

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



23
ЧАСТЬ V
2020

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 23 (313) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

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

Международный редакционный совет:

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

На обложке изображен *Александр Иванович Горшков* (1923), советский и российский лингвист-русист, специалист по истории русского языка и теории литературного языка.

Александр Иванович родился в г. Ярцево Смоленской области в семье ткацкого мастера.

Он окончил факультет русского языка и литературы Московского государственного педагогического института имени В. И. Ленина и аспирантуру этого института по кафедре русского языка. После защиты кандидатской диссертации на тему «Народно-разговорная лексика и фразеология в сатирических журналах Н. И. Новикова 1769–1774 гг.» Горшков был направлен в Читинский государственный педагогический институт.

Находясь в командировке в КНР, Александр Иванович был руководителем группы специалистов в Харбинском институте иностранных языков. Позднее, уже работая в Коломенском педагогическом институте, он защитил докторскую диссертацию «Проза Д. И. Фонвизина в истории русского литературного языка».

За время своей научной и педагогической работы Александр Иванович преподавал почти все лингвистические дисциплины, предусмотренные учебными планами филологических факультетов, но прежде всего — историю русского литературного языка, стилистику и старославянский язык. В своей научной работе Горшков — убежденный последователь филологической концепции своего учителя академика В. В. Виноградова. Основное внимание он уделял проблемам употребления языка, в частности — изучению языка как материала словесности.

Горшков впервые последовательно изложил теорию русского литературного языка. На основе разграничения уровней языковых единиц, текста и языка как системы разновидностей его употребления показал нетождественность различных «языковых программ» (теория трех стилей, декларации Карамзина, дискуссия «о слоге» и т. п.) и реального развития русского литературного языка во второй половине XVIII — начале XIX в., раскрыл большое значение языка просветительской прозы (М. Д. Чулков, Н. И. Новиков, Д. И. Фонвизин, И. А. Крылов, А. Н. Радищев) в подготовке пушкинской языковой реформы. Он разработал курс стилистики текста, обосновал ее принципиальное отличие от так называемой лингвистики текста. Он также проделал стилистический анализ ряда произведений русской классической и новейшей русской словесности. К тому

же Горшков разработал виноградовское понимание словесной композиции текста как «системы динамического развертывания словесных рядов в сложном единстве целого», рассматривая словесные ряды как главные компоненты композиции. Он выступает сторонником положения, что стилистика не делится на лингвистическую и литературоведческую, а является самостоятельным разделом филологии.

Горшков — автор учебников, учебных пособий, монографий и статей. Им написано около 140 научных и научно-методических работ, из них 20 — учебников и монографий по старославянскому языку, теории и истории русского литературного языка, стилистике, «языку художественной литературы», теории словесности. Несколько статей опубликованы в Польше, Германии, Югославии.

Среди его работ — первый после 1917 года научно-методический и учебный комплект (программа, учебник, сборник задач и упражнений, методические рекомендации к ним) «Русская словесность», за который ему была присуждена правительственная премия. Учебник «Русская словесность: от слова к словесности» издавался девять раз.

Горшков уделял много внимания работе со студентами, аспирантами, соискателями, стажерами. Он подготовил 15 кандидатов филологических наук, из которых трое в дальнейшем при его консультативной помощи защитили и докторские диссертации.

В настоящее время, находясь на пенсии, Александр Иванович Горшков продолжает консультировать своих коллег; увлекается фотографией.

Он заслуженно имеет государственные, отраслевые и общественные награды: орден «Знак почета», орден Ломоносова, медали «За трудовое отличие», «За доблестный труд», «В ознаменование 100-летия со дня рождения Владимира Ильича Ленина» и др., почетные значки «Отличник просвещения РСФСР», «Отличник просвещения СССР», «За отличные успехи в работе высшей школы СССР», Почетную грамоту Министерства просвещения СССР, благодарности Правительства РФ и Президента РФ В. В. Путина. Занесен в книгу «Москва первопрестольная» в номинации «Политическая и культурная элита». Правительством КНР награжден медалью китайско-советской дружбы.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абдрашитов Р. Ф.

Экономический рост России.
Применение норвежской пенсионной реформы
в России 331

Агаев И. Н.

Необходимость возникновения
исламской финансовой экосистемы
как дешевого и альтернативного пути развития
ненефтяного сектора в Азербайджанской
Республике 338

Акматалиева А. С., Харькина Е. В.

Актуальные вопросы долговой устойчивости
Российской Федерации и ее влияние на
экономическую безопасность России 346

Акматалиева А. С., Яковлева Ж. Б.

Современная концепция финансовой
безопасности Российской Федерации:
текущее состояние и оценка индикаторов 349

Александров Е. В.

Современное состояние государственно-частного
партнерства в Российской Федерации..... 352

Анощенков А. В.

Сравнительный анализ зарубежного
и российского опыта мотивации
профессиональной деятельности
государственных гражданских служащих 355

Афанасьева Н. Д.

Развитие лизинга в зарубежных странах 356

Боровик Д. А., Сбойлова Л. Е.

Особенности разработки бизнес-планов,
связанных с реконструкцией
и расширением мощностей на примере
ООО «Рус Моторс Трейд» 360

Валишин Ф. А.

Корпоративное управление в системе
стратегического менеджмента
организации..... 362

Власова Н. В., Безносова Т. А.

Основные факторы, определяющие стабильность
финансового состояния организации 370

Власова Н. В., Безносова Т. А.

Пути повышения оборачиваемости товарно-
материальных запасов (на примере
ООО «Сельхозавто»)..... 372

Вовк Д. С., Витебская А. В.

Управление экономической безопасностью
кредитной организации ПАО «Сбербанк
России» 380

Герасимов В. А.

Совершенствование управления персоналом
в органах внешнего государственного
финансового контроля 381

Горохов Д. В.

Проблемы в осуществлении закупочной
деятельности в Российской Федерации на
современном этапе..... 384

Губкина И. А.

Оценка эффективности проведения
политики государства в области
поддержки малого бизнеса путем проведения
опроса..... 385

Дмитриев И. Ю.

Анализ бедности населения
Калининградской области как индикатора
экономической безопасности
региона 387

Ершова М. В., Засова Л. В.

Внутриорганизационное профессиональное
развитие медицинских кадров 391

Иванова А. О.

Оценка выбора инвестирования
в ИТ-проекты по методу экспертного
многокритериального оценивания 392

Комиссарова А. С.

Рынок InsurTech как инновационный драйвер
в сфере страхования 396

Конторов О. В.

Оценка инновационного потенциала предприятия
«Цех заточки» 397

Лионайте Т. А., Королёв В. И. Оценка продовольственной безопасности Калининградской области 399	Мирзахалилова Д. М. Влияние внешней миграции на социальные аспекты 405
Мальчиков А. А. Формирование перспективной модели системы мониторинга состояния экономической безопасности 403	Митрофанова А. С. Особенности соблюдения валютного законодательства в условиях пандемии коронавирусной инфекции..... 407

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Экономический рост России. Применение норвежской пенсионной реформы в России

Абдрашитов Рафаэль Фанилевич, студент

Научный руководитель: Блаженкова Наталья Михайловна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В статье рассмотрена проблема достижения экономического роста России с помощью перехода производства на интенсивный путь развития и создания суверенного инвестиционного фонда.

