют брак, не хотят заводить детей или вообще предпочитают жить в одиночку.

По данным Калининградстата, в 2019 году в Калининград приехало на 40% больше мигрантов, чем в 2018 году. Миграционный прирост населения уже увеличился на 1905 человек или на 38,5%. В основном, люди приезжают из Казахстана, Узбекистана и Украины. [3]

Миграционные потоки оказывают влияние на русскую культуру, создавая целый ряд проблем уже не только традиционно русских, но и «мусульманских» регионах Российской Федерации. В Москве уже есть классы, где дети мигрантов составляют значительную часть учащихся, такие классы появляются и в других регионах. Эти дети плохо знают русский язык или вообще не владеют государственным языком. Фактически уже полным ходом идёт процесс формирования замкнутых этнических анклавов.

Это ведёт и к росту угрозы повторения в России «сирийского сценария», когда мусульмане и мигранты будут использованы, как «пятая колонна», для начала процесса дестабилизации РФ, её развала. Значительный рост числа мигрантов в России ведёт к падению общего уровня образования и культуры. Уже через 20 лет может сложиться ситуация, когда «среднестатистический человек, проживающий на территории России ... будет с трудом читать и говорить по-русски». К этому стоит добавить и катастрофический уровень падения уровня образования русской молодежи, из-за «оптимизации» системы образования. Понятно, что сделает невозможным никакие прорывы в экономике.

Среди всех зарегистрированных преступлений на долю преступлений, совершенных иностранцами и лицами без гражданства, в 2019 г. приходилось 1,8%, а численность иностранцев и лиц без гражданства в процентах ко всему населению страны, по данным переписи населения 2010 г., составляла 2,9%, а по данным УМВД России по Калининградской области в 2019 г. — 5%. [4]

Причины, по которым люди совершают преступления, разнообразны. Основным мотивом является корысть почти 80%, незаконная наркотическая деятельность, хулиганские побуждения, ссоры, преступления против жизни и здоровья — 20%.

Правительство Калининградской области утверждает, что «миграция — это активный толчок для развития территории». Несомненно, это верно, пока смертность превышает рождаемость, миграционный поток полностью компенсировал потери численности населения от естественной убыли.

Таким образом, демография Калининградской области подвергнута различным угрозам. Правительство области внедряет программы для стимулирования рождаемости. По прогнозам Федеральной службы государственной статистики Калининградской области, население региона в ближайшие 15-18 лет продолжит расти. И в оптимистичном, и в пессимистичном варианте число жителей области не опустится ниже 1 млн, считают в ведомстве.

Литература:

1. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 N 256-ФЗ (последняя редакция)
2. Калининградская область в цифрах. 2019: Краткий статистический сборник/Калининградстат — Калининград, 2019-144 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области [Электронный ресурс] // — <https://kaliningrad.gks.ru/> (дата обращения).
4. Официальный сайт Управления МВД России по Калининградской области [Электронный ресурс] // — <https://39.mvd.rf/> (дата обращения)

Особенности российского несырьевого экспорта и перспективы его развития

Архипов Александр Дмитриевич, студент магистратуры
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье автор определяет основные проблемы российского экспорта, а также приводит примеры развития несырьевого неэнергетического экспорта РФ.

Ключевые слова: экспорт, несырьевой экспорт, машиностроение, технологии, ИТ.

Говоря о российском экспорте, первое, что приходит нам в голову — это нефть и газ. И это объективное явление, потому что благодаря нашим сырьевым запасам, исторически сложилось такая ситуация, что продукция топливно-энергетического сегмента является лидером по поставкам в зарубежные страны. Но помимо сырьевого экспорта, в последнее время, во много в связи с введением экономических санкций в отношении России и нестабильностью цен на нефтяном рынке, замечена положительная тенденция в развитии несырьевого экспорта.

Что вообще представляет из себя несырьевой экспорт?

Несырьевой экспорт — это экспорт товаров, не входящих в перечень сырьевой товаров и включающий в себя некоторую градацию (энергетический экспорт, в т.ч. нефтепродукты; неэнергетический экспорт). Несырьевой неэнергетический экспорт делится по переделам:

— Нижний передел, который содержит в себе перечень товаров, отличающихся по своему технологическому процессу простотой переработки, а также не требующих применения специальных методов создания. К таким товарам относятся: во-первых, аграрная продукция растениеводства (фрукты, зерно, овощи, и т.д.), крупнотоннажную продукцию химического производства (органические вещества — углеводороды, спирт, эфир; неорганические вещества — кальцинированная сода, серная кислота и т.п.), также удобрения.

— Средний передел, который содержит в себе товары, получаемые путем более сложной переработки начальных материалов. К таким товарам относятся: мясо, т.е. процесс получения включает в себя несколько стадий, во-первых, необходим корм (аграрная продукция) для кормления животных, во-вторых, для получения мяса необходимы соответствующие животные, целлюлоза, т.е. необходимо осуществить высокотехнологическую переработку древесины, благодаря которой стоимость товара существенно возрастет. Также к данному пределу можем отнести и продукцию, которая не требует несколько стадий переработки, достаточно осуществить элементарную переработку для таких товаров, как растительное масло, мука, деревянные стройматериалы, строительные блоки и др.

— Верхние переделы, которые содержат в себе товары, требующие глубокую переработку исходного материала. По своему технологическому процессу данная категория товаров, существенно отличается от представленных выше пределов. К таким товарам, следует отнести, например, продукцию фармацевтического производства, машиностроения, пищевой (хлебобулочные, кондитер-

ские изделия, сыры и т.п.) или легкой промышленности (одежда, обувь, игрушки), мебель.

Нас как раз интересует больше российский несырьевой неэнергетический экспорт.

Так, согласно докладу Минэкономразвития, совокупный российский экспорт в 2019 году составил 422777 млн долл. США, по сравнению с 2018 годом наблюдается снижение на 27187 млн долл. или на 6,04%. Но больше интересно, какую же долю имеют несырьевые товары?

Согласно данным Российского Экономического Центра (далее по тексту РЭЦ), российский несырьевой экспорт по итогам 2019 года составил 154,5 млн долл. США, что на 3,5% больше, чем в 2018.

Как мы видим из графика, начиная с 2016 года наблюдается положительная тенденция в экспорте товаров нессырьевого сектора. Во многом, этому способствовала государственная программа импортозамещения, принятая в России после введенных санкций. Данная программа была призвана поддерживать отечественных производителей по следующим отраслям:

- сельское хозяйство;
- машиностроение;
- информационные технологии.

Соответственно, после того как отечественные производители смогли заполнить российский рынок своими товарами и предложение начало превышать спрос, возникла необходимость в экспорте продукции.

При анализе товарной структуре нессырьевого неэнергетического экспорта, можно выделить следующие основные товарные группы:

- металлопродукция — экспорт составил 42 млрд долл.;
- экспорт продукции машиностроения — 33,5 млрд долл.;
- химические товары — 27,4 млрд долл.;
- продовольственные товары — 23,1 млрд долл.;
- лесобумажные товары — 11,6 млрд долл..

Основными драйверами роста нессырьевого неэнергетического экспорта в отраслевом разрезе стали агропромышленный комплекс, машиностроение и химическая промышленность. Порядка 28% нессырьевого экспорта занимает металлопродукция, 22% составляет продукция машиностроения, 18% химические товары, 15% продовольствие (см. График 2). Наибольший рост по отношению к 2018 году отмечается в следующих товарных группах: непивцевая сельхозпродукция (+25%), лесобумажные товары (+21%), продовольствие (+21%) и металлопродукция (+18%).

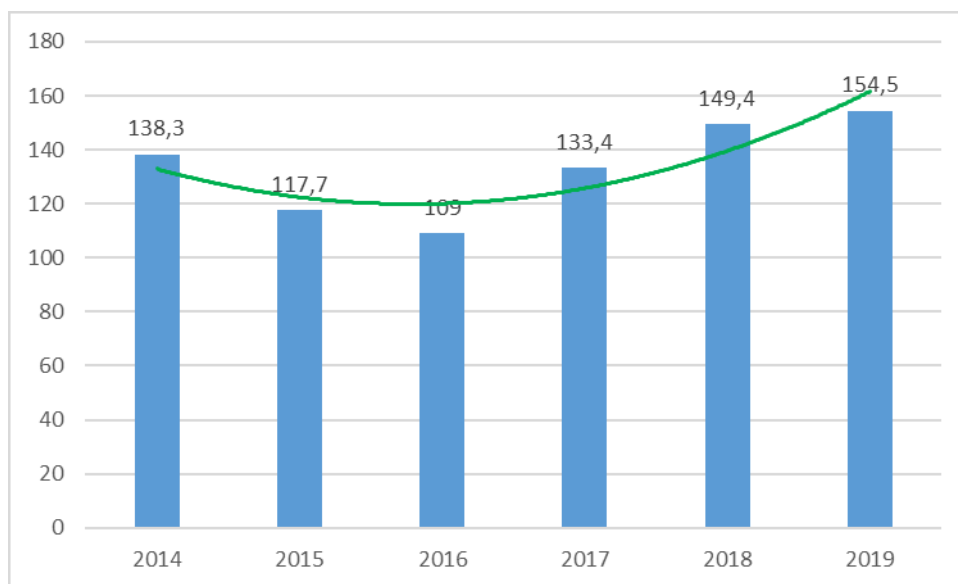


Рис. 1. Динамика российского несырьевого экспорта в млн долл. США, 2014-2019 г.
[Источник: По данным Российского Экспортного Центра]

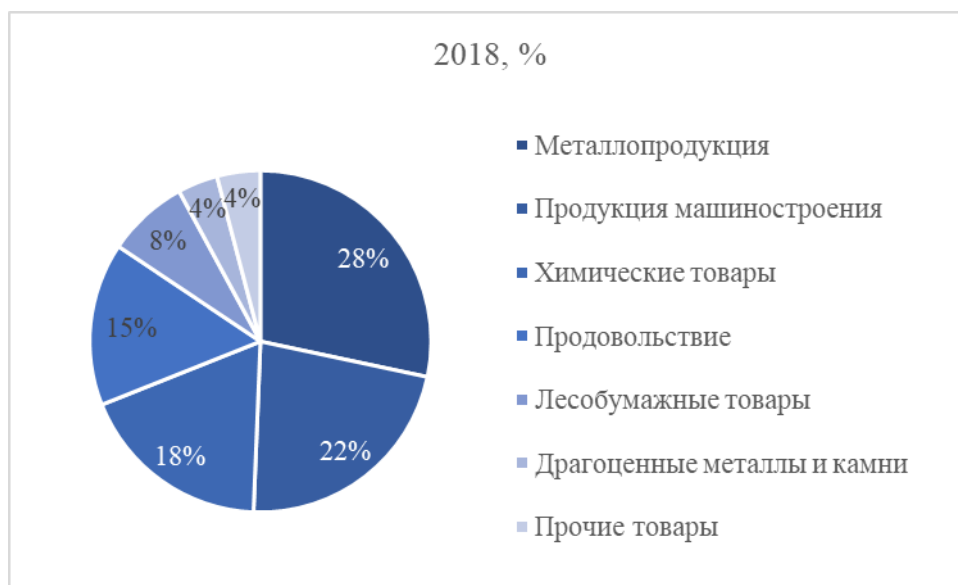


Рис. 2. Товарная структура несырьевого неэнергетического экспорта, 2019 г., %
[Источник: по данным Российского Экспортного Центра]

Одна из главных проблем российского несырьевого экспорта — низкая доля товаров верхних переделов, преобладающая роль отечественной экспортной продукции не требует высоких технологий для производства, что не приносит серьезной прибыли для экспортеров.

Для обеспечения стабильного роста несырьевого неэнергетического экспорта, который не будет зависеть от волатильности мировых рынков, нужно наращивать физические объемы продукции высокого передела. Например, государству следует увеличить объем экспорта продукции машиностроения или продукции фармацевтического производства.

Сегодня Россия столкнулась с проблемой зависимости экспорта от сырьевых товаров, последние годы сырьевой рынок показывает нестабильный уровень цен и из-за этого страдает совокупный отечественный товарооборот. Для перехода на более высокую производственно-экспортную ступень, а именно развитие несырьевого неэнергетического экспорта были разработаны следующие программы.

Например, первые шаги в развитии несырьевого экспорта были сделаны благодаря разработке государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности». Данная программа ставит в свои приори-

ритетные задачи как раз-таки увеличение несырьевого неэнергетического экспорта и долю машин, транспорта и оборудования в общем экспорте России.

Также были утверждены: «Стратегия развития экспорта продукции автомобильной промышленности», «Стратегия развития экспорта продукции сельскохозяйственного машиностроения» и «Стратегия развития экспорта продукции железнодорожного машиностроения».

Как уже было отмечено выше, одной из главных проблем российского несырьевого экспорта является низкая доля товаров верхних пределов. Из несырьевого сектора верхних пределов в настоящий момент стабильно развиваются только технологии военного назначения. Однако, помимо этого, Российская Федерация может предложить миру достаточно широкий спектр инноваций и высоких технологий.

Говоря об инновациях, которые наша страна может экспортировать, приведем несколько примеров. Так, например, в России функционирует компания MaxBionic — отечественный стартап, занимающийся изготовлением бионических протезов. Главный продукт компании MeHandS — это сверхлегкая кисть, которая функционирует как настоящая рука, причем может подстраиваться под каждого человека индивидуально. При помощи программируемых чипов, датчиков и сенсорного пульта управления, человек может полностью контролировать работу протеза и даже ощущать силу захвата.

Еще одной интересной компанией является «ТермоЛазер». Компания предоставляет услуги в области термического упрочнения деталей. Недавно «ТермоЛазер» впервые представили мобильный лазерный комплекс для обработки деталей различного элементного состава и размеров. Использование технологии повышает износостойкость изделий и продлевает срок их службы в несколько раз.

Помимо разнообразных технологических разработок, областью развития несырьевого неэнергетического экспорта может стать сфера ИТ. Наиболее востребованными за рубежом являются отечественные разработки, связанные с информационной безопасностью, а именно: криптография, защита данных, поиск и ликвидация вредоносных программ.

В мире уже известна как минимум одна компания из России, которая имеет достаточно прочные позиции на международном рынке, которая предлагает новейшие разработки в области защиты компьютерных данных. Это «Лаборатории Касперского», компания которая предлагает новейшие разработки в области защиты компьютерных данных от вредоносных вирусов.

Если же брать зарубежный опыт развития несырьевого экспорта, то нашей стране необходимо развивать

малый и средний бизнес, стимулируя его интернационализацию. Благодаря тому, что малые и средние предприятия не так зависимы от внешнеполитической ситуации, как например те же транснациональные корпорации, им выйти на внешний рынок немного проще. При этом данный сектор обладает огромным потенциалом, особенно в сфере инноваций.

Еще одной точкой роста можно считать повышение экспортного потенциала субъектов Российской Федерации. В настоящее время развитие экспорта происходит быстрее в тех регионах, где выше осведомленность участников рынка о возможностях государственной поддержки, торговых барьерах, о посредниках и контрагентах за рубежом, а также в регионах, имеющих доступ к развитым транспортным путям.

Именно с целью развития экспорта малых и средних предприятий, а также развития в целом экспорта субъектов РФ, в 2015 году в стране была создана компания «Российский Экспортный центр». Перед РЭЦ стоят следующие задачи:

- участие в реализации государственной политики в области поддержки экспорта;
- обеспечение доступа экспортеров ко всем видам финансовой и нефинансовой поддержки;
- повышение информированности бизнеса о мерах поддержки экспорта;
- реализация образовательных программ для экспортеров;
- сопровождение запросов экспортеров при работе с профильными ведомствами;
- координация деятельности торговых представительств Российской Федерации за рубежом.

Стоит отметить, что РЭЦ осуществляет поддержку не только юридических лиц, но и индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, несмотря на то, что российский экспорт на сегодняшний день является все же сырьевым, мы видим увеличение доли несырьевого неэнергетического сегмента. Конечно, есть определённые проблемы в области развития этого направления, но стоит отметить, что у России есть перспективы роста экспортного потенциала, особенно в несырьевом экспорте. Прежде всего, необходимо сделать ставку на производство товаров высоких пределов, увеличить их физических объём поставок. Государству необходимо развивать сферу высоких технологий, тем более что для этого у нашей страны есть все возможности. Еще одной перспективой повышения экспортного потенциала должно стать расширение международной деятельности малого и среднего бизнеса, а также улучшение экспортного потенциала субъектов Российской Федерации.

Литература:

1. Ковалева, Е. Н., Оганова А. А. Несырьевой неэнергетический экспорт России макро- и мезоуровня: основные тенденции развития и направления поддержки // Экономика и экологический менеджмент. 2018. № 2. — 366 с.

2. Классификация экспортных товаров [Электронный ресурс] URL: https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification (дата обращения: 25.06.2019).
3. Несырьевой экспорт РФ: возврат к 2015 году [Электронный ресурс] URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/120903> (дата обращения: 26.06.2019).
4. Российский экспортный центр [Электронный ресурс] URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения: 25.06.2019).
5. ЦМАКП [Электронный ресурс] URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/20023361/> (дата обращения: 26.06.2019).
6. Экспорт несырьевых товаров растет в основном за счет повышения цен. Российская газета 02.04.2019 [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2019/04/02/chto-zhdet-rossijskij-nesyrevoj-eksport-v-2019-godu.html> (дата обращения: 27.06.2019).
7. Якушев, Н. О. Специфика российского несырьевого экспорта // Концепт. 2018. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-rossiyskogo-nesyrievogo-eksporta> (дата обращения: 27.06.2019).
8. Поддержка несырьевого экспорта. Сайт Правительства Российской Федерации. URL: http://government.ru/rugov_classifier/599/main/ (дата обращения: 27.06.2019)
9. Российский несырьевой экспорт вышел на новый уровень. Эксперт 25.09.2019. [Электронный ресурс] URL: <https://expert.ru/2018/09/25/rossijskij-nesyrevoj-eksport-vyishel-na-rekordnyj-uroven/> (дата обращения: 27.06.2019).

Деятельность «большой четверки» в Российской Федерации

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент;

Алексеева Дарья Сергеевна, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В данной работе рассмотрена деятельность «большой четверки» на российском рынке. Тема исследования является актуальной, так как рыночная экономика развивается и повышается спрос на аудиторские услуги.

Ключевые слова: аудит, консалтинг, большая четверка, экономика.

В современном мире аудит является услугой, востребованной у любой компании независимо от ее масштаба и сферы деятельности. Аудит представляет собой анализ различных бухгалтерских книг с последующим физическим сопоставлением товарно-материальных запасов, чтобы проверить, все ли отделы следуют документированной системе учета операций. Это делается для убеждения в достоверности финансовой отчетности, предоставленной организацией. По этой причине количество аудиторских компаний достаточно велико, согласно реестру аудиторских фирм, только в Москве, действует 1279 компаний, всего, по данным Министерства финансов на 20 марта 2020 г., в России зарегистрировано 3792 аудиторские фирмы [1].

Ежегодно лидерами рейтинга крупнейших аудиторских групп и компаний в РФ, который составляет RAEX «Эксперт РА», становятся компании «большой четверки» (Big-4) Ernst&Young (EY), Pricewaterhouse Coopers (PwC), KPMG, Deloitte Touche Tohmatsu Limited, предоставляющие услуги независимого аудита и консалтинга [2].

Современная «большая четверка» занимает устойчивую авторитетную позицию на мировом рынке услуг аудита и консалтинга. Каждая из этих аудиторских компаний имеет более чем вековую историю, большой опыт

работы и практику в узкоспециализированных и развивающихся направлениях, например, в использовании цифровой валюты и технологии Blockchain. Клиенты «большой четверки» ведут свою деятельность в различных секторах экономики, некоторые из них обслуживаются Big-4 уже более 100 лет.

В России первое представительство появилось в 1913 г. в лице компании Coopers&Lybrand (в 1998 г. преобразовалась в PwC), а в настоящее время представительства «большой четверки» открыты в регионах от Москвы до Владивостока. PwC и KPMG имеют по 12 офисов в Российской Федерации, EY — 9, Deloitte — 7.

Настоящая необходимость в аудите возникла при переходе России к рыночной экономике. На первом этапе, конечно, преобладали крупнейшие зарубежные компании, успешно осваивающие новый перспективный рынок, но уже во второй половине 90-х годов XX века стали укрепляться отечественные аудиторы. Российский рынок аудита по сравнению с западным очень молод, его возраст — чуть более 20 лет, поэтому большинство крупных компаний, ведущих свою деятельность в РФ предпочитают опытных игроков, успевших зарекомендовать себя на мировой арене.

Среди известных российских клиентов аудируемых Big-4, можно отметить РусАл, СИБУР, Райффайзенбанк, ВТБ, Газпром, ЛУКОЙЛ, Ростелеком, Ашан, РЖД, Аэрофлот.

Согласно статистике, за 2017 г. доля «большой четверки» по выручке составила 48 млрд. руб., всего объем оказанных услуг на отечественном рынке оценивался в 55,4 млрд. руб., в 2018 г. — Big-4 также распределила

между собой более 85% российского аудиторского рынка, общий объем услуг всех фирм составил 58,5 млрд. руб. [3].

Потребность в услугах «большой четверки» возникает у отечественных и западных компаний, в первую очередь, для признания на международных финансовых рынках, привлечения иностранных инвесторов, получения крупных кредитов и непосредственно для повышения имиджа компаний.

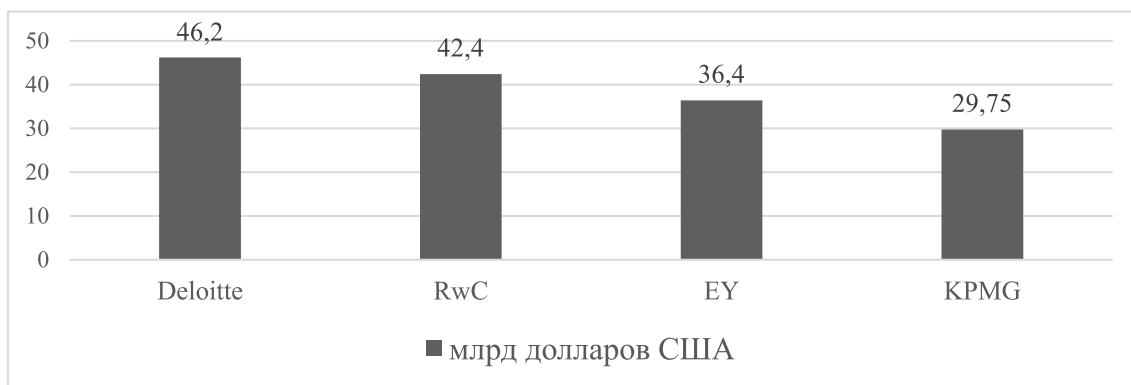


Рис. 1. Выручка аудиторских компаний «Большой четверки» по всему миру в 2019 году (в миллиардах долларов США) [4].

Компании «Большой четверки» предлагают такие услуги, как аудит, консалтинг, налоговое и юридическое консультирование, анализ и контроль рисков, сопровождение сделок и другие. Deloitte в 2019 г. стала крупнейшей из четырех компаний в мире по объему выручки. При доходе в 42,4 млрд. долларов США PwC не сильно отстала от 46,2 млрд. Deloitte. Три ведущих компании (Deloitte, PwC, EY) получили наи-

большую долю своих доходов в Северной и Южной Америке, в то время как KPMG, самая маленькая из четырех, получила большую долю своих доходов в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. PwC и EY получили большую часть своих доходов в сегменте аудита/обеспечения/аудита и обслуживания корпоративных рисков, а Deloitte и KPMG — в сегменте консультирования/консалтинга.

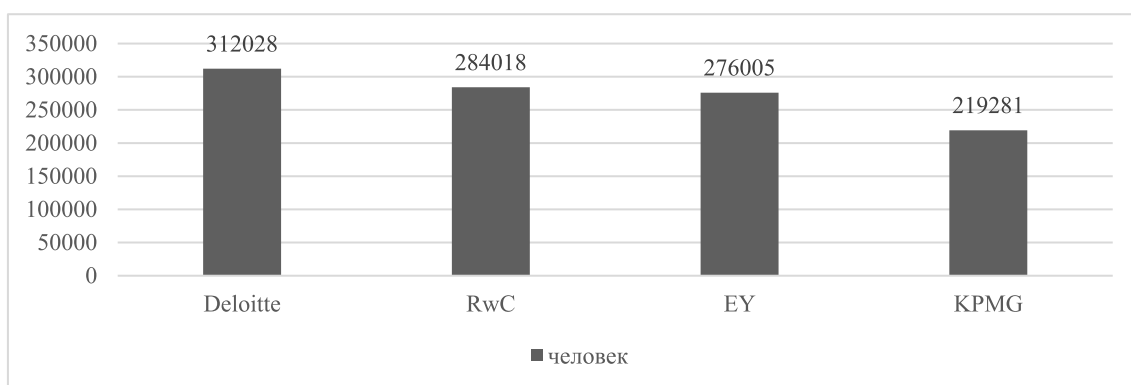


Рис. 2. Количество сотрудников аудиторских компаний «Большой четверки» по всему миру в 2019 году (человек) [5].

В 2019 г. в «большой четверке» было занято более миллиона человек по всему миру. Наибольшую долю составили сотрудники Deloitte. Около 139500 сотрудников Deloitte работают в Северной и Южной Америке, более 2100 специалистов — в России.

Вторая по величине бухгалтерская фирма по доходам, PwC, насчитывала около 276000 человек по всему миру, более 3000 профессионалов — в России. В 2019 г. наибольшую долю работников можно найти в Западной

Европе, за которой следуют страны Америки и Азии. Около 42% сотрудников PwC работали в сфере страхования.

В России в настоящее время применяют Международные стандарты аудита (МСА), как и во многих странах, в РФ проводят добровольный и обязательный аудит, внешний и внутренний. Внешний аудит является обязательным для определенных организаций, внутренний — проводится добровольно. Однако в государственных

и муниципальных организациях внутренний аудит также обязателен.

Ассоциацией «Институт внутренних аудиторских организаций» и компанией Deloitte в 2019 году было проведено **исследование состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России**. Рассматривая ключевые выводы исследования, можно резюмировать, что передовые технологии, новые бизнес-модели, внесенные поправки в нормативно-правовую базу вызывают острую необходимость в трансформации, во внедрении инновационных решений, и, к сожалению, службы внутреннего аудита не всегда обладают ресурсами для изменений [6].

Компаниям, проводящим внешний аудит, легче следить за изменениями в отрасли, следовать всем нововведениям, поскольку это и есть их специализация. «Большая четверка» в этом вопросе всегда на шаг впереди: она уделяет особое внимание качеству аудита, оценке и прогнозированию экономических рисков, повышению профессионализма сотрудников, специальным аудиторским процедурам.

Интересно также рассмотреть, как протекает конкуренция между западными компаниями «Большой четверки» и отечественными фирмами. В 1996 году RAEX «Эксперт РА» провел опрос, по итогам которого только 20% российских аудиторско-консалтинговых фирм рассматривали «Большую четверку» (до 1998 года «Большая шестерка») как прямых конкурентов, и это несмотря на то, что рынок аудиторских услуг в России только зарождался. Главные аргументы: важно понимать психологию клиентов, учитывать особенности российских потребителей, конъюнктуры. С тех пор многое измени-

лось, Big-4 успешно занимает лидирующие позиции, опираясь на знание местной специфики, помноженное на глобальный опыт. Безусловно, стоимость услуг Deloitte, PwC, EY, KPMG значительно выше стоимости, предлагаемой более скромными аудиторскими компаниями, но зато представители «Большой четверки» отвечают за высокое качество и профессионализм. Менее крупные мировые и отечественные аудиторские фирмы неоднократно обвиняли титанов рынка в монопольном сговоре, они считают, что клиент отдает большую часть оплаты именно за бренд, а вопрос качества и «подкованности» сотрудников очень спорный.

Согласно тенденции последних лет, Big-4 хоть и остается по-прежнему в топе рейтинга, спрос на услуги этих компаний все же падает, экономисты связывают это с возможным запретом на предоставление иностранными аудиторами услуг предприятиям госсектора, хотя, как говорилось выше, западные фирмы многие годы обслуживают стратегические предприятия.

С уверенностью можно сказать, что «Большая четверка» внесла весомый вклад в становление рынка аудиторских и консалтинговых услуг в Российской Федерации. Однако сегодня многие эксперты считают необходимым, для обеспечения национальной безопасности, ужесточить регулирование деятельности этих корпораций в нашей стране и предоставить российским компаниям возможность занять нишу по аудированию стратегически важных предприятий и предприятий с государственным участием. Я согласна с данным мнением и считаю, что все преобразования должны быть выполнены после тщательного анализа возможных рисков для российской экономики.

Литература:

1. Информационный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс] URL: <https://www.audit-it.ru/sro/> (Дата обращения 05.05.2020)
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] URL: <https://www.raexpert.ru/releases/2018/Apr25f> (Дата обращения 05.05.2020)
3. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации/Официальный сайт Министерства финансов России [Электронный ресурс] URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex/ (Дата обращения 06.05.2020)
4. Немецкий онлайн-портал статистики Statista.com [Электронный ресурс] URL: <https://www.statista.com/statistics/250479/big-four-accounting-firms-global-revenue/> (Дата обращения 05.05.2020)
5. Немецкий онлайн-портал статистики Statista.com [Электронный ресурс] URL: <https://www.statista.com/statistics/250503/big-four-accounting-firms-number-of-employees/> (Дата обращения 05.05.2020)
6. Информационный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс] URL: <https://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/1010853.html> (Дата обращения 05.05.2020)
7. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/ (Дата обращения 06.05.2020)

Анализ цифровой экономики Российской Федерации в 2018–2020 гг.

Боркова Анастасия Александровна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В данной статье рассматриваются особенности развития цифровой экономики в Российской Федерации. Проведен анализ мер, принятых для цифровизации экономики в 2018–2020 гг. Выявлены слабые стороны реализации разработанной программы «Цифровая экономика».

Ключевые слова: цифровая экономика, Российская Федерация, российская экономика, мировой рынок, национальная безопасность, рост спроса.

Цифровизация обеспечивает фундаментальные преобразования во всех сферах жизни и деятельности человека. Цифровая экономика задает направления развития всех секторов экономики, возникновения новых рынков и ниш. Цифровая экономика — это деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг;

В России обеспечение распространения цифровых технологий является одной из национальных целей развития. Так Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», далее — Указ № 204 определил направления развития цифровой экономики в России.

Такая амбициозная цель достигается лишь в немногих развитых странах. Поэтому для Российской Федерации для ускоренного внедрения цифровых технологий необходимо выполнения ряда условий:

Во-первых, сферы цифровизации должны быть готовы к значительным изменениям. Необходимо коренное изменение способов организации и ведения деятельности. Это можно достичь за счет планируемого интенсивного внедрения цифровых технологий, востребованных организациями и инвесторами.

Во-вторых, в стране к моменту цифровой трансформации должен сложиться сформировавшийся сектор технологического предложения, конкурирующий с международными технологиями. Стоит отметить, что способность сектора технологического предложения на быструю адаптацию зарубежных технологических решений поможет увеличению масштабов собственной деятельности.

В-третьих, одним из основных факторов развития цифровой экономики в России — это рост спроса со стороны населения на цифровые технологии.

С 2019 года намечается рост расходов бюджета Российской Федерации на разработку «сквозных» цифровых технологий, до 2024 г. из федерального бюджета будут выделены 282 млрд. руб.

В целях стимулирования спроса граждан и бизнеса на цифровые технологии важно не ограничиваться мерами прямой финансовой поддержки, характерной для модели проектного управления. Сами по себе, в от-

рыве от благоприятной институциональной среды, они не принесут должного эффекта и вряд ли смогут обеспечить широкий охват частных компаний. Такая стратегия не сможет стимулировать рост спроса на цифровые технологии, особенно в условиях многолетней стагнации инновационной активности предприятий.

Россия показывает перспективные результаты по показателям развития и внедрения цифровых технологий. Так, согласно рейтингу Всемирного экономического форума, в 2018 г. Россия занимала 43-е место среди 140 стран, в том числе по направлению «Проникновение информационно-коммуникационных технологий» — 25-е место, что обеспечивается в первую очередь за счет значительной доли пользователей мобильных телефонов среди населения и широкого распространения оптоволоконного Интернета. Это говорит о том, что цифровая экономика затрагивает все сферы бизнеса.

В 2013 г. на российский рынок вышла компания Uber и был запущен первый каршеринговый сервис Anytime. Затем возникли аналогичные платформы в транспортной сфере (Gett, Belka, YouDrive, Делимобиль и др.), сферах профессиональных услуг (YouDo и др.), объявлений (Avito и др.), образования (OpenDo, Интуит), взаимного кредитования (Fingoogo, Вдолг), аренды бытовых предметов (Rentmania, Arendorium) и фриланса (Freelancer и др.). Лидеры российского рынка платформенных решений, компании Yandex и Mail. Ru, стремятся создать собственные экосистемы, способные конкурировать с такими крупнейшими компаниями, как Amazon, Apple, Facebook и др., в том числе за счет вхождения в капитал высокотехнологических стартапов.

Крупнейший российский банк Сбербанк, помимо внедрения в свою бизнес-модель новых элементов цифровой экономики, совершенствует свою экосистему за счет развития цифровых платформ электронной коммерции и совместного потребления (предоставление клиентам единого доступа ко всем платформам через мобильное приложение банка).

Российские компании имеют возможности и ресурсы для разработки и экспорта цифровых технологий будущего. Главное в этом начинании четко представлять, какой продукт создавать и для кого создавать.

Актуальность вопроса о несовершенстве подходов к обучению и переподготовке кадров для цифровой эко-

номики подтверждается увеличивающейся потребностью в квалифицированных ИТ-специалистах. В необходимости изменения системы образования убежден новатор банковской сферы России Герман Греф. Для российской экономики тренд цифровизации связан с серьезными вызовами, так как вопросы формирования цифровой экономики становятся для России вопросами ее национальной безопасности и конкурентоспособности на мировом рынке, а также вопросами уровня и качества жизни населения России.

Отставание России по темпам и масштабам цифровизации от развитых стран может привести к тому, что она окажется в стороне от научно-технического прогресса. Это чревато следующими угрозами:

- роль России в мировой экономике будет догоняющей;
- обеспечение национальной безопасности в России будет под вопросом;
- она будет лишена перспектив инновационного развития, что существенно снизит конкурентоспособность как отдельных отечественных компаний, так и всей российской экономики на мировом рынке.

К существенным возможным отрицательным последствиям цифровизации для российской экономики и общества можно отнести:

- сокращение количества рабочих мест. Переход на новые тренды экономического развития может сопровождаться снижением числа занятых;
- появление недобросовестных пользователей новых услуг, появление которых (услуг) вызвано цифровизацией;
- цифровое мошенничество;
- пиратство и распространение вредоносного контента.

В целом влияние цифровизации определяет группы рисков, обусловленных наличием или появлением вызовов

тренда цифровизации, возможных угроз, обусловленных этими вызовами, возможных отрицательных последствий цифровизации, сложностей перехода к цифровым технологиям, проблем и практического применения цифровых технологий и др.

Для снижения всех групп рисков необходима разработка программ управления ими. Внедрение этих программ вместе с другими программами управления цифровизацией на всех уровнях экономической и социальной жизни позволит воспользоваться преимуществами цифровизации и вывести национальную экономику и социальную сферу страны на должный эффективный уровень.

Преобладание малого и среднего частного бизнеса создает благоприятные условия для внедрения новых эффективных цифровых технологий, которые способствуют развитию предприятий и, соответственно, экономики региона и отрасли. Частный бизнес, чьи продукты и услуги будут востребованы на внутреннем и внешнем рынках, способен обеспечить конкурентоспособность государства на мировой арене в условиях нового технологического уклада. Задача правительства — ликвидировать барьеры и создать условия для его роста и развития. Комплекс мер поддержки со стороны государства должен включать прозрачные условия для создания и ведения бизнеса, систему налоговых льгот, меры привлечения высококвалифицированных специалистов в российские компании.

Таким образом, необходимо изменить подход к формированию задач Программы «Цифровая экономика» и контролю за ее реализацией: требуется активное участие бизнес-сообщества в формировании целевых карт развития государственной Программы, в то время как государство будет создавать условия для конкурентного развития бизнеса. Если ранее страны боролись за технологическое лидерство, сегодня наступает эпоха борьбы за информационное превосходство.

Литература:

1. Всемирный банк (2016). Развитие цифровой экономики в России. [Электронный ресурс] <<http://www.vseмирnyjbank.org/ru/events/2016/12/20/developing-the-digital-economy-in-russia-international-seminar-1>> (дата обращения: 17.03.2020).
2. Земцов, С. П. (2018). Потенциальная роботизация и экономика незнания в регионах России. XIX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. М.: НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс] <<https://conf.hse.ru/2018/program/>> (дата обращения: 17.03.2020).
3. Распоряжения Правительства Российской Федерации № 1632 от 28.07.2019 г. об утверждении прилагаемой программы «Цифровой экономики Российской Федерации»
4. Комитет по цифровой экономике //РСПП [Электронный ресурс] <<http://www.rspp.ru/cc/news/60>> (Дата обращения: 03.05.2020).
5. Комиссия по связи и информационно-коммуникационным технологиям // РСПП [Электронный ресурс] <<http://www.rspp.ru/cc/news/32>> (Дата обращения: 03.05.2020).

Дифференциация заработной платы отдельных категорий работников в России в 2017-2019 годах

Былков Александр Сергеевич, обучающийся
 Московская академия Следственного комитета Российской Федерации

Заработная плата является основным источником доходов работников, а ее размер — основным стимулом выполнять соответствующие функции и задачи качественно и быстро. Вследствие этого, качество выпускаемой на предприятии продукции или оказываемой услуги и даже, в некоторой степени, объем зависят от размера оплаты труда и своевременности таких выплат. Стоит отметить, что расходы предприятия на оплату труда являются также составляющей себестоимости продукции.

В соответствии со статьей 129 ТК РФ, заработная плата (оплата труда работника) — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты.

Различные виды сумм оплаты труда работников предприятия в совокупности составляют фонд заработной платы. В зависимости от организации и политики ее руководства, фонд заработной платы может составлять от нескольких процентов до половины общей суммы затрат предприятия.

Фонд заработной платы зависит от отраслевой принадлежности предприятия, размер оплаты определяется условиями труда, требованиями к квалификации и опыту работников и другими факторами, которые можно проанализировать с помощью диаграммы К. Исикавы (Рис. 1). Построение такой графической схемы позволяет не только наглядно представить от каких условий зависит ее размер, но и отразить степень их значимости.



Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние на уровень заработной платы

Анализ размеров заработной платы проводится по различным критериям — сравнение ее размера в базисном и отчетном периодах, по категориям работников либо по различным подразделениям одного предприятия. В результате анализа выявляются тенденции ее роста, зависимость заработной платы от квалификации работника, отраслевой принадлежности, природных и климатических условий. Так, в организациях по добыче металлических руд, как правило, заработная плата работников в два раза больше, чем на предприятиях по производству резиновых и пластмассовых изделий.

Статистические данные свидетельствуют, что средняя заработная плата в России в 2018 году составила 42550 рублей, что на 8,3% больше, чем в 2017 году (39167 рублей). При этом с учетом действующей ставки налога на доходы физических лиц 13% — после вычета налога сумма составит 37018 рублей.

Особый интерес вызывает исследование размеров заработной платы предприятий, осуществляющих раз-

личные виды экономической деятельности, результаты которого представлены в данной статье (Табл. 1). Выбор отдельных видов предприятий был не случаен — именно среди них можно выявить наибольшую разницу в заработной плате работников.

Результаты обследования организаций за 2017 год позволили получить характеристику заработной платы работников, занятых на предприятиях различных видов деятельности.

Средняя заработная плата работников по кругу обследованных предприятий составила 60981 рублей. Стоит отметить, что доход работников всех предприятий, кроме организаций здравоохранения и социальных услуг, выше среднего. Наиболее высокий уровень заработной платы наблюдается на предприятиях, осуществляющих добычу сырой нефти и природного газа, так как данный вид деятельности характеризуется высокой прибылью, обусловленной, в том числе, низкими издержками и высокими ценами на природный газ и нефть на мировом рынке.

Таблица 1. Анализ среднего размера заработной платы организаций, осуществляющих различные виды деятельности.

№	Вид экономической деятельности предприятия	Средний размер з/п, руб.			Прирост, %		Количество занятых в отрасли работников %
		2017	2018	2019	2018	2019	
1	добыча сырой нефти и природного газа	104078	127771	135026	22,8%	5,7%	2,3%
2	производство табачных изделий	94768	100426	108036	6%	7,6%	7,1%
3	производство компьютеров, электронных и оптических изделий	46928	51492	54842	9,7%	6,5%	4,2%
4	обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха	44632	47482	50026	6,4%	5,3%	2,6%
5	государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	43500	47803	50988	9,9%	6,7%	7,0%
6	деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	31980	40027	43109	15,8%	7,7%	7,9%
7	Уровень инфляции	2,5%	4,2%	3%			
8	Среднее значение	60981	69167	73671			

По данным за 2018-2019 года в каждой группе предприятий имелись значительные различия в заработной плате. Средняя заработная плата работников по кругу обследованных предприятий в 2018 г. составила 69156 рублей, в 2019 г. — 73504 рублей (Табл. 1). Наиболее высокие показатели среднего размера заработной платы можно отметить у предприятий добычи сырой нефти и природного газа. Наименьший показатель среднего размера заработной платы в организациях, осуществляющих виды деятельности, вошедшие в обследуемую выборку, в 2019 году составил 43109 рублей. Разница между максимальным и минимальным средним размером составляет 91917 рублей.

Уровень заработной платы работников на предприятиях одного вида деятельности отличается в различных субъектах РФ. Высокие показатели наблюдаются в регионах с применением районного коэффициента надбавки к заработной плате за работу в особых климатических условиях (Рис. 2). Так, самые высокие уровни оплаты труда в 2019 году отмечались в Чукотском автономном округе (106842 рублей), Ямало-Ненецком автономном округе (100456 рублей). Для сравнения, средняя заработная плата в Ивановской области составляет 27284 рублей, в Республике Дагестан 27164 рублей.

Различные категории персонала предприятия — руководители, специалисты, служащие и рабочие, получают заработную плату, соответствующую их должности и напряженности труда. Таким образом, особенно интересно

сравнить размеры средней заработной платы работников различных категорий. Результаты выборочного обследования организаций за 2019 на основании данных Федеральной службы статистики РФ показали, что средняя начисленная заработная плата руководителей составила 83349 рублей, специалистов — 47799 рублей, других служащих — 28549 рублей, рабочих 36203 рублей. Средняя заработная плата всех категорий работников по кругу обследованных организаций составила 44729 рублей.

Средний заработок руководителей превышает в 1,7 раза заработок специалистов, в 2,9 раза — других служащих и в 2,3 раза рабочих (Рис 3).

Данное явление объясняется так называемой «статусной» функцией оплаты труда, когда размер заработной платы определяется трудовым статусом работника. Статусная функция важна для самих работников, их ориентации на более высокую ступень материального достатка и уровень эффективности труда.

Несомненно, в условиях неблагоприятной эпидемиологической обстановки условия труда изменились: компании вынуждены оптимизировать фонд оплаты труда — отправлять своих сотрудников на удалённую работу сокращая размер заработной платы. Согласно опросам Центра стратегических разработок, каждая вторая организация планирует снизить численность сотрудников на 13% [7]. Огромнейшие убытки несут представители малого бизнеса, туризма, авиакомпаний в связи с сокращением доходов.

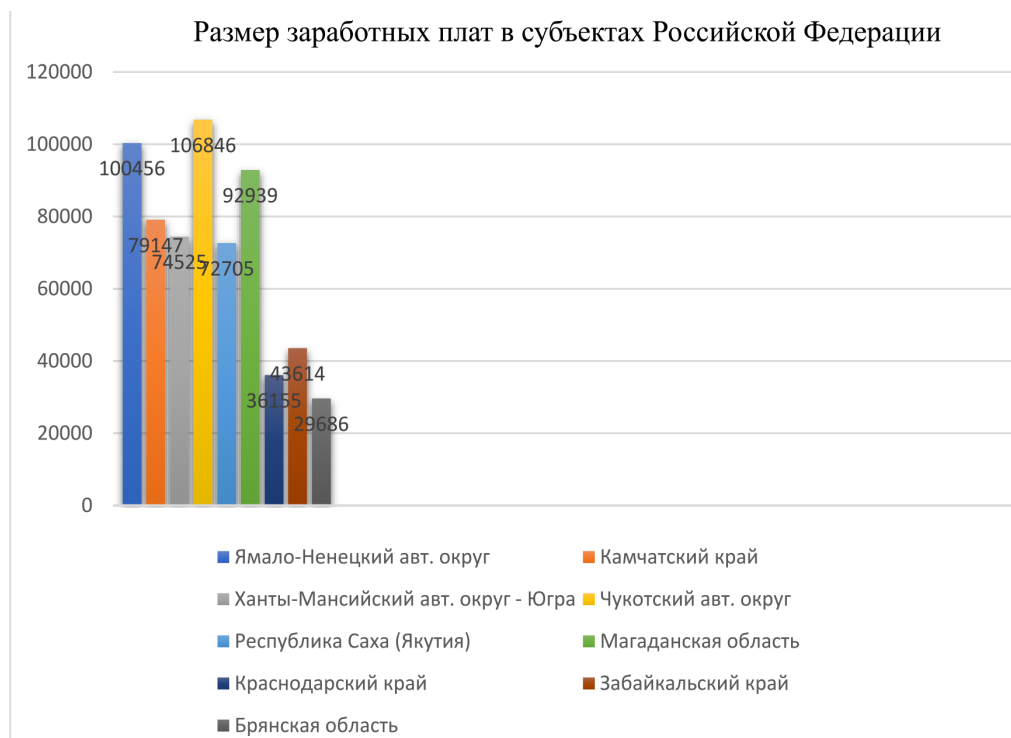


Рисунок 2. Средний размер заработной платы в РФ



Рис. 3. Средняя заработная плата различных категорий работников

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/;
2. Роик, В. Д. Социальная политика: заработная плата и страхование рисков ее утраты: учебник для вузов/В. Д. Роик. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 536 с.
3. Рынок труда, занятость и заработная плата. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/labor_market_employment_salaries;
4. Факторы дифференциации заработной платы работников отдельных категорий работников в российской экономике. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-differentsiatsii-zarabotnoy-platy-otdelnyh-kategoriy-rabotnikov-v-rossiyskoj-ekonomike/viewer>;

5. Анализ структуры заработной платы. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-struktury-zarabotnoy-platy/viewer>;
6. Заработная плата в России и в мире: сравнительный анализ. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarabotnaya-plata-v-rossii-i-v-mire-sravnitelnyy-analiz/viewer>.
7. Мониторинг ЦСР: меры поддержки начали работать, но рынок труда будет сокращаться. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.csr.ru/ru/news/monitoring-tssr-mery-podderzhki-nachali-rabotat-no-rynok-truda-budet-sokrashchatsya/>.

Компетенция субъектов Российской Федерации в области внешнеэкономической деятельности

Волкорез Иван Евгеньевич, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В статье автор оценивает, насколько самостоятельны регионы в области внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: Ростовская область, внешнеэкономическая деятельность, Российская Федерация, совокупный экспорт, товарооборот.

Для того чтобы определить роль и степень участия субъектов РФ во внешнеэкономической деятельности, нужно обозначить их полномочия. Так, в соответствии с федеральным законом № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», а именно в 8 статье указаны полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности [1]. Таким образом можно обозначить следующие полномочия:

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

— Содержание своих представителей при торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, указанным в части 3 статьи 13 настоящего Федерального закона, и Министерством иностранных дел Российской Федерации;

— Открытие представительств в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

— Осуществление формирования и реализации региональных программ внешнеторговой деятельности;

— Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации;

— Создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации.

Для того чтобы обозначить реальное участие субъектов РФ во внешнеэкономической деятельности рассмотрим в качестве примера Ростовскую область. Доля Ростовской области в общем объеме экспорта за период 2019 года составляет 2% (6100 млн. долл. США), внешнеторговый оборот и импорт также демонстрирует слабый вклад в Товарооборот России. Однако, в тоже время Ростовская область является лидером по экспорту сельскохозяйственной продукции, ее доля составляет 20% от общего экспорта страны [2]. Так же важно отметить, что доля Ростовской области среди регионов ЮФО в совокупном экспорте является наибольшей и составляет 47%, даже несмотря на то, что она и показала спад по сравнению с 2018 годом. Если же рассматривать долю Ростовской области в совокупном импорте, то можно увидеть устоявшуюся тенденцию к снижению данного показателя. Таким образом можно сделать вывод, что Ростовская область вносит существенный вклад во внешнеэкономическую деятельность среди регионов ЮФО, но на федеральном уровне ситуация абсолютно иная.

Ростовская область является экономически самостоятельным регионом так как имеет положительное сальдо торгового баланса показатели экспорта значительно превышают импорт (экспорта за 2019 год составил 6100 млн. долл. США, а импорт за аналогичный период составил 2157 млн. долл. США), но по прежнему ее вклад в Товарооборот России является минимальным, это происходит по ряду причин. Во-первых, экспорт в Ростовской области является узконаправленным (Рис. 1), отсутствие инвестиций в динамично развивающиеся области в том числе в высокотехнологичный сектор экономики, так же отрицательным образом влияет на темпы роста экспорта. Во-вторых, нехватка крупномасштабных предприятий, и увеличение темпов производства не позволяет Ростовской области увеличить свою долю во внешнеэкономической деятельности страны.

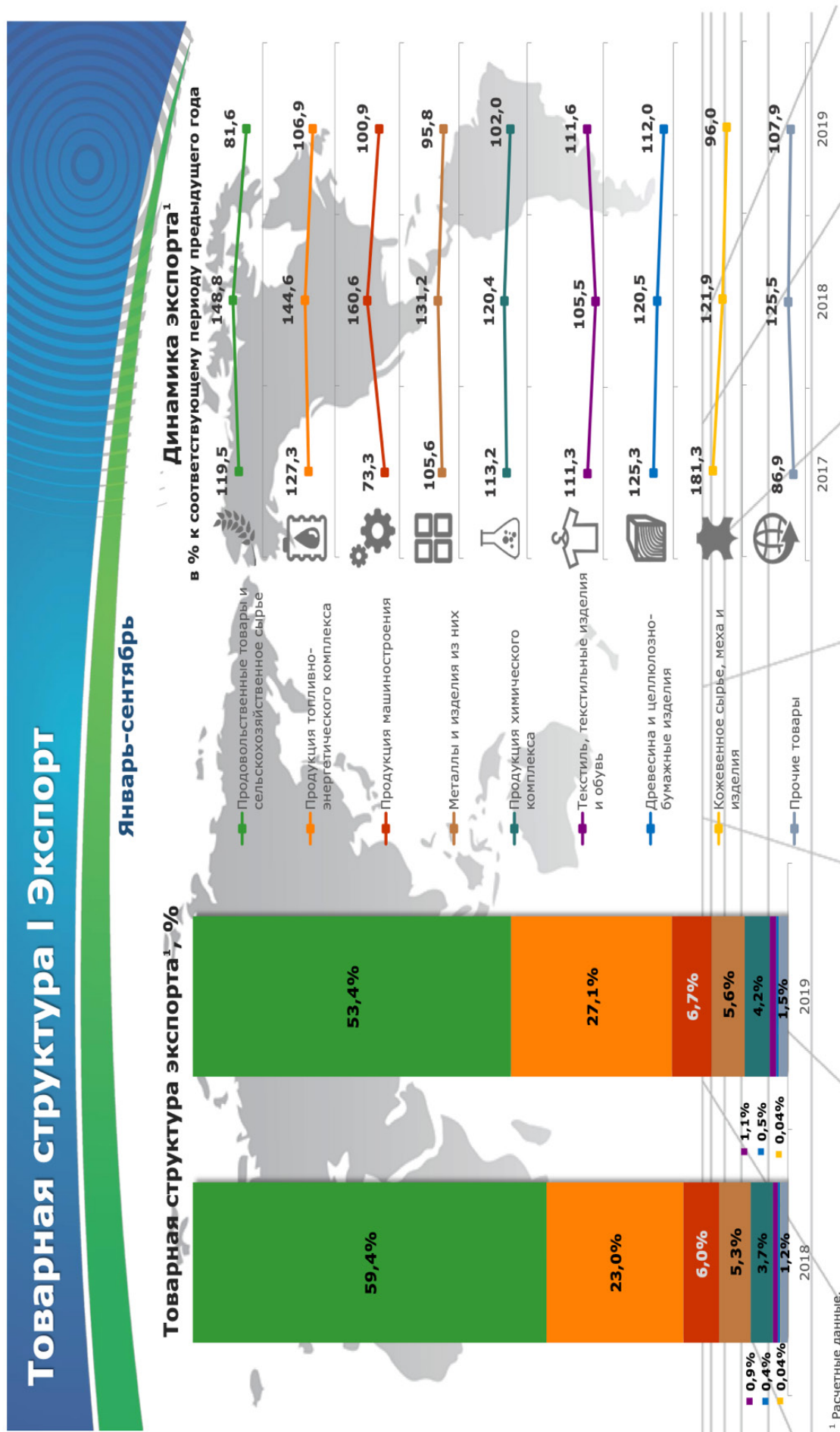


Рис. 1. Товарная структура экспорта Ростовской области за 2019 год [2, с. 5]

Подводя итог, стоит сказать, что компетенция субъектов Российской Федерации в области внешнеэкономической деятельности по-прежнему остается минимальной, данный вывод можно сделать не только на основе анализа внешнеэкономической деятельности Ростовской области, но и по ряду других показателей. Так, крупнейший субъектом по совокупному экспорту остается Москва с недостижимыми для других регионов показателями в 43%.

Литература:

1. Федеральный закон N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/
2. Министерство экономического развития Ростовской области «Внешнеэкономическая деятельность» // https://mineconomikiro.donland.ru/upload/uf/cda/2Monitoring-VED-yanv_-sentyabr-19-1.pdf

Анализ развития российского финансового рынка

Иванова Дарья Евгеньевна, старший преподаватель;

Алексеева Дарья Сергеевна, студент;

Максименцев Александр Александрович, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В данной работе представлен анализ структуры российского финансового рынка, а также тенденций его развития. Главной целью исследования является изучение с помощью регрессионного анализа влияния экономических факторов на степень вовлеченности населения в инвестиционную деятельность и развитие финансового рынка.

Ключевые слова: финансы, финансовый рынок, финансовая система, инвестиции, российская экономика, регрессионный анализ.

Главной составляющей рыночной экономики любого государства является эффективная организация всех структурных компонентов финансового рынка. Эффективно развитая инфраструктура финансового рынка способствует количественному увеличению его участников и объему совершаемых между ними сделок, а также совершенствованию деятельности финансовых институтов и появлению новых разновидностей финансовых инструментов и услуг.

В списке приоритетных задач деятельности Центробанка лидирующую позицию занимает развитие национального финансового рынка. Регулятор создает все необходимые условия для выполнения финансовым рынком своей основной функции: преобразование сбережений в инвестиции. Таким образом, формируется прозрачная и защищённая среда для создания капитала, определяющего уровень национального богатства и благосостояния общества.

В структуре Центрального Банка РФ осуществляет деятельность Департамент стратегического развития финансового рынка (ДСРФР), разрабатывающий политику Банка России, направленную на повышение инвести-

Основной проблемой по-прежнему остается отсутствие крупного производства и узкая специализация регионов. Ситуация может измениться только в том случае, если в целом поменяется отношение к регионам. Когда каждый субъект РФ будет поддерживаться и развиваться, и Москва перестанет быть единственным драйвером отечественной экономики.

ционной привлекательности российского финансового рынка.

Департаментом разрабатываются основные направления развития финансового рынка РФ на среднесрочный период. Это один из ключевых документов ЦБ, который содержит описание запланированных действий регулятора по развитию всех секторов финансового рынка, что позволяет его участникам заранее учитывать регулятивные новации в своей деятельности.

Ключевой задачей департамента является развитие конкуренции на финансовом рынке и повышение доверия населения к его участникам. В основных направлениях развития финансового рынка на 2016-2019 гг. ЦБ были определены главные бенефициары развития рынка и представлена иерархическая структура целей его развития, имеющих вложенный характер:

- Повышение уровня и качества жизни граждан;
- Содействие экономическому росту;
- Расширение финансовой индустрии.

Ключевой задачей деятельности ЦБ всегда было и остается повышение инвестиционной активности граждан с целью стимулирования развития экономики. Данная

проблема всегда выделяла российский финансовый сектор среди секторов других стран.

Информацию о вовлеченности населения РФ в инвестиционный процесс можно найти на сайте Московской биржи в разделе статистики по клиентам.

Количество уникальных клиентов в Системе торгов (по состоянию на конец года):						
Группы клиентов	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Физические лица	881844	944559	1006751	1102966	1310296	1955118
Юридические лица	19539	20178	20753	18622	17766	16631
Иностранцы	6957	7486	8729	9215	10211	11453
Клиенты, передавшие свои средства в ДУ	5182	5142	3836	10694	22564	29262
Всего	913522	977365	1040069	1141497	1360837	2012464

Таким образом, следует отметить, что по состоянию на декабрь 2018 года только 1,3% населения страны участвует в торгах на Московской бирже в качестве физических лиц, что в свою очередь означает, что лишь 1,3% населения инвестирует в отечественную экономику в качестве частных инвесторов.

Среди основных мировых фондовых рынков в России самая низкая доля частных инвесторов и самая низкая оценка акций. Отсутствие широкого вовлечения населения в инвестиционный процесс и относительно низкое количество институциональных инвесторов, таких как страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, является одним из важных факторов существенного дисконта российских акций наряду с общестрановыми и экономическими рисками. В связи с этим Правительство РФ разрабатывает ряд мер для привлечения населения на отечественный фондовый рынок.

Но сначала необходимо определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на готовность инвесторов вкладываться в отечественную экономику.

Итак, речь идет о следующих моментах, которые влияют на итоговый показатель инвестирования:

1. Процентная ставка, действующая на финансовом рынке (чем ниже процент, тем значительнее объем инвестирования);
2. Экономический рост и повышение спроса на рынке благ может привести к росту объемов инвестирования;
3. Доходы на душу населения и величина сбережений;
4. Рост цен на рынке благ также может спровоцировать повышение объема вложений;
5. Появление и внедрение новых производственных технологий, требующее внедрения капиталовложений на покупку нового оборудования;
6. Политика, осуществляемая государственными органами, проблемы экономического и социального характера, несовершенство системы налогообложения и инфляция, также могут являться факторами, которые влияют на снижение уровня инвестирования.

Проведем регрессионный анализ, с целью выявления характера и тесноты связи между факторными (среднегодовая ставка рефинансирования, % (x_1), среднедушевой доход, руб. (x_2)) и результирующим (количество частных инвесторов, чел. (y)) признаками. Для анализа возьмем официальные данные с сайта ЦБ РФ и Московской биржи за период 2013-2018 гг.

Год	y	x_1	x_2	x_1x_2	x_1y	x_2y
2013	881844	8,25	25684,4	211896,3	7275213	22649634034
2014	944559	8,25	27412,4	226152,3	7792612	25892629132
2015	1006751	8,25	30254,4	249598,8	8305696	30458647454
2016	1102966	10,5	30865	324082,5	11581143	34043045590
2017	1310296	9	31745,1	285705,9	11792664	41595477550
2018	1955118	7,5	33010	247575	14663385	64538445180
Ср. знач.	1200256	9	29829	257502	10235119	36529646490

В ходе анализа данных получаем следующую статистику:

Множественный R	0,897635262
R-квадрат	0,805749064
Нормированный R-квадрат	0,67624844
Стандартная ошибка	226970,2313
Наблюдения	6

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	6,41056E+11	3,20528E+11	6,221970524	0,085613979
Остаток	3	1,54546E+11	51515485903		
Итого	5	7,95602E+11			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%
Y-пересечение	-994872,8334	1328992,483	-0,748591769	0,508449116	-5224320,049
x1	-162694,1969	98650,32497	-1,64920082	0,19766792	-476643,5591
x2	120,6349604	36,9636689	3,263608944	0,047003233	3,000068889

Уравнение множественной регрессии примет вид:

$$y = -162694,2x_1 + 120,6x_2 - 994872,8$$

По этому уравнению можно заключить, что при увеличении среднегодовой ставки рефинансирования на 1% число частных инвесторов сократится на 162694 человека, а при увеличении среднедушевого дохода на 10 руб., число частных инвесторов увеличится на 1206 человек.

На основе естественных коэффициентов регрессии рассчитаем стандартизированные коэффициенты: $\beta_1 = -0,422$; $\beta^2 = 0,834$

Уравнение в стандартизированном масштабе примет вид:

$$t_y = -0,422t_{x_1} + 0,834t_{x_2}$$

Сравнив стандартизированные коэффициенты регрессии, можно сделать вывод о том, что второй факторный признак (среднедушевой доход) оказывает большее влияние на число частных инвесторов, чем первый (среднегодовая ставка рефинансирования).

Вычислив коэффициенты эластичности ($\varepsilon_{x_1} = -1,17$; $\varepsilon_{x_2} = 2,87$), получим, что при увеличении ставки рефинансирования на 1% от ставки число частных инвесторов сократится на 1,17%, а при увеличении среднедушевого дохода на 1% число частных инвесторов увеличится на 2,87%.

	y	x ₁	x ₂
y	1	-	-
x ₁	-0,3407	1	-
x ₂	0,7935	0,096997	1

Найдем коэффициенты парной корреляции:

$R_{x_1x_2} =$	0,096997
$R_{yx_1} =$	-0,3407
$R_{yx_2} =$	0,7935

С помощью коэффициентов парной корреляции можно оценить силу связи между факторами. Таким образом, связь между факторными признаками x_1 и x_2 очень слабая, между y и x_1 – обратная умеренная, между y и x_2 – прямая и сильная.

Частные коэффициенты корреляции характеризуют тесноту связи между результативным и одним из факторных признаков при условии того, что влияние других

факторов, включенных в модель, будет исключено. В нашей модели, эти факторы будут равны:

$$R_{yx_1(x_2)} = -0,681; R_{yx_2(x_1)} = 0,879$$

Получаем, что при закреплении фактора x_2 на постоянном уровне коэффициент корреляции y и x_1 равен $-0,681$, то есть имеем обратную заметную связь. Закрепив же фактор x_1 на постоянном уровне коэффициент корреляции y и x_2 будет равен $0,879$, то есть налицо прямая сильная связь.

Скорректированный коэффициент множественной детерминации — $R_{корр}^2 = 0,676$ показывает нам, что уравнение регрессии почти на 68% объясняет вариацию количества частных инвесторов.

Значимость уравнения множественной регрессии, оценивается с помощью F-критерия Фишера. В нашем случае этот показатель равен $F_\phi = 6,22197$. Табличное значение $F_{табл.} = 9,55$.

Так как $F_{факт.} < F_{табл.}$, то с вероятностью 95% можно сделать вывод о статистической незначимости уравнения в целом и показателя тесноты связи, которые были сформированы под воздействием факторов x_1 и x_2 .

Теперь необходимо выяснить, все ли факторы нашего уравнения статистически незначимы.

Для этого найдем частные F-критерии: $F_{x_1} = 2,72$

$$F_{x_2} = 12,44$$

$$F_{табл.} = 9,55$$

Полученное низкое значение F_{x_1} говорит о нецелесообразности включения в модель среднегодовой ставки рефинансирования. Присутствие же второго фактора (среднедушевого дохода) в модели статистически целесообразно.

Таким образом, можно сделать вывод, что парная регрессионная модель зависимости числа частных инвесторов от среднедушевого дохода является достаточно статистически значимой, надежной и нет необходимости улучшать ее, включая дополнительный фактор x_1 .

Таким образом, уравнение множественной регрессии можно преобразовать в уравнение парной линейной регрессии, оставив наиболее существенный фактор (среднедушевой доход) и убрав из него наименее значимый (ставку рефинансирования). Тогда уравнение примет вид: $y = 120,6x - 994872,8$.

В ходе регрессионного анализа мы выяснили, что наиболее значимым фактором, способствующим увеличению количества частных инвесторов в экономике Российской Федерации, является среднедушевой доход.

То есть по мере роста доходов населения, весьма высока вероятность того, что будет расти и количество частных инвесторов, что, без сомнений, станет одним из главных факторов его роста и повышения ликвидности биржевых инструментов.

Литература:

1. Баранов, В.М. Тенденции развития мирового финансового рынка // Молодой ученый. — 2017. — № 17. — с. 327-332. — Режим доступа <https://moluch.ru/archive/151/42763/> (дата обращения: 30.11.2019).
2. Центральный Банк Российской Федерации // Электр. Ресурс. Режим доступа — <https://cbr.ru/>
3. Московская биржа // Электр. Ресурс. Режим доступа — <https://www.moex.com/s719>
4. Федеральная служба государственной статистики // Электр. Ресурс. Режим доступа — http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

Рынок общественного питания г. Якутска: статистика и перспективы

Иванова Мария Святославовна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье приведена статистика рынка общественного питания г. Якутска, выявлены лидеры и перспективы развития рынка. Методом исследования послужили наблюдение и анализ данных с различных информационных источников.

Ключевые слова: рынок, общественное питание, развитие, кризис.

Рынок — любой институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов определенного товара или услуги [5].

Основным потребителем рынка становится всё население города независимо от возраста и пола. Одним из показателей потребительского спроса может стать среднемесячный доход потребителя. Деятельность предприятий общественного питания во многом зависит от дохода потребителя, так как чем ниже доход, тем мало потребителей или же низкие цены для повышения спроса.

Рынок общественного питания города Якутска широко развивается. Каждый год открываются новые и обновляются устаревшие предприятия.

На рынке представлены расширенные виды предприятий общественного питания:

- Рестораны (лофт-рестораны, клуб-рестораны, караоке-рестораны);
- Кафе (кафе-бары, блинные, пельменные, конбины, ресто-кафе, кафе-рестобар);
- Кофейни;
- Суши бары;
- Пиццерии;
- Столовые;
- Предприятия быстрого питания (киоски по продаже шаурмы, шашлыка, фуд-корты, закусовые, бургерные);

На сегодняшний день в РФ не разработана стратегическая программа развития рынка ценных бумаг, что также может обуславливать его слабоэффективное функционирование. В свою очередь, положительная динамика российского фондового рынка может поспособствовать развитию финансового рынка и народного хозяйства России в целом, что, в дальнейшем упрочит положение страны на мировой арене.