Ключевые слова: Россия, фонд, Валовой внутренний продукт.

Russia's economic growth. Application of the Norwegian pension reform in Russia

Abdrashitov Rafael Fanilevich, student

Scientific adviser: Blazhenkova Natalia Mikhaylovna, doctor of economic sciences, professor
Ufa State Oil Technical University

The article deals with the problem of achieving economic growth in Russia through the transition of production to an intensive path of development and the creation of a sovereign investment Fund.

Keywords: Russia, Fund, Gross Domestic Product.

Проблема достижения Россией экономического роста крайне актуальна в настоящее время по причине того, что наша страна, имея огромный потенциал в виде богатых запасов полезных ископаемых, обширных территорий и выгодного геополитического местоположения, не развивается должными темпами и до сих пор остается в списке стран с развивающейся экономикой.

Цель данной статьи — выяснить потенциально приемлемые и целесообразные пути достижения нашей страной высокого экономического роста, который позволит в будущем войти в список развитых стран со стабильной экономикой и крепкой национальной валютой, быстрым уровнем роста ВВП и высоким благосостоянием граждан. Достигнуть данной цели возможно после решения следующих задач: изучения текущего состояния экономики, анализе возможных вариантов достижения цели и проверки решения проблемы.

Объектом исследования данной статьи является современное экономическое положение Российской Федерации, предметом — способы ускорения роста экономики страны.

Методы исследования: теоретический анализ и обобщение научной литературы, анализ полученных данных, измерение.

Новизна приведенной статьи выражается, прежде всего, в конкретизации существующих идей и построении прогнозов по достижению результатов развития России в последующее десятилетие.

Экономический рост

«Потерянное десятилетие»

Перед тем как приступить к основной теме статьи, разберемся, что такое экономический рост.

«Экономический рост представляет собой процесс изменения объемов национального производства, что находит отражение в совокупности макроэкономических показателей, важнейшими из которых являются ВВП и ВНП» [9].

Рассмотрим, каковы реальные макроэкономические показатели России в данный момент и тенденции их изменения.

Год	ВВП (ППС) (в млрд. Долл. США)	ВВП на душу населения (ППС) (в долл. США)	Рост ВВП (реальный)	Уровень инфляции (в процентах)	Безработица (в процентах)	Государственный долг (в процентах от ВВП)
2010	▲ 3,240.9	▲ 22,639	▲ 4.5 %	▲ 6.9 %	▼ 7.4 %	▲ 10.6 %
2011	▲ 3,475.4	▲ 24,259	▲ 5.0 %	▲ 8.4 %	▼ 6.5 %	▲ 10.8 %
2012	▲ 3,670.4	▲ 25,592	▲ 3.7 %	▲ 5.1 %	▼ 5.5 %	▲ 11.5 %
2013	▲ 3,796.8	▲ 26,440	▲ 1.8 %	▲ 6.8 %	▲ 5.5 %	▲ 12.7 %
2014	▲ 3,892.0	▲ 27,072	▲ 0.7 %	▲ 7.8 %	▼ 5.2 %	▲ 15.6 %
2015	▼ 3,835.8	▼ 26,658	▼ -2.5 %	▲ 15.5 %	▲ 5.6 %	▲ 15.9 %
2016	▲ 3,877.0	▲ 26,930	▲ 0.3 %	▲ 7.1 %	▼ 5.5 %	▼ 15.7 %
2017	▲ 4,007.8	▲ 27,834	▲ 1.5 %	▲ 3.7 %	▼ 5.2 %	▲ 17.4 %

Рис. 1. Динамика ВВП России за 2010–2017 гг., млрд руб. [10]

Россия входит в топ-10 стран по величине экономики (ВВП по ППС), находясь на 6 месте по оценкам МВФ и ВБ, с показателем равным 4227 млрд USD на 2018 год [2; 3].

Но при этом темпы роста ВВП России с 2010 года сокращаются (рисунок 1).

Средний рост ВВП составляет 1,875%, и этот показатель продолжает снижаться. Средняя величина данного показателя по миру составляет 2,8% за последние 10 лет, а в развивающихся странах она равна 4,1% [11].

Из этого следует вывод, что Россия отстает по показателям темпов роста не только странам с развивающейся экономикой, но и находится ниже общемировых уровней.

Из прогнозов Всемирного Банка на 2020–2021 года средний рост ВВП России будет на уровне 1,6–1,8%.

К тому же, наш ВВП полностью коррелирует с ценой на нефть (рисунок 2), что говорит о нашей крайней уязвимости от

ее колебаний. В связи со снижением ее цены, вследствие увеличения добычи и падения спроса, можно смело предположить о дальнейшем снижении стоимости нефти, а следовательно, и российского ВВП.

Главная проблема экономики России — зависимость от нефти. И до тех пор, пока Россия сидит на «нефтяной игле», ни о каком экономическом росте не может идти и речи.

«За прошедшее десятилетие в российской промышленности упала доля всех отраслей экономики кроме добычи сырья. Если в 2010-м году на нее приходилось 34,1% производства, то в 2018-м — уже 38,9%... доля обрабатывающей промышленности за десятилетие сократилась с 53,2% до 50,7%, доля тепло- и электростанций («обеспечение электроэнергией, газом и паром») — с 10,2% до 8,7%, доля коммунальной отрасли («водоснабжение, водоотведение, утилизация отходов») — с 2,5% до 1,7%» [13].