— Бары (фреш-бары, спортбары, рестобары, гастро-бары, рок-бары, караоке-бары, лофт-бары, гриль-бары, пабы, лаундж-бары).

По данным международной картографической компании 2ГИС к концу 2019 года насчитывалось 527 предприятий общественного питания, отличающиеся своим типом, предоставляемой кухней, местоположением, потребителями и т.д. В 2019 г. в сравнении с итогами 2018 года количество предприятий общественного питания значительно снизилось (рисунок 1).

По последним данным Сахастана от 2018 года оборот общественного питания составил 18872,1 млн. руб. (рост на 109,7% от предыдущего года).

Причиной снижения количества предприятий общественного питания мог послужить быстрый темп роста предприятий по доставке готовой еды, имеющих повышенный спрос в настоящее время.

Тамара Тымырова, эксперт в сфере гостеприимства, выделяет в информационном портале Саха печать о том, что тенденция цифровизации и диджитализации развивает службы доставки. Большинство населения, особенно молодежь привык есть на ходу или заказать готовые блюда [2].

На сегодняшний день в г. Якутске существуют 86 ресторанов, 24 суши бара, 41 кофейни, 163 кафе, 20 пиц-



Рис. 1. Количество предприятий общественного питания г. Якутска

церий, 54 предприятий быстрого питания, 32 столовых, 107 баров (включая 4 фреш-бара). Ниже представлена диаграмма, которая наглядно показывает то, какое коли-

чество процентов занимает тот или иной тип предприятия на рынке общественного питания г. Якутска (рисунок 2).

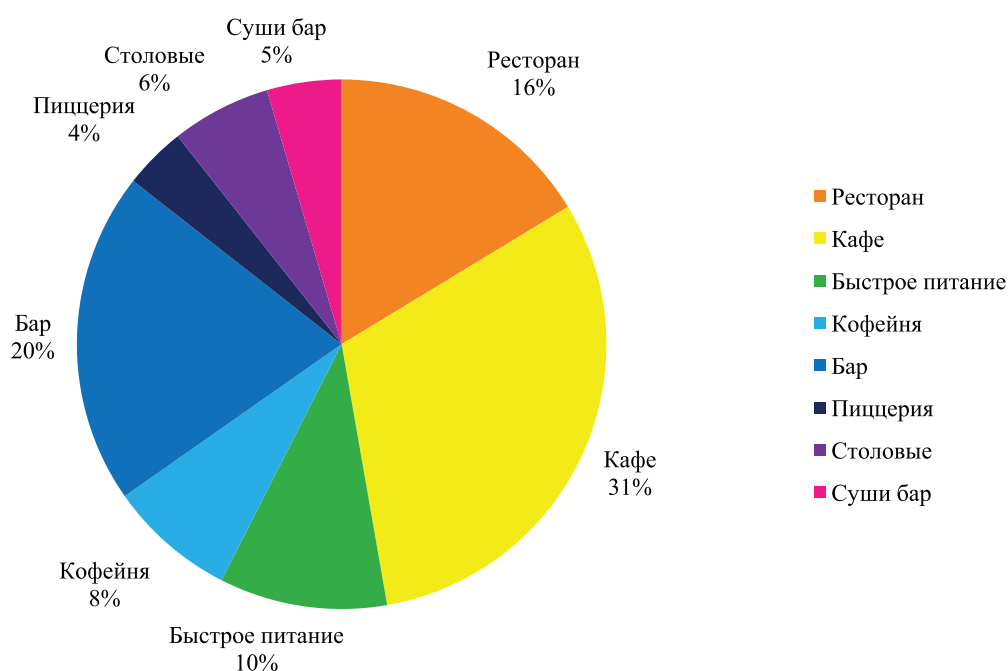


Рис. 2. Количество предприятий общественного питания

Исходя из диаграммы, можно сказать, что на рынке преобладают рестораны, кафе и бары. Низкие проценты пиццерии и суши-бара объясняются тем, что помимо данных предприятий существуют множество служб доставки суши, роллов и пиццы, которые работают только

через социальные сети и приложения, не имея заведения с обеденным залом.

В таблице 1 и 2 представлен рейтинг 10 лучших предприятий общественного питания города Якутска по различным типам по мнению международной картографической компании 2ГИС.

Таблица 1. Рейтинг 10 лучших ресторанов, кафе, кофейни и предприятий быстрого питания г. Якутска

Рейтинг	Рестораны	Кафе	Кофейни	Предприятия быстрого питания
1.	Ресторан «Китагава»	Кафе «Lavash-центр»	Кофейня «Traveler»s coffee»	Быстрое питание «Шашлыки у Гоги»
2.	Центр якутской кухни «Махтал»	Гриль-бар «Edison»	Кофейня «Coffee & Bake»	Киос-шашлычная «Апарат»
3.	Ресторан китайской и японской кухни «Панда и журавль»	Кафе «Махтал»	Кофейня «Бодрый день»	Быстрое питание «Doneг-Шаурма»
4.	Ресторан паназиатской кухни «Wok Cafe»	Кафе-бар «Chelsea»	Кофейня «Frendz»	Кафе-бистро «Харысхал»
5.	Ресторан-караоке «KTV»	Бургерная «ВЫШКА»	Венская кофейня «Coffeeshop Company»	Ресторан быстрого обслуживания «Вилка-Ложка»
6.	Китайский ресторан «Мировой»	Кафе «Славянка»	Экспресс-кофейня «Хороший день»	Сеть кафе по продаже хот-догов «HOTDOGGER»
7.	Ресторан «Houston»	Кафе «Art Cafe»	Кофейня «Von Ami»	Блинная «La Creperie»
8.	Ресторан «Soul»	Бельгийско-голландская brasserie «E19 Brasserie»	Магазин-кофейня «Кафема»	Киоск по продаже шаурмы «Mister Mishka»
9.	Ресторан грузинской кухни «Барашек»	Кафе «Сытный куш»	Сеть кафе-кофейни-кондитерских «Kuzina»	Ресторан быстрого питания «Subway»
10.	Корейский лофт-ресторан «Kimchi»	Бургер-бар «JUNKIES»	Кофейня «Idea Coffee»	Сеть ресторанов быстрого обслуживания «KFC»

Таблица 2. Рейтинг лучших суши-баров, пиццерий, столовых и баров г. Якутска

Рейтинг	Суши-бары	Пиццерии	Столовые	Бары
1.	Суши-бар «Китагава»	Кафе-пиццерия «Додо Пицца»	Столовая «Первая столовая»	Сидрерия «Яблоко Гаррисона»
2.	Служба доставки суши и пиццы «Суши Весла»	Пиццерия «GAO»S PIZZA»	Столовая «Ложкин»	Крафтовый бар-кафе «Tzaki bar & eatery»
3.	Служба доставки суши, роллов и пиццы «Master Shifu»	Пиццерия «Трапеза»	Столовая «Матрёшка»	Спортбар «Overtime»
4.	Японский ресторан «Мацури»	Кафе-пиццерия «Tomodoro Royal»	Кафе «Трапеза»	Бар «Proekt 10»
5.	Служба доставки суши и пиццы «Катана»	Сеть ресторанов «New York pizza»	Столовая «203 вкуса»	Бар-магазин «Полторашка»
6.	Сеть кафе-магазинов японской кухни «Лавка суши»	Пиццерия «Pizza Land»	Столовая «Родник»	Шотландский паб «Aberdeen»
7.	Суши-бар «Суши ЯКТ»	Кафе «Добрая пицца»	Столовая «СЭРГЭ»	Бар «Pallet Bar»
8.	Суши-бар «Суши Токио»	Кафе «Prego Pizza & Pasta Bar»	Столовая «Вкусная кухня на Белом озере»	Ресторанный проект «ZANZIBAR»
9.	Суши-бар «Суши Дом»	Кафе «Napoli»	Столовая «Столовка Рублевка»	Винный бар «Small talk bar»
10.	Суши-бар «Ykt_Pizza_Rolls»	Кафе «Domo»	Кафе-столовая «Позная 14»	Кафе-бар «Вдрова»

Таким образом, данные из таблицы объясняют то, что высоким спросом пользуются заведения, у которых есть расширенный ассортимент услуг, отлично проработанное продвижение и множество положительных отзывов в 2ГИС. Кроме того, многие предприятия имеют индивидуальный стиль, который отображается даже в наименовании, что даёт некую уникальность, неповторимость и новизну компании. Как пример можно привести блинную «La Stererie» или же бельгийско-голландскую брассерию «E19 Brasserie».

Рынок общественного питания меняется каждый день, к примеру, вчера ресторан был на вершине, а сегодня старается как-нибудь оплатить аренду. В настоящее время рынок ослаблен и причиной тому стала эпидемия COVID-19. Большинство предприятий приостановили свою деятельности или вовсе закрылись из-за нехватки средств.

В информационно-аналитическом портале SakhaNews приводится статья о том, что с 17 марта 2020 года по Указу Главы республики Айсена Сергеевича Николаева «О введении режима повышенной готовности на территории РС (Я) и мерах по противодействию распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» все предприятия общественного питания переходят на дистанционную работу, осуществляющую бесконтактную доставку готовой еды. Такая ситуация увеличивает конкуренцию на рынке и заведения, не выдержавшие борьбу, добровольно снимаются с рынка, что приводит к снижению количества предприятий и ослаблению развития рынка региона в целом [1].

Литература:

1. <https://www.1sn.ru/243223.html>;
2. <https://sakha-pechat.ru/radosti-i-bedy-yakutskogo-obshhepita/>;
3. Международная картографическая компания 2ГИС;
4. Официальная статистика Саха (Якутия) стат;
5. Бизнес-планирование/Т., Д. Коломиец. — М.: МФПУ «Синергия», 2013. — 95 с.;
6. Глоссарий профессиональных терминов по тематике туризма, гостиничного хозяйства и общественного питания/М. В. Арифиллин, Ю. С. Путрик, Г. Н. Ефимова — Москва: Московский гуманитарный университет, 2017. — 92 с.

Гибкость при изменении рыночной конъюнктуры очень важен предприятиям общественного питания, выживание на рынке во время кризисных ситуаций необходимо. Но все же предпринимателям нельзя расслабляться, нужно найти пути выхода из кризисного состояния.

Перспективы развития рынка общественного питания характеризуются следующими элементами:

- Государственная и региональная поддержка малого и среднего бизнеса путем организации бизнес-школ;
- Выдача грантов на конкурсной основе для открытия собственного дела;
- Широкий ассортимент инвестиционных и кредитных программ;
- Поддержка молодых предпринимателей;
- Развивающаяся рыночная ниша;
- Рост среднемесячного дохода потребителей;
- Приход новых трендов, обуславливающие повышение потребительского спроса.

Таким образом, приводя статистику рынка общественного питания, можно сказать, что в г. Якутске широко развивается ресторанный бизнес, существуют различные программы по поддержке предпринимателей. Главным элементом при создании предприятия общественного питания является его уникальность, так как желание посетить вновь открывшееся предприятие, вызывающее своей индивидуальностью и неповторимостью, возникает у каждого потребителя. Но иногда непредвиденные кризисные ситуации могут резко снизить товарооборот предприятия, что приводит к ухудшению рынка. Предприятиям необходимо быть готовым к любым переменам.

Разработка научного подхода к формированию модели программы развития молодых специалистов

Исхакова Альбина Альбертовна, студент магистратуры
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В статье представлен научный подход к формированию гибкой модели программы развития молодых специалистов, которая учитывает факторы стратегии компании, текущей оценки персонала, особенностей категории персонала, специфика отрасли и цели развития.

Ключевые слова: развитие персонала, обучение персонала, молодые специалисты, программа развития.

Доказано, что первые годы работы могут оказывать сильное влияние на профессиональное становление молодых специалистов. На первых этапах карьерного пути выпускникам требуется помощь, именно поэтому компании внедряют специальные программы по развитию молодых специалистов.

Программой определяется основное направление, стратегия и методы развития молодого специалиста. Она может включать в себя мероприятия по адаптации, профессиональной социализации, повышению уровня профессиональных компетенций и мотивации сотрудников, которые помогут эффективно исполнять свои трудовые

обязательства, а также расширять круг своего функционала. Для начинающих специалистов данная программа сформирует четкое представление о построении карьеры.

Таким образом могут быть найдены подходы к решению проблем работы с молодыми специалистами, программа обучения и развития позволит гибко подходить процессу работы с молодыми специалистами, а также способствует ускорению сроков адаптации и профессионального роста.

Итак, в данной статье сформирован алгоритм процесса формирования программы развития персонала, в котором выделены следующие этапы (рис. 1).

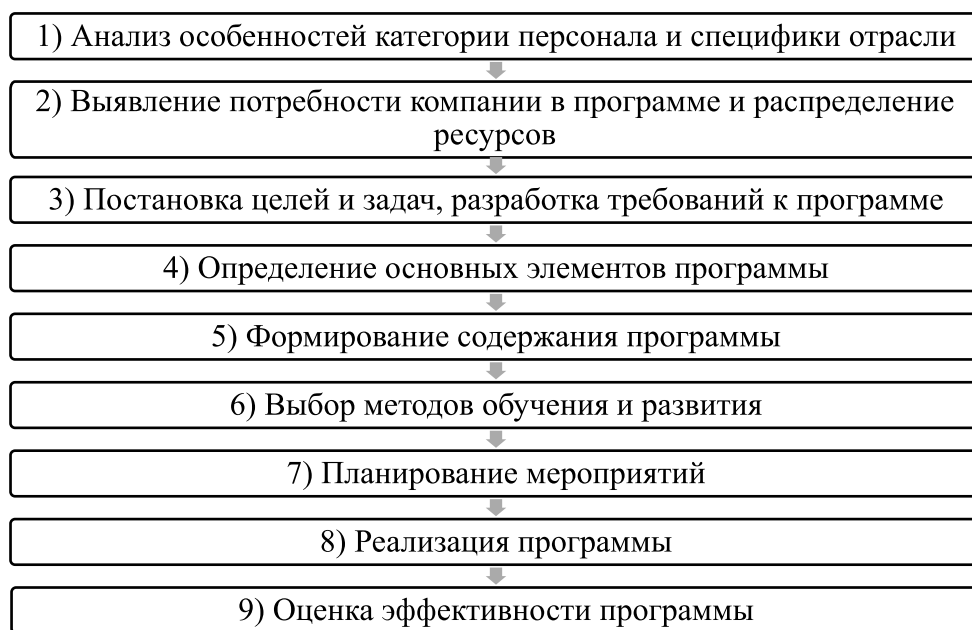


Рис. 1. Алгоритм формирования программы развития молодых специалистов

Рассмотрим подробнее каждый из приведенных этапов.

1) Анализ особенностей категории персонала и специфики отрасли.

Важнейшим этапом в формировании программы развития является аналитическая работа. Необходимо дать характеристику категории персонала, для которой разрабатывается программа. Для этого необходимо определить возрастную группу персонала, опыт работы, квалификационный потенциал и его жизненный цикл, личностный

потенциал, выделить общие особенности и проблемы. К параметрам специфики отрасли относится история, современное состояние и тенденции отрасли, ситуация на рынке труда, оценка привлекательности отрасли, оценка уровня применения новых технологий и тому подобное.

2) Выявление потребности компании в программе и распределение ресурсов

В рамках данного этапа прогнозируется ожидаемый результата от программы развития. Потребность в соз-

дании программы развития персонала можно определить как разницу между необходимым и имеющимся уровнем состояния сотрудников. Под состоянием персонала подразумевается их уровень квалификации, знания и навыки, их актуальность, потребности и проблемы. Также необходимо учитывать стратегию компании относительно управления персоналом и развития в целом. Для реализации программы развития потребуются определенные финансовые и временные ресурсы. Исходя из этих параметров принимать решение о необходимости формирования программы развития персонала

3) Постановка целей и задач, разработка требований к программе

Цель программы — это фиксация конечного результата, который должен быть достигнут по итогам прохождения программы. Цели должны строиться по параметрам SMART. Задачи — это способы достижения поставленной цели, которые необходимо выполнить в ходе реализации программы. Требования к программе — это правила, обозначенные компанией, формирования и реализации программы, которым она должна соответствовать. К таким требованиям можно отнести: актуальность, полнота содержания, практическая направленность, массовость.

4) Определение основных элементов программы

Выбор основных элементов программ зависит от поставленных целей и задач программы. Можно выделить следующие элементы программы: адаптация персонала, мотивация персонала, работа с кадровым резервом, обучение персонала, оценка персонала, планирование карьеры, профессиональная социализация, реализация творческого потенциала, управление результативностью, саморазвитие, развитие с ориентацией на ключевые компетенции, формирование корпоративной культуры, развитие через практику.

5) Формирование содержания программы

В формировании содержания выбранных элементов программы необходимо опираться на все вышеописанные этапы, то есть учитывать каких знаний и навыков не хватает по итогам оценки персонала и выявления особенностей, опираться на поставленные цели и задачи, соответствовать обозначенным требованиям. Формированием содержания программ занимаются квалифицированные специалисты по обучению и развитию совместно с руководителями подразделений.

6) Выбор методов обучения и развития

Выбор метода обучения может зависеть от имеющихся ресурсов, ограничений и целей. К критериям выбора методов обучения можно отнести: время и место проведения обучения, применяемое оборудование, стоимость обучения, цели обучения, требования к группе обучения, продолжительность и последовательность обучения, формы оценки и сертификации

7) Планирование мероприятий

Планирование мероприятий программы также выполняет менеджер по обучению и развитию, он руководит всем процессом программы. То есть осуществляется планирование всех мероприятий программы с учетом временных затрат и назначения ответственных. Инструментами планирования могут стать: mindmap (диаграмма связей), логико-структурная схема (ЛСС), график Ганта, матрица ответственностей

8) Реализация программы

9) Оценка эффективности программы

Может рассчитываться по методикам Дональда Киркпатрика, Джека Филипса, бипараметрической оценки или модели оценки Блума

Данный алгоритм дает возможность использования гибкого подхода к формированию программы развития персонала. Он учитывает множество факторов, таких как стратегия компании, оценка персонала, различные особенности категории персонала, специфика отрасли и цель развития. Алгоритм предлагает поэтапный выбор элементов и методов программы, которые могут повлиять на результаты, а также методы планирования и оценки эффективности программы.

Литература:

1. The 2016 Deloitte Millennial Survey [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.deloitte.com/MillennialSurvey
2. Тенденции в сфере управления персоналом в России — 2019. Добывающая промышленность и энергетика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2019>

Влияние налоговой культуры населения на формирование налогового потенциала региона

Катырева Екатерина Алексеевна, студент магистратуры
Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

В статье автор рассматривает зависимость уровня собираемости налоговых поступлений от налоговой культуры и грамотности населения.

Ключевые слова: налоговая культура, налоговые поступления, налоговый потенциал региона.

Налоговая культура населения — это система ценностей, установленных правил, норм и принципов в сфере налоговых отношений. Она представляет собой модель, включающуюся в себя правомерные действия налогоплательщиков и налоговых органов [1].

Согласно статистическим данным, представленных ФНС России, динамика собираемости налогов и сборов в Свердловской области находится в отрицательном коэффициенте (-3.90). Свердловская область занимает 42 место в Рейтинге регионов по собираемости налогов. Это означает, что налогов и сборов в бюджет поступило меньше, чем они были начислены к уплате. Такую статистику фиксирует и региональное управление ФНС России по Свердловской области: за 2019 год в областной бюджет собрано 144,8 млрд рублей налоговых и неналоговых платежей, администрируемых налоговыми органами. Снижение по сравнению с 2018 годом составило 1,7 млрд рублей (1,2%).

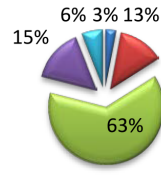
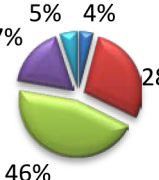
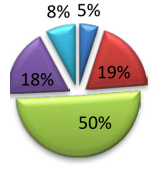
Актуальность данной проблемы обуславливается неопровержимым влиянием налоговой грамотности граждан на общее состояние и развитие не только налоговой си-

стемы, но и экономики государства в целом. От налоговой культуры и грамотности населения зависит уровень собираемости налоговых поступлений, а также уровень эффективности работы налоговых органов.

В России исторически сложилось негативное отношение населения к уплате налогов, поскольку у населения понятие «налог» ассоциируется как убыток, долг, мошенничество, вымогательство. Поэтому органы государственной власти пытаются заставить россиян платить налоги всеми доступными методами. Федеральная служба судебных приставов угрожает не выпускать «забывчивых» граждан за границы страны, приставы также пытаются получить доступ к «мобильным» счетам граждан, чтобы списывать с них деньги в счет погашения долга. Но эта ситуация никак не влияет на отношение граждан к уплате налогов, и довольно значительная часть россиян по-прежнему не считает, что налоги надо платить обязательно.

Низкий уровень налоговой дисциплины показали результаты социологического исследования, проведенного в 2019 году на тему «Уклонение от уплаты налогов». Результаты опроса указаны в таблице 1.

Таблица 1. Результаты опроса «Уклонение от уплаты налогов» [4]

<p>3. Как вы относитесь к руководителям предприятий, которые уклоняются от уплаты налогов?</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ■ С одобрением ■ С пониманием ■ С осуждением ■ Мне это безразлично ■ Затрудняюсь ответить
<p>4. Как вы относитесь к рядовым гражданам, которые уклоняются от уплаты налогов?</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ■ С одобрением ■ С пониманием ■ С осуждением ■ Мне это безразлично ■ Затрудняюсь ответить
<p>5. Как вы относитесь к руководителям, которые помимо зарплаты, отраженной в официальной платежной ведомости, расплачиваются с работниками наличными (в том числе и валютой)?</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ■ С одобрением ■ С пониманием ■ С осуждением ■ Мне это безразлично ■ Затрудняюсь ответить

Проведенный опрос свидетельствует о том, что преобладает количество сознательных налогоплательщиков, которые выступают против уклонения от уплаты налогов, однако высокий процент и тех, кто придерживается мнения, что налоги платить не обязательно и с пониманием или с безразличием относятся к людям, совершающим подобные правонарушения.

Таким образом, чтобы повысить уровень налогового потенциала региона важно акцентировать внимание на повышении налоговой дисциплины жителей Свердловской области, так как изменение данного внутреннего фактора возможно благодаря интенсивной государственной политике региона.

Для решения данной проблемы необходимо принятие соответствующих мер со стороны органов государственной власти региона, а именно:

1. Необходимо формировать налоговую культуру населения, начиная с подрастающего поколения: включать в школьную и учебную программу колледжей и вузов для всех направлений дисциплину «Налоги и налогообложения», в том числе издание специальных учебников, пособий и презентаций.

2. Повышать информированность граждан о целевом назначении налоговых поступлений через официальные сайты налоговых органов, органов государственной власти региона, СМИ.

3. Налаживание доверительных отношений между населением и органами государственной власти региона, налоговыми органами.

4. Ослабление давления со стороны налоговых органов и органов судебных приставов на налогоплательщиков, в том числе сокращения угроз, судебных разбирательств, штрафов.

5. Улучшать процесс консультирование граждан по поводу сроков и размеров уплаты налогов с помощью Интернет-ресурсов, телефонной связи, личного посещения налогоплательщиками налоговых органов, а также проявлять сотрудникам налоговых органов терпимость и уважение к обратившимся налогоплательщикам, внимательно относиться к их проблемам.

6. Упростить налоговое законодательство РФ (простоту и понятность уплаты налогов, прозрачность расходования налоговых поступлений), совершенствование механизма разрешения налоговых споров.

Таким образом, уровень налоговой культуры населения региона зависит от многочисленных факторов и, безусловно, влияет на размер налоговых поступлений в бюджет региона. Органы государственной власти региона и население должны иметь общую заинтересованность для создания благоприятного климата уплаты налогов, что приведет к добросовестному исполнению возложенных налоговых обязательств населения.

Литература:

1. Мирошников, Л. Н. Налоговые обязательства как одна из функций культуры общества // Л. Н. Мирошниченко // Культурная жизнь Юга России. — 2015. — № 5. — с. 130-132
2. Богославец, Т. Н. Региональные особенности повышения уровня налоговой культуры [Электронный ресурс] // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2015. — № 4. — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 14.05.2020).
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 14.05.2020).
4. Левада-центр: «уклонение от уплаты налогов» [Электронный ресурс] URL: <http://www.levada.ru> (дата обращения: 14.05.2020).

Инновационные пути управления предприятием

Кожабаяев Хайрулла Байдиляевич, докторант;
Батырова Назыгуль Турсынхановна, кандидат экономических наук, доцент;
Кулбаева Айгерим Амангельдиевна, магистр, преподаватель
Международный казахско-турецкий университет имени Х. А. Ясави (г. Туркестан, Казахстан)

Существует более 1500 методов и путей, которые успешно реализуют бизнес. Но все они разные и могут быть труднодоступными. Существуют также определенные типы, которые охватывают конкретные ситуации и этапы их развития. В поисках оптимальных путей развития бизнеса Кайдзен имеет особое место. В этой статье авторы сосредотачиваются на особенностях, методах и ключевых областях японской философии. В статье анализируется опыт Кентауского трансформаторного завода, который недавно принял модель управления «Кайдзен».

Ключевые слова: производство, доход, рентабельность, Кайдзен.

Оценивая результаты рыночных изменений в экономике Казахстана за годы независимости, необходимо было, в первую очередь, перейти к формированию казахстанской модели устойчивого социально-экономического развития. В последние десятилетия организации, занимающиеся разработкой программного обеспечения, стремились представить способы улучшения процессов для повышения качества, производительности и прогнозирования работ по разработке и обслуживанию. Однако во многих случаях эти методы было трудно реализовать, и их преимущества часто упускаются из виду [1].

Экономика Казахстана начала реформы в условиях кризиса глубокого кризиса из-за нарушения структуры товарно-денежных отношений, низкой конкурентоспособности, отсутствия навыков денежно-кредитной и таможенной политики. Надо было все это создать за счет соответствующих средств. В этих условиях было очень трудно обеспечить переходный и устойчивый процесс. Ключевыми действиями правительства в период экономической либерализации были немедленные решения по следующим вопросам:

- отменено государственное регулирование уровня цен на большинство видов товаров и услуг;
- ликвидация государственных органов, в функции которых входит планирование и распределение, ограничения на вмешательство государства в дела субъектов хозяйствования;
- устранение барьеров (лимитов, квот) для продвижения многих товаров;
- организация банковской системы и таможи;
- привлечение иностранного капитала для наполнения рынка товарами и услугами.

На этапе приватизации это было эффективно для рынка банкротства, и в то время рыночная философия была такова: чем дешевле компания, тем лучше. После покупки таких предприятий с солидными активами по низкой цене владельцы пытаются увеличить капитализацию, но в трудные времена меньше людей могут гордиться средствами для инновационной модернизации, которые требуют больших инвестиций. В таких случаях

лучше всего использовать систему марли, потому что она помогает решать проблемы и достигать потрясающих результатов без больших инвестиций: Кайдзен помогает в несколько раз повысить качество и производительность, снизить затраты и риски, упростить и увеличить организационную структуру. Полувековой опыт Японии в этой системе гарантирует, что все вышеперечисленное возможно [2].

Методы и приемы. Японская философия непрерывного совершенствования Кайдзен может стать одним из способов решения вышеуказанных проблем. Концепция «Кайдзен», по сути, состоит из постоянного совершенствования производственной системы и лидерства. Кайдзен — самоучитель, и может быть легко использован в создании индивидуальных ссылок, а также в улучшении всей корпоративной системы.

Эффективное управление — это набор принципов, предназначенных для улучшения процессов путем выявления и устранения шагов, которые не повышают ценность для клиента. Такие шаги приведут к потере времени, ресурсов и затрат и приведут к неудовлетворенности клиентов и сотрудников [3].

Идеология Кайдзена — это последовательный, непрерывный процесс, который усиливает все аспекты бизнеса. Все отделы и подразделения, от простых сотрудников до топ-менеджеров, принимают участие в нем. Кайдзен — это стиль мышления в японских корпорациях. Все компании стараются развивать его в своем штате. Это способ саморазвития и совершенствования как личности, так и части корпорации, в которой работает человек. Философия кайдзен различает традиционные западные и японские бизнес-решения. Сами японские менеджеры признают, что их деловой стиль ориентирован на постоянное улучшение качества и многих бизнес-процессов в долгосрочной перспективе, а не с краткосрочными результатами.

Японцы всегда последовательны. Для них большая честь улучшаться в конце. «Если вы моете пол, вы не должны поддаваться трудным временам судьбы, расставаться с жизнью и открывать лучшие возможности для вашего бизнеса». Японцы никогда не меняют свою ра-

боту, чтобы найти теплое место для осуществления своей мечты.

Кайдзен — это японская философия, которая постоянно улучшает жизненные процессы. Основой этого метода являются пять элементов или 5S элементов:

- Сейри — опрятность
- Seiton — последовательность
- Сейсо — чистота
- Сейкетсу — стандарт
- шицукэ — дисциплина [4].

АО «Кентауский трансформаторный завод» планировало произвести продукции на сумму 19 млрд тенге в 2017 году на основе применения базовых принципов банковской системы, фактически за анализируемый период было произведено продукции 19025,8 млн тенге, то есть показатель был выполнен, увеличение объема по сравнению с 2016 годом Учет 8%; Выручка от реализации собственной продукции в 2017 году составила 18173,7 млн. Тенге, увеличившись на 13% по сравнению с 2016 годом.

Реальные накладные расходы в 2017 году составили 292,2%, что на 4% ниже, чем в 2016 году. Объем продаж товаров в 2017 году достиг 20262 млн. тенге — продажа трансформаторного оборудования — 11829 млн. тенге (58,4%); Объем экспорта составляет 4271 млн. Доля экспорта в общем объеме продаж собственной продукции составила 25,5%. Цель технического директора — снизить себестоимость трансформаторов большой мощности (КТП, КТПН, КТП) на 10%. Снижение себестоимости основных материалов для производства трансформаторов 6-10 кВ позволило снизить себестоимость выпускаемой продукции в среднем на 2%, что позволило сохранить рост, несмотря на рост цен на электротехническую сталь, и сохранить конкурентоспособность.

Техническое обслуживание в 2017 году направлено на разработку и внедрение новых типов продуктов, раз-

работку TCD для проектов TCO, а также разработку и реализацию мер по снижению себестоимости продукции. Для стимулирования этого процесса было заключено 128 трудовых договоров на разработку и модернизацию 71 продукта на общую сумму 30223,9 тыс. тенге, из которых 12 были заключены для ТШО на 5450,0 тыс. тенге. В результате реализации мероприятий по снижению себестоимости произведенной продукции получен экономический эффект в сумме 161062,2 тыс. тенге. Результатом этой работы стало внедрение, развитие и совершенствование 254 видов продукции.

В 2017 году фонд заработной платы увеличился на 7% по сравнению с 2016 годом, выпуск на одного работника составил 18,8 млн. тенге, производительность труда увеличилась на 17% по сравнению с 2016 годом, а увеличение среднемесячной заработной платы на 11% (137,8 тыс. Тенге).

Заключение. Развитие предприятия невозможно без постоянной системы мониторинга внешней и внутренней среды — независимой системы, которая выявляет возможные проблемы и возможности. Эта система отслеживает и оценивает текущие ситуационные характеристики внутренней и внешней среды и обеспечивает первый шаг в цикле развития предприятия с учетом обстоятельств, которые указывают на наличие соответствующих потенциальных целей. Целями развития предприятия являются социально-экономические цели, которые обеспечивают значительное повышение конкурентоспособности и устойчивости предприятия во внешней среде, максимизируя его лидирующие позиции в отрасли. Эти важные цели могут быть достигнуты только с помощью сильной стратегии предприятия, и «сильная стратегия — это стратегия достижения новых целей, которые не могут быть достигнуты сегодня, с развитием предприятия до требуемого уровня.

Литература:

1. Al-Baik Osama, Miller James. Integrative Double Kaizen Loop (IDKL): Towards a Culture of Continuous Learning and Sustainable Improvements for Software Organizations IEEE TRANSACTIONS ON SOFTWARE ENGINEERING Том: 45 Выпуск: 12 Стр.: 1189-1210. Dec 2019
2. Masaki Imai. Kaizen. The key to the success of Japanese companies. M: Alpina Publisher, 2011. — 274 p.
3. Sommer Adir C., Blumenthal Eytan Z. Implementation of Lean and Six Sigma principles in ophthalmology for improving quality of care and patient flow. SURVEY OF OPHTHALMOLOGY Том: 64 Выпуск: 5 Стр.:720-728 Опубликовано: SEP-OCT 2019
4. Система организации и рационализации рабочего места (рабочего пространства) 5S. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/5S> (дата обращения: 19.02.2020).

Привлечение клиентов для пользования банковскими услугами с высокой экономической безопасностью как один из способов минимизации рисков в банковской сфере

Кочетков Иван Игоревич, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

Рассматриваются способы минимизации рисков всех банковских учреждений. Отмечается сложность внедрения антирисковых мероприятий. Акцентируется внимание на проблеме проведения анализа системы управления рискам, в том числе и на внедрение новшеств в мониторинг за банковскими рисками.