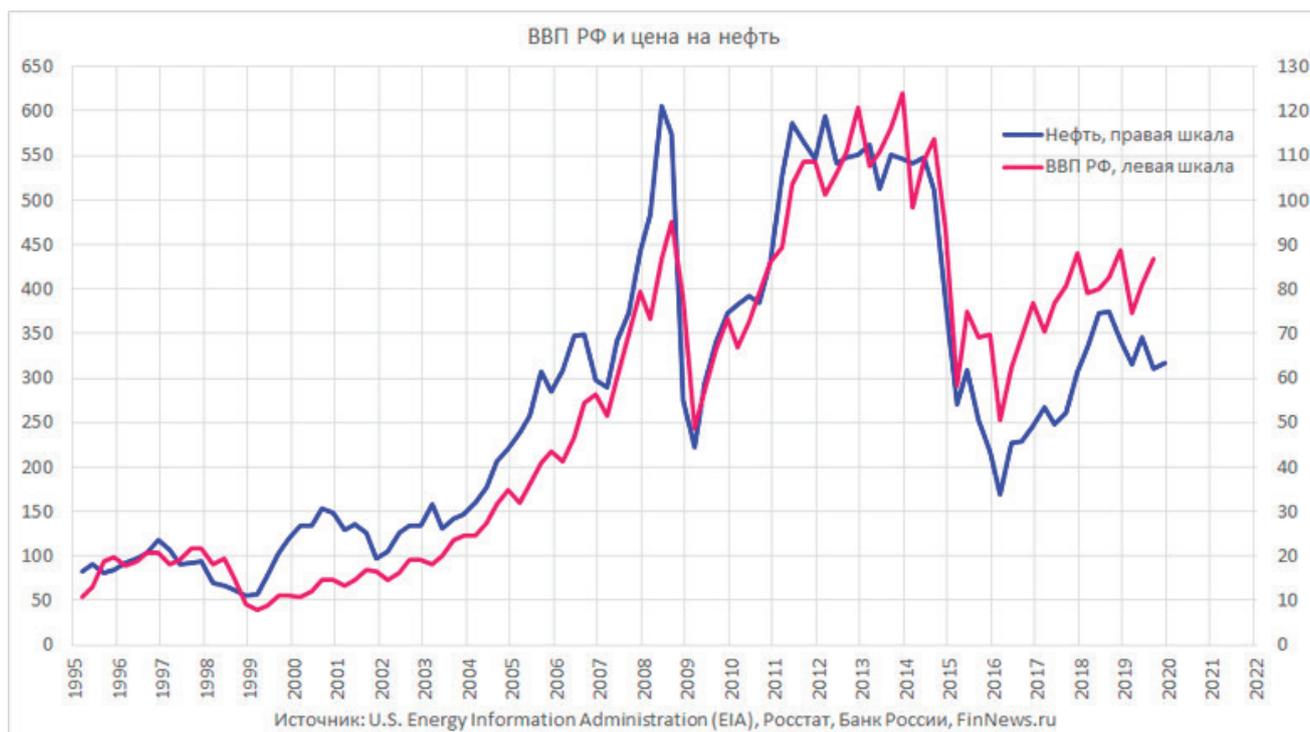


Рис. 2. ВВП России и цена на нефть в 1995–2020 годах [12]

Исходя из официальных статистических данных, можно сделать вывод, что за последнее десятилетие в России экономического роста не было. Из этого становится ясно, что стране необходим другой вектор развития, и настоящая статья посвящена вопросу исследования возможных стимулов прогресса и последующего их внедрения в современную экономическую систему.

Расширение производства

При обсуждении экономического роста многие, первым делом, предлагают вариант перехода России от экстенсивного пути развития к интенсивному, а если конкретнее — производство из нефти товаров с добавленной стоимостью.

«Экстенсивный экономический рост — увеличение общественного производства за счет наращивания одинаковых в качественном отношении факторов производства.

Интенсивный экономический рост — увеличение объемов национального производства за счет более эффективного (интенсивного) использования существующих факторов производства» [6].

«В декабре 2019 г. средняя фактическая экспортная цена на нефть составила 455,5 доллара США за 1 тонну (104,6% к ноябрю 2019 г.). Цена мирового рынка на нефть «Urals» составляла 470,6 доллара США за 1 тонну (101,8% к ноябрю 2019 г.)» [14].

Цена на готовые продукты нефтепереработки гораздо выше, и, соответственно, торговать ими гораздо выгоднее.

Приведу прейскурант цен на нефтепродукты согласно РОС-ТАТНЕФТЬ:

Бензин автомобильный неэтилированный марки регулярь — 92 (АИ-92-4) — 46 800 руб/тн с НДС.

Керосин для технических целей марки КТ-1 СТО 11605031-010-2007 с изм. 1-6-43 800 руб/тн с НДС.

Топливо дизельное ЕВРО, сорт С, вид II (ДТ-Е-К5) (лето) — 48 500 руб/тн с НДС.

При переработке сырой нефти мы получаем продукты с добавленной стоимостью, которые можно отправлять на экспорт.

Тем самым есть масса плюсов:

- нефтепродукты стоят дороже, следовательно, за их продажу Россия увеличит выручку (интенсивный рост);
- организация новых рабочих мест на предприятиях по переработке нефти (экстенсивный рост);
- повышение уровня производства. Рост ВВП страны (экстенсивный рост).

Но у такого пути есть и масса минусов, которые необходимо учесть:

- современная Россия располагает совсем небольшим количеством предприятий по переработке, большинство которых, в свою очередь, ведут свою деятельность с советских времен и требуют модернизации. В связи с этим, необходимо в большом количестве строить новые заводы по всей стране. Это крайне дорого и продолжительно по времени;

- человечество серьезно волнуется относительно текущего состояния экологии и начинает переходить на альтернативные источники энергии. Данная тенденция имеет все основания на последующее развитие, и, в результате, даже если сейчас спрос на нефтепродукты останется относительно высоким, впоследствии ситуация может радикально поменяться, и произведенные нефтепродукты могут не найти себе покупателя;

- серьезная конкуренция в лице Китая. «За последние 26 лет нефтеперерабатывающая отрасль Китая выросла более чем в пять раз. С 2011 г. страна вошла в 12-ю пятилетку, экономическая программа которой включает планы значительного роста мощностей нефтеперерабатывающей отрасли и ее технологического совершенствования. Сегодня нефтеперерабатывающая отрасль Китая занимает второе место в мире по мощности после США. Ее интенсивный рост начался в 1980-х годах: за период с 1985 г. по 2011 г. суммарная мощность китайских НПЗ увеличилась с 107 млн т/год до 539 млн т/год» [1].

Данные минусы достаточно серьезны и имеют место быть в текущей ситуации, а потому крайне важно брать их в расчет при составлении плана по достижению высокого экономического роста страны.

Но, при этом, делать ставку на один лишь путь развития, который, в той или иной мере, по-прежнему зависит от цены на нефть, достаточно неразумно. На мой взгляд, необходимо в дополнение к этому отыскать новый источник дохода, который минимизирует зависимость страны от нефти и нефтепродуктов.

Норвежский опыт

Норвежский Пенсионный Фонд

«Норвежский Пенсионный Фонд состоит из двух отдельных суверенных фондов, принадлежащих правительству Норвегии.

- Государственный пенсионный фонд — Глобальный (бывший Государственный нефтяной фонд);
- Государственный пенсионный фонд — Норвегия (бывший Государственный страховой фонд).

Нас, в большей степени, интересует первый из них (ориентированность на зарубежные рынки позволит диверсифицировать риски).

Государственный пенсионный фонд — Глобальный (также известный как «нефтяной фонд») — фонд, основанный в 1990 году, в который отчисляются сверхдоходы нефтяной промышленности Норвегии с дальнейшим инвестированием их в международные активы. В действительности это не пенсионный фонд, поскольку формируется он на основе нефтяных доходов, а не пенсионных взносов.

19 сентября 2017 года стоимость фонда достигла 1 триллиона долларов [4].

При формировании стратегического портфеля долговых инвестиций GPF (Government Pension Fund Global) опирается на индексы — бенчмарки¹, которые определяют границы до-

¹ Бенчмарк — «эталонный» агрегированный индикатор, как правило, в форме индекса, процентной ставки или валютного курса, сопоставление значений которого позволяет анализировать динамику стоимости базовых активов во времени, оценить состояние рынка в целом или его отдельных сегментов.

пустимого риска и служат ориентиром для ожидаемой доходности фонда» [8].