Ключевые слова: банковские услуги, кредит, антирисковые мероприятия, минимизация рисков, привлечение.

Банковские услуги — это та сфера, где необходимо постоянно поддерживать связь с клиентами. Конкуренция в данном сегменте очень высока, поэтому большое значение имеет разработка индивидуальной стратегии продвижения услуг. Перечень услуг в различных банках примерно одинаков, но каждый банк преподносит их в особой свойственной ему манере. То есть разрабатывать стратегию каждого отдельного банка следует в строго индивидуальном порядке:

Для успешного развития деятельности банка, как и любого другого бизнеса, необходимо постоянное пополнение клиентской базы. Самым удобным и быстрым способом решения этой задачи является привлечение посредством сети Интернет. Деятельность банков заключается в предоставлении клиенту определённых услуг. Успех привлечения клиентов для банка главным образом зависит от продуктивности коммерческого предложения.

Привлечение клиентов в банк — очень трудоемкая задача. Даже если удалось с ней справиться и завладеть вниманием потенциального потребителя, этого может оказаться недостаточно. Следует приложить максимум усилий для того, чтобы, во-первых, не упустить привлеченного клиента, а во-вторых, надолго удержать и обрести его лояльность, переведя в разряд постоянных. Однако следует понимать, что для успешного функционирования финансовой деятельности банка необходимо иметь платежеспособных клиентов.

Цели и задачи анализа платежеспособности заключаются в определении способности заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде. Степени риска, размера кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах и, наконец, условия его предоставления. Все это обуславливает необходимость оценки банком не только платежеспособности клиента на определенную дату, но и прогноза его финансовой устойчивости на перспективу. Объективная оценка финансовой устойчивости заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям позволяют банку эффективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

В моем случае цель исследования это посмотреть как банк, на примере «Московского кредитного банка»,

привлекает возможного потенциального клиента в лице ООО «Дентал комплекс». Однако, ООО «Дентал комплекс» не является прямым клиентом для «Московского кредитного банка». В современных условиях важнейшей целью в банковских сферах является минимизация рисков и поддержание финансовой устойчивости банков.

Предполагается, что для обеспечения устойчивости необходимо грамотно подбирать и привлекать клиентов, которые умеют использовать и управлять имеющимися активами предприятия. Другими словами, заниматься подбором платежеспособных клиентов. Это позволит банкам защитить жизненно важные интересы, поддерживать уровень жизни на текущий момент и в обозримом будущем. С другой стороны, как определить платежеспособных клиентов? Управлять активами хозяйствующего субъекта это значит заниматься деятельностью по размещению собственных и привлеченных средств, извлекая при этом прибыль с минимальными рисками для компании.

Активы имеют обширную классификацию и делятся на большие группы, которые в свою очередь охватывают как материальные объекты, так и нематериальные. При этом к имуществу предприятия относят не только товарно-материальные ценности, основные средства, нематериальные активы, но и денежные средства и приравненные к ним, а также финансовые вложения, то есть любые ценности, чья стоимость может быть выражена в денежной оценке. Так, активы хозяйствующего субъекта могут подразделяться по скорости оборота, по степени ликвидности, по вещественности или материальности, по источникам формирования, по характеру владения, по виду налоговых расчетов, по степени условности оценочности обязательств, по приобретении основных средств за счет заемных обязательств, при работе с различными финансовыми инструментами и на прочие активы.

При этом особое место в управлении занимает контроль за ликвидностью какого-либо актива, а это значит, что необходимо уделять внимание в первую очередь активам по скорости оборота. Анализ ликвидности нам позволит сделать вывод о характере платежеспособности предприятия. Так платежеспособность является одним

из ключевых признаков устойчивого финансового положения предприятия.

Для нашего банка предприятием является ООО «Дентал комплекс», в которой управление активами находится на недостаточном уровне. Об этом свидетельствует проведенный анализ экономической безопасности ООО «Дентал комплекс». По критерию платежеспособности предприятия и ликвидности активов коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Дентал комплекс» составил 0,5 (рекомендуемое значение), что говорит о нормальной платежеспособности компании. Коэффициент быстрой ликвидности ООО «Дентал комплекс» составил 0,76. Данная доля соответствует допустимому значению, но находится на грани. Это свидетельствует о том, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности смогут не в полной мере покрыть текущие долги организации. Коэффициент текущей ликвидности ООО «Дентал комплекс» составил 0,9 (чуть ниже рекомендуемого значения). Это говорит о том, что у предприятия недостаток средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Коэффициент финансовой независимости ООО «Дентал комплекс» равен 0,8, что характеризует предприятие как финансово независимое от внешних источников. Однако если говорить о полной финансовой устойчивости, то у компании присутствует недостаток в собственных (–47679797 руб.) и заемных средствах (–31484888 руб.). Также и недостаток наблюдается в основных источниках запасов и затрат (–27957929 руб.). Это характеризует как кризисное состояние финансовой устойчивости.

С другой стороны, в ходе анализа экономической безопасности ООО «Дентал комплекс» был рассчитан коэффициент износа, который хотя и не даст полного представления о состоянии основных средств на предприятии, однако явится индикатором экономической безопас-

ности предприятия по критерию состояния основных средств. Так, коэффициент износа основных средств составил 0,1419 (14,19%), что показывает незначительную степень износа основных средств ООО «Дентал комплекс». Что интересно, класс состояния основных средств с 2018 года по сравнению с 2019 годом не изменился, а остался на прежнем уровне — «Оживление». Поэтому, по-прежнему высокий класс означает высший уровень экономической безопасности по данному критерию.

Перечисленные выше проблемы связаны с недостаточно эффективным управлением экономической безопасностью. Поэтому, основным движущим рычагом в стабилизации и укреплении финансового состояния ООО «Дентал комплекс» должна стать модернизация в управлении активами хозяйствующего субъекта.

В качестве мер по стабилизации финансово-экономического положения предприятия предложены следующие: реализация внеоборотных активов с целью покрытия долгосрочных пассивов, совершенствование управления дебиторской задолженностью, погашение первоочередной кредиторской задолженности, налаживание системы сбыта. Поэтому при грамотном управлении активами и их использовании будет обеспечена экономическая безопасность предприятия, которая будет сопровождаться наличием стабильного дохода и других ресурсов, позволяющих достигать высоких финансовых показателей.

Таким образом, на основании приведенного анализа можно сказать, что банку «Московский кредитный банк» будет нецелесообразно в настоящий момент привлекать ООО «Дентал комплекс» в качестве своего клиента, так как предприятие с точки зрения финансовой устойчивости оценивается как кризисное. Однако, наличие небольшой степени износа свидетельствует, что через несколько лет хозяйствующий субъект сможет стать привлекательным для банковской сферы.

Литература:

1. Ларионова, И. В. Риск-менеджмент в коммерческом банке. Монография. — Издательство: КНОРУС, 2016 г. — 456 с.
2. Савенкова, И. В., Букреева Л. М. Совершенствование системы риск-менеджмента в российских коммерческих банках [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). — СПб.: Свое издательство, 2017. — с. 78-83.
3. Демильханова, Б. А., Таштамиров, М. Р., Анализ кредитных рисков в системе управления ими // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2016. — № 9. — с. 149-157.
4. Коваленко, О. Г., Экономическая сущность банковских рисков и их классификация // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2013. — № 3. — с. 11-14.
5. Резер, А. В. Особенности комплексной оценки кредитоспособности и финансового состояния хозяйствующих субъектов: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Финансы и кредит» [Текст] / Резер А. В., Е. В. Стрекозова, Е. П. Юрковская. — М.: МИИТ. — 2008. — 47 с.

Организация внутреннего контроля в ключевых бизнес-процессах акционерного общества

Кочетов Александр Михайлович, студент магистратуры
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Данная статья посвящена актуальной теме — организации системы внутреннего контроля ключевых направлений деятельности хозяйствующего субъекта. Ни для кого ни секрет, что своевременно и правильно организованный внутренний контроль способствует эффективному функционированию предприятия и позволяет рационально использовать имеющиеся ресурсы (материальные, кадровые, финансовые), обеспечивать сохранность имеющихся активов хозяйствующего субъекта независимо от формы собственности и осуществляемого вида деятельности.

Ключевые слова: хозяйствующий субъект, акционерное общество, внутренний контроль, бизнес-процесс.

В данной статье нет стремления показать, как должна быть выстроена система внутреннего контроля, так как практически каждый хозяйствующий субъект создает свою систему контроля в зависимости от целей, задач и возможностей предприятия, от воздействия внутренних и внешних факторов. В обозначенной теме попытаемся показать, преимущественно каким ключевым бизнес-процессам необходимо уделять особое внимание при организации внутреннего контроля. Для примера возьмем крупное акционерное общество, выполняющие задачи в интересах государства.

Так, действующее законодательство в статье 87.1. Федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» предписывает организовать в публичном обществе управление рисками и внутренний контроль.

Следуя букве закона и здравому смыслу, в своей организационной структуре общество создает Службу внутреннего контроля, которая возглавляется его руководителем, функционально подчиненным генеральному директору. Руководство общества перед Службой ставит основные задачи, направленные на достижение определенных результатов. Это может быть повсеместный контроль финансового состояния, в том числе, соблюдение режима экономии и обеспечение сохранности и обоснованности расходования денежных средств и материальных ценностей; проведение мероприятий по охране имущества и возмещению причиненного материального ущерба; предоставление достоверной и значимой информации руководству общества по управлению бизнес-процессами, возникающим рискам и другое.

Итак, в каких же основных бизнес-процессах общества должен присутствовать внутренний контроль.

Во-первых, система внутреннего контроля должна присутствовать в закупочных процедурах. Данный бизнес-процесс для общества является достаточно сложным, так как зависимость от поставщиков, зачастую иностранных, создает предпосылки к отклонениям от нормального протекания хозяйственной деятельности в случаях с несвоевременными поставками или перебоями в них. В настоящее время, в связи с проводимой госу-

дарственной политикой импортозамещения, общество, как и многие российские производители технической сложной продукции, переходит на использование отечественных комплектующих, что позволяет в масштабах государства сохранять в какой-то мере денежный капитал внутри страны и использовать продукцию российского производства. Но вместе с тем, с процессом перехода на отечественные товары (например: в области производства электронных комплектующих) сохраняется потребность в импортных компонентах, которые в настоящее время могут быть по разным причинам не доступны для общества. Огромную роль на свободную продажу импортных товаров сыграла, конечно же, санкционная политика ЕС и США по отношению к России. Структурным подразделениям общества, в данном случае, приходится приложить немало усилий, чтобы найти нужные варианты требуемой продукции. В данном направлении деятельности общества, важным аспектом является именно взаимодействие Службы внутреннего контроля с подразделениями по организации закупок и обеспечения качества, т.к. в последнее время, как на отечественном, так и зарубежном рынках появилось большое количество предприятий, реализующих контрафактную или некачественную продукцию. Ключевым аспектом в отборе поставщиков является формирование определенных критериев, которым они должны соответствовать.

Что это за критерии, и кто должен отвечать за их внедрение в закупочной деятельности?

Является очевидным, что за применение подобных критериев отвечает Служба внутреннего контроля, которая совместно со службой закупок и другими заинтересованными подразделениями разрабатывает набор параметров, которым должны отвечать потенциальные поставщики. Важным обстоятельством является то, что здесь могут быть сложности в наборе таких критериев, так как многие общества осуществляют свою закупочную деятельность в рамках Федеральных законов:

— Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — ФЗ-44);

— Федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее-ФЗ-223).

Указанные законы определяют порядок осуществления закупок, в том числе и набор критериев, которым должны соответствовать потенциальные поставщики. Зачастую, этих критериев недостаточно, потому что законодатель подошел к данному процессу не ограничивать конкуренцию. Поэтому на локальном уровне, внутренними службами с целью минимизации рисков для общества, разрабатываются дополнительные стандарты, которым должны соответствовать поставщики.

Важно отметить, что в данном бизнес-процессе, непосредственно сам контролер — специалист службы закупок, должен осуществлять мониторинг поставляемой продукции, искать возможные альтернативные варианты для того, чтобы не допускать нарушения исполнения договорных обязательств с заказчиком.

Во-вторых, служба внутреннего контроля акционерного общества должна принимать участие в проверке планируемых к привлечению контрагентов. Данное мероприятие играет важную роль в экономической деятельности хозяйствующего субъекта, так как своевременное реагирование на неблагонадежного контрагента, позволяет впоследствии минимизировать экономические риски для хозяйствующего субъекта. Указанный процесс сопровождается набором стандартов, по которым специалист внутреннего контроля проверяет благонадежность привлекаемого лица. Как показывает практика, зачастую организации, соответствующие критериям благонадежности (регистрация более 2 лет, наличие складских, производственных и кадровых возможностей, наличие опыта выполнения работ и оказания услуг, участие в исполнении государственных контрактов), налоговыми и иными органами относятся к «сомнительным» организациям. В связи с этим, с целью заинтересованности в данном контрагенте, ввиду его индивидуальных особенностей (например, официальный дистрибьютор, производитель уникальной аппаратуры или оборудования, электронных комплектующих и т. д.) контролеру Службы требуется больше времени и сил потратить на то, чтобы провести более углубленную проверку контрагента и подтвердить его благонадежность и возможность сотрудничества. Но, тем не менее, сохраняется высокий риск того, что налоговые и иные надзорные органы при проведении проверки общества, могут указать на взаимодействие общества с «сомнительными» организациями.

Контроль за соблюдением действующего законодательства в сфере закупочной деятельности, федерального антимонопольного законодательства и т. п., в том числе и за внутренними нормативно-правовыми актами, также входит в сферу деятельности Службы внутреннего контроля.

Как отмечалось, акционерное общество работает, в частности, по ряду федеральных законов — ФЗ-44, ФЗ-223 и др., которые предписывают, как нужно осуществ-

лять закупочную деятельность. В указанных нормативных актах закрепляется порядок осуществления такой деятельности, проведение конкурсных процедур, публикаций конкурсной документации на электронных торговых площадках. При работе с указанными законами непосредственно сам контролер, участник процесса (например, специалист проведения конкурсных процедур) осуществляет контроль за сроками подачи заявок на участие в конкурсе, подведение итогов по результатам состоявшегося или не состоявшегося конкурса, соблюдает сроки и порядок заключения договоров с участниками конкурсов и т. д. Важным на данном этапе является соблюдение антимонопольного законодательства, направленного на не допущение ограничения конкуренции. Правильно выстроенная система внутреннего контроля позволяет минимизировать возможные неблагоприятные последствия при каких-либо отклонениях от заданных целей.

Наконец, Служба внутреннего контроля обязательно должна присутствовать при осуществлении непосредственно самой производственно-хозяйственной деятельности. Но важно отметить, что внутренний контроль должен быть не слишком жестким, он не должен «зажимать» производственный цикл предприятия. В данном направлении является важным создание в локальной информационной системе предприятия программы компетенций производственных цехов и направлений, где сводятся достигаемые показатели в сравнении с изначально заданными. Здесь могут отражаться какие — либо нестандартные происшествия или отклонения от заданных стандартов. Впоследствии сам контролер (например, начальник или специалист производственного цеха, отдела) анализирует, по необходимости вместе со Службой внутреннего контроля, чем именно вызвано отклонение от заданного стандарта, насколько сильно пострадал от этого производственный процесс, насколько сдвинулись сроки выпуска продукции. Результаты проверки докладываются генеральному директору и вносятся предложения для исправления ситуации.

Пятым блоком, где присутствует служба внутреннего контроля, является направление по проверке кандидатов на работу. Помимо общепринятых стандартов при приеме на работу (направление резюме, заполнение соответствующей анкеты, собеседование и т. д.) участие службы внутреннего контроля дополняется теми мероприятиями, которые не проводит служба подбора персонала. Это может быть предоставление каких-то дополнительных сведений в отношении образования, мест работы и т. п. Помимо этого может быть проведено дополнительное собеседование с кандидатом. Важным обстоятельством при приеме кандидатов является соблюдение антикоррупционного законодательства, о котором будет сказано ниже. Но в части касающейся кадрового подразделения, на его специалиста, являющегося непосредственным контролером этого процесса, возлагается обязанность уведомления предыдущего работодателя о приеме на работу гражданина, ранее

замещающего должностное государственной или муниципальной службы. Если своевременно не уведомить предыдущего работодателя, то на должностное лицо или акционерное общество может быть наложен штраф.

В связи с принятием Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» в России активно проводится государственная политика по соблюдению антикоррупционных норм.

Акционерное общество во исполнение требований федерального законодательства разрабатывает и утверждает локальные документы, направленные на профилактику коррупционных проявлений. Это могут быть следующие документы:

- план по противодействию и профилактике коррупционных нарушений;
- положение о порядке уведомления о возникновении конфликта интересов;
- предоставление в надзорные органы сведений о доходах лиц, включенных в перечни, утвержденные государственными органами;
- положение о порядке уведомления о получении подарка в связи с участием в официальных мероприятиях и тд.

Также, для кадрового подразделения является важным соблюдение требований по повышению квалификации работников общества по разным направлениям деятельности, т. к. не соблюдение этих стандартов, влечет за собой административную ответственность.

И наконец, Служба внутреннего контроля наряду с финансовыми подразделениями, бухгалтерией, внутренним аудитом выполняет функции контроля за своевременным проведением финансовых операций (например, отправление платежей за выполненные работы, поставленную продукцию и т. д.), участие в проведении инвентаризации. Специалисты внутреннего контроля могут осуществлять проверку обоснованности и назначения платежей.

Процессы, в которых может принимать участие служба внутреннего контроля могут быть разнообразны, как говорилось выше, все зависит от масштабов организации, целей и задач, которые возлагаются на внутренний контроль.

В заключении важно отметить, что эффективность правильно организованного внутреннего контроля будет зависеть от его достаточности и в тоже время ненавязчивости присутствия в том или ином бизнес-процессе.

Анализ экономики Волгоградской области в период цифровизации экономики

Кривожижина Мария Юрьевна, студент магистратуры;

Ермилова Александра Михайловна, студент магистратуры

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Цифровая экономика представляет собой определенную систему экономических, социальных и культурных отношений, реализуемых на основе использования цифровых информационно-коммуникационных технологий. [2] Она не только ориентирована на создание необходимых условий для появления новых прорывных и перспективных цифровых технологий, но и на применение передовых инновационных моделей организации бизнеса, торговли, логистики, производства. [4]

Цифровизация проникла во все сферы общества и экономики на международном, федеральном и в частности региональном уровнях. В данной статье рассмотрим именно региональный опыт развития экономики период цифровизации на примере Волгоградской области, а именно, с какими проблемами сталкивается экономический сектор и предложим возможные пути их решения.

Для определения проблем развития экономики Волгоградской области в период цифровизации воспользуемся методом структурного анализа. Структурный анализ является разновидностью системного анализа и подразумевает под собой исследование системы, которое начинается с общего обзора и затем детализируется, приобретая иерархическую структуру со все большим числом

уровней. [6] На основе трехсекторной модели экономики К. Кларка, А. Фишера и Ж. Фурастье была создана методология проведения структурного анализа, которая была разработана к. э. н Булетовой Н. Е., к. ф.-м. н Шаркевичем И. В. и к. э. н Злочевским И. А. Данный метод лежит в основе определения проблем экономики Волгоградской области в период цифровизации, а также составления прогноза их решений.

Проанализировав показатели структуры ВРП Волгоградской области можно отнести данный регион к типу региональных экономик, для которых характерно доминирование сектора промышленности над сектором сельского хозяйства, но в то же время сектор производства услуг в значительной мере уступает сектору производства товаров.

В ходе анализа выделены основные проблемы экономики Волгоградской области:

1. Недостаточная развитость машиностроения и сельского хозяйства.
2. Снижение доли перерабатывающих производств в структуре промышленности региона.
3. Низкая производительность труда и дефицит инвестиций в промышленное производство и сектор услуг.

4. Более высокая привлекательность финансовых услуг и более высокой доходности услуг по сравнению с промышленным производством и сельским хозяйством.

Для изменения данных показателей, администрации Волгоградской области необходимо проводить следующие меры:

1) Поддержка жизненно важных для населения региона предприятий и объектов инфраструктуры.

В ходе анализа было выявлено, что Волгоградская область нуждается в развитии машиностроения и сельского хозяйства. В период цифровизации регион ориентируется на программы федерации, поэтому рассматривает внедрение, например, в сельское хозяйство цифровых технологий по аналогии с технологиями, описанными в Ведомственном проекте «Цифровое сельское хозяйство». Данный проект направлен на создание единой национальной цифровой платформы в АПК, что приведет к полной цифровизации сельского хозяйства и принесет выгоду как государству, так и сельхозтоваропроизводителям. Цифровизация же машиностроения предполагает под собой работу предприятий по единым стандартам с внедрением новых технологий, также использование единых стандартов представления информации о жизненном цикле производимой продукции. [7]

2) Обеспечение условий для нормальной жизнедеятельности населения.

Для реализации данной рекомендации приведем пример развития здравоохранения в рамках цифровизации. Цифровая трансформация системы здравоохранения Волгоградской области обеспечивается в рамках регионального проекта, реализацией основного мероприятия Создание единого цифрового контура здравоохранения Государственной программы «Развитие здравоохранения Волгоградской области». Основная цель трансформации — максимальное содействие в достижении одной из основных целей развития РФ — «повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет (к 2030 году — до 80 лет)».

Одним из основных способов достижения поставленной цели является снижение предотвратимой смертности за счет революционного перехода от лечения состояний (болезней) к сохранению здоровья в целях продления полноценной, здоровой жизни до естественных, биологически обусловленных пределов.

В 2020 г. предусмотрено развитие цифрового контура по следующим направлениям:

— завершение модернизации серверного оборудования центрального сегмента региональной системы одновременно с глубокой модернизацией защищенной сети передачи данных, что приведет к увеличению скорости информационного обмена;

— модернизация серверного ландшафта в 28 медицинских организациях, закупка 3200 автоматизированных рабочих мест для медицинских работников обеспечит увеличение потоков данных и расширение степени охвата медперсонала и пациентов;

— создание регионального ситуационного центра здравоохранения позволит начать пилотирование и оценку целесообразности внедрения технологий искусственного интеллекта;

— развитие электронного взаимодействия посредством включения в цифровой контур аптек и медицинских организаций позволит оптимизировать транзакционные издержки во взаимодействии организаций;

— обеспечение необходимого уровня технической поддержки инфраструктуры, повышение ИТ-компетенций, обучение и переподготовка персонала, повышение цифровой грамотности пациентов повысит лояльность пользователей системы.

3) Оказание содействия преимущественному развитию предприятий наиболее прибыльных и перспективных на данный период, а также предприятий, имеющих долгосрочные экономические преимущества в общей системе территориального разделения труда.

4) Развитие региональной инфраструктуры.

Рассмотрим более детально способы поддержания инфраструктуры в период цифровизации экономики. Дорожно-транспортная отрасль является одной из наиболее значимых в инфраструктуре Волгоградской области. Внедрение современных цифровых технологий имеет основополагающее значение в обеспечении безопасности дорожного движения, повышении качества и эффективности пассажирских и грузовых перевозок. Цифровая трансформация дорожно-транспортной отрасли обеспечивается региональным проектом «Общесистемные меры развития дорожного хозяйства» в рамках выполнения следующих основных мероприятий государственной программы «Развитие транспортной системы и обеспечение безопасности дорожного движения в Волгоградской области»:

— Создание интеллектуальной транспортной системы;

— Создание системы весогабаритного контроля;

— Создание системы фотовидеофиксации нарушений ПДД.

Внедрение современных технологий позволило повысить уровень безопасности на дорогах, обеспечить инструменты поддержки принятия управленческих решений при проведении работ по организации дорожного движения, увеличить пропускную способность перекрестков, оснащенных «умными» светофорами. [8]

Таким образом, цифровизация экономических процессов становится всеобъемлющей тенденцией, охватывающей не только непосредственно информационно-коммуникационную отрасль, но и все сферы хозяйственной деятельности. Интернет-торговля, цифровое сельское хозяйство, «умные» электросетевые системы, беспилотный транспорт, персонализированное здравоохранение, какое бы направление мы не рассматривали, всюду ощущается влияние набирающей обороты «цифровой революции» как в национальном масштабе, так и в регионах. [5] Внедрение современных информационных технологий требует существенных затрат, поэтому крайне важным является проведение комплексной работы

по привлечению на реализацию запланированных мероприятий внебюджетного финансирования, средств инвесторов, а также средств федерального бюджета. Проведенный анализ структуры экономики Волгоградской области в период цифровизации позволяет сделать вывод

о возможности разработки универсального комплекса мероприятий, обеспечивающего успех проводимых мероприятий цифровой трансформации, а также успешном опыте применения цифровых технологий в экономике для преодоления региональных проблем.

Литература:

1. Ильина, И. Н. Региональная экономика и управление развитием территорий. учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры [Текст] // И. Н. Ильина, К. С. Леонард, Д. Л. Лопатников и др... — Люберцы: Юрайт, 2016. — 351 с.
2. Иншаков, О. В. Эволюционный подход к исследованию динамики региональных экономических систем в России [Текст] // О. В. Иншаков, И. В. Шаркевич, А. В. Шевандрин; Рос. акад. наук, Отд-ние обществ. наук, Южный науч. центр, Южная секция экономики. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. — 35 с
3. Казакова, Н. А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности: Учебник [Текст] // Н. А. Казакова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 261 с.
4. Кистанов, В. В. Региональная экономика России [Текст]: учебник для вузов/В. В. Кистанов, Н. В. Копылов. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 581 с.
5. Круглов, В. Н. Инновационное развитие региона: кластерный подход [Текст]/В. Н. Круглов // Региональная экономика: теория и практика. — 2014. — № 12 (339). — с. 18-22.
6. Кузьбожев, Э. Н. Экономическая география и регионалистика (история, методы, состояние и перспективы размещения производительных сил): учеб. Пособие [Текст] // Э. Н. Кузьбожев, И. А. Козьева, М. Г. Световцева. — М.: Высшее образование, 2009. — 540 с.
7. Курнышев, В. В. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования [Текст]: [учебное пособие для студентов, обучающихся по спец. «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение», «Бух. учет, анализ и аудит»]/В. В. Курнышев, В. Г. Глушкова. — М.: КноРус, 2010. — 255 с.
8. Лексин, В. Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития [Текст] // В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. — М.: УРСС, 1997. 3.

Влияние качества активов на финансовую устойчивость банка

Лукин Виктор Геннадьевич, студент магистратуры
Самарский государственный экономический университет

В статье описаны особенности влияния активов на финансовую устойчивость банка. На примере ПАО «Сбербанк» проанализированы особенности управления активами коммерческого банка.

Ключевые слова: commercial Bank, asset, active operations, management of active operations.

Impact of asset quality on the bank's financial stability

The article describes the features of management of active operations of a commercial Bank, defines the Central task of this process. On the example of PJSC «Sberbank» the features of management of active operations of a commercial Bank are analyzed.

Keywords: commercial Bank, financial resources, own funds, borrowed funds, loan portfolio.

Все банковские операции — это транзакции, посредством которых банки предоставляют ресурсы для получения необходимых доходов и обеспечения ликвидности. Наиболее распространенными активными банковскими операциями являются кредитные операции, которые обычно приносят банкам значительную часть их доходов. На макроэкономическом уровне ценность

этих операций заключается в том, что банки временно используют неиспользованные денежные средства через них, что стимулирует процессы производства, обращения и потребления.

Очевидность проблем эффективного управления активными операциями, проводимыми сегодня банком, не вызывает сомнений. Чем больше доходов получает

банк, тем более устойчивым становится финансовое учреждение, и, следовательно, его статус и уровень конкурентоспособности. Поэтому совершенствование управления активами коммерческих банков становится одной из важнейших задач в их деятельности повсеместно и во всех экономических условиях развития общества. Кроме того, очевидно, что успех банка как финансового учреждения в значительной степени зависит от получения определенного уровня доходов при сохранении достаточного уровня ликвидности. Уровень прибыли и рентабельности не может быть повышен без грамотного анализа финансовых результатов банковской деятельности, в котором одно из основных мест занимает активная деятельность и выявление факторов, влияющих на эту деятельность.

ПАО «Сбербанк России» на сегодняшний день уже на протяжении длительного времени выступает ведущей финансовой организацией на рынке банковских услуг и продуктов в России и Центральной и Восточной Европе, на его долю приходится более 30% всех банковских активов в стране. В состав группы входят 12 терри-

ториальных банков, ответственных за работу более 14000 подразделений, действующих в 83 субъектах Российской Федерации. Банк имеет представительства в 22 странах, в том числе в США, Великобритании, а также в странах СНГ и Восточной Европы.

Клиентская база Сбербанка насчитывает более 150 миллионов клиентов по всему миру. Из них около 92 миллионов человек являются активными розничными клиентами (в том числе 43 миллиона зарплат и пенсионеров). Банк также обслуживает 2,4 миллиона корпоративных клиентов из России.

Динамика структуры активов объекта исследования представлена в таблице 1.

Данные в Таблице 1 показывают, что динамика активов Сбербанка особенно заметна по темпам роста активов, таким как ликвидность (темп роста в 2018 году составил 111% по сравнению с аналогичным показателем в 2017 году и 112% отчет до 2016 года).

В сложный период для российской экономики банк накопил большую часть своего чистого долга в виде кредитов.

Таблица 1. Динамика активов «Сбербанк» 2016-2018 годы, в млрд. руб.

Активы	2018	2017	2016	Темп роста (%)		
				2017: 2016	2018: 2017	2018: 2016
Денежные средства	689	622	615	101	111	112
Денежные средства КО	865	748	967	77	116	89
Денежные средства в иных КО	406	300	348	86	135	117
Активы финансовые	198	91	141	65	218	140
ЧСЗ	20143	17466	16222	108	115	124
Чистые вложения в цен. Бум. и иные финансовые активы	2966	2517	2270	111	118	131
Чистые вложения в цен. Бум. до погашения	696	645	456	141	108	153
Требования по налогу на приб.	17	0,4	8	5	43	200
ОС, немат. активы и мат запасы	500	484	469	103	103	107
Долгоср. Активы для продажи	9	11	8	138	82	113
Иные	388	252	217	116	154	179
Всего	26900	23159	21721	107	116	116

В 2018 году темп роста этого показателя составил 115% по сравнению с 2016-124%. Инвестиционные ценные бумаги также выросли на 118% в 2018 году. Самые высокие темпы роста в 2018 году были зафиксированы для других активов — 154%. Долгосрочные активы снизились в 2018 году до 82% от аналогичного показателя в 2017 году. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через отчет о прибылях и убытках, снизились.

Стоимость актива «основные средства, нематериальные активы и запасы» увеличилась за последние три года с темпом роста 103%. Средства Сбербанка в Центробанке России увеличились до 116% в 2018 году

по сравнению с аналогичным периодом в 2017 году. Средства кредитных организаций также увеличились в 2018 году и составили 116% от аналогичного показателя в 2017 году.

Если мы рассмотрим структуру активов ПАО Сбербанк, то можно сказать, что наибольшую долю занимает чистая задолженность по кредитам.

Наиболее востребованными активными операциями выступает непосредственное кредитование населения, в частности: жилищное, потребительское, автокредитование, в том числе кредитные карты. Обратимся к таблице 2.

Таблица 2. Розничный кредитный портфель ПАО «Сбербанк», млрд. руб.

Кредитный портфель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста в 2018 г. к 2017 г., %	Доля, %
Розничный кредитный портфель:	4847	4966	5032	5399	6752	25	100
Жилищное кредитование	2270	2555	2751	3132	3851	23	57
потребительское	1868	1682	1574	1575	2113	34	31
карты	539	587	587	572	658	15	10
автокредитование	170	142	120	120	130	8	2

Портфель розничных кредитов вырос за год на 25% до 6,8 трлн. руб. Портфель роста розничного портфеля представлял собой кредит на недвижимость, темп роста которого составил 23% в 2018 году.

Обратимся к таблице 3. Отметим, что в 2018 г. комисс. доход финансовой организации «Сбербанк» увеличился на 24,9% и составил 598,5 млрд рублей.

Чистые комиссии Сбербанка увеличились на 18,1% до 445,3 млрд руб.

Основным фактором роста комиссионных доходов выступают комиссии по приобретению, платежные системы и другие подобные комиссии. За период 2018 г. они выросли на 36,7%, или в натуральном эквиваленте на 62,4 млрд руб., что составило 232,4 млрд руб.

В целом активные операции по банковским картам увеличились на 33,6% в 2018 году и составили 296,5 млрд рублей. Доля этого дохода в комиссиях ПАО Сбербанк составила 49,5%.

Значительная часть комиссионных доходов также включает комиссионные доходы по услугам управления ликвидностью для юридических и частных лиц — 33,8%. Их рост в 2018 году составил 13,3%. Кроме того, рост в 2018 году продемонстрировали доходы от клиентских операций с иностранной валютой и драгоценными металлами, которые увеличились на 39,5% в 2018 году. Мы анализируем портфель депозитов ПАО «Сбербанк».