Фонд имеет небольшие доли в более чем 9000 компаниях по всему миру, включая Apple, Nestle и Microsoft, а также владеет государственными облигациями США, Германии, Японии и других стран. В среднем, фонд держит 1,5% акций всех котируемых на биржах компаний. Инвестиции распределяются среди большого количества рынков, стран (74 страны) и валют для того, чтобы достичь широкого спектра возможностей для глобального роста и увеличения стоимости активов, а также обеспечить хорошую диверсификацию рисков. Большая часть фонда инвестируется в акции (70,8%), другая часть инвестируется в облигации (26,5%), а последняя часть инвестируется в недвижимость (2,7%). При этом, все инвестиционные решения фонда основываются на глубоких исследованиях и анализах. В результате

такого подхода и ориентира на долгосрочную перспективу фонд с 1998 года генерирует среднюю ежегодную доходность, равную 6.1% или 5,358 миллиардов норвежских крон [32].

«Главная и единственная цель фонда — за счет нынешних сверхдоходов от продажи сырья обеспечить финансовое благополучие будущих поколений. Ибо никаких иллюзий о бесконечности потока нефтедолларов в Осло не питают» [15].

«We work to safeguard and build financial wealth for future generations» (мы работаем на сохранение и построение финансового богатства для будущих поколений) — таков главный слоган управляющей компании, написанный на официальном сайте данного фонда [32].

За счет широкой диверсификации фонд показывает достаточно устойчивый рост даже в периоды кризисов, одним из которых был кризис ипотечного кредитования 2008 года (рисунок 3).

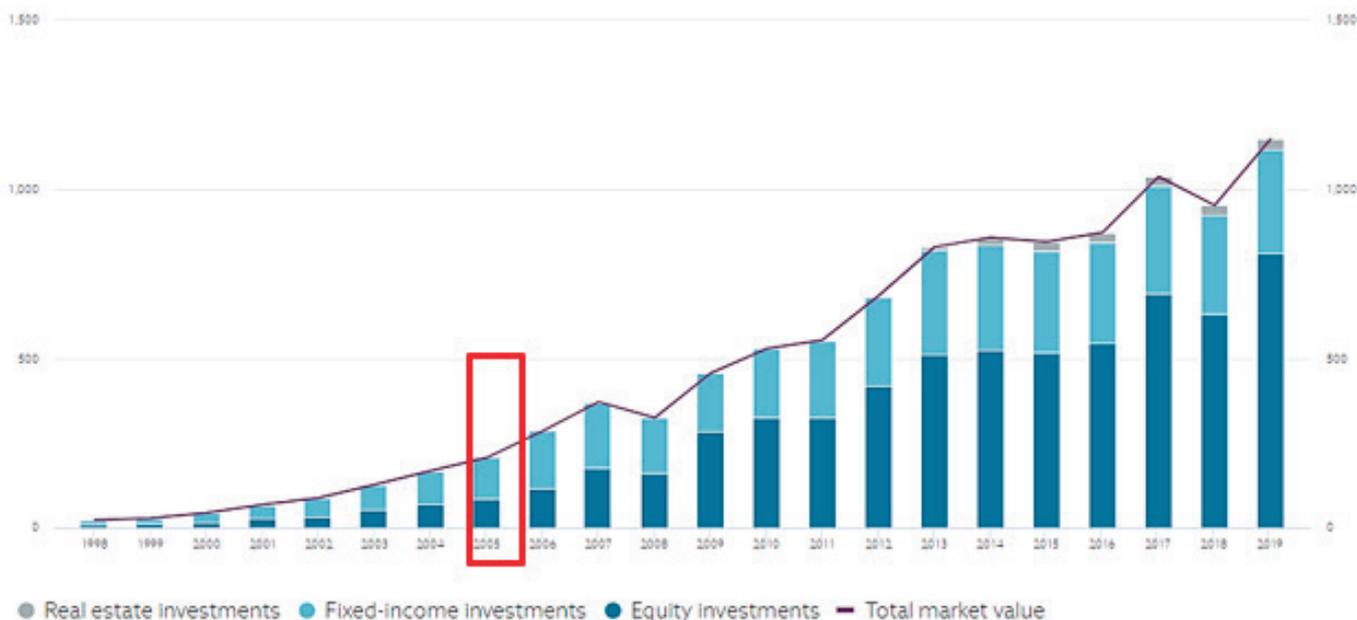


Рис. 3. The fund's market value [16]

В данный период можно заметить небольшое снижение стоимости активов, но за счет грамотного подхода и разумного менеджмента столь крупное кризисное движение не сильно повлияло на состояние фонда, и уже спустя год растущая тенденция продолжилась с новой силой.

Особенностью данного фонда также является и наличие у него открытого инвестиционного портфеля, ознакомиться с которым может любой желающий в режиме онлайн [17]. Это позволяет проводить отбор компаний максимально открытым способом, что крайне важно для закрепления за собой статуса надежного и прозрачного государственного предприятия.

Выделим главные принципы, которых придерживается Норвежский Пенсионный Фонд:

- широкая диверсификация активов приводит к устойчивости фонда перед «черными лебедями», непременно случаемися в различные периоды времени;

- ориентированность на долгосрочную перспективу инвестиций;

- прозрачность в принятии инвестиционных решений;

- бережливость в расходовании сбережений. Несмотря на огромный запас денежных средств, бюджетные правила не позволяют правительству Норвегии право тратить из него больше 4% годового дохода, равному 30 млрд долларов, основной капитал, при этом, остается неприкосновенным;

- нацеленность на этичные инвестиции. «Зеленая энергия становится важным аспектом для Государственного пенсионного фонда, поскольку добывающие компании просто не приносят такой большой прибыли, как раньше... Фонд планирует распродать акций на сумму более 10 миллиардов долларов США от компаний, которые используют слишком много ископаемого топлива. В надежде улучшить норвежскую экономику, фонд становится более экологически чистым, инвестируя в компании, которые продвигают возобновляемые источники

энергии» [8]. За «зелеными» технологиями будущее, и политика фонда, заключающаяся в инвестициях в компании, которые внедряют данные технологии в свою операционную деятельность, внушает веру в перспективу роста вложенного капитала.

Целесообразность

Данный путь, построенный по примеру Норвегии, несет в себе массу преимуществ, о которых мы сейчас поговорим.