Таблица 3. Активные операции ПАО «Сбербанк»

Комиссионные доходы	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста в 2018 г. к 2017 г., %	Доля, %
Операции с картами	238,4	222,0	296,5	34,0	100
РКО	171,2	178,6	202,3	13,0	68
Операции с валютой и иностранным капиталом	27,1	34,4	48,0	40,0	16
Комиссии	18,0	19,1	26,8	40,0	9
Агентские комиссии полученные	12,1	12,4	9,9	-20,2	3
Комиссии по брокерским операциям	3,7	4,2	7,1	69,0	2
Прочее	6,3	8,3	7,9	-5,0	2

На данный момент, ПАО «Сбербанк» является надежным банком, который заработал отличную репутацию в ходе своей деятельности, имея доверие и лояльное отношения населения и, как следствие, имеет ведущую долю на рынке вкладов и других банковский услуг и является основным кредитором на российском рынке.

В 2018 году нормативы достаточности основного капитала (Н1,1) и основного капитала (Н 1,2) увеличились на 0,4 п. п. и составили 11,1%. Коэффициент достаточности капитала (Н 1,0) существенно не изменился и составил 14,894. В четвертом квартале 2018 года был утвержден План управления достаточностью капитала ПАО «Сбербанк» на 2019 год, в котором были утверждены прогнозные значения коэффициентов достаточности капитала в базовом и экстремальном сценариях и представлены основные показатели управления достаточностью капитала ПАО «Сбербанк».

В заключение статьи целесообразно подчеркнуть, что под активными понимаются такие операции, в результате проведения которых финансовые организации получают ресурсы в свое распоряжение, с целью последующего получения дохода и повышения банковской ликвидности по проводимым операциям. Но, даже если основной целью финансовой организации выступает получение прибыли, она не вправе инвестировать все средства исключительно в высокоприбыльные операции (например, кредитование клиентов), поскольку при выполнении активных операций эти банки должны одновременно обеспечивать своевременный возврат средств, предоставленных их владельцам. при сохранении определенного уровня ликвидности. Разумно распределить риски по видам инвестиций, соблюдать различные стандарты, положения и законодательные инструкции органов банковского контроля, а также кредитную политику правительства.

Литература:

1. Сайт ПАО Сбербанк России: [Электронный ресурс]. — Access mode: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ras>. (Дата обращения: 08.05.2020)

Положение оценки экономической эффективности работ по стандартизации

Лукьянова Кристина Александровна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В соответствии со статьей 2 Федерального закона № 184 «О техническом регулировании», «стандартизация — это деятельность по установлению правил и характеристик в целях их добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения продукции и повышения конкурентоспособности продукции, работ или услуг». [1, ст. 2]

Стоит также отметить, что стандартизация тесно связана с улучшением качества продукции и производства.

Часто используют понятие «новая экономика» — «экономика знаний», к ней и относится экономика стандартизации, целями которой являются:

- принимая во внимание риск возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, повышать безопасность жизни и здоровья граждан, имущество физических и юридических лиц, государственную и муниципальную собственность, объекты, повышать экологическую безопасность, безопасность и здоровье животных и растений;

- обеспечение конкурентоспособности и качества продукции (инжиниринг, услуги), согласованности измерений, рационального использования ресурсов, взаимозаменяемости технических средств (машин и оборудования, их компонентов, компонентов и материалов), совместимости технологий и информации, исследований (сопоставимость результатов испытаний и измерений, технико-экономических) статистических данных, анализ характеристик продукта (инжиниринг, услуги), выполнение государственных заказов, добровольное подтверждение соответствия, продукция (инжиниринг, услуги);

- оказание помощи в соответствии с техническим регламентом;

- создание системы классификации, которая кодирует техническую, экономическую и социальную информацию, а также систему классификации продукции (работ, услуг), система обеспечения качества продукции (работ, услуг), система поиска и передачи данных для единой работы.

Стандартизация осуществляется согласно следующим принципам:

- добровольного применения стандартов;

- самый большой фактор, который следует учитывать при формулировании стандартов законных интересов всех заинтересованных сторон;

- применения международного стандарта как основы разработки национального стандарта, за исключением случаев, если такое применение признано невозможным вследствие несоответствия требований международных стандартов климатическим и географическим особенностям Российской Федерации, техническим и (или) технологическим особенностям или по иным основаниям либо Российская Федерация в соответствии с установленными процедурами выступала против принятия международного стандарта или отдельного его положения;

- не допускается в большей степени препятствовать производству и обращению продукции, выполнению работ и оказанию услуг с целью достижения минимума, необходимого для достижения целей, указанных в статье 11 настоящего Федерального закона;

- не разрешается устанавливать стандарты, которые нарушают технические регламенты;

- условия для обеспечения единообразного применения стандартов.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что основная цель стандартизированной экономики заключается в надежной поддержке экономического развития страны путем обеспечения качества разработки, производства и продаж, а также дальнейшей эксплуатации процесса производства продуктов (услуг). Исходя из вышеизложенного, основными задачами стандартизированной экономики являются:

- разработка и совершенствование методологии влияния стандартизации на национальное экономическое развитие в соответствии с текущими экономическими потребностями;

- подтвердить приоритетные направления развития стандартизации на благо национальной экономики;

- разработка и внедрение эффективных инвестиционных моделей (государственных и негосударственных), разработка, принятие и распространение стандартов;

- определить и разработать оценки, модели оптимизации, механизмы и методы экономической эффективности влияния стандартизации на экономическое развитие страны.

В рамках исследовательского процесса в области экономики стандартизации должны быть решены теоретические и прикладные вопросы, должна быть определена наилучшая взаимосвязь между стоимостью и диапазоном экономических эффектов и отражено влияние стандартизации на повышение эффективности национальной экономики.

В соответствии со статьей 45 Федерального Закона «О техническом регулировании» [1, ст. 45], осуществляется определенный порядок финансирования за счет средств федерального бюджета расходов в области технического регулирования.

Основными экономическими проблемами при установлении стандартов финансирования являются: анализ затрат на стандартизацию, в том числе определение сложности установления стандартов, определение сложности работы по рассмотрению стандартов и, следовательно, экономических последствий стандартизации.

В данной сфере начался запуск работ: «Ростехрегулированием разработаны рекомендации по стандартизации» [2], эти предложения связаны с оценкой затрат на разработку, экспертизой стандартов и их экономической эффективности.

В данный момент итогом исследований, предназначенных данной проблеме, являются «Рекомендации по определению эффективности работ по стандартизации» [3].

На основании этих рекомендаций эффективность стандартизации отражается в следующих типах эффективности:

- экономическая эффективность;
- техническая и (или) информационная эффективность;
- социальная эффективность.

Показатели экономической эффективности работы по стандартизации могут включать в себя следующее:

— Экономия (Э) — снижение общих расходов национальной экономики, связанных с принятием конкретных стандартов (группы стандартов) на единицу стандартизированной продукции (услуг); величину экономии рассчитывают как разность норм расхода ресурсов по 1-му уменьшающемуся элементу статьи затрат на производство или эксплуатацию (потребление) единицы конкретной продукции (услуги) до перехода на производство и потребление этой продукции (услуги) по данному стандарту (или группе взаимосвязанных стандартов), и после перехода на производство и потребление конкретной продукции по данному стандарту (или группе взаимосвязанных стандартов), помноженную на цену (тариф, ставку) за единицу 1-го ресурса;

— Затраты (З) — Добавленная стоимость общих национальных экономических затрат, связанных с применением конкретных стандартов (группы стандартов) на единицу стандартизированной продукции (услуг), рассчитанных аналогичным образом;

— экономический эффект на единицу продукции (услуги) — общая стоимость снижения стандартизированных единиц продукции (услуги) при производстве, обращении (применении), использовании (эксплуатации) и утилизации (себестоимости), определяемая как разница между экономией (Э) и затратами (З);

— общий экономический эффект — Значение сокращения общих затрат (издержек) в народном хозяйстве страны связано с применением конкретных стандартов (группы стандартов);

— экономическая эффективность работ по стандартизации — соотношение экономического эффекта и затрат в народном хозяйстве страны в связи с применением конкретного стандарта (группы стандартов).

Экономическая эффективность может быть определена по следующим типам критериев:

- 1) стандарты на продукцию и услуги, устанавливающие общие технические требования, общие технические условия и др.;
- 2) стандарты на работы (процессы);
- 3) стандарты на методы контроля (испытаний, измерений, анализа).

По сути, изучение этих рекомендаций может помочь сделать вывод о том, что они использовали устаревшие парадигмы для оценки эффективности инноваций, непосредственная оценка величины экономического воздействия путем сравнения затрат на конкретные объекты до и после стандартизации без систематической оценки общего эффекта стандартизации и его влияния на национальную экономику (ее отрасль, подотрасль).

Этот метод имеет много недостатков: во-первых, он сводит численную экономическую оценку эффекта от стандартизации до величины производственной экономики к значению реального продукта, избегающий как преимущества от стандартизации, которые существенно улучшают качество продукции, воздействующий на расширение производственных мощностей и общие рыночные условия в целом. С этой целью необходима крупномасштабная исследовательская работа, чтобы улучшить метод оценки стандартизированной и комплексной экономической эффективности.

Данная задача может быть решена на базе применения новейшей парадигмы «оценки эффекта с точки зрения процесса» [4]. Процессная парадигма оценки может использоваться для определения наиболее важных процессов, которые реализуют ценность в данной системе и обеспечивают ценность в рассматриваемой системе, решение ключевых взаимосвязей между предлагаемыми изменениями (в данном случае, новыми или актуализируемыми стандартами) и возникающими ценностью процессами, а также экономическая эффективность процесса оценки после внедрения исследуемых стандартов.

Таким образом, рассмотрение наиболее важных принципов влияния системы стандартизации на функционирование рыночной экономики может помочь определить план исследований для экономики стандартизации,

чтобы понять влияние стандартов на всю национальную экономическую систему.

В настоящее время с учетом вышеизложенных принципов рассмотрение экономической структуры стандартизированной системы определяет необходимость дальнейшего развития в следующих областях:

— оптимизация бюджетного инвестиционного финансирования по основным приоритетным направлениям развития национальной стандартизации;

— создать единую стандартную платную систему пространства, чтобы стимулировать разработку и обновление наиболее популярных стандартов на основе рыночных механизмов;

— повысить привлекательность инвестиций, которые устанавливают стандарты для негосударственных субъектов.

Внедряя эту систему мер, можно полностью реализовать все имеющиеся возможности системы стандартизации в построении новой экономики, а именно экономики знаний. Экономика знаний, построенная на совершенной конкуренции рыночной модели, в большей степени сократит стоимость и стоимость природных ресурсов за счет более полного использования информационных факторов производства, обеспечить интеграцию в мировую экономику и эффективно использовать преимущества международного разделения труда.

Литература:

1. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 № 184-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 30.12.2002, № 52 (ч. 1), ст. 5140
2. Методика оценки стоимости разработки, экспертизы национальных стандартов Российской Федерации и экономической эффективности от их внедрения // Р 50.1.058-2006
3. Рекомендации по определению эффективности работ по стандартизации // Утвержденные Приказом Госстандарта России от 30 апреля 1998 г. № 270
4. C. Soh and M. Markus, How IT Creates Business Value: A Process Theory Synthesis // Proceedings of the Sixteenth International Conference on Information Systems, (1995, December), 2941.

Влияние кризиса на будущее ресторанного бизнеса

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

Статья посвящена изучению деятельности ресторанов премиум-сектора в период окончания режима самоизоляции. Исследуются основные маркетинговые стратегии, применяемые ресторанами для возобновления конкурентных позиций, а также мероприятия, обеспечивающие выход ресторанов из кризисного положения. Актуальность исследования обусловлена высоким уровнем конкуренции среди ресторанов премиум-класса, борющихся за сохранение своих позиций на рынке.

Ключевые слова: ресторанный бизнес; маркетинговая стратегия; потребители; конкуренция, кризисное время

В современном мире ресторанный бизнес занимает уверенную позицию на мировом рынке и его конкурентоспособность напрямую зависит от маркетинга и четко разработанных стратегий. Сфера общественная питания приносит в бюджет государства немалые деньги и становится важной частью мировой и российской экономики.

Несмотря на хорошую организацию деятельности и разнообразие предлагаемых блюд в ресторанах разных секторов, актуальным всегда остается вопрос привлечения клиентов в свое заведение. В связи с этим маркетинговая деятельность играет важную роль в деятельности любого ресторана, в особенности в премиум-секторе.

К сожалению, на сегодняшний день вся ресторанная индустрия подвергнута рискам потери прибыли в связи с массовым распространением вирусной инфекции COVID-19. Потребители теряют очную связь с рестора-

нами, спасительным кругом становится организация доставки блюд на дом.

В связи с этим некоторые особенности ресторанов одного сегмента теряются, что увеличивает борьбу между ресторанами на плато конкурентоспособности.

Для того, чтобы оптимизировать деятельность любой ресторации, необходимо создать пост-кризисные стратегии, которые помогут закрепить стабильное положение любого ресторана премиум-сектора.

При реализации оборонительной конкурентной стратегии предлагаются следующие мероприятия:

— Участие ресторанов в благотворительных и социальных мероприятиях.

Участие в социальных мероприятиях поможет ресторанам премиум-секторов укрепить собственный имидж в глазах тех людей, которые не только составляют посто-

янную целевую аудиторию, но так же и тех, кто еще не являются его клиентами, а также обозначить свои позиции в данной отрасли.

Подходящими вариантами являются:

- спонсирование детских домов;
- благотворительные акции в честь ветеранов по случаю Дня Победы, дня города;
- организация бесплатных благотворительных обедов;
- организация праздника для конкретной социальной группы (детей-инвалидов и т. п.).

При этом необходимо предоставлять отчет о проделанной работе в СМИ. Эти публикации укрепят имидж заведения, как и его владельца, в глазах каждого зрителя.

Появление ресторана в видеотрансляции также станет отличной рекламой, однако подходить к съемкам следует осторожно. Проведение съемки должно согласовываться с генеральным директором, который будет руководствоваться культурной значимостью планируемого клипа, рекламы или фильма.

Важно также участвовать во всевозможных выставках и ярмарках, проводимых в России и за её пределами. Именно они являются эффективным путем продвижения продукции на мировой рынок и формирования у потребителей впечатления крупной компании.

Выставки являются одним из основных секторов экономики, а также второй по значимости инструмент маркетинга.

Далее, хотелось бы отметить 2 основных проекта 2020 года в рамках реализации пост-кризисной стратегии:

- Taste of Moscow 2020;
- Beviale Moscow 2020.

Литература:

1. Restoranoff Маркет. Ежемесячный журнал о товарах и услугах для ресторанного и гостиничного бизнеса. Выпуск № 03 (135), март 2015. — М.: Ресторанные ведомости, 2015. — 742 с.
2. Алексеев, А. А. Маркетинговые исследования рынка услуг. СПб, 2018, 344 с.
3. Андреев, В. Д., Боков М. А. Теория и практика стратегического планирования/Под ред. В. И. Шаповалова. Сочи: РИЦ СГУТиКД, 2019. 264 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.
6. Ефимова, С. А. Маркетинговое планирование. М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2018. с. 122
7. Жабина, С. Б. Основы экономики, менеджмента и маркетинга в общественном питании: учебник для студ. учреждений среднего проф. образования/С. Б. Жабина, О. М. Бурдюгова, А. В. Колесова. — 4-е изд., стер. — М.: Академия, 2017. — 336 с.
8. Скобкин, С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для академического бакалавриата/С. С. Скобкин. — 2-е изд. испр. и доп., 2017. — с. 30-41, 57-65. — (Серия: Бакалавр. Академический курс).
9. Сухов, В. Д. Основы маркетинга: Практикум/В. Д. Сухов. — М.: Academia, 2017. — 192 с.
10. Галицкий, Е. Г. Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для вузов/Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 570 с.
11. Грачёв, Н. В. Маркетинговый подход к управлению предприятием в современных экономических условиях/Н. В. Грачёв // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2016. № 7. с. 109

Данные проекты являются международными фестивалями лучших ресторанов и высокого стиля жизни. Это долгожданное событие для тех, кто ценит изысканную еду и знает толк в ее качестве.

Хотелось бы отметить, что предлагаемые мероприятия в рамках пост-кризисной стратегии, несомненно, привлекут новую целевую аудиторию для ресторана и утвердят его на плато ресторанного бизнеса.

Важной деталью данных мероприятий является тот факт, что стоимость участия в предлагаемых выставках для ведущих ресторанов Москвы бесплатное. Необходимо лишь организовать транспортировку оборудования и грамотно организовать работу на выставках.

В заключение, хотелось бы сказать, что 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, ресторанную, так как введенный режим самоизоляции оборвал обратную связь ресторанов с целевой аудиторией.

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

Исходя из анализа целесообразности реализации кризисной и пост-кризисных стратегий ресторана «Турандот» можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия будут реализованы с гарантированной выгодой и выручкой для ресторана.

Динамика развития сырьевого экспорта РФ с 2016 по 2020 год на примере сырой нефти

Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Петренко Маргарита Тарасовна, студент;

Зимнова Василиса Александровна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Ключевые слова: сырая нефть, экспортируемая нефть, Россия, дальнее зарубежье, окружающая среда

В современном мире важно следить за динамикой товарооборота страны, так как статистические данные дают информацию о рынке и его деловом потенциале. Россия на текущем этапе — одна из самых крупных стран-экспортеров в мире. Важной статьёй российского экспорта всегда являлась сырая нефть.

Россия, как одна из крупнейших стран Земли, обладает большим количеством природных ресурсов, среди которых особое место занимает нефть. Грамотная добыча и использование данного ресурса, является конкурентным преимуществом страны и может приносить пользу России, как в результате пользования, так и в результате переработки и продажи другим государствам. В этом смысле сырая нефть — ключевой фактор энергетического снабжения государства и одна из наиболее важных статей экспорта. Но, с другой стороны, добыча, переработка и использование нефти оказывает неблагоприятное воздействие на окружающую среду. Экологическое состояние нашей планеты вызывает тревогу уже давно. Антропогенное воздействие на окружающую среду наносит ей непоправимый вред, и одним из серьезных источников загрязнений природы является нефтяная промышленность. В данной статье рассматривается и анализируется состояние сырьевого сектора российской экономики на примере сырой нефти в 2016-2020 годах и ее влияние на экологию России.

Природа страдает не только при бурении скважин, прокладке трубопровода или сжигании мазута. Разливы сырой нефти по поверхности моря или почвы так же являются экологическим бедствием, как мазут и другие нефтепродукты, сбрасываемые в реки судами, сжигаемые на тепловых станциях и в двигателях личных автомобилей.

Как любому сырьевому рынку, нефтяному присуща сравнительно высокая волатильность, и последние несколько лет не стали исключением. Соглашение ОПЕК+, противоречия и разнонаправленные интересы ключевых участников ОПЕК, санкционная политика США против Ирана и Венесуэлы сдерживают текущее предложение нефти на рынке, а также влияют на динамику цен, инвестиции и будущий уровень добычи. Экономическая стагнация в Евроне и торговая война между США и Китаем вызывают серьезные опасения о совокупном приросте потребления нефти [5, с 15].

В товарной структуре РФ экспорта продолжают преобладать сырьевые товары, в основном углеводороды.

Из-за роста цен на сырую нефть и ее доля в общей стоимости российского экспорта выросла на 4,5%, составив 63,8% за 2019 год.

Рассмотрим динамику показателей экспорта за 2016-2020 годы (см. табл. 1)

В числе тенденций, проявившихся в 2016-2017 гг., следует выделить:

во-первых, повышение глубины переработки нефти и снижение производства и экспорта мазута;

во-вторых, увеличение экспорта сырой нефти, более эффективного для государственного бюджета по сравнению с экспортом мазута;

в-третьих, снижение объема переработки нефти, что объясняется первыми двумя факторами.

В 2017 году объем экспорта сырой нефти сократился на 2,1 млн тонн. В 2017 году объем добытой нефти экспортировался в страны дальнего зарубежья в 12,97 раз больше, чем в страны СНГ.

В 2018 году объем экспортируемой сырой нефти увеличился на 7,8 млн тонн в сравнении с 2017 годом.

В 2018 году данный показатель превышения экспорта сырой нефти в страны дальнего зарубежья по сравнению с экспортом в страны СНГ увеличивается в 13,09 раз.

Наибольший вклад в рост экспорта в 2018 г. внесло увеличение экспортной выручки от продажи сырой нефти.

В первом квартале 2019 года объем экспорта сырой нефти увеличился на 5,1 млн тонн, но во втором сократился на 3 млн тонн, а в 3 вырос вновь на 5,4 млн тонн по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

За первые 3 квартала 2019 года количество экспортируемой сырой нефти в страны дальнего зарубежья имеет тенденцию к увеличению и составило 13,29 раза.

Таким образом, наблюдается динамика к увеличению объемов экспорта в страны дальнего зарубежья в сравнении со странами СНГ.

Изучим динамику относительных показателей 2016-2020 годов (см. табл. 2) В 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается снижение количества экспортируемой нефти на 0,08%, но несмотря на это за данный период стоимость сырой нефти увеличилась и составила 126,7%.

При этом в первом и 3 квартале 2017 года наблюдался рост объемов экспорта на 1% и 2,5% соответственно. Стоимость имела динамику роста на протяжении всего 2017 года.

Количество экспортируемой нефти в страны дальнего зарубежья увеличивалось на протяжении первых трех кварталов 2017 года. В последнем квартале объем экспорта в эти страны составил 92,2% в сравнении с тем же периодом 2016 года.

В 2018 году объем нефти, экспортируемый Россией, вырос на 3,1% по сравнению с 2017 годом. Стоимость составила 138,4% в сравнении с предыдущим годом.

Несмотря на это в первых двух кварталах 2018 года имеются темпы к снижению объема экспорта, но при этом тенденция роста цен остается. В мае 2018 года появилась новая серьезная проблема: 20%-й скачок цен на нефть после 13%-го роста в апреле. Такой внезапный скачок цен был спровоцирован резким ростом экспортного паритета (экспорт продукции стал гораздо выгоднее продаж на внутреннем рынке) и резким ростом акцизов на нефтепродукты в рамках налогового маневра.

В первом квартале 2018 объем проданной нефти странам дальнего зарубежья составил 97,7 по сравнению с первым кварталом 2017 года, в дальнейшем показатель растет.

В 2018 году увеличение объемов экспорта актуально и для стран СНГ, но во втором квартале он составил 91,3%.

В первом квартале 2019 года прирост экспорта составил 8,3%, стоимость так же увеличилась на 4,7%. Но во втором квартале объем экспортируемой сырой нефти снизился на 4,9%, при этом стоимость снизилась на 8,5%. А в третьем квартале 2019 года объем экспорта сырой нефти увеличился, но стоимость продолжила тенденцию к снижению.

В июле 2018 года Госдума в третьем, окончательном чтении приняла законопроект, который предусматривает постепенное снижение ставки вывозной таможенной пошлины на нефть с 30 до 0% от цены нефти в течение 6 лет начиная с 1 января 2019 года. Это способствовало динамичному приросту объемов экспортируемой нефти в 2019 году.

Для дальнейшего анализа динамики развития экспорта сырой нефти необходимо определить цены международных контрактов за баррель нефти в 2016-2020 годах (см. табл. 3).

Экспортные цены в целом имеют тенденцию к увеличению. На начало 2020 года цены имеют тенденцию к снижению и составляют 57,53 доллара за баррель. Цены на нефть снижаются на фоне общего ухудшения настроений на глобальных площадках и росте опасений замедления мирового спроса не энергоносители. Продолжающиеся торговые конфликты и усиление геополитических противоречий повышают вероятность охлаждения темпов мирового экономического роста.

В 2020 году добыча может составить от 555 млн до 565 млн тонн нефти против 560 млн тонн годом ранее [4]. Это может отразиться на объеме экспортируемой нефти в снижении значений данного показателя.

Банк России, ведущий консервативную политику, ожидает среднегодовую цену на нефть Brent в 2020 году

— \$50. Столь пессимистичный прогноз связан с уверенностью ЦБ о постепенном замедлении роста мировой экономики на фоне торгового конфликта между США и Китаем и о превышении предложения над спросом на рынке нефти. Реагируя на эти вызовы, правительство России заложило в проект бюджета на три года цену на нефть Urals на уровне \$42-44 за баррель. При этом Россия может воздействовать на мировой нефтяной рынок через механизм регулирования ОПЕК+. Дополнительные доходы федерального бюджета от участия России в сделке ОПЕК+ в 2019 году оцениваются примерно в 2 трлн рублей [2 с 14].

В целом динамика экспорта, а значит добычи и использования сырой нефти положительна. А это значит, что на окружающую среду с каждым годом оказывается все больше негативного воздействия от данного вида деятельности человека.

Во-первых, при добыче нефти экологические проблемы возникают практически сразу. Начиная с расчистки мест для установки бурового оборудования. Для этого производится вырубка леса или иная зачистка участка от растений. Одновременно участок, отведенный под работы, засоряется продуктами жизнедеятельности людей, отработанными материалами, грунтом, поднятым на поверхность из-за чего негативное воздействие, распространяется и на прилегающую территорию.

Во-вторых, к месту бурения прокладываются подъездные пути. Расчищают места для прокладки трубопровода.

В-третьих, с начала добычи сырья, наносимый окружающей среде ущерб возрастает в разы. Стоит обратить внимание в этом вопросе на разлив сырой нефти. Это может быть как технологический, так и аварийный разлив. В этом случае почва: наземные, подземные, водные источники получают колоссальный уровень загрязнения, восстановление после которого требует долгие годы.

Нам представляется возможным заметить, что возникающие в результате пустоты приводят к движению грунтов. Происходят провалы почвы, ее смещение и эрозия. Важным моментом в этом вопросе является то, что месторождения углеводородов находятся в природных зонах с очень хрупкой экосистемой. Экологический баланс в этих местах формировался очень сложно и может быть легко разрушен. Наибольшие проблемы с сырой нефтью для экологии возникают при транспортировке. Какой бы вид транспорта для этого ни был задействован, везде происходит ее разлив. При транспортировке трубопроводом, железнодорожным или автомобильным транспортом вылившаяся нефть попадает на почвы, если водным — остается на поверхности воды. Ее пятна долго остаются на поверхности так как она растворима в органических растворителях и не растворима в воде. Нефтью и нефтепродуктами загрязняются воды планеты. Ежегодно в Мировой океан их попадает до 10 млн тонн. Только литр нефти, плавающий пятном на поверхности морской воды, лишает ее 40 тысяч литров кислорода. Тонна же может оказать отрицательное воздействие на площадь в 12 км².

Постоянно растущее мировое потребление углеводородов привело к значительному росту в последнее время размеров танкерного флота. Помимо количественного роста, наметилась тенденция к резкому увеличению вместимости каждого отдельного нефтеналивного судна. С экономической точки зрения эксплуатация супертанкеров, разумеется, выгодна, однако такие суда обладают большой потенциальной опасностью серьезного загрязнения окружающей природной среды, поскольку в случае их аварий количество попадающих в мировой океан нефти и нефтепродуктов исчисляется десятками, а то и сотнями тысяч тонн.

В целом, за 2016-2020 годы, увеличение экспорта стало возможным благодаря мерам, понимаемым государством по его поддержке. Ведущим фактором можно назвать увеличение физических объемов поставок из РФ за рубеж. Еще одной причиной роста российского экспорта стало повышение мировых цен. В перспективе рост мирового спроса на нефть позволяет России сохранить и даже увеличить текущие объемы нефтяного экспорта, прежде всего за счет поставок в Китай и другие страны Азии [9]. В то же время возможности развития российского нефтяного сектора будут в значительной сте-

пени зависеть от уровня мировых цен на нефть, имеющих тенденцию к уменьшению в начале 2020 года из-за конфликтов и геополитических противоречий. Положение на рынке нефти характеризуется преобладанием факторов, которые способствуют сохранению относительно низких цен на нефть.

В связи с растущим спросом на нефть страны, которые обладают большими запасами и экспортируют ее, будут наиболее заинтересованы в наращивании темпов развития этой отрасли. С развитой нефтедобычей и намного большим объемом добываемого сырья быстрыми темпами растет объем получаемой сырой нефти. А промышленные и буровые стоки являются главными источниками загрязнений. В связи с этим странам, и особенно России, как одному из ведущих экспортеров сырой нефти, следует понимать, что увеличение объемов нефти, используемой человеком, неблагоприятно воздействует на экологию. Вредные воздействия, негативно влияющие на атмосферу, воду, почвенный покров, флору, фауну и самого человека, обусловлены высокой токсичностью добываемых углеводородов, а также разнообразными химическими веществами, которые используются в технологических операциях.

Таблица 1. Объем и стоимость нефти за 2016, 2017, 2018 и I II III кварталы 2019 годов [7]

	Сырая нефть					
	Всего	в том числе:				
		в страны дальнего зарубежья		в страны СНГ		
	количество, млн тонн	стоимость, млн долларов	количество, млн тонн	стоимость, млн долларов	количество, млн тонн	стоимость, млн долларов
2016 г.	254,9	73712,6	236,3	69651,9	18,6	4060,7
2017 г.	252,8	93377,2	234,7	88076,6	18,1	5300,6
2018 г.	260,6	129201,4	242,1	122325,7	18,5	6875,6
2016 год						
I квартал 2016 г.	62,0	14093,6	56,1	13076,8	5,9	1016,8
II квартал 2016 г.	65,8	18835,7	59,8	17372,5	6,0	1463,2
III квартал 2016 г.	62,0	19276,8	58,5	18479,7	3,5	797,1
IV квартал 2016 г.	65,0	21506,5	61,9	20723,0	3,1	783,5
2017 год						
I квартал 2017 г.	62,6	23264,9	58,5	22107,4	4,0	1157,5
II квартал 2017 г.	64,9	22666,4	59,9	21350,8	5,0	1315,6
III квартал 2017 г.	63,6	22363,7	59,1	21077,1	4,5	1286,6
IV квартал 2017 г.	61,7	25082,1	57,1	23541,3	4,5	1540,8
2018 год						
I квартал 2018 г.	61,8	28280,6	57,2	26659,2	4,6	1621,4
II квартал 2018 г.	64,6	32142,2	60,0	30307,3	4,6	1834,9
III квартал 2018 г.	64,8	33809,0	60,3	32004,6	4,5	1804,4
IV квартал 2018 г.	69,3	34969,5	64,6	33354,6	4,7	1614,8
2019 год						
I квартал 2019 г.	66,9	29615,8	62,4	27961,0	4,5	1654,8
II квартал 2019 г.	61,5	30051,8	57,3	28410,4	4,2	1641,4
III квартал 2019 г.	70,2	31215,0	65,0	29443,6	5,2	1771,5

Таблица 2. Процентное изменение объемов и стоимость сырой нефти за 2016, 2017, 2018 и I II III кварталы 2019 годов [5]

	в % к соответствующему периоду предыдущего года					
	Всего	в том числе:				
		в страны дальнего зарубежья		в страны СНГ		
	количество	стоимость	количество	стоимость	количество	стоимость
2016 г.	104,2	82,3	106,6	83,0	81,2	72,2
2017 г.	99,2	126,7	99,3	126,5	97,6	130,5
2018 г.	103,1	138,4	103,2	138,9	101,8	129,7
2016 год						
I квартал 2016 г.	104,4	62,0	104,6	61,3	102,9	72,7
II квартал 2016 г.	107,6	74,2	107,6	73,4	107,6	85,0
III квартал 2016 г.	104,5	89,8	109,1	91,7	61,6	61,0
IV квартал 2016 г.	100,7	107,6	105,3	110,3	53,8	65,6
2017 год						
I квартал 2017 г.	101,0	165,1	104,4	169,1	69,0	113,8
II квартал 2017 г.	98,6	120,3	100,2	122,9	83,4	89,9
III квартал 2017 г.	102,5	116,0	101,0	114,1	127,2	161,4
IV квартал 2017 г.	94,8	116,6	92,2	113,6	145,5	196,7
2018 год						
I квартал 2018 г.	98,7	121,6	97,7	120,6	113,9	140,1
II квартал 2018 г.	99,5	141,8	100,2	141,9	91,3	139,5
III квартал 2018 г.	101,9	151,2	102,0	151,8	100,6	140,2
IV квартал 2018 г.	112,5	139,4	113,1	141,7	103,8	104,8
2019 год						
I квартал 2019 г.	108,3	104,7	109,1	104,9	98,1	102,1
II квартал 2019 г.	95,1	93,5	95,4	93,7	91,3	89,5
III квартал 2019 г.	108,3	92,3	107,9	92,0	114,0	98,2

Таблица 3. Средние экспортные цены, долларов за баррель сырой нефти за 2016, 2017, 2018 и I II III кварталы 2019 годов [9]

	Средние экспортные цены, долларов за баррель		
	Всего	в том числе:	
		в страны дальнего зарубежья	в страны СНГ
2016 г.	39,56	40,32	29,91
2017 г.	50,53	51,35	39,98
2018 г.	67,83	69,12	50,95
2016 год			
I квартал 2016 г.	31,12	31,90	23,70
II квартал 2016 г.	39,14	39,74	33,16
III квартал 2016 г.	42,50	43,22	30,74
IV квартал 2016 г.	45,23	45,78	34,34
2017 год			
I квартал 2017 г.	50,84	51,65	39,11
II квартал 2017 г.	47,75	48,76	35,76
III квартал 2017 г.	48,10	48,79	39,01
IV квартал 2017 г.	55,65	56,39	46,42
2018 год			
I квартал 2018 г.	62,60	63,77	48,09
II квартал 2018 г.	68,05	69,08	54,63
III квартал 2018 г.	71,36	72,64	54,37
IV квартал 2018 г.	69,00	70,62	46,86
2019 год			
I квартал 2019 г.	60,53	61,29	50,01
II квартал 2019 г.	66,89	67,87	53,52
III квартал 2019 г.	60,84	61,96	46,81

Литература:

1. Артеменко, Д. А., Чельшева Э. А. Совершенствование методов и инструментов налогового регулирования природопользования в современных условиях // *Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития*. М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2020. с. 686-690.
2. Бушуев, В. В., Куричев Н. К., Громов А. И. Энергетическая стратегия — 2050: методология, вызовы, возможности // *ЭСКО. Энергетика и промышленность*. 2019. № 6. с. 14-19.
3. Конторович, А. Э., Эдер Л. В., Филимонова И. В. Состояние и прогноз развития нефтегазового комплекса (добыча, переработка, транспорт) // *Минеральные ресурсы России. Экономика и управление*. 2018 № 5. с. 51-61.
4. Надырова, Г. Р. Влияние уровня налоговой нагрузки на эффективность компании в нефтяной отрасли по странам (в России, Канаде, Мексике, США и Норвегии) // *Новая наука: современное состояние и пути развития*. 2020. № 5-1. с. 150-154.
5. Конторович, А. Э., Эдер Л. В. Новая парадигма стратегии развития сырьевой базы нефтедобывающей промышленности Российской Федерации // *Минеральные ресурсы России. Экономика и управление*. 2020. № 5. с. 8-17.
6. Эдер, Л. В., Филимонова И. В., Немов В. Ю., Проворная И. В. Современное состояние и основные тенденции развития нефтяной промышленности // *Минеральные ресурсы России. Экономика и управление*. 2019. № 3. с. 40-51.
7. Эдер, Л. В., Филимонова И. В., Немов В. Ю. Современное состояние нефтяной промышленности России // *Бурение и нефть*. — 2020. № 5. с. 8-13.
8. Эдер, Л. В., Филимонова И. В., Мочалов Р. А. Эффективность бизнес-стратегий российских нефтегазовых компаний // *Бурение и нефть*. 2019. № 3. с. 3-10.
9. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Электронный ресурс]. М., 2019. 263 с.