- инвестирование в развитый и действующий бизнес различных стран позволяет уменьшить риски и сделать их более контролируемыми, гарантируя тем самым сохранность вложенных средств. Инвестиционную стратегию данного фонда разработало министерство финансов на основании рекомендаций Norges Bank Investment Management — инвестиционной компании, которая управляет фондом от имени государства. Благодаря ее стратегии среднегодовая доходность фонда с 1998 года составила 5,5% [32] — достаточно высокая доходность для фонда такого масштаба;

- инвестиции в проект такого рода позволят получить доход от них уже в течение первого года в виде дивидендов. Плюс к этому стоит учесть экспоненциальный рост, который, несомненно, будет присутствовать при условии, если мы не будем выводить из фонда основное тело инвестиционного капитала, а тратить лишь проценты, полученные в виде прибыли;

- фонд способен обеспечивать достойную жизнь всем гражданам Норвегии, в частности — пенсионерам. Мужчины и женщины, проживающие на территории этой страны, могут выходить на пенсию в 67 лет, но по договоренности с работодателем имеют возможность расстаться с работой и уйти на заслуженный отдых в 62 года. Это при том, что средняя продолжительность жизни жителя Норвегии составляет 82 года. Вдобавок к этому, «согласно пенсионному индексу уровень пенсии в Норвегии занимает первое место в рейтинге из сорока трех возможных. Немалое значение здесь имеет средний размер пенсии в Норвегии, который составляет около 21 тысячи норвежских крон или 152 тысячи в переводе на российские рубли в месяц» [18]. «Граждане в возрасте от 16 до 66 лет включительно, безвыездно находящиеся в стране не менее 3 лет, имеют право на получение минимальной пенсии, которая состоит из базовой части и специального дополнения к пенсии. Если стаж работы гражданина от 40 лет и более, он имеет право на получение еще и дополнительной пенсии... Базовая часть пенсии рассчитывается на основе страхового периода и не зависит от дохода лица или уплаченных им взносов в национальную страховую систему» [5]. Стоит учесть, что минимальный размер пенсионных выплат в Норвегии за 2019 год составил 170 000 крон (1,306 млн рублей) [19]. Столь гуманная пенсионная система обеспечивается, помимо прочего, за счет инвестиционных доходов от фонда Норвегии.

Теперь, после того, как мы разобрались в положениях работы инвестиционного фонда на примере Норвегии, нам предстоит проанализировать, с помощью каких методов нам удастся внедрить данную концепцию в реалии современной России и поддерживать ее должную работоспособность в последующих годах.

Российский инвестиционный фонд

Бюджетное правило

На текущий момент цена на нефть снижается, что провоцирует нефтедобытчиков выкачивать из земли все больше «черного золота» ради сохранения текущего размера выручки от экспорта сырья. «К примеру, по прогнозам Rystad Energy, в I квартале 2020 года производство нефти обгонит спрос на нее на 700 тыс. баррелей в сутки, а во II квартале — уже на 1,3 млн баррелей в сутки»... [20].

Данный фактор позволяет предположить, что в очень скором времени российский бюджет будет не в состоянии пополняться за счет продаж углеводородов, что приведет к достаточно пагубным последствиям.

«Проблемы с иссякающей нефтью видят и в России. »Если ничего не будем делать, мы можем столкнуться с негативными последствиями уже скоро. В 2018 году ожидаем 553 миллиона тонн, на пик выйдем в 2021 году — 570 миллионов. После чего может начаться постепенное снижение, и в 2035 году мы можем снизить добычу до 310 миллионов, то есть потерять 243, или 44 процента общей добычи», — заявил в середине сентября министр энергетики России Александр Новак» [21].

В связи с этим нам всерьез необходимо задуматься о создании инвестиционного фонда, который будет пополняться доходами от продажи нефти и газа до тех пор, пока спрос на них еще не упал до нуля.

К слову, примерный аналог такой концепции в России уже существует — это бюджетное правило, согласно которому все нефтегазовые доходы от цен на нефть выше базового значения (Urals \$40 за баррель + 2% индексации ежегодно) используются Министерством финансов не для стимулирования экономики, а для покупки валюты.

«За первые 4 месяца 2018 г. покупки валюты Минфином составили 988 млрд руб. С учетом мая совокупный объем средств, направленных в ФНБ, составит 1,3 трлн руб. Всего по итогам года ведомство прогнозирует поступления в резервы 3,5 трлн руб.» [22].

Встает вопрос: «откуда у Минфина столько денежных средств?» Тут стоит упомянуть, что «второй год подряд федеральный бюджет закрывается с изрядным профицитом — как сообщил в понедельник Минфин, по итогам 2019 года доходы превзошли расходы почти на 2 трлн руб., или на 1,8% ВВП» [23]. «Профицит с января по декабрь 2018 года по предварительным оценкам составил 2,745 трлн руб. (2,7% ВВП)» [24] (рисунок 4).

«Расходование средств ФНБ доступно в двух случаях: снижение цен на нефть ниже базовой и достижение фондом размеров 7% от ВВП. В случае роста резервов выше 7% от ВВП, дополнительные средства инвестируются в инфраструктурные проекты» [22], а также «могут быть использованы на софинансирование добровольных пенсионных накоплений граждан России, покрытие дефицита федерального бюджета и обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации» [7].

Данный подход относительно эффективен: он поддерживает стабильный курс российского рубля и снижает его зависимость от цен на нефть, но недостаточно.



Рис. 4. Доходы и расходы федерального бюджета (трлн руб.) [25]

«Ряд экспертов критикуют существующее бюджетное правило за чрезмерную жесткость. Высокий порог ФНБ в 7% ВВП уменьшает эффективное инвестирование дополнительных нефтегазовых доходов в инфраструктурные проекты. По мнению сторонников смягчения правила, существующие жесткие условия не позволяют стране выйти на темпы роста экономики выше 2–3%» [22].

Фонд национального благосостояния

На основе всего вышесказанного встает вопрос об эффективности работы Фонда национального благосостояния.

Для начала посчитаем доходность фонда. «Совокупный доход от размещения средств Фонда в разрешенные финансовые активы, за исключением средств на счетах в Банке России, в 2017 г. составил 50,84 млрд рублей, что эквивалентно 0,87 млрд долл. США. В 2018 году доходы федерального бюджета РФ от размещения средств Фонда национального благосостояния составили 70,52 млрд рублей или 1,12 млрд долл. США» [26].

Согласно данным из документа, расположенном на официальном сайте Минфина, на начало 2017 года объем фонда составлял 4359,16 млрд рублей (71,87 млрд долларов), а на начало 2018 года — 3752,94 млрд рублей (65,15 млрд долларов) [27]. Следовательно, годовая доходность фонда в 2017 и 2018 года составляла 1,2% и 1,7% соответственно (в долларах США) ($\$0,87 \text{ млрд} / \$71,87 \text{ млрд} = 1,2\%$; $\$1,12 \text{ млрд} / \$65,15 \text{ млрд} = 1,7\%$).

Доходность ФНБ недостаточно высокая, она даже не покрывает инфляцию, среднее значение которой на промежутке 2010–2019 годов составляет 1,76% [28].

Необходимо разобраться, в чем причина такой низкой эффективности, и можно ли изменить ситуацию за счет пересмотра действующей политики фонда.

Проанализируем структуру активов ФНБ.

«В фонде соблюдается валютная диверсификация, и присутствуют четыре валюты — примерно по трети активов в долларах и евро, четверть в рублях и остаток (менее 10%) в фунтах стерлингах» [29].

«По состоянию на 1 января 2018 деньги фонда (ликвидная часть, примерно 60% объема) размещены:

- на отдельных счетах по учету средств ФНБ в Банке России размещено порядка 15 млрд долл. США, 15 млрд евро, 3 млрд фунтов стерлингов;

- на депозитах во Внешэкономбанке — более 222 млрд рублей и 6 млрд долл. США;

- в долговые обязательства иностранных государств на основании отдельного решения Правительства Российской Федерации, без предъявления требования к рейтингу долгосрочной кредитоспособности — 3,00 млрд долл. США;

- в ценные бумаги российских эмитентов, связанные с реализацией самокупаемых инфраструктурных проектов, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации — 113 млрд рублей и 4 млрд долл. США;

- в привилегированные акции кредитных организаций — около 279 млрд рублей;

- на депозитах в Банк ВТБ (ПАО) и Банк ГПБ (АО) в целях финансирования самокупаемых инфраструктурных проектов, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации — порядка 164 млрд рублей» [26].

Как мы видим, основная часть средств вкладывается в низкодоходные инструменты, такие как депозиты в банках и долговые обязательства. Также вызывает вопросы то, что 30% средств Фонда направляются на сомнительные «самокупаемые» проекты. «Эксперты утверждают, что вложения в высокоскоростную дорогу Москва — Казань, новую кольцевую объездную автодорогу на территории Мособласти (ЦКАД), а также реконструкцию железнодорожных магистралей — Транссиба и БАМа — себя не окупят» [29].

Складывается такое ощущение, что Россия до сих пор существует в индустриальную эпоху, когда инвестирование в проекты по строительству дорог и мостов считалось прибыльным делом. Неудивительно, что доходность ФНБ остается на столь низком уровне.

Если сравнивать подход к инвестированию средств Фондом национального благосостояния с подходом Норвежского пенсионного фонда, то проглядываются существенные различия.

Основной доход от инвестиций НПФ получает от акций компаний, но никак не от долговых обязательств и депозитов. Более того, «согласно данным, полученным за 2018 год, наименьшая часть прибыли была получена норвежским фондом от облигаций — 1,1%» [30].

Если бы, к примеру, ФНБ с момента своего формирования (1 февраля 2008 года) направлял деньги на покупку американского индекса S&P 500, среднегодовая доходность кото-

рого с начала 2008 года до конца 2018 года составляла 9% в валюте (с учетом дивидендов) [31], то Фонд обладал бы намного большей капитализацией, нежели сейчас.

Что нужно для изменения текущей ситуации?

- широкая диверсификация (валютная диверсификация, отраслевая диверсификация, диверсификация по странам). Четырех валют (доллар США, евро, рубль и фунт стерлингов), вложенных в облигации и банковские депозиты, недостаточно;
- бережливость в расходовании сбережений и тщательные расчеты потенциальной доходности от инвестиций в какие-либо проекты;
- нацеленность на этичные инвестиции.

Также стоит уточнить, что целью данного фонда должно быть создание пассивного денежного потока, который будет очень кстати в период, когда нефтяные источники начнут иссякать, и перед Россией встанет проблема поиска и разработки альтернативных источников энергии.

Дивиденды, полученные от зарубежных и отечественных активов, вернутся в казну в качестве доходов от инвестиций, которые можно будет реинвестировать в другие инструменты, перспективные проекты или направить на увеличение благосостояния граждан и развитие промышленности.

Если привести в действие все вышеизложенные принципы, то Фонд поможет в ближайшем десятилетии приблизиться к экономической свободе, так необходимой России, и остановить зависимость страны от полезных ископаемых.

Заключение

Подводя итоги, можно сказать, что цель данной статьи — выяснение потенциально приемлемых и целесообразных путей до-

стижения нашей страной высокого экономического роста — достигнута. На ее страницах мы выполнили поставленные перед нами задачи: изучили, в каком экономическом положении находится современная Россия на основании информации из различных источников: официальных документов федеральных органов, научных и новостных статей отечественных и зарубежных авторов, официальных сайтов организаций и учреждений.

Далее мы рассмотрели способы ускорения экономического роста Российской Федерации. Прежде всего, необходимо наращивать производство для того, чтобы перерабатывать сырье с целью получения конечного продукта с добавленной стоимостью для последующего его потребления или экспорта. Данный путь позволит получить более высокие доходы от его продажи, и, соответственно, у государства в распоряжении появится больше денежных средств для осуществления своих задач.

Следом, мы изучили принципы работы Норвежского Пенсионного Фонда, и его вклад в развитие Норвегии. На основе доходов от его деятельности государство предоставляет гражданам бесплатное образование и медицину, поддерживает высокий уровень зарплат и пенсий, а также заботится о благополучии текущих и будущих поколений, поддерживая, тем самым, высокий уровень потребительской активности населения.

Узнав, что в России существует аналог подобного проекта, мы разобрали политику и структуру активов Фонда национального благосостояния и выявили существенные недостатки в его рабочей деятельности.

Проблема достижения Россией экономического роста и впредь будет оставаться актуальной, а потому автор будет продолжать изучать данную тему и углублять свои знания в этом вопросе.

Литература:

1. Семькина И. О. Три кита и черепаха китайской нефтепереработки // ЭКО. 2012. № 8 (458), с. 57. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tri-kita-i-cherepaha-kitayskoy-neftepererabotki>
2. GDP, PPP (current international \$) // The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD>
3. GDP based on PPP valuation of country GDP // International Monetary Fund. URL: <https://is.gd/g7wYH7>
4. A trillion dollar fund // Norges Bank Investment Management [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nbim.no/en/the-fund/news-list/2017/a-trillion-dollar-fund/> (дата обращения: 28.04.2020).
5. Телякова О. В. Обзор пенсионной системы Норвегии: до, во время и после реформы // Финансы и кредит. 2011. № 31 (463). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-pensionnoy-sistemy-norvegii-do-vo-vremya-i-posle-reformy>
6. Экстенсивный и интенсивный экономический рост // Студопедия [Электронный ресурс]. URL: https://studopedia.ru/2_94792_ekstensivniy-i-intensivniy-ekonomicheskiy-rost.html (дата обращения: 24.04.2020).
7. Фонд национального благосостояния. Использование // Минфин России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/expenditure/> (дата обращения: 09.04.2020).
8. Свободная энциклопедия Википедия, статья «Государственный пенсионный фонд Норвегии» [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_пенсионный_фонд_Норвегии (дата обращения: 28.04.2020).
9. Экономический рост России [Электронный ресурс]. URL: <http://newinspire.ru/lektcii-po-ekonomicheskomu-rostu/ekonomicheskiy-rost-rossii-2714> (дата обращения: 24.04.2020).
10. World Economic Outlook Database. Report for Selected Countries and Subjects. — Текст: электронный // International Monetary Fund: [сайт]. — URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?sy=1992&ey=2023&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=922&s=NGDP_RPCH,PPPGDP,PPPPC,PCPIPCH,LUR,GGXWDG_NGDP&grp=0&a=&pr.x=36&pr.y=5 (дата обращения: 31.04.2020).
11. GDP growth (annual%) // The World Bank [Электронный ресурс]. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&name_desc=false&start=2009 (дата обращения: 24.04.2020).