Инновационные ресурсосберегающие технологии как инструмент маркетинга в гостиничной индустрии

Павлов Ньургун Иннокентьевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор анализирует современную тенденцию на политику разумного потребления и маркетинговую перспективность использования ресурсосберегающих технологий в гостиничной индустрии.

Ключевые слова: ресурсосберегающие технологии, экология, индустрия туризма, гостиничная индустрия, разумное потребление.

В последние годы международное сообщество стало задумываться всё больше о своем влиянии на экологию. Одной из последних тенденций в мировом туризме является разумное потребление природных ресурсов и сокращение загрязнения экологии. Введение в службу средств размещения инновационных технологий создает преимущество перед конкурентами, выступая как способ привлечения клиентов, собственный вклад в улучшение экологической обстановки, инструмент сокращения затрат и увеличения прибыли.

Начиная с 1950-х годов индустрия туризма продолжает расти. По данным Всемирной туристской организации ООН (UNWTO) ежегодный прирост международного туризма составляет 4-5%, достигнув 1,5 млрд. поездок в 2019 г. Однако этот рост сопровождается высоким уровнем потребления природных ресурсов и загрязнения окружающей среды. По данным Кембриджского Института устойчивого лидерства, индустрия

туризма способствует примерно 5% выбросов парниковых газов, а к 2035 г. его воздействие вырастет до 135% (по сравнению с показателями 2010 г.). Это мрачная статистика, особенно если учесть текущие и прогнозируемые темпы роста сектора. [10]

Из этого вытекает необходимость гостиничной индустрии, как одного из центральных элементов в индустрии туризма, стать ответственной в вопросах экологии. Также, использование ресурсосберегающих технологий становится одним из важнейших инструментов продвижения услуг, этим и обуславливается актуальность темы работы. [2]

В настоящее время на туризм приходится 25% мирового экспорта услуг. Это огромный рынок, в котором постоянно нужно искать новые способы продвижения своих товаров и услуг. Гости отелей становятся ответственные в выборе мест отдыха и проживания, отдавая предпочтение средствам размещения с программами разумного

потребления и защиты экологии. С другой стороны, гости хотят эксклюзивности, чего-то неординарного, поэтому следует еще и внедрять инновационные технологии. [3]

За последние пять лет глобальный гостиничный сектор вырос на 2,3%, достигнув дохода, превышающего 1,28 трл. евро в 2018 г. При нынешних темпах к 2050 г. к существующим гостиницам добавится еще более 80000 отелей. [4]

Помимо благородной цели декарбонизации, экономические и маркетинговые факторы также определяют тенденцию отрасли к устойчивости. По прогнозам Всемирной туристской организации ООН, к 2020 г. будет осуществлено около 1,6 млрд экопоездок. [6]

Согласно выводам из анкетирования более 10000 потребителей из 17 стран Европы исследовательской группы французского банка «BNP Paribas», 67% опрошенных на европейском рынке отказываются от товаров и услуг, которые, по их мнению, вредят окружающей среде или их представляющие компании ведут себя неответственно по отношению к вопросам экологии. Также, согласно выводам, несмотря на общую тенденцию к снижению покупательской способности по сравнению с 2018 г. на 0,3%, более 60% опрошенных не собираются экономить на и во время путешествия: им важнее качество предоставляемых услуг и этичность, чем стоимость. [8]

Экологичность становится, помимо «приятной и модной» концепции, настоящим приоритетом для растущего числа путешественников, которые заботятся об окружающей среде и обществе. Это заметнее всего среди молодого поколения путешественников и гостей отелей. Исследование поведения молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет, проведенное компанией «Nielsen», показало, что бережное отношение к экологии является приоритетом в покупках этого поколения влиятельных и склонных к путешествиям путешественников. Более того, 66% опрошенных во всем мире (что на 11% больше, чем в предыдущем году) «будут платить больше за продукты и услуги компаний, которые привержены позитивному социальному и экологическому воздействию». [5]

Аналогичным образом, глобальное исследование, проведенное туристической компанией «TUI», показало, что две трети отдыхающих готовы «пойти на компромисс в отношении образа жизни в интересах окружающей среды». [9]

Для подтверждения своего статуса гостиничный объект может пройти добровольную экологическую сертификацию, например, «Зеленый ключ» и «Листок жизни». Для того, чтобы пройти сертификацию отель должен доказать свое соответствие заданным критериям. У каждой организации свои критерии, но в основном все сводится к принципам экономии воды, электроэнергии и вовлеченности в социальную жизнь своего региона.

Программы сертификации, по мнению экспертов, способны поднять привлекательность для потребителей на 7%. Но, с другой стороны, есть много противников идеи всеобщей сертификации отелей. Некоторые авторы утверждают, что на потребительский выбор туристических продуктов эффективно влияют экомаркировки и что рыночный механизм стимулирует промышленность участвовать в таких схемах, тем самым снижая воздействие туризма на окружающую среду, однако не проводилось исследований по данному вопросу. Например, на официальном сайте организации по сертификации «Green Globe Company Standard» сообщается, что «сертификат качества «Green Globe» пользуется естественным маркетинговым преимуществом». Соответственно, расплывчатое в своей формулировке, такое заявление не дает никакой информации о том, как это маркетинговое преимущество будет проявляться. [7]

Исходя из всего вышенаписанного, можно сделать вывод, что тенденция к ответственному подходу к экологии останется, и, несмотря на все противоречивые доводы, безусловно инновационные ресурсосберегающие технологии в гостиничном бизнесе не только обеспечивают привлечение клиентов, но и увеличивают лояльность, повышают узнаваемость бренда на рынке, а также способствуют снижению себестоимости в долгосрочной перспективе. [1]

Литература:

1. Печерица, Е.В. Зарубежный опыт применения экологических инноваций в средствах размещения/Е.В. Печерица. — Текст: электронный // cyberleninka: [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-primeneniya-ekologicheskikh-innovatsiy-v-sredstvah-razmescheniya> (дата обращения: 14.05.2020).
2. Рост международного туризма продолжается десятый год подряд. — Текст: электронный // ИА «Финмаркет»: [сайт]. — URL: <http://www.finmarket.ru/database/news/5153745> (дата обращения: 13.05.2020).
3. Савинов, Ю.А. Роль туризма в международной торговле услугами/Ю.А. Савинов. — Текст: электронный // cyberleninka: [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-turizma-v-mezhdunarodnoy-torgovle-uslugami> (дата обращения: 13.05.2020).
4. Global Hotels & Resorts Industry — Market Research Report. — Текст: электронный // IBIS World: [сайт]. — URL: <https://www.ibisworld.com/global/market-research-reports/global-hotels-resorts-industry/> (дата обращения: 14.05.2020).
5. Green Generation: Millennials Say Sustainability is a Shopping Priority. — Текст: электронный // NIELSEN GLOBAL MEDIA: [сайт]. — URL: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/article/2015/green-generation-millennials-say-sustainability-is-a-shopping-priority/> (дата обращения: 14.05.2020).

6. International Tourism Numbers and Confidence on the Rise. — Текст: электронный // World Tourism Organization: [сайт]. — URL: <https://www.unwto.org/global/press-release/2019-05-21/international-tourism-numbers-and-confidence-rise> (дата обращения: 14.05.2020).
7. Leonard, David A Study into the Motivations for Participation in Environmental Certification Schemes by the Tourist Accommodation Sector/David Leonard. — Текст: электронный // Modul University Vienna: [сайт]. — URL: https://www.modul.ac.at/uploads/files/Theses/Bachelor/THESIS-_DAVID_LEONARD_.pdf (дата обращения: 14.05.2020).
8. Les hôtels n'échappent pas aux attentes actuelles d'«éco-responsabilité». — Текст: электронный // Observatoire Cetelem: [сайт]. — URL: <https://observatoirecetelem.com/loeil/les-hotels-nechappent-pas-aux-attentes-actuelles-deco-responsabilite/> (дата обращения: 13.05.2020).
9. Rapp, Christian TUI Global Survey: Sustainable Tourism Most Popular Among German and French Tourists/Christian Rapp. — Текст: электронный // TUI Group: [сайт]. — URL: <https://www.tuigroup.com/en-en/media/press-releases/2017/2017-03-07-tui-survey-sustainable-tourism> (дата обращения: 14.05.2020).
10. Sustainability-Related Concepts that Encompass «Doing More with Less». — Текст: электронный // University of Cambridge: [сайт]. — URL: <https://www.cisl.cam.ac.uk/education/graduate-study/sustainability-leadership-labs/> (дата обращения: 14.05.2020).

Comparative Analysis on Outward Foreign Direct Investment Performance of Russia and China

Pankova Olga, Master Student
Jiangsu University (Zhenjiang)

Outward Foreign Direct Investment became one of the driving force of countries» economic development. It brings new technologies, know-how, resources, boosts competitiveness, increases managerial skills, helps to get access to new distribution channels to investing countries. There are ways to measure Outward Foreign Direct Investment Performance in order to estimate foreign investment situations in various countries. The article analyzes the Outward Foreign Direct Investment Performance of China and Russia by the UNCTAD method and compares the analysis results.

Keywords: OFDI Performance, China, Russia.

Since 2002, The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) has adopted FDI inflow performance index in its Annual World Investment Report and Inward FDI Potential Index, which refers to objective to describe and evaluate the current situation and prospect of attracting FDI from various countries, and to objectify and reflect the ranking and status of the above performance potential of an economy in the world through the ranking of index size. Although the purpose of designing performance index and potential index is to measure the situation of foreign investment in various countries, it can be concluded that the scope of application can be extended by observing the composition characteristics and value sources of the index, that is to say, calculating the value range of variables through appropriate changes, transforming it from a national index to an index system describing and evaluating the actual situation of domestic components in attracting FDI.

The performance index UNCDAT defines as the ratio of a country's FDI inflow (outflow) to the global FDI inflow (outflow) and its GDP to the global GDP over a period (Formula 1). If the index value is greater than 1, it means that the scale of FDI attracted (invested) by the country in the world is larger than that of GDP, that is the performance is outstanding; on

the contrary, if the index value is less than 1, it means that the scale of FDI attracted (invested) by the country in the world is smaller than that of GDP, that is, the performance is low; if the index value is equal to 1, it means that the scale of FDI attracted (invested) by the country in the world is equal to that of GDP, that is the performance is normal. The mathematical expression of the performance index is:

$$IND_i = \frac{FDI_i / FDI_w}{GDP_i / GDP_w} \quad (\text{Formula 1});$$

Where IND_i is the performance index of the country i , FDI_i is the flow of the foreign direct investment of the country i , FDI_w is the global flow of the foreign direct investment, GDP_i is GDP of the country i , GDP_w is the global GDP. [3]

This index has its advantages and disadvantages. One of the advantages is the fact that investment flows are considered based on one of two main directions. The first is where foreign investment is seen as one of the guiding principles of the policy; in the second direction, investment flows are considered proceeding from the guidance of international investment policy. The main disadvantage of this technique is the fact that it is more based on value judgments and recommendations are difficult to implement in real conditions. There are also areas

for improvement for this approach to assess investment flows. So, the possible ways could be: integration of strategic recommendations into the real economy, inclusion of sustainable development goals in investment policy along with ensuring the relevance and effectiveness of investment policy. [4]

For the purposes of the analysis, statistics were collected data [1] on the Gross Domestic Product and Outward Foreign Direct Investment of Russia, China and the global data from 2007 to 2018 in order to identify the general picture. Dynamics can be observed on Picture 1 (GDP) and Picture 2 (OFDI).

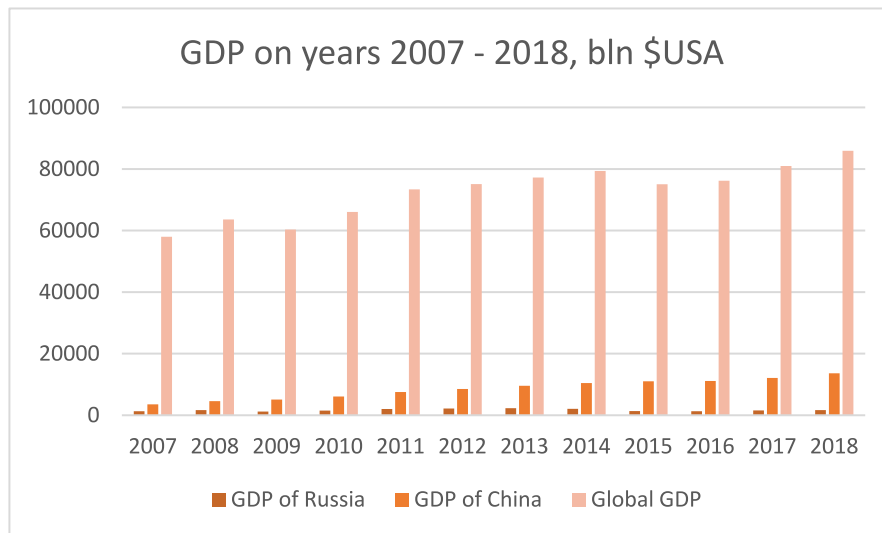


Fig. 1. Russia», China», Global GDP, 2007-2018

As we can see from the graph, in the considered period, the maximum GDP indicators in the world and in Russia were registered in 2017, and in China the maximum was reached in

2013. The minimum global indicator was reached in 2007, as well as in China, the minimum indicator for Russia was registered in 2009.

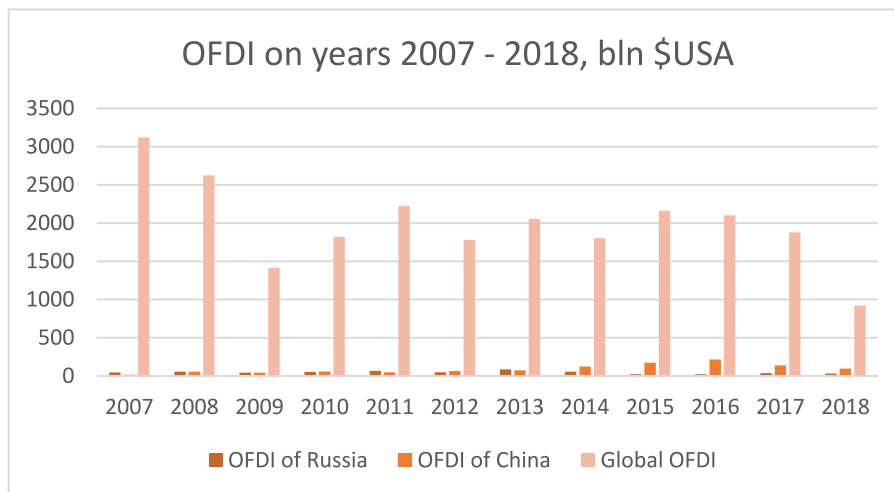


Fig. 2. Russia», China», Global OFDI flows, 2007-2018

According to this graph, the maximum FDI at the world level was achieved in 2007, according to this indicator, Russia was in the lead in 2013, China in 2016. The minimum marks were registered in 2009 at the global level, as well as for Russia, and the minimum indicator for China was reached in 2007.

Further, using Formula 1 and the obtained data on GDP and OFDI for the calculations, we obtain the following results (Table 1).

According to the decoding of the index value, and applying its results, we see that the smallest result for China was in 2007 (~0.09 < 1); the best OFDI performance in China was in 2016

(~0.72 < 1), both of them are indicators of low OFDI efficiency. On average, for the considered period of 2007-2018, the index value for China fluctuates at the level of 0.38.

As for Russia, the maximum value of the index belongs to 2018 (~1.77 > 1) and shows that the effectiveness of Russian OFDI in 2009 was outstanding. The lowest result for Russia belongs to 2015 (0.6 < 1), which means, as we established before, this is an indicator of low performance. On average, the index value for Russia is at the level of 1.04, which is slightly more than 1, and suggests that for the observation period the performance of Russian OFDI in general is normal.

Table 1. Russia»s and China»s INDi Analysis results

	Share of RU GDP in Global GDP (%)	Share of CN GDP in Global GDP (%)	Share of RU OFDI in Global OFDI (%)	Share of CN OFDI in Global OFDI (%)	IND CN	IND RU
2007	2.24	6.12	1.44	0.55	0.09	0.63
2008	2.61	7.22	2.12	2.16	0.3	0.82
2009	2.03	8.46	3.07	3.11	0.4	1.66
2010	2.31	9.22	2.89	3.18	0.36	1.3
2011	2.80	10.29	3.01	2.18	0.22	1.12
2012	2.94	11.36	2.74	3.65	0.32	0.94
2013	2.97	12.39	4.21	3.55	0.3	1.5
2014	2.60	13.16	3.17	6.83	0.53	1.26
2015	1.82	14.68	1.02	8.07	0.58	0.6
2016	1.68	14.62	1.06	10.29	0.72	0.65
2017	1.95	15.00	1.95	7.37	0.35	0.99
2018	1.93	15.84	3.41	10.48	0.66	1.77

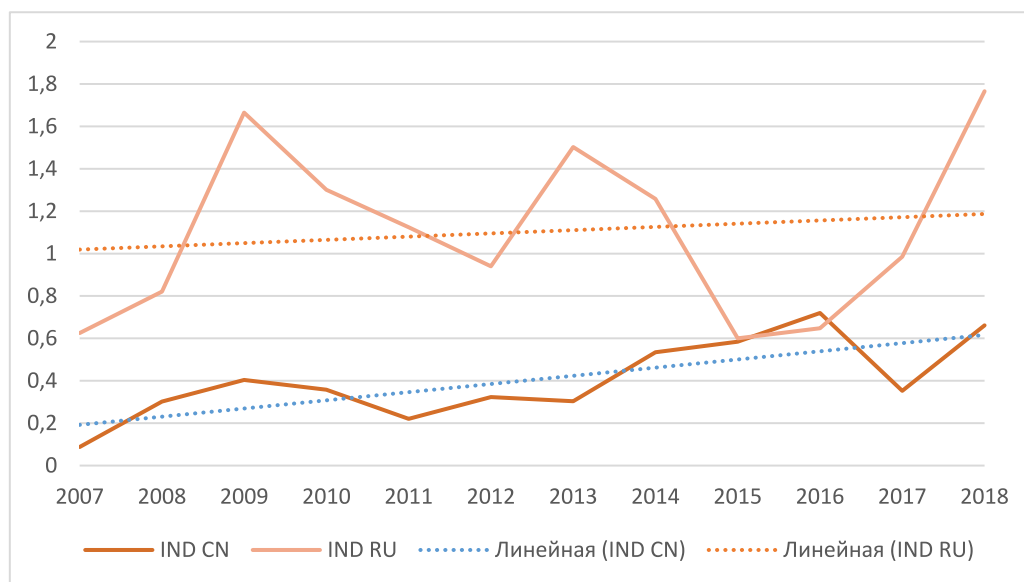


Fig. 3. INDi value of Russia and China fluctuation; trend, 2007-2018

For better visual representation, we have put results of the analysis into Figure 4-3, to see fluctuation of the index through the years.

From this graph we can observe that the values of the index of China and Russia were as close as possible in 2015 (0.02 difference). The maximum difference was observed in 2009 (1.26 difference).

The graph above shows the trends of the INDi index for Russia and China. Both trends are increasing, but the Chinese INDi trend is stronger, since its angle to the axis is larger than the angle of the Russian trend. Based on the GDP trends of Russia and China, it is possible to identify a full-fledged economic cycle with the beginning in 2009 and a depression point in 2016.

According to the prevailing trend, the INDi cycle coincides with the economic cycle 2009-2016, China has the lowest point in 2017, after which followed by an increase in the indicator, from which we can conclude that the effectiveness of outgoing foreign investment is as cyclical as the economy itself. The curve of China»s INDi shows a stable, steady growth rate, with downturns corresponding to the course of the economic cycle, which tells us about the stability of the country»s economic situation and its development.

The minimum value of INDi of China (~0.09) in 2007, according to UNCTAD experts, might be explained by weak economic growth in the world. This is also explained by the end of the economic cycle of 2002-2008 in China and the increased inflation in the second half of 2007.

The maximum value of IND of China (~0.72) in 2016 can be interpreted by the situation in China in 2016, when GDP growth slowed to 6.9%, which means that the value of GDP approached the value of FDI and gave the index value close to normal. It is also impossible not to exclude the phenomenon of round-tripping, which implies the process of capital transfer to a foreign company with the subsequent return of this capital to the «parent» company under the guise of foreign investment (which is quite common for other countries as well).

The Russian IND indices curve reflects sharp periods of growth and decline. On the one hand, this characterizes the Russian economy as a young economy, so the economy of the post-Soviet space is unstable. On the other hand, the events of 2008 (World Economic Crisis) and 2014 (Annexation of Crimea), which are characterized by a decline in the indicator, found their reflection on the curve. After 2016, an increase in

the indicator is observed for Russia, as well as the beginning of a new economic cycle. For China, this event marked the year 2017.

As for Russia, its maximum value of the index of 2009 (~1.66), its significance was due to the unexpectedly confident exit of Russia from the 2008 World Economic Crisis. This was facilitated by a decrease in inflation (by 4.8% compared to the crisis year of 2008). But if you look at the years coming after 2009 (2010, 2011, 2012), the value of the index fell noticeably, which is not surprising — the consequences of the crisis affected the country's economy. And if by 2013 the index managed to increase to 1.3, then the events in the international arena of 2014 (the annexation of Crimea) again worsened performance, and the index value fell to the minimum value of 0.6 in 2015 for the observation period. But in subsequent years, there is still an increase in the index.

References:

1. United Nations Conference on Trade and Development Statistics URL: <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
2. Общество и государство в Китае: XLI научная конференция/Ин-т востоковедения РАН. — М.: Вост. лит., 2011. — 440 с. — (Ученые записки Отдела Китая ИВ РАН. Вып. 3/редкол. А. А. Бокщанин (пред.) и др.). — ISBN 978-5-02-036461-5 (в обл.). с. 228-243.
3. «中国各地区外国直接投资流入业绩指数与潜力指数比较», 邢厚媛 (研究员), 冯赫 (博士) (DOI: 10.14114/j/cnki.itrade.2003.11.011)
4. Чельшева Д. А., Новак М. А. Методика оценки прямых иностранных инвестиций // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2018. — № 5. — с. 169.

Социальные риски в профессиональном спорте

Рак Анна Викторовна, студент магистратуры

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

В настоящее время в современном мире все больше проявляется осознание того, что спорт является фактором гармонично-развитого здорового человека. Спорт и здоровый образ жизни в едином целом, становятся не только неотъемлемой объединяющей силой и национальной идеей, но и социальным феноменом, способствующим становлению здорового общества и сильного государства [3].

Сталкиваясь со многими проблемами и трудностями, окружающими наше государство с политической точки зрения, российские спортсмены, несмотря ни на что, достаточно успешно выступают за нашу страну на международной арене по многим видам спорта, тем самым укрепляя имидж государства среди наиболее развитых стран.

Профессиональный спорт и спорт высших достижений благодаря своей зрелищности все больше привлекает к занятиям физической культурой и спортом широкие массы населения и молодежь. Благодаря наглядному примеру участия молодежи в соревнованиях, сфера спорта в целом оказывает колоссальное влияние на население и способ-

ствует формированию благоприятных привычек к занятиям физической культурой и спортом [1].

Если обратить внимание на другую сторону спортивной деятельности, а точнее, как именно защищён спортсмен в обычной жизни со стороны государства и какую деятельность ведёт по окончании спортивной карьеры, можно сказать, что на сегодняшний день это острая проблема, которая достаточно давно рассматривается на законодательном уровне.

Травматизм является одним из социальных рисков спортивной деятельности, от степени наступления, которого будет зависеть дальнейшая карьера спортсмена. Получение спортсменом травмы влечет за собой ряд негативных последствий, приводящих к возникновению других видов социальных рисков в деятельности спортсмена, например, инвалидность, наступление пенсионного возраста, материнство, временная потеря трудоспособности, признание безработным, потеря кормильца и др., которые, как и получение травмы спортсменом, ока-

зывают негативное воздействие на его профессиональную деятельность.

В зависимости от специфики конкретного вида спорта существующие риски следует разделять на несколько групп с учетом особенности спортивной деятельности.

Поэтому мы считаем целесообразным разделять социальные риски на несколько групп.

На рисунке 1 отражена структура общих социальных рисков во взаимосвязи с особенностями спортивной деятельности.



Рис. 1. Специфика социальных рисков в спортивной деятельности [4]

Сравнивая социальные риски в обычной жизни и возможные риски в сфере профессионального спорта, видны детальные различия, поэтому общая система предоставления социального страхования населению является неадаптированной для конкретной сферы деятельности, такой как спортивная.

В связи с этим появляется необходимость в разработке дополнительных мер социального страхования спортсменов, включающего индивидуальные особенности спортивной деятельности.

При разработке основ социальной политики в отношении спортсменов недостаточно учитывается необходимость «компенсации» существующих негативных моментов, формируемых в процессе спортивно-профессиональной деятельности спортсменов. Предыдущие попытки внедрения дополнительных мер, разработанные специалистами в области физической культуры и спорта, не стали успешными.

Проведенное исследование проблем в предоставлении социальной защиты спортсменам дает основание полагать, что основными направлениями в системе должны стать [3]:

а) Реализация комплексных программ социального страхования, с обязательным включением страхования на случай временной нетрудоспособности и несчастных случаев, медицинским и пенсионным страхованием;

б) Реализация комплекса стимулирующего дополнительного обеспечения, представляющего совокупность льготного и материально-технического обеспечения;

в) Реализация комплексных программ профессиональной адаптации для спортсменов, завершающих свою спортивную карьеру.

г) Данное утверждение о приоритетных направлениях и необходимости создания системы социальной защиты спортсменов на региональном уровне, подтверждается результатами экспертного опроса ведущих специалистов в области спорта нашего региона.

Необходимость «регулирования института спорта на законодательном уровне», которое будет включать вопросы социальной защиты спортсменов, остается принципиально важной. Прежде всего, это обусловлено тем, что каждый гражданин, занимаясь спортивной деятельностью должен иметь право на предоставление ему со-

ответствующих условий, так как это целесообразно с различных точек зрения таких как, воспитательная, политическая, экономическая и юридическая.

Только в таких условиях «занятия спортом становятся правом, гарантированным государством всем гражданам, только при этом возможна гарантированная социальная защита и в системе спорта». Поэтому, данное направление является перспективным и востребованным как среди спортсменов, так и среди специалистов в области спорта, и только сейчас начинает приобретать системность. Также остаются еще некоторые не до конца

поработанные проблемы со стороны государственного регулирования предоставления социальной защиты спортсменам.

Таким образом, социальная защита спортсменов как единая система должна формировать и гарантировать конкурентоспособность спортивной индустрии с любыми видами трудовой деятельности человека в обычной жизни на высоком уровне. Только при таких условиях будет реализован принцип организации и оказания социальной защиты спортсменам, которая предполагает подчинение единому законодательству.

Литература:

1. Бауэр, В. Г. Социальная значимость физической культуры и спорта в современных условиях России/В. Г. Бауэр. // Спорт для всех, 2013. — № 3 — с. 50-56.
2. Безруков, М. П. Социальная защита и институт спорта (социокультурный анализ)/М. П. Безруков. — М.: Тривант, 2001. — 232 с.
3. Николаевский, В. В. Система социальной защиты: теория, методология, практика/В. В. Николаевский, П. Г. Никитенко. — Минск: ИООО «Право и экономика». — 2014. — с. 462.
4. Сорвина, А. С. Социальная защита и социальная работа: Проблемы взаимосвязи // Актуальные проблемы теории и технологии социальной работы: Материалы научной конференции/А. С. Сорвина. — М.: 2014. — с. 50.

Инновационные процессы в экономике регионов в условиях коронавирусной пандемии

Сирожиддинов Икромиддин Кутбиддинович, кандидат экономических наук, доцент;
Ходжибаева Икбола Валиевна, исследователь
Наманганский инженерно-строительный институт (Узбекистан)

В статье исследуется ряд факторов, обуславливающих необходимость и возможности инновационного развития региональной экономики в условиях коронавирусной пандемии.

Ключевые слова: содержание инновационных процессов, рыночная инфраструктура, инновационный потенциал, факторы инноваций, инновационная деятельность.

Как известно, XXI век характеризуется резким ускорением научно-технического прогресса во всех отраслях экономики. Поэтому и в Узбекистане проводимые социально-экономические реформы, наряду с преимущественно рыночным содержанием, нацелены на создание технико-технологически передового современного производства. Это выражается, наряду с другими очень важными моментами, и в том, что во всех отраслях экономики развитие все более опирается на инновационные процессы. В современных условиях экономическое развитие каждого региона страны зависит не только от инвестиционных процессов, но и от того, насколько инновационный они имеют характер. Регион не может оставаться в рамках исторически сложившегося технико-технологического уровня и структуры экономики, ибо в таком случае социальные и экономические проблемы не только сохраняются, но и будут обостряться. С экономической точки

зрения создание новых и современных отраслей и предприятий позволяет создать новые рынки сбыта для уже существующих хозяйствующих субъектов, более рационально использовать трудовой и сырьевой потенциал региона. Подготовка соответствующих кадров для них и их использование означает усиление интеллектуального потенциала региона. Более высокая производительность труда и доходы населения создают надежную основу ускорения социально-экономического развития. Поэтому в Узбекистане 2020 год объявлен «Годом науки, просвещения и развития цифровой экономики» и основные усилия в рамках этой программы направлены на дальнейшую активизацию инвестиционных и инновационных процессов, в том числе и в регионах [1]).

В Узбекистане последовательное внедрение рыночных механизмов в различные сферы экономики и макроэкономическая политика нацелены на создание современной

высокотехнологичной, высокоэффективной и динамично развивающейся экономики. Соответственно, в принимаемых государственных инвестиционных программах приоритетное место занимают меры по обновлению производства на новой технико-технологической базе, т.е. технический прогресс ставится в центр экономического развития. В свою очередь, новая технико-технологическая база приносит наибольший эффект, когда она носит инновационный характер.

Инновации (нововведения) можно рассматривать, прежде всего, как результат, как принципиально новое материальное и нематериальное благо с новыми свойствами (новые изделия, материалы, процессы, методы и т.д.). С другой стороны, они представляют собой процесс, в котором происходят изменения, направленные на разработку, освоение, распространение и использование новшеств. Во втором значении новшества трактуются как результат процесса нововведений (инновационного процесса), развивающегося во времени и имеющего четко выраженные стадии и этапы. На наш взгляд, применительно к развивающейся экономике трактовку инноваций следует несколько расширить и здесь любые по содержанию прогрессивные изменения в производительных силах и в организации производства, существенно повышающие экономические результаты, можно рассматривать как инновации.

В условиях глобальной конкуренции способность национальной экономики создавать и внедрять инновации в решающей степени определяет ее место в мировом хозяйстве. Поэтому придание национальной экономике инновационной направленности имеет очень важное значение. С наступлением коронавирусной пандемии необходимость и актуальность внедрения инноваций во все сферы социально-экономической жизни особенно усилилась, что связано также с повышением значения способности экономики к автономному функционированию (экономический суверенитет). Это вытекает из того, что в условиях глобальных кризисов каждая страна, так или иначе, вынуждена решать свои проблемы собственными ресурсами, хотя нельзя игнорировать значение внешних источников — материальных, финансовых, научных и т.д.

«Стратегия действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан в 2017-2021 годах», утвержденная Указом Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 г. исходит из необходимости усиления инновационного составляющего в развитии экономики, в том числе в отдельных регионах страны [2]. Только в 2018 г. в Узбекистане в рамках Государственной программы осуществлялись 76 тыс. проектов общей стоимостью 21 трлн. сумов и 1 млрд. долларов США. Общая стоимость реализуемых в сотрудничестве с иностранными инвесторами 456 проектов составила 23 млрд. долларов США, в том числе стоимость проектов, осуществляемых в сотрудничестве с Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Исламским банком развития и Азиатским банком развития — 8,5 млрд. долларов США.

На наш взгляд, с экономической точки зрения инновации следует рассматривать в глобальном, национальном и региональном (местном) уровнях. Применительно к национальной и региональной экономике трактовку инноваций следует несколько расширить и здесь любые по содержанию прогрессивные изменения в производительных силах и в организации производства, существенно повышающие экономические результаты, можно рассматривать как инновации. Необходимо отметить, что в период преодоления последствий коронавирусной эпидемии такой подход имеет и практическое значение.

По сути инновационная направленность экономики и в таком понимании способствует успешному социально-экономическому развитию региона по следующим причинам:

— во-первых, любая инновация требует и сопровождается повышением уровня интеллектуализации рабочей силы и населения, так как посредством инноваций осуществляется воплощение в жизнь достижений человеческого интеллекта, научно-технических результатов, интеллектуализация трудовой деятельности, повышению ее наукоемкости;

— во-вторых, инновации расширяют круг производимых товаров и услуг, а также улучшают их качество, что способствует росту потребностей каждого человека и общества в целом и удовлетворению этих потребностей, а с рыночной точки зрения создает и спрос (рост доходов), и предложение (расширяет производство). В условиях кризисов это может стать отправной точкой выхода из рецессии;

— в-третьих, инновации дают возможность вовлекать в производство сравнительно дешевые местные ресурсы, превращать их в новые производительные силы, создавать товары и услуги с меньшими затратами труда, материалов, энергии. В регионах это особенно актуально, ибо значительная часть продовольственного сельскохозяйственного сырья просто теряется из-за отсутствия не только мощностей, но способов хранения и переработки;

— в-четвертых, концентрация инноваций в той или иной сфере помогает привести структуру воспроизводства в соответствие со структурой изменившихся потребностей и структурой внешней среды, создавать кластеры определенных направлений и использовать преимущества кооперации и укрупнения производства. Вместе с тем без новых технологических, финансовых и логистических новшеств кластеры себя не оправдают;

— в-пятых, инновации служат стимулом предпринимательской деятельности, особенно в сфере малого бизнеса, побуждают к поиску и освоению новых товаров и технологий, чтобы устоять и победить в конкурентной борьбе, занять новые рыночные ниши на внутреннем и внешнем рынках.

Считается, что решающая часть инноваций сконцентрирована в развитых странах. Однако, создание собственных инноваций в любой стране никогда не прекращается. При этом выделение необходимых финансовых

и материальных ресурсов и создание организационных условий дают толчок к существенному увеличению их количества, т. е. обеспечивают реальное функционирование инновационного потенциала страны и региона. В этом смысле выделяют следующие показатели инновационного потенциала:

1) объемы и доля затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в валовом внутреннем продукте страны и региона (присутствие в экономике инновационного потенциала);

2) количество статей в научных и технических изданиях в расчете на миллион человек населения (научные результаты деятельности инновационного потенциала общества);

3) показатели создания и внедрения инноваций — количество патентов, изобретений, новых продуктов, новые дизайны и идеи (технологические результаты деятельности инновационного потенциала общества).

Наиболее общим условием усиления инновационной направленности экономики является стабильный экономический рост. Он приводит к расширению объемов и качественному улучшению основных факторов, способствующих укреплению инновационного потенциала регионов:

а) при стабильном экономическом росте повышение реальных доходов населения происходит одновременно с увеличением в них доли доходов от предпринимательства, что усиливает материальные стимулы к инновационной деятельности;

б) человеческий капитал (наличие и укрепление системы образования, функционирование академических лицеев и профессиональных колледжей, высших учебных заведений, внедрение в них обучения по новейшим направлениям науки и техники);

в) развитие инфраструктуры (улучшение жилищно-бытовых условий, транспорт и коммуникации, различные виды других услуг);

г) совершенствование системы управления местной власти и хозяйствующих субъектов;

д) социальный мир и социальное партнерство;

е) открытость региона к внешнеэкономическим связям (возможность получения инноваций извне и реализации результатов на внешних рынках), наличие внешнеэкономической инфраструктуры.

Отметим, что в Узбекистане эти факторы задействованы. Так, в настоящее время наблюдается существенное увеличение ресурсов на формирование человеческого капитала (укрепление системы образования — с 2017 г. поставлена задача практически полного охвата детей системой дошкольного образования, совершенствуется система функционирования профессионального образо-

вания, ускоренное расширение системы высшего образования (намечен охват 60 процентов выпускников школ высшим образованием, введены новые направления бакалавриата и магистратуры). Происходит ускоренное развитие инфраструктуры (улучшение жилищно-бытовых условий — резкое расширение масштабов типового жилищного строительства на селе и многоэтажных жилых домов в городе с учетом финансовых возможностей населения, транспорт (за последнее время в стране восстановлены все виды общественного транспорта в масштабах существенно превышающих прежний уровень) и коммуникации (в 2018 году принята Государственная программа развития ИКТ в Узбекистане), различные виды других услуг).

Совершенствуется система управления экономическими ресурсами, прежде всего финансами центральных и местных органов власти и хозяйствующих субъектов — в 2018 г. предприняты меры по обеспечению прозрачности системы государственных закупок, наиболее дефицитные материальные ресурсы будут реализовываться через электронные биржевые торги со свободным доступом всех хозяйствующих субъектов, значительно расширена финансовая самостоятельность местных органов власти всех уровней. Инновации предполагают наличие правовых (неприкосновенность частной собственности, соблюдение прав производителей, организационно-правовые нормы), организационно-институциональных (наличие государственных и негосударственных институтов, поддерживающих производителей), экономических (хозяйствующие субъекты должны располагать необходимыми объемами капиталов), финансовых (возможность привлечения финансовых ресурсов из других сфер и отраслей, государственная финансовая поддержка), кадровых (подготовка и переподготовка кадров по современным направлениям), научно-технических (научные изыскания) предпосылок рыночной инфраструктуры (3).

Инновационная направленность развития экономики не может обеспечиваться в отрыве от глобальных экономических процессов, от мирового научно-технического прогресса. Использование его результатов опирается на соответствующие валютно-финансовые условия. Поэтому государством приняты меры по существенному расширению возможностей получения инноваций извне (с 2017 г. взят курс на либерализацию внешнеэкономических связей — отменена обязательная продажа части валютной выручки, упрощены финансовые условия экспорта товаров и услуг, осуществлен полный переход к рыночному курсу обмена валюты, введены льготы при импорте передовых технологий и техники мировых образцов, усилены гарантии иностранным инвесторам).

Литература:

1. Послание Президента Республики Узбекистан Олий Мажлису. // Народное слово, 25 января 2020 года.
2. «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». Указ Президента Республики Узбекистан, 7 февраля 2017 года. // Народное слово, 8 февраля 2017 года.

3. Сирожиддинов, К. И., Ходжибаева И. В. Стимулирование и поддержка инновационного развития малого бизнеса в Узбекистане // «Молодой ученый». — 2016. — № 10., — с. 873-875.
4. Хужаханов, М. Х., Ходжибаева И. В. Республика Узбекистан: актуальные проблемы совершенствования финансового модернизации экономики // «Молодой ученый». — 2015. — № 10., — с. 832-834.

Разработка инновационной стратегии в сфере подбора персонала

Спиридонов Юрий Александрович, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

Рассматриваются способы улучшения поиска и подбора персонала, с целью повышения уровня финансового состояния компании. Отмечается важность внедрения инновационных стратегий. Формулируются основные преимущества и недостатки процесса реализации инновационных кадровых процедур.

Ключевые слова: инновация, инновационный путь развития, инновационная стратегия, аутсорсинговая компания, подбор персонала, executive search.

Отечественные и зарубежные аналитики считают, что российский рынок вступил в стадию, когда отсутствие развитой стратегии мешает предприятиям стабильно работать, а главное — развиваться.

В настоящее время становится очевидным, что только инновации, основанные на знаниях и тенденциях научно-технического прогресса, способны внести существенный вклад в развитие экономики и послужить причиной ее выхода из кризиса. Более того, инновации в экономике — это результат инновационного развития предприятий.

Инновационный путь развития — это будущее России, отмечается в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.

В соответствии с Федеральным законом № 254-ФЗ от 21 июля 2011 года под инновациями подразумевается новый или значительно улучшенный продукт (продукт, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организация рабочих мест или внешние связи.

Разработка инновационной стратегии основана на комплексной работе с интеллектуальной собственностью и процессом их коммерциализации.

Требования к результатам интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, которые обеспечиваются правовой защитой, определены в четвертой части Гражданского кодекса Российской Федерации.

Разработка инновационной стратегии и инновационного продукта должна основываться на маркетинговых исследованиях, и при проведении этих исследований значительная роль принадлежит патентно-информационным исследованиям. Порядок проведения таких исследований в Российской Федерации регулируется ГОСТ Р 15.011-96.

В целом, стратегия инновационного развития — это тот же набор мер и действий, направленных на долго-

срочное развитие предприятия и увеличение доходов. Инновационная стратегия отличается от других стратегий тем, что она является новой — для данного предприятия или рынка, для потребителя или, возможно, для отрасли. Кроме того, инновационная стратегия включает принципиально новые управленческие решения, принимаемые с учетом специфики отрасли, в которой работает предприятие, а также с учетом специфики самого предприятия.

На примере российской аутсорсинговой компании «Фортренд» общества с ограниченной ответственностью мы рассмотрим применение инновационной стратегии.

Для успешного развития персонала компании, как и любого другого бизнеса, необходимо постоянно пополнять клиентскую базу. Самый удобный и быстрый способ решить эту проблему — привлечь сотрудников через Интернет. Деятельность аутсорсинговых компаний заключается в предоставлении соискателям конкретных вакансий. Успех привлечения соискателей в компанию во многом зависит от обоснованности коммерческого предложения.

Привлечение ищущих работу в компанию — очень трудоемкая задача. Даже если вам удастся справиться с этим и привлечь внимание потенциального сотрудника, этого может оказаться недостаточно.

Тем не менее следует понимать, что для успешного функционирования финансовой деятельности аутсорсинговой компании необходимо иметь и привлекать опытных и востребованных сотрудников.

Вся суть анализа потенциальных сотрудников заключается в том, чтобы определить, насколько кандидат подходит для текущей вакансии и соответствует ли он условиям, которые выставляют клиенты. Каждый менеджер хочет работать с квалифицированными сотрудниками, способными молниеносно решать задачи.

В настоящее время стоимость неправильного найма высока. В результате работодатели особенно заинтересованы в проведении собеседований с кандидатами. На-

стало время поставить под сомнение установленные истины и найти новые подходы.

Сегодня практически невозможно самостоятельно найти высококвалифицированного специалиста — такие люди обычно хорошо организованы, не ищут активно работу и не смотрят рекламу.

Именно поэтому нас интересует инновация, которую можно определить как любое организованное решение, систему, процедуру, которая значительно отличается от существующей практики и впервые используется в ООО «Фортренд».

В ситуации перемен компании нужен бизнес-драйвер, поэтому было решено использовать технологию поиска руководителей или Executive search.

Поиск руководителей — это относительно новый метод поиска и отбора специалистов высшего уровня, который осуществляется напрямую, то есть без размещения объявления о работе в СМИ. Сегодня это один из самых эффективных, и в то же время самых дорогих и трудоемких методов.

Технология Executive Search позволяет не только находить и отбирать высококвалифицированных сотрудников на определенный период, но и правильно оценивать кандидатов. Оказывается, это единственный возможный способ поиска, если независимый поиск не удался или когда строгая конфиденциальность не позволяет вам размещать объявления о доступных вакансиях.

Executive Search — это, прежде всего, управляемый поиск. То есть процесс коррелирует на всех своих этапах

и гарантирует максимально возможную вероятность достижения результата. Результатом в этом случае является наем бизнес-драйвера и решение задачи, стоящей перед компанией: повышение прибыльности, развитие нового сектора рынка, управление новым бизнесом. Поскольку нанять менеджера — это половина дела, важно, чтобы он успешно вписывался в структуру компании и приносил ей прибыль.

Такое нововведение обеспечивает системный подход и гарантирует качество и оперативность подбора персонала.

В ходе анализа рискованности проекта можно отметить, что наиболее значительный риск заключается в том, что специалист может не совсем четко понимать требования и особенности работы заказчика, что может отрицательно сказаться как на надежности анализа рынка, так и на выбор соответствующего кандидата. Кроме того, кандидат, нанятый в качестве бизнес-драйвера, может не подходить. Все остальные риски незначительны и не окажут фундаментального влияния на предлагаемый проект.

Подводя итог отметим, что рассчитав эффективность проекта и оценив возможные риски, можно с уверенностью сказать, что проект достаточно эффективен и его реализация экономически целесообразна, то есть, придерживаясь этой инновационной стратегии, компания ООО «Гестия» будет очень конкурентоспособна на рынке труда и так же будет увеличивать прибыль от своей деятельности.

Литература:

1. Глущенко, И.И. Система стратегического управления инновационной деятельностью: моногр./И.И. Глущенко. — М.: Крылья, 2017. — 195 с.
2. Инновационный менеджмент. Учебник для бакалавров. — М.: Проспект, 2015. — 424 с.
3. Кожухар, В.М. Инновационный менеджмент. Практикум/В.М. Кожухар. — М.: Дашков и К°, 2018. — 858 с.
4. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: моногр./А.Я. Кибанов и др. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 528 с.
5. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент/А.М. Мухамедьяров. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 176 с.
6. Рогожин, М.Ю. Новый справочник кадровика. Учебное пособие/М.Ю. Рогожин. — М.: Проспект, 2015. — 138 с.
7. Современная образовательная среда и инновационное развитие компаний в экономике знаний. В 2 книгах. Книга 1. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. — 312 с.
8. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. — Текст: электронный // Консультант плюс: [сайт]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.05.2020).
9. Федеральный закон № 254-ФЗ от 21 июля 2011 года. — Текст: электронный // Консультант плюс: [сайт]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.05.2020).
10. Сайт компании ООО «Фортренд». — Текст: электронный // Фортренд: [сайт]. — URL: <http://fortrend.org/> (дата обращения: 01.05.2020).

Влияние экологической обстановки на мировую торговлю

Труфанова Анастасия Алексеевна, студент
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

В статье рассматривается влияние экологической ситуации на мировую торговлю и соглашения, регламентирующие ее. Показано развитие торговой политики с точки зрения наличия в ней природоохранных стандартов и положений.

Ключевые слова: окружающая среда, международная торговля, свободная торговля, экологическая политика, экология.

Последние полвека были отмечены уникальным расширением международной торговли. Мировой экспорт увеличился с 62 миллиардов долларов в 1950 г. до 17706 миллиардов долларов в 2017 г. (ВТО). Для сравнения, уровень мирового ВВП за тот же период вырос в восемь раз. Как следствие, доля международной торговли в процентах от мирового ВВП увеличилась с 24,1% в 1960 году до 71,7% в конце рассматриваемого периода. Этот беспрецедентный рост торговли обусловлен растущим числом соглашений о свободной торговле (ССТ) и транснациональными договоренностями. Действительно, ССТ стали более распространенными с начала 90-х годов, и в настоящее время действует 291 Региональное торговое соглашение (РТС) (ВТО, 4 января 2019 года) [7].

ССТ не только играют одну из ключевых ролей в глобальной цепочке создания стоимости, но и, как следствие, создают условия для нарушения экологического баланса в мире (Ruta, 2017). Действительно, с одной стороны, содействие более свободной торговле за счет снижения торговых барьеров и открытия рынков стимулирует экономический рост, что ведет к увеличению выбросов парниковых газов (ПГ). Тем не менее, это также позволяет крупным рынкам, в условиях жесткой конкурентной борьбы, стимулировать активное внедрение технологических инноваций, способствующих как повышению эффективности производственной деятельности, так и снижению интенсивности выбросов парниковых газов.

Соглашения о свободной торговле могут помочь распространению более чистых методов производства и повышению их стандартов. Точнее, экологические положения торговых соглашений создают условия для сближения экологических и производственных стандартов, тем самым способствуют уменьшению углеродного следа, связанного с более свободной нерегулируемой с экологической точки зрения торговлей.

Становление и развитие

Влияние международной торговли на окружающую среду стало одним из самых спорных элементов всемирных дебатов о глобализации. Противники глобализации опасаются, что неконтролируемый экономический рост, поддерживаемый свободной торговлей, наносит вред окружающей среде, вызывая большее загрязнение и истощение природных ресурсов. Кроме того, они считают, что законы об охране окружающей среды ослаблены

под предлогом поощрения свободной торговли корпорациями и правительствами, не заботящимися о предотвращении негативных экологических последствий торговли.

В то же время, многие корпорации, правительства и граждане в развивающихся странах (и некоторые в развитых странах) готовы принять определенный уровень экологического ущерба в обмен на экономическое благополучие. Они считают, что законы об охране окружающей среды — это реализуемые развитыми странами механизмы, направленные на создание конкурентных преимуществ для своей продукции, что противоречит духу справедливости.

Эти проблемы, однако, являются относительно недавними. Начиная с этапа разработки и принятия Генерального соглашения по тарифам и торговле в 1947 году, было понимание того, что между развитием торговли и защитой окружающей среды существуют определенные связи [3]. Единственное упоминание об окружающей среде сохранилось в статье XX ГАТТ, в которой содержались исключения из основных правил договора, позволяющие странам вводить меры, «необходимые для защиты жизни или здоровья людей, животных или растений» или «связанные с сохранением исчерпаемых природных ресурсов». Дополнительно накладывалось условие, что эти меры не равносильны несправедливой дискриминации по отношению к иностранным продуктам или не действуют как замаскированные ограничения по торговле. В течение последующих десятилетий дальнейшее изучение связей между торговлей и окружающей средой в рамках ГАТТ не проводилось.

Однако в начале 1970-х годов, когда экологическое движение начало набирать силу на международном уровне, членам ГАТТ было предложено представить замечания для рассмотрения в рамках Конвенции ООН по проблемам окружающей человека среды (г. Стокгольм, Швеция, 1972 год). Секретариат ГАТТ подготовил отчет о результатах исследования о влиянии на международную торговлю различных мер по борьбе с загрязнением, но в исследовании не рассматривался более широкий вопрос о балансе между экономическим развитием и охраной окружающей среды (ГАТТ, 1971).

ГАТТ также создал Группу по экологическим мерам и международной торговле (ЕМТ) для предоставления рекомендаций членам ГАТТ по торговой политике и во-

просам загрязнения. Однако деятельность ЕМГТ оставалась мало востребованной до 1991 года, когда начался процесс подготовки к Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, Бразилия, 1992 году).

В течение двух лет после этого ЕМГТ провела ряд совещаний по вопросам взаимоотношений между торговлей и окружающей средой. В подготовленном докладе отмечалось, что не существует внутреннего противоречия между охраной окружающей среды отдельными странами или многосторонними договорами и торговой системой ГАТТ. Тем не менее, в докладе также говорится, что ГАТТ не является форумом для пересмотра национальных природоохранных законов или разработки международных экологических стандартов. Роль экологических проблем в международной торговле, таким образом, не была прописана, была подчеркнута важность ориентации ГАТТ на свободную торговлю, и этот вопрос не был рассмотрен [3].

Между тем, торговые споры, связанные с защитой окружающей среды, которые продемонстрировали бы противоречивые позиции, были редкими до 1990-х годов. За небольшими исключениями, система разрешения споров ГАТТ никогда не учитывала противоречие между принципами свободной торговли в договоре и защитой окружающей среды в соответствии с положениями статьи XX. Это изменилось в 1990 году, когда Мексика и Венесуэла оспорили закон США, направленный на предотвращение гибели дельфинов в процессе ловли тунца. Этот случай стал первым в серии споров в 1990-х годах, результаты которых в докладах группы по разрешению споров ГАТТ, по-видимому, отдали приоритет свободной торговле над окружающей средой и породили противодействие свободной торговле среди экологов.

Сближение экологических стандартов

С 1990 г. природоохранные положения все чаще фигурируют в торговых соглашениях. Эта тенденция усиливается в соглашениях между развитыми и развивающимися странами (ССТ Север-Юг). Эта важная особенность природоохранных положений в ССТ ставит вопрос о том, почему страны решили включить их. Возможны ли торговые переговоры для продвижения строгих экологических стандартов или страны используют эти положения в интересах протекционизма? С 2009 г. подавляющее большинство торговых

и экологических споров были «конфликтами следующего поколения», где промышленная политика имеет как экологические преимущества, так и значительный протекционизм [6]. Используя оригинальный набор данных об экологических положениях в ССТ, Морин и др. [5] оценивают цели, которые преследуют правительства при включении этих положений. Они обнаружили, что страны с более высоким уровнем защиты окружающей среды и демократий по сравнению с авторитарными государствами включают в себя большее количество экологических положений, предполагая, что избирательное давление может быть важным. Они также считают, что страны, сталкивающиеся с конкуренцией импорта, с большей вероятностью включают экологические положения в торговые соглашения, подерживая идею о том, что правительства могут использовать эти положения в протекционистских целях.

Наконец, Хольцингер и др. [4] наблюдали быстрое сближение экологической политики в период с 1970 по 2000 год. Усиление международной взаимосвязи привело к тому, что экологическая политика промышленно развитых стран стала более сходной, комплексной и строгой. Международная гармонизация и коммуникация в международных организациях, кажется, играют большую роль в сближении экологической политики. Таким образом, разработка и укрепление международных стандартов могут помочь смягчить негативное воздействие торговли на углеродный след.

Вывод. Либерализация торговли имеет значительные последствия для усилий по изменению климата. Несмотря на растущий интерес к влиянию свободной торговли на окружающую среду, консенсус достигнут не был. Сложные отношения между торговлей и окружающей средой стали центральным вопросом как для международных, так и для национальных политиков. Включение природоохранных положений в торговые соглашения может позволить странам смягчить пагубные последствия, которые может иметь более свободная торговля, если экологическая политика как промышленно развитых, так и развивающихся стран будет сходиться. Соглашения о свободной торговле часто содержат главу «Торговля и устойчивое развитие», однако стороны обычно только подтверждают обязательства, взятые в рамках многосторонних природоохранных соглашений.

Литература:

1. Еремина, Н. Новая экологическая повестка ЕС: «экологический популизм» versus экологическая практика URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/novaya-ekologicheskaya-povestka-es-ekologicheskii-populizm-versus-ekologicheskaya-praktika/> (дата обращения: 10.05.2020).
2. Современные тренды экологически устойчивого развития. Международная научная конференция, посвященная памяти академика Т.С. Хачатурова: Сборник тезисов/Под ред. С.Н. Бобылева, И.Ю. Ховавко. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2018. — 202 с.
3. Чуйко, Н.А. Взаимосвязь правил ВТО с вопросами защиты окружающей среды и безопасности продуктов питания // Сибирский юридический вестник. 2014. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-pravil-vto-s-voprosami-zaschity-okruzhayushey-sredy-i-bezopasnosti-produktov-pitaniya> (дата обращения: 10.05.2020).

- Holzinger, K., Knill, C., & Sommerer, T. (2008). Environmental policy convergence: The impact of international harmonization, transnational communication, and regulatory competition. *International Organization*, 62 (4), 553-587.
- Morin, J. F., Dür, A., & Lechner, L. (2018). Mapping the Trade and Environment Nexus: Insights from a New Data Set. *Global Environmental Politics*, 18 (1), 122-139.
- Wu, M., & Salzman, J. (2013). The next generation of trade and environment conflicts: The rise of green industrial policy. *Nw. UL Rev.*, 108, 401.
- Yao, X., Yasmeeen, R., Li, Y., Hafeez, M., & Padda, I. U. H. (2019). Free Trade Agreements and Environment for Sustainable Development: A Gravity Model Analysis. *Sustainability*, 11 (3), 597

Понятие и функции оплаты труда

Федотов Михаил Сергеевич, руководитель проектов
ООО «ПМСК» (г. Ростов-на-Дону)

В статье представлены основные подходы к изучению понятия оплата труда, представленных в работе отечественных и зарубежных авторов. А также сформулированы базовые теории изучающие сущность оплаты труда.

Ключевые слова: оплата труда, исследование, понятие, значение.

The article presents the main approaches to the study of the concept of remuneration, presented in the work of domestic and foreign authors. And also formulated basic theories that study the essence of remuneration.

Keywords: remuneration, research, concept, value.

Актуальность статьи. Определяется тем, что на всех этапах развития экономики оплата труда была одним из главных инструментов материального стимулирования работников и элементом мотивационного механизма трудовой активности является оплата труда. От рациональной организации системы оплаты труда зависит экономическая эффективность предприятия как отдельной трудовой организации, так и качество трудовой жизни населения. Характер стимулирования труда через систему его оплаты определяет также и социально-психологический климат трудового коллектива. Поэтому вполне закономерным является решение по совершенствованию механизма планирования и использования фонда оплаты труда с точки зрения каждой из сторон социально-трудовых отношений — государства, работодателя и наемного работника.

Анализ исследований и публикаций.

Успешность деятельности предприятия зависит от многих факторов, одним из главных является организация оплаты труда. Учет оплаты труда является обязательным и ведется на каждом предприятии согласно нормативно-законодательной базе и принятыми положениями предприятием. Процесс учета является сложным и трудоемким, имеет много особенностей в зависимости от области деятельности предприятия и организации учета оплаты труда. Совершенствование форм и систем оплаты труда, организация эффективного учета отработанного времени и оплаты труда наемных работников обеспечивает рост производительности труда, уменьшает потери рабочего времени и расходов на оплату простоев, что как следствие ведет к улучшению финансовых результатов деятельности и укрепления финансового состояния компании [6].

Оплата труда в современном мире является важным аспектом во всех сферах жизни людей. Она имеет важное значение для работников, поскольку является основным источником доходов, а также оплата труда имеет большое значение и для предприятия, поскольку доля заработной платы в добавленной стоимости предприятий ряда отраслей достаточно большая, расходы на оплату труда в совокупных затратах на производство продукции значительны [3].

Заработная плата работника независимо от вида предприятия определяется его личным трудовым вкладом, зависит от конечных результатов работы предприятия, регулируется налогами и максимальными размерами не ограничивается. Предприятия самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников в соответствии с действующим законодательством. Сущность категории «заработная плата» наглядно отражена на рис. 1.

Сейчас в научной литературе, работах и законах Российской Федерации понятия «оплата труда» и «заработная плата» определяются как тождественные. Во многих законах и нормативных актах РФ по оплате труда описывается только сущность понятия «заработная плата».

С позиции правового аспекта термин «оплата труда» шире, и его целевое назначение направлено на организацию оплаты труда, регламентацию ее отдельных элементов и всей системы правовых средств в этой сфере. Тогда как понятие «заработная плата» направлено на право отдельного работника получать денежное вознаграждение, то есть заработная плата является элементом оплаты труда [2].

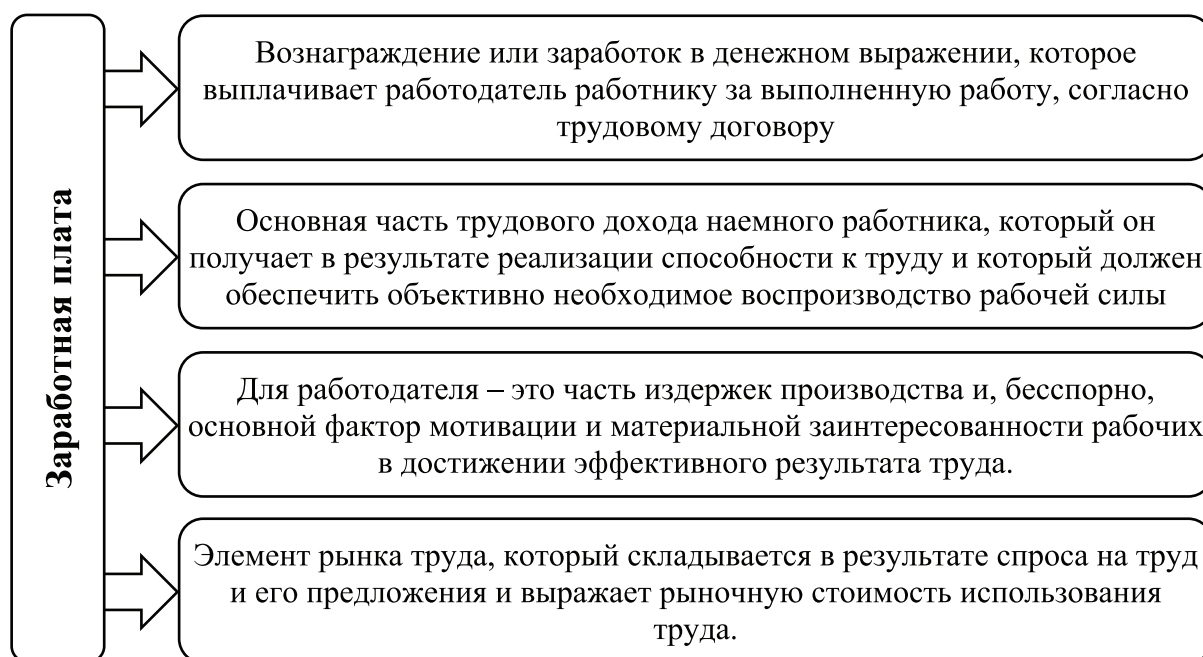


Рис. 1. Суть категории «зарботная плата»

В экономической литературе отсутствует единый подход к определению понятия «оплата труда» и «зарботная плата».

Этот вопрос всегда был в центре внимания ученых. Авторские определения понятий «оплата труда» и «зарботная плата» рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1. Авторские определения понятия «зарботная плата»

Автор	Определение понятия
К. Ф. Брезницкий	«Зарботная плата — оплата труда наемных работников, которая выражает превращенную форму стоимости и цены рабочей силы» [2, с. 30].
Е. Галаева	«Зарботная плата — это элемент издержек производства и одновременно главный фактор обеспечения материальной заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда» [3, с. 21].
А. И. Иляш	«Зарботная плата как социально-экономическая категория является определенной частью доходов граждан, что фиксируется в денежной форме, в структуре национального дохода страны» [4, с. 166].
К. Э. Лайкам	«Зарботная плата — совокупность выплат в денежной (валютной) и (или) натуральной форме, полученных работником (начисленных ему) за определенный период времени (день, месяц, год)» [7, с. 35].
В. В. Кулешов	«Зарботная плата — цена использования труда наемного работника» [6, с. 53].
В. А. Мандыбура	«Зарботная плата — денежное вознаграждение, которое получает работник за работу в течение полного рабочего времени (год, неделю, день)» [9, с. 12].
А. В. Михайленко	«Зарботная плата — это элемент рынка труда, цена, по которой работник продает услуги рабочей силы, то есть выражает рыночную стоимость использования наемной рабочей силы» [10, с. 47].
М. В. Панкова	«Зарботная плата — денежное выражение стоимости и цены рабочей силы» [11, с. 145].

Представления о зарботной плате эволюционировали вместе с развитием экономической теории, которая отражала социально-экономические реалии и общественную практику. Зрелость теорий зарботной платы определялась, прежде всего, социально-экономическими условиями, существовавшими в обществе, а также основными положениями доминирующей эконо-

мической мысли, которая в обобщенном виде отражала социально-экономическую жизнь и хозяйственную деятельность.

Проведенный анализ базовых теорий зарботной платы, представленный в экономической науке, позволил построить классификацию дефиниций данных теорий и их сущности, изображенные в табл. 2.