12. ВВП РФ и цена на нефть в 1995–2020 годах. — Текст: электронный // FinNews.ru: [сайт]. — URL: <http://www.finnews.ru/picture.php?id=1044> (дата обращения: 31.04.2020).
13. Королева А. Доля сырья в российской экономике достигла абсолютного рекорда // Эксперт [Электронный ресурс]. URL: <https://expert.ru/2020/02/18/dolya-syrya-v-rossijskoj-ekonomike-dostigla-absolyutnogo-rekorda/> (дата обращения: 24.04.2020).
14. О состоянии рынка нефти в 2019 году // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/33.htm (дата обращения: 27.04.2020).
15. Нефть в Норвегии закончится, а благосостояние останется // Made for minds [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dw.com/ru/нефть-в-норвегии-закончится-а-благосостояние-останется/a-40610618> (дата обращения: 28.04.2020).
16. Market value // Norges Bank Investment Management [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nbim.no/en/the-fund/market-value/> (дата обращения: 29.04.2020).
17. Holdings // Norges Bank Investment Management [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nbim.no/en/the-fund/holdings/holdings-as-at-31.12.2019/?fullsize=true> (дата обращения: 29.04.2020).
18. Пенсионная система в Норвегии // Пенсия и льготы [Электронный ресурс]. URL: <https://pensiya-lgoty.ru/pensionnaya-sistema-v-norvegii/> (дата обращения: 08.04.2020).
19. Пенсия в Норвегии в 2019 году // Кабинет пенсионера [Электронный ресурс]. URL: <https://pfrf-kabinet.ru/novosti/pensiya-v-norvegii.html#i> (дата обращения: 08.04.2020).
20. Прогноз: сколько еще продлится нефтяное счастье России // Новые известия [Электронный ресурс]. URL: <https://newizv.ru/article/general/27-02-2020/prognoz-skolko-esche-prodlitsya-neftyanoe-schastie-rossii> (дата обращения: 01.04.2020).
21. Сколько нефти осталось в мире и когда она закончится // РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20191012/1559682620.html> (дата обращения: 01.04.2020).
22. Что такое бюджетное правило и почему доходы от дорогой нефти не идут в экономику // БКС Экспресс [Электронный ресурс]. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/cto-takoe-biudzhethnoe-pravilo-i-pochemu-dokhody-ot-dorogoi-nefti-ne-idut-v-ekonomiku> (дата обращения: 01.04.2020).
23. Два триллиона лишних денег // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4226025> (дата обращения: 01.04.2020).
24. Минфин: профицит бюджета за 2018 год составил 2,7% ВВП // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3860503> (дата обращения: 08.04.2020).
25. Федеральный бюджет. — Текст: электронный // Минфин России: [сайт]. — URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/> (дата обращения: 31.04.2020).
26. Свободная энциклопедия Википедия, статья «Фонд национального благосостояния России» [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Фонд_национального_благосостояния_России#Управление_средствами_ФНБ (дата обращения: 08.04.2020).
27. Объем Фонда национального благосостояния // Минфин России [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=27068-obem_fonda_natsionalnogo_blagosostoyaniya (дата обращения: 08.04.2020).
28. Таблицы Месячной и Годовой Инфляции в США // СтатБюро [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statbureau.org/ru/united-states/inflation-tables> (дата обращения: 08.04.2020).
29. Фонд национального благосостояния (ФНБ) // InvestProfit [Электронный ресурс]. URL: <https://investprofit.info/fnb/> (дата обращения: 09.04.2020).
30. Норвежский инвестиционный фонд — пример идеального госфонда // PROFVEST [Электронный ресурс]. URL: <https://www.provest.com/2019/04/norvezhskiy-investicionnyy-fond.html> (дата обращения: 09.04.2020).
31. S&P 500* // S&P Dow Jones Indices [Электронный ресурс]. URL: <https://us.spindices.com/indices/equity/sp-500> (дата обращения: 01.04.2020).
32. The fund // Norges Bank Investment Management [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nbim.no/en/> (дата обращения: 29.04.2020).

Необходимость возникновения исламской финансовой экосистемы как дешевого и альтернативного пути развития нефтяного сектора в Азербайджанской Республике

Агаев Ибрагим Низами оглы, преподаватель
Азербайджанский государственный экономический университет (г. Баку)

Экономика Азербайджана по-прежнему сильно зависит от нефти. Сильная зависимость от «черного золота» имеет свои негативные последствия, с которыми Азербайджан хорошо знаком. Начало 2020 года запоминается как тяжелые времена, в очередной раз упали цены на нефть, одной из причин которой является пандемия коронавируса (COVID-19), которая негативно влияет на

всю мировую экономику. Правительство Азербайджана на протяжении нескольких лет придерживается политики диверсификации экономики и развития ненефтяного сектора, которая в настоящее время становится еще более важной и необходимой. В связи с этим формирование дешевых альтернативных источников финансирования является актуальной задачей настоящего времени, и исламские финансовые инструменты могут дать сильный толчок этому. Следовательно, появление исламской финансовой экосистемы все больше и больше становится «пищей для размышлений».

Исламские финансы — это этические финансы, конечной целью которых является достижение социального благополучия посредством служения обществу. Взаимное удовлетворение — это то, что определяет эту финансовую систему, которая предназначена не только для мусульман. Этические финансы являются важной составляющей моральной экономики, а не только предметом религии и убеждений. Тем не менее, мусульмане, для которых правильный образ жизни так же важен, как и вера, были первыми, кто институционализировал и утвердил такую финансовую систему [альтернативу процентному (долговому) финансированию], которая соответствует всем этическим и моральным нормам.

Исламская финансовая система уже неоднократно показывала свои возможности, и последний финансовый кризис 2008 года является тому наглядным примером. Из-за морфологической структуры финансовых инструментов и продуктов, исламские финансовые институты (ИФИ) более устойчивы к стрессу. За последние два десятилетия исламская финансовая индустрия является одной из самых быстрорастущих отраслей.

Из-за характера своих продуктов ИФИ усиливают деловую активность и финансируют «реальную экономику», а ряд выводов демонстрирует, как положительно влияют МФИ на экономический рост. Более того, исламская финансовая индустрия является инклюзивной и имеет хорошие возможности для борьбы с бедностью. Буквально, все развитые страны признали преимущества этой финансовой системы и успешно интегрировали такой механизм в свои операции, которые растут и приносят большую пользу для их экономики. Поэтому, после принятия Стратегической Дорожной Карты Министерство Экономики Азербайджанской Республики начало определенную деятельность, связанную с изменениями и дополнениями в законодательстве, Законе о банках, Гражданском кодексе, Налоговом кодексе и т.д., чтобы в полной мере использовать возможности Исламских финансовых продуктов. Для реализации этих изменений Министерство экономики уже подписало меморандум с Исламским банком развития, который, в свою очередь, подготовил предложения по созданию надлежащей экосистемы, и эти предложения будут представлены вновь сформированному Национальному собранию.

Цель этой статьи — подчеркнуть важность и необходимость создания Исламской Финансовой Экосистемы, как одной из дешевых и альтернативных путей развития ненефтяного сектора. В качестве методов исследования был проведен экстенсивный литературный обзор видных ученых и опытных специалистов в этой области на основе их трудов и исследований. Вывод таков, что рано или поздно Исламская финансовая экосистема в Азербайджане появиться, и для этого есть все необходимые поводы и причины.

Ключевые слова: исламская финансовая система, исламский банкинг, Такафуль, Микрофинансы, Азербайджан

Предисловие

Исламские финансы (Этические финансы), как отрасль, являются одной из самых быстрорастущих финансовых отраслей в мире в течение последних двух десятилетий. После мирового финансового кризиса в 2008 году, эта отрасль приобрела еще больший интерес, потому что исламские финансовые институты ИФИ (в частности, банки), благодаря своим характерным чертам, продемонстрировали большую устойчивость к стрессу и тем самым пострадали меньше, чем нам привычные традиционные банки. Последний финансовый кризис можно считать поворотным моментом для исламской финансовой индустрии, став более привлекательным для экономистов и инвесторов.

Исламские финансы, как терминология не новый феномен. Хотя термин «исламская экономика» появился в 1940-х годах, в научной литературе он закрепился в 1970-х годах; исламская финансовая система является важным компонентом исламской экономики, главная цель которой — найти альтернативу процентному (основанный на ростовщичестве) финансированию. Исламская финансовая система может быть описана, как набор методов и механизмов финансирования, которые допускают определенную экономическую деятельность, которая не нару-

шает основные принципы шариата (исламское право, которое опирается на Коран и Сунну).

Иногда недостаточно хорошо проинформированные люди могут возразить, что «если это исламские финансы, то это для мусульман [только]», в то время как это чистое заблуждение, которое следует правильной трактовки, чтобы развеять сомнения. Развитые страны, такие как США, Великобритания, Франция и другие, несколько десятилетий назад признали, что исламская финансовая система является инклюзивной и предназначена не только для мусульман. Эти страны успешно интегрировали такую модель, которая растет и приносит много прибыли для их экономики.

Текущая ситуация в Азербайджане

Азербайджан, будучи одной из стран с мусульманским большинством (89%), еще не создал надлежащую экосистему для исламской финансовой индустрии, даже если государство является первым среди постсоветских стран, где банк (Kauthar Bank) работал в соответствии с исламскими принципами. Интересно, что до вступления Азербайджана в Советский Социалистический Союз это была Азербайджанская Демократическая Республика, и, несмотря на то, что это было первое светское государство, все финансовые операции не отклонялись от принципов

шариата (или этических норм)². Позже, семь десятилетий советского авторитарного режима и независимости в 1991 году сыграли решающую роль в развитии страны и региона в целом. Тем не менее, Азербайджанская Республика демонстрирует очень позитивную динамику в развитии как промышленного, так и других секторов (например, туризм, телекоммуникация и информационные технологии и т.д.). Фактически, все высоты были достигнуты, прежде всего, благодаря нефти и газу, которыми богат Азербайджан, выгодному географическому расположению, которое связывает Европу и Азию, а также подходам и отношениям правительства к новым мировым тенденциям. Кроме того, правительство четко признает, что природные ресурсы рано или поздно могут истощиться, пришло время установить курс для ненефтяного сектора и максимально снизить зависимость национальной экономики от нефти и газа. Когда в 2015 году цены на нефть упали, национальная валюта Азербайджана была подвергнута девальвации, более чем вдвое. Эти события показали, насколько уязвим «Голландский Синдром» для национальной экономики и к каким печальным последствиям он может привести. Поэтому, приоритетом экономической политики правительства является развитие ненефтяного сектора. В связи с этим формирование предпринимательского доступа к дешевым альтернативным источникам финансирования является актуальной задачей настоящего времени, и исламские финансовые инструменты могут дать сильный толчок этому.

К 2015 году в Азербайджане было 12 финансовых учреждений, окон при банках, которые предлагали исламские финансовые продукты. Однако, национальное законодательство не позволяет в полной мере реализовать все финансовые (исламские) продукты, ввиду их характерных особенностей и принципов работы. Таким образом, в 2016 году была принята Стратегическая дорожная карта развития национальной экономики и ее различных сфер, где говорится, что создание исламской финансовой экосистемы является одним из важнейших направлений в стране, поскольку эта экосистема способна улучшить реальную экономику. Следовательно, с 1 января 2017 года Министерство экономики Азербайджанской Республики начало определенную деятельность, связанную с изменениями и дополнениями в законодательстве, Законе о банках, Гражданском кодексе, Налоговом кодексе и т.д. с целью полноценного оперирования продуктов исламского банкинга. Для реализации этого Министерство экономики уже подписало соглашение с Исламским банком развития, который, в свою очередь, подготовил предложения по созданию надлежащей экосистемы, и эти предложения будут представлены вновь сформированному Национальному собранию. Кроме того, также были связи с другими государственными органами, и от них были получены положительные отзывы по этому поводу.

Исламская финансовая система

Исламская финансовая индустрия растет в среднем на 10–12% в год после кризиса 2008 года, с активами около 2,5 трил-

лионов долларов (из которых 72% составляют исламские банки), тогда как десять лет назад активы составляли приблизительно 700 миллионов долларов. В 2019 году было 102 исламских финансовых института (или институтов, которые работают в соответствии с исламскими принципами), в то время как пару лет назад их было 74 — эти цифры говорят сами за себя. В настоящее время такая отрасль отвечает всем международным стандартам, тенденциям и способна ответить на все мировые вызовы.

Исламская финансовая индустрия, благодаря природе своих продуктов, усиливает деловую активность и подпитывает «реальную экономику» [1]. В конечном счете это способствует улучшению делового климата, развитию предпринимательства, а также расширяет доступ малого и среднего бизнеса к финансированию. Исламская финансовая экосистема также стимулирует инновации, повышает конкурентоспособность, стимулирует старт-апы и так далее. Кроме того, поскольку некоторые финансовые продукты в ИФИ основаны на методе распределения прибыли и убытков (PLS³), все стороны заинтересованы в получении максимальной прибыли и являются рентабельными, поэтому большинство ИФИ предоставляют консультационные услуги для предпринимателей бесплатно. Таким образом, благодаря сотрудничеству с исламскими финансовыми организациями, где риски также распределяются, предприниматели могут получать менее рискованный и в тоже время более дешевый капитал.

Исламская финансовая система также имеет аналог обычного страхования, которое также основано на принципах распределения риска и распределения прибыли и убытков, действуя в соответствии с этическими нормами и шариатом. Обычное страхование признается лотереей или азартной игрой из-за выплат премий за предполагаемые события, вероятность возникновения которых слишком мала, [точнее], неопределенна. Следовательно, страховые платежи становятся выручкой страховых компаний, где последние продают вероятность события (случая) по заранее определенной цене. Исламская страховая компания или компания Такафуль, с другой стороны, выступает в качестве оператора, управляя средствами страхователей от имени участников в соответствии с согласованным взносом. Интересно, что, если событие не состоялось, страхователь не теряет свою плату за уплаченный страховой полис (Такафуль), даже может заработать на этом, например, на инвестициях, что создает беспроигрышную ситуацию для всех. Эти различия делают Такафуль очень привлекательным для всех заинтересованных сторон, тем самым все вовлеченные стороны