Таблица 2. Базовые теории заработной платы в рамках ведущих научных школ экономической науки

Теории заработной платы	Сущность теории заработной платы
Классическая политическая экономия	
Теория «естественной цены труда»	Заработная плата — это естественная цена труда наемного работника, определяется минимумом средств к его существованию.
Теория «фонда заработной платы»	Средний уровень оплаты труда в конкретной стране и в определенных исторических условиях определяется соотношением фонда заработной платы к численности работников.
Теория «железного закона заработной платы»	Под влиянием спроса на труд и его предложения, заработная плата всегда сводится к физически необходимому минимуму средств к существованию.
Марксистская политическая экономия	
Теория «цены рабочей силы»	Заработная плата — это не цена труда, а стоимость рабочей силы, которая определяется стоимостью фонда жизненных благ, необходимых работнику и его семье для нормального существования.
Маржинальная и неоклассическая экономическая теория	
Теория «права на остаточную продукцию»	Заработная плата — это часть стоимости продукции, которая остается после оплаты всех, кроме труда, факторов производства и принадлежащей работнику.
Предельно продуктовая теория распределения и теория предельной производительности	Цена любого фактора производства, в том числе и труда, определяется размером предельного продукта, созданным данным фактором. В неизменных технических условиях увеличение труда будет приводить в действие закон убывающей отдачи, который проявляется в падении предельной производительности.
Кейнсианство	
Концепция «негибкости заработной платы»	Заработная плата формируется не под влиянием спроса и предложения на рынке труда, а в ходе коллективных переговоров. Заработная плата является «негибкой» в сторону снижения, что обусловлено: противодействием профсоюзов, закреплением в коллективных соглашениях фиксированных ставок и окладов..
Институционализм	
Теория «человеческого капитала»	Человеческий капитал — это совокупность сложившихся и развитых в результате инвестиций умений и способностей работника (в виде образования, квалификации, здоровья, способности к адаптации). Заработная плата является формой дохода на человеческий капитал.
«Контрактная» теория заработной платы	Размер заработной платы определяется договорной силой, то есть борьбой между предпринимателями и профсоюзами в ходе переговоров об уровне заработной платы.
Теория «невидимого рукопожатия»	Существует необъявленное соглашение между предпринимателями и высококвалифицированными работниками об установлении заработной платы на высоком фиксированном уровне, что позволяет работникам иметь стабильный доход, а предпринимателям избежать текучести кадров.

В. Петти, А. Смит естественную цену услуг труда трактуют как соответствующий уровень заработной платы, который необходим для физического существования, то есть минимальное вознаграждение, которое должны получать работники для обеспечения собственного существования и содержания семей [8]. А. Смит в своих трудах исследует теорию «фонда заработной платы», при этом именно Дж. С. Милль более подробно характеризует данную теорию, как применение закона спроса и предложения на рынок труда. Предлагает рассматривать экономические проблемы в соответствии с такими фазами воспроизводства как: производство — распределение — обмен — потребление в научной работе «Основы политической экономии» [3].

Итак, основатель данной концепции заключает и определяет выводы, которые дальше исследовали современные ученые. Если государство не имеет во владении значительные производственные ресурсы и запасы предметов

потребления, экономически необоснованно в краткосрочный период времени наращивать совокупный объем заработной платы. В первую очередь целесообразно обеспечить расширенное воспроизводство производственного капитала, нарастить объемы производства предметов потребления [4].

Представители классической теории склоняются к теории Мальгуса, устанавливающую жесткую корреляцию уровня заработной платы и увеличения населения от продовольственных ресурсов общества. Направление снижения уровня заработной платы ниже прожиточного минимума отвечает, по их мнению, явлению перенаселения. Согласно данной теории, оптимальной является численность населения, при которой заработная плата соответствует «естественной норме», то есть прожиточному минимуму [3, с. 49].

Классическая политическая экономия получила статус основы марксизма, которая опирается на созданную базу —

трудовую теорию стоимости. К. Марксом исследовал и обосновал, что труд не продается. Товаром является не труд, а рабочая сила — способность к труду. Поэтому заработная плата является не стоимостью труда, а стоимостью рабочей силы [8, с. 548]. Представитель марксистской теории противоречат теории Мальтуса, не соглашаясь с утверждением, что рабочая сила создается благодаря ограничению фонда человеческих благ. Не считая мальтузианский подход, «заработная плата — народонаселения», К. Маркс отмечал, что изменения заработной платы регулируются исключительно расширением или сужением промышленной резервной армии труда [10].

Неоклассическая и маржиналистская теории заработной платы нацелены против теории прибыльной стоимости и эксплуатации К. Маркса. В исследованиях английского экономиста У.С. Девонс и американского ученого Дж.Б. Кларка большое внимание уделялось распределительным отношениям. Теорию «права (труда) на остаточную продукцию» исследовал У.С. Девонс, где отметил, что тяжесть труда с увеличением трудового напряжения сначала снижается, а затем растет, в то время как предельная полезность продукта производится трудом, однообразно убывает. Это стало исходным пунктом для дальнейших выводов о том, что тяжесть труда не влияет на объем ее предложения.

Проанализированные концепции теорий заработной платы показывают, что по своей сути это сложная и многогранная экономическая категория. Двойственный характер заработной платы объясняется тем, что, с одной стороны, она является основным источником дохода для работников, а с другой стороны, для работодателей,

значимым элементом издержек производства и, в то же время, эффективным фактором мотивации работников к выполнению высокопроизводительной работы. В соответствии с этим, работники заинтересованы в максимально возможном размере заработной платы, а работодатели, наоборот, стремятся минимизировать свои трудовые затраты. Поэтому, затрагивая интересы всех субъектов социально-трудовых отношений, заработная плата наряду с занятостью является базовой основой социально-трудовых отношений в обществе.

После исследования действующего законодательства и ряда авторских определений относительно заработной платы как отдельного понятия сделан вывод, что большинство авторов трактуют заработную плату как цену рабочей силы и денежное вознаграждение, которое выплачивается работодателем наемному работнику за выполненную им работу. На основе исследования ряда понятий разработано личное авторское определение относительно трактовки заработной платы. Заработная плата — это основной источник доходов, который исчисляется преимущественно в денежной форме и является средством повышения трудового потенциала и мотивационным фактором работников в достижении высоких результатов труда.

Выводы. На основе исследования ряда понятий разработано личное авторское определение относительно трактовки заработной платы. Заработная плата — это основной источник доходов, который исчисляется преимущественно в денежной форме и является средством повышения трудового потенциала и мотивационным фактором работников в достижении высоких результатов труда.

Литература:

1. Асалиев, А.М. Экономика и управление человеческими ресурсами: Учебное пособие/А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Т.Г. Строителева. — М.: Инфра-М, 2017. — 240 с.
2. Брезницкий, К.Ф. Анализ современных систем оплаты труда в зарубежных странах/К.Ф. Брезницкий // Управление развитием. — 2016. — № 8 (105). — с. 30-31.
3. Галаева, Е. Заработная плата и занятость: проблемы дискриминации/Е. Галаева, Ю. Роскикова // Общество и экономика. — 2016. — № 3. — с. 112-125.
4. Иляш, А.И. Социально-экономические основы оплаты труда в РФ и за ее пределами/А.И. Иляш и М.В. Дошак // Научный вестник. — 2017. — № 17. — с. 165-168.
5. Крушельницкая, О. Управление персоналом: [учеб. пособ. для студ. выс. учеб. зав.]/А.В. Крушельницкая, Д.П. Мельничук. — М.: Кондор. — 2015. — 295 с.
6. Кулешов, В.В. Микроэкономика: Основы теории и практикум: учеб. пособие./В. Кулешов. — Львов: Магнолия плюс, 2014. — 332 с.
7. Лайкам, К.Э. Методология расчета среднемесячной заработной платы/К.Э. Лайкам, З.Ж. Зайнуллина, Е.В. Зарова // Вопросы статистики. — 2016. — № 7. — с. 52-56.
8. Майорова, М.И. Моделирование систем управления персоналом/М.И. Майорова // Человек и общество. — 2017. — № 2 (3). — с. 33-35.
9. Мандыбура, В.А. Анализ экономических и правовых методов регулирования минимальной заработной платы/В.О. Мандыбура, В.А. Тимофеев. — М.: Парламентское издательство, 2016. — 86 с.
10. Михайленко, А.В. Экономическая сущность и анализ заработной платы/В. Михайленко // Агромир. — 2016. — № 2. — с. 46-49.
11. Панкова, М.В. Актуальные вопросы оплаты труда в условиях финансового кризиса/М.В. Панкова, Г.Е. Соловьева // Восток. — 2016. — № 1. — с. 29-32.

Риски инвестиционных вложений и способы их идентификации

Феоктистова Анастасия Васильевна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

Рассмотрены особенности инвестиционной деятельности, важнейшие факторы оценки риска инвестиционных проектов, классификация инвестиционных рисков и их характер, причины и методы определения инвестиционных рисков.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционные риски.

Любая коммерческая деятельность несет определенный риск. Это в полной мере относится к инвестиционным вложениям. Инвестиционные риски — это риски, связанные с возможностью потери прибыли или упущенной выгоды при реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в этом случае является имущественный интерес человека, который вкладывает свои средства.

Ряд особенностей, которые необходимо учитывать при определении инвестиционного риска:

— инвестиции могут быть направлены на различные виды инвестиционной деятельности, которые существенно различаются как с точки зрения доходности, так и риска;

— на результаты инвестиционной деятельности влияет большое количество факторов, которые отличаются друг от друга как степенью влияния на риск, так и неопределенностью;

— жизненный цикл инвестиционного проекта может быть довольно значительным, рассчитанным на несколько лет, и в этих условиях очень сложно учесть все возможные факторы и их влияние на прибыльность и величину инвестиционного риска;

— для определения инвестиционного риска в большинстве случаев отсутствует репрезентативная статистическая информация за предыдущий период, на основании которой можно было бы прогнозировать это при реализации аналогичного инвестиционного проекта.

Любая коммерческая организация в своей деятельности должна учитывать возможность инвестиционного риска и принимать меры по его снижению или предотвращению в целом, то есть организация должна управлять рисками.

В целом, управление рисками сводится к следующим мерам:

1. анализ рисков за предыдущий период (частота и вероятность их возникновения, математическое ожидание);
2. анализ возникающих экономических тенденций на макро- и микроуровне и научный прогноз их развития;
3. определение возможных рисков при реализации конкретного инвестиционного проекта и их экономических последствий;
4. анализ чувствительности проекта на основе возможного изменения ключевых факторов и их влияния на финансовое положение компании.

Классификация инвестиционных рисков

Риск потери прибыли — это риск косвенного финансового ущерба из-за отсутствия активности. Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения суммы процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, депозитам и кредитам. Включает в себя следующие варианты: процентный риск и кредитный риск.

Увеличение рыночной процентной ставки приводит к снижению рыночной стоимости ценных бумаг, в частности облигаций с фиксированной ставкой. С увеличением процента может также начаться массовый выпуск ценных бумаг, выпущенных с более низкими фиксированными процентными ставками и в соответствии с условиями выпуска, которые вскоре будут приняты эмитентом. Процентный риск несет инвестор, который инвестировал в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом, с текущим увеличением среднего интереса на рынке по сравнению с фиксированным уровнем. Другими словами, инвестор может получить увеличение выручки за счет увеличения процентов, но не может высвободить свои средства, вложенные на вышеуказанных условиях.

Избирательные риски — это риски неправильного выбора видов капитальных вложений, типа ценных бумаг, которые необходимо инвестировать, по сравнению с другими типами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

В любых капиталовложениях всегда есть риск. Теория и практика разработали множество методов определения величины рисков, связанных с коммерческой деятельностью, включая инвестиции. Все эти методы можно объединить в две группы: объективные, на основе обработки статистических показателей; субъективные, исходя из личного опыта, экспертной оценки, мнения финансового консультанта и других специалистов.

Объективные методы используются, когда существует репрезентативная статистическая выборка рисков в конкретной инвестиционной деятельности. Чтобы количественно оценить риск, вам нужно знать все возможные последствия конкретного действия и вероятность последствий самостоятельно. Вероятность означает возможность достижения определенного результата. Что касается экономических проблем, методы теории вероятностей сводятся к вычислению значений вероятности возникно-

вения событий и к выбору среди наиболее вероятных событий наиболее предпочтительных на основе самых высоких математических ожиданий. Другими словами, математическое ожидание события равно абсолютному значению этого события, умноженному на вероятность его возникновения.

Степень риска или степень риска измеряется по двум критериям: среднее математическое ожидание и изменчивость возможного результата дохода. Ожидаемое среднее значение — это величина события, связанного с неопределенной ситуацией. Это средневзвешенное значение всех возможных результатов, где вероятность каждого результата используется в качестве частоты или веса соответствующего значения. Ожидаемое среднее значение измеряет результат, который мы ожидаем в среднем.

Колебания возможного результата — это степень отклонения ожидаемого значения от среднего значения. Для этого на практике обычно используются два тесно связанных критерия: дисперсия и стандартное отклонение. Дисперсия — это средневзвешенное значение квадратов отклонений фактических результатов от ожидаемого среднего. Дисперсия и стандартное отклонение являются мерами абсолютного колебания. Для анализа обычно используется коэффициент вариации, который показывает изменчивость атрибута в относительном значении. Чем больше коэффициент вариации, тем больше колебание.

Следующие правила, которым необходимо следовать при анализе: чем выше доходность любой инвестиционной меры, тем больше ее риск; чем больше изменчивость доходов, получаемых от реализации проекта, тем выше его риск.

На основании этих правил выбирается менее рискованный инвестиционный проект.

Субъективные методы более разнообразны, чем объективные методы. Суть многих методов определения инвестиционных рисков, основанных на выводах экспертов или других специалистов, заключается в следующем: выявлены все возможные источники возникновения инвестиционного риска; все выявленные причины классифицируются в соответствии со степенью значимости воздействия на инвестиционный риск, и для каждой из них определена оценка и весовой коэффициент устанавливаются в долях единицы; Обобщенная оценка риска определяется путем умножения значения каждой причины в баллах на весовой коэффициент и суммирование их.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Инвестиционные риски — риски, связанные с возможностью дефицита или упущенной выгоды при реализации инвестиционных проектов. Любая коммерческая организация в своей деятельности должна учитывать возможность инвестиционного риска и предусматривать меры по его снижению или предотвращению в целом. С риском можно управлять, то есть использовать различные меры для прогнозирования возникновения события риска в определенной степени и принимать меры для снижения степени риска. Для определения величины инвестиционного риска существуют объективные и субъективные методы. Суть многих объективных методов заключается в определении инвестиционных рисков на основе выводов экспертов или других экспертов.

Литература:

1. Инвестиционные риски. Классификация [Электронный ресурс]. URL: <https://investprofit.info/risk-for-investor/>
2. Инвестиционные риски: почему не стоит «класть все яйца в одну корзину» [Электронный ресурс]. URL: <http://fintrain.ru/investicionnye-riski.html>
3. Инвестиции и инвестирование [Электронный ресурс]. URL: <https://richpro.ru/finansy/cto-takoe-investicii-investirovanie-dlja-nachinajushhih-vidy-investicij-sposoby-kuda-investirovat-dengi.html>

Формирование системы управления финансовыми рисками организации

Холодков Сергей Николаевич, студент магистратуры;
 Табаков Алексей Николаевич, кандидат технических наук, доцент
 Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
 при Президенте Российской Федерации

Данная статья посвящена процессу управлению финансовыми рисками организации. Автором было рассмотрено формирование системы управления финансовыми рисками поэтапно, а также указаны основные методы управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: финансовые риски, управление финансовыми рисками, методы воздействия на риски, этапы управления финансовыми рисками.

В современных российских реалиях финансовые риски наиболее сильно оказывают влияние на финансовое состояние организации, поэтому очень актуален вопрос правильного управления этими рисками. Самое главное в управлении финансовыми рисками — уметь предвидеть рискованные события и минимизировать уровень уже произошедших потерь. При отсутствии правильной методологии предприятие будет заниматься только послед-

ствиями, а не решением проблем в зачатке, что приведет к огромным финансовым потерям [1].

Поэтому, ключевым фактором для создания правильной системы управления финансовыми рисками является идентификация всех рисков путем количественного и качественного анализа и, ко всему прочему, разработка мероприятий по воздействию на них [2]. Рассмотрим представленную схему управления финансовыми рисками на рисунке 1.



Рис. 1. Формирование системы управления финансовыми рисками

Первый этап включает в себя процедуру выявления рисков в организации. Исходными материалами для него могут внутренние и внешние документы, анкетирование сотрудников и внутренний контроль подразделений. В данном случае в качестве внутренних документов могут выступать учредительные документы, контракты с поставщиками и покупателями и др. Среди внешних документов — это аудиторские заключения, банковские документы и другие отчеты. На данном этапе крайне важно, чтобы специалисты, которые будут работать с этими рисками, взаимодействовали с другими подразделениями организации, путем передачи необходимой информации для выявления и последующей разработки решений по управлению этими рисками.

Далее проводится качественный и количественный анализы и оценка выявленных финансовых рисков с использованием методов, которые позволят оценить выявленные финансовые риски количественно.

Данный этап является основным — он включает в себя огромный массив аналитики: выявление показателя совокупного финансового риска, отклонений показателей при проверке соответствия критериям эффективности управления финансовыми рисками в организации.

Третий этап представляет собой выбор конкретных методов воздействия на финансовые риски с целью минимизации возможного ущерба [4].

Комплексный подход к управлению финансовыми рисками должен сохраняться и на этапе выбора и приме-

нения различных инструментов управления рисками. Необходимо соотнести выбор конкретного метода воздействия на риск с общей стратегией управления рисками на предприятии.

После выбора оптимальных способов воздействия на конкретные риски и формирования общей стратегии управления комплексом рисков предприятия осуществляется непосредственное воздействие на риск.

Далее необходимо провести мониторинг макроэкономической ситуации и обеспечить функционирование стабильной системы по управлению рисками на предприятии, позволяющей выявить ключевые риски организации, оценить их значимость и вероятность возникновения. На данном этапе определяется соответствующая структура ответственных лиц, которые отвечают за контроль, управление и минимизацию финансовых рисков.

На четвертом этапе осуществляется контроль эффективности системы управления рисками организации, а также утверждение отчетов внутреннего контроля и управлению рисками, которые следуют включить в годовой отчет.

Таким образом, создав четкую систему управления рисками, можно существенно сократить как размер уже имеющихся финансовых рисков, так и минимизировать будущие потери. Сформированная система будет индивидуальна для каждого предприятия, но этапы и структура должны соответствовать предложенной концепции.

Литература:

1. Абасова, Х. А. Методика формирования системы управления финансовыми рисками в организациях нефтесервиса/Х. А. Абасова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 19. – с. 117-128.
2. Балдин, К. В. Управление рисками: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/К. В. Балдин, С. Н. Воробьев. — М.:Юнити-Дана, 2017. — 511 с.
3. Евстратов, Р. М. Место финансовых рисков в системе предпринимательских рисков коммерческих организаций // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 3. – с. 39-40.
4. Хахонова, И. И. Развитие методики управления финансовыми рисками // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6. – с. 270.

Методы решения конфликтных ситуаций между участниками проектных групп

Шувалова Ксения Александровна, студент;

Королев Александр Сергеевич, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматриваются вопросы действий руководителя проектной группы или коллектива по урегулированию конфликтных ситуаций между участниками конфликта. Автор освещает вопросы, какие шаги предпринять руководитель для примирения конфликтующих сторон.

Ключевые слова: проект, группа, коллектив, проект, решение

Methods for solving conflict situations between participants of project groups

The article discusses the actions of the head of the project team or team to resolve conflicts between parties to the conflict. The author highlights the questions of what steps the leader should take to reconcile the conflicting parties.

Keywords: project, group, team, project, decision

В настоящий момент трудно представить себе огромную компанию или малое предприятие, которые в своей деятельности не сталкивались бы с проблемами возникновения конфликтных ситуаций между сотрудниками или членами групп. Однако не все руководители знают, какие действия нужно предпринять для решения возникшей ситуации и улучшить психологический климат в коллективе.

В данной статье постараемся показать, как можно решить подобные ситуации и дадим некоторые полезные рекомендации по решению конфликтов между членами групп.

Участники проектных групп могут быть отнесены к команде проекта, которые представляют собой группу специалистов, объединенный и работающих над реализацией проекта, представляющих интересы различных участников проекта и подчиняющихся управляющему проектом (руководителю) [7].

Конфликт (от лат. *conflictus* — столкновение) определяется в психологии как отсутствие согласия между двумя или более сторонами. В случае межличностного конфликта под сторонами понимаются лица или группы, а в случае внутриличностного — установки, ценности, идеи одного субъекта [6].

Каждый руководитель, занимающийся проектной деятельностью, знает, что без слаженной работы коллектива проектной группы никак нельзя обойтись, и что работу такого уровня выполняют не машины, а люди. Атмосфера, которая складывается в коллективе, может как мотивировать группу, тем самым уменьшая время на выполнение проекта, так и тормозить работу над проектом, затягивая время его выполнения на неопределенное время, тем самым срывая сроки договора, и если команды небольшие, то конфликтная ситуация может стать для команды критической.

Конфликтная ситуация в проекте — это столкновение противоречий мнений внутри проекта. И эффективность работы команды над проектом напрямую зависит от отсутствия в ней конфликтов.

Умение управлять конфликтами в проектной группе или коллективе играет ключевую роль, поскольку группы, как правило, всегда назначаются на проект, участники проекта еще не знакомы, или мало знакомы друг с другом, у них мало совместного опыта работы, поэтому, конфликт в таком коллективе просто неизбежен.

Для управления конфликтами нужно опираться на следующие подходы:

- устранить, в случае если конфликт мешает выполнению проекта;
- урегулировать в случае, если устранение конфликта проблематично, либо невозможно;
- направить его в нужное русло, если устранить или урегулировать его невозможно.

В современной литературе описываются различные технологии управления конфликтными ситуациями, среди них и технология дипломатического общения отдельно с каждым участником конфликта. Данный метод может быть затратным, по той причине, что для урегулирования конфликта с каждым из участников может уйти достаточно длительное время. Поэтому, автор больше склоняется к технологии открытого диалога, в которой участники конфликта высказывают свое мнение друг другу и находят общий компромисс решения конфликта.

Конфликтные ситуации среди членов одной команды или в рамках трудового коллектива — это обычное явление. Их отсутствие довольно редкий случай, и причин их возникновения очень много. Наиболее распространенными причинами возникновения конфликтов в трудовой среде считаются:

- личная неприязнь;
- взаимное непонимание;
- разногласия, возникающие при решении совместной задачи;
- эго.

При возникновении конфликтной ситуации руководитель группы должен принять меры для урегулирования и взять контроль конфликтной ситуацией. Наиболее благоприятным и эффективным способом разрешения конфликта является способствование конфликтующим сторонам принять самостоятельное решение. Очень важно, чтобы участники конфликта нашли соглашение и приняли решение самостоятельно, потому что руководитель не может принять решение сам и этим решить конфликт полностью [1].

Не все конфликтные ситуации можно разрешить обычными способами, иногда возникают конфликтные ситуации между двумя людьми разных групп, которые относятся друг к другу не равнозначно по причинам, не относящимся к профессиональной деятельности. Такой конфликт является неразрешимым априори, но в обязанности руководителя входит вопрос урегулирования конфликтной ситуации и поэтому здесь нужно искать способы нестандартного урегулирования конфликтной ситуации. Например, можно убедить конфликтные стороны относиться в команде друг к другу только профессионально, чтобы приносить благо группе. Очень важно, чтобы участники проектной группы сохраняли профессиональные отношения хотя бы до окончания работы над проектом.

Можно отметить несколько рекомендаций поведения руководителя в конфликтной ситуации [2]:

- провести совещание, где будут присутствовать конфликтные стороны,
- определить причину, по которой возник конфликт, дать высказать свою точку зрения каждой стороне конфликта,
- обозначить важность перспективы участников проектной группы и выделить, что подобные конфликты влияют негативно на результат,
- поставить задачу перед конфликтующими сторонами найти решение конфликта или временно отложить его решение (до окончания работы над проектом),

Литература:

1. Анцупов, А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. — М.: ЮНИТИ, 2019. — 507 с.
2. Козырев, Г. И. Введение в конфликтологию: Учебное пособие. — М.: Владос, 2019. — 154 с.
3. Сулимова, М. С. Социальная работа и конструктивное разрешение конфликтов. — М.: Ин-т практ. психологии, 2016. — 243 с.
4. Управление предприятием. URL: http://upr.ru/article/kontseptsii-i-metody-upravleniya/KONFLIKTY_MEZHDU_UCHASTNIKAMI_DEYATEL_NOSTI_PREDPRIYATIYA.html (дата посещения 08.05.2020).
5. CRM ПРОСТОЙ БИЗНЕС — URL: <https://www.prostoy.ru/641>.html (дата посещения 08.05.2020).
6. Основы психологии и педагогики: практикум для студентов всех специальностей и всех форм обучения/И. Г. Шупейко, А. Ю. Борбот, Е. М. Доморацкая, Д. А. Пархоменко — Минск: БГУИР, 2008.
7. Балашов, А. И. Управление проектами: учебник и практикум для академического бакалавриата/А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под общ. ред. Е. М. Роговой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 383 с. — Серия: Бакалавр. Академический курс.

- заставить задуматься над тем, как конфликтные стороны будут дальше работать в команде вместе,
- способствовать сторонам конфликта к открытому общению и определить, способны ли стороны друг друга выслушать и понять,
- объяснить, что все проблемы внутри команды, должны остаться внутри команды;
- дать один день на обдумывание и провести еще одно совещание, выслушать предложение обеих сторон и принять решение.

Такой метод урегулирования конфликтных ситуаций между участниками проектных групп имеет практическое значение и способствует большему сплочению коллектива, а также пониманию каждым участников своей значимости и ответственности за результат.

Основная задача руководителя — это подтолкнуть обе стороны конфликта к диалогу, выработке решения, которое приемлемо обоими сторонами. В идеале — конфликтующие стороны сами найдут нужное решение. Тут главное помнить, что руководитель не может принять за них решение, они должны сделать это сами [3].

В ситуации, когда переговоры, даже длительные не привели к желаемому консенсусу, необходимо добиться от конфликтующих сторон обязательств проявлять профессионализм до конца завершения проекта. Далее, необходимо в течение нескольких недель, или месяцев понаблюдать за конфликтующими сторонами и выработать стратегию урегулирования возникшего конфликта.

Таким образом, в настоящей статье были рассмотрены вопросы, относящиеся к решению конфликтных ситуаций внутри проектных групп и трудовых коллективов. Предложенные рекомендации не являются совершенными, но они помогут руководителям, которые никогда не сталкивались с подобными ситуациями.

Оценка стоимости объекта недвижимости на условиях государственной поддержки

Шувалова Ксения Александровна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматриваются вопросы оценки объектов недвижимости как жилого, так и коммерческого назначения. Автор освещает вопросы понятия оценки недвижимости и ее важности в свете вопросов ипотечного и залогового кредитования.

Ключевые слова: недвижимость, оценка, кредит, банк, ипотека

Evaluation of the value of a real estate property on the conditions of state support

The article deals with the assessment of real estate both residential and commercial. The author covers the issues of the concept of real estate valuation and its importance in the light of the issues of mortgage and collateral lending.

Keywords: real estate, valuation, credit, bank, mortgage

В настоящее время наблюдается значительный рост рынка недвижимости, и в связи с этим, актуальным становится вопрос независимой оценки объектов жилой и коммерческой недвижимости.

В данной статье освещены вопросы методов и подходов к оценке объектов недвижимости и их значимость при совершении сделки купли-продажи.

1. Общие понятия и определения

Понятие «оценка недвижимости» — одно из основных механизмов функционирования предприятий в любой отрасли. Оценка недвижимости производится при продаже или покупке объекта недвижимости, при его залоге на получение кредита, решения споров и т. д.

В России, как и во всем мире, в последнее время вырос рынок недвижимости. Только в Москве за последний год было заключено более 80 тыс. договоров купли-продажи. За последние годы это самый высокий показатель. При этом цены за м² значительно отличаются в зависимости от местоположения, времени года, состояния объекта и прочего. Поэтому оценка объекта недвижимости приобретает все большую и большую актуальность.

Для определения точной стоимости объекта недвижимости, наиболее актуальной на сегодняшний день является независимая оценка. Она позволяет на официальном уровне определить наиболее точную стоимость собственности. Эта услуга предоставляет клиенту объективное мнение о стоимости объекта в текущих условиях рынка, тенденций его развития.

Современный уровень развития экономической системы государства тесно связан с рынком недвижимости, как с первичным, так и вторичным, применяя современные методы оценки жилья, которые существенно влияют на эффективность и динамику взаимодействия субъектов экономической деятельности на рынке недвижимости и государства, и влияет на развитие инфраструктуры в регионах и в государстве в целом.

Продолжающийся годами процесс приватизации муниципального и государственного имущества сказывается на оценке объектов недвижимости, на отношении собственников недвижимого имущества в желании эффективно управлять данным имуществом и на формирование цен на недвижимое имущество на активном рынке [1].

2. Механизм оценки объекта недвижимости

Наиболее часто услуга оценки объекта недвижимости требуется при его покупке, и в большинстве случаев при оформлении ипотечного кредита на покупку. Как правило, банк, предоставляющий кредит, производит оценку собственными силами, за исключением оценки земли и случаев с ипотечным кредитованием, когда для оценки привлекаются внешние специалисты.

Независимая оценка залогового имущества нужна для определения суммы договора залога и максимально возможной суммы. Это позволяет банку оценить, достаточно ли залоговой стоимости для выдачи запрашиваемой кредитной суммы. Кроме этого, если, к примеру, в независимой оценке недвижимости указана не согласованная и не подкрепленная документально перепланировка объекта недвижимости, то под такой объект недвижимости банк не выдаст ипотечный кредит.

Метод оценки зависит от специфики предоставляемого залогового имущества. Для оценки жилого фонда с активным рынком используется сравнительный подход. Для оценки коммерческой недвижимости (офисной, складской, торговой и т. д.) применяется сравнительный и затратный подходы, либо доходный подход, и их комбинация [3].

И внешние, и внутренние оценщики в своей деятельности руководствуются Национальными стандартами по оценке, а также имеют одинаковые квалификационные свидетельства.

В Российской Федерации в настоящее время большое внимание уделяется разработке метода определения сто-

имости объектов недвижимости. Существующие методы в оценивании не учитывают интересы всех участников рынка, включая само государство. В общепринятых методиках оценки не решен вопрос, каким образом следует учитывать специфический характер объектов недвижимости, что является важнейшим фактором при оценке таких объектов, а также затрудняет в дальнейшем рассмотрение вопросов возможных способов финансирования их строительства либо достройки [2].

3. Зачем нужна оценка

Оценка объекта недвижимости и для клиента, и для банка формирует исходную оценочную стоимость. Клиент при этом может убедиться в целесообразности сделки, банк получает страховку от невозврата кредита, минимизируя тем самым риски.

Ликвидный залог выполняет сразу несколько функций:

- обеспечивает приоритет интереса банка;
- обеспечивает интерес самого заемщика;
- выполняет страховку кредитора от невозврата кредита.

Самая главная функция — это обеспечительная функция, которая позволяет оперативно и в минимальный срок произвести погашение кредита, в случае дефолта заемщика, при этом, сама сумма залогового имущества, указанная в договоре купли-продажи, для банка не имеет никакого значения. Для банка важно иметь заключение компетентного специалиста о реальной рыночной стоимости объекта залога, по которой этот объект можно будет продать, в случае неисполнения обязательств должником.

Как и все остальные рынки, российский рынок недвижимости сейчас испытывает определенные труд-

ности, связанные, в основном с экономической ситуацией в стране. Для его нормализации крайне необходима государственная поддержка, которая должна выражаться в дотациях, либо в законодательном регулировании. В данный момент рынок перенасыщен предложениями, которые существенно превышают спрос. Такой дисбаланс рынка приводит к тому, что компании-застройщики вынуждены снижать стоимость по определенным сегментам, как следствие — уменьшение дохода компании, и, соответственно, доходов в бюджет [4].

Еще одной серьезной проблемой является снижение ипотечного кредитования населения, которое играет очень важную роль для рынка недвижимости, поскольку приобретение объекта недвижимости в основном производится по ипотечному кредиту. Соответственно, снижение уровня данной услуги снижает уровень покупательной способности населения.

В свете существующих проблем на рынке недвижимости становится очевидным, что поддержка, которую государство осуществляет для поддержки первичного и вторичного рынков недвижимости еще далеко себя не исчерпала. Это относится, в первую очередь, к правовой поддержке, возможной оживить спрос не только со стороны населения, а также и со стороны инвесторов [5].

Таким образом, в настоящей статье были рассмотрены вопросы, относящиеся к оценке жилых и коммерческих объектов недвижимости. Освещены методы, применяемые при их оценке. Освещены проблемы, существующие на рынке недвижимости первичного и вторичного жилья и возможные способы их решения при помощи государственной поддержки развития рынка.

Литература:

1. Симонова, Н. Ю. Методология определения стоимости объектов коммерческой недвижимости. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-opredeleniya-stoimosti-obektov-kommercheskoy-nedvizhimosti/viewer> (Дата посещения — 08.05.2020)
2. Оценка движимого и недвижимого имущества — URL: <https://www.neoexpert.ru/node/105> (Дата посещения — 08.05.2020)
3. Экспертная оценка недвижимости — URL: <https://evrovektor.com/article/Ekspertnaja-ocenka-nedvizhimosti> (Дата посещения — 08.05.2020)
4. Коротков, В. С. Проблемы рынка недвижимости и способы их решения. — URL: <file:///D:/DOWNLOADS/problem-r-nka-nedvizhimosti-i-sposob-ih-resheniya.pdf> (Дата посещения — 08.05.2020)
5. Недвижимость в России. Основные проблемы рынка недвижимости. — URL: <http://ozpp.ru/vybiraem-tolko-luchshee/osnovnye-problemy-rynka-nedvizhimosti.html> (Дата посещения — 08.05.2020)

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 20 (310) / 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 27.05.2020. Дата выхода в свет: 03.06.2020.

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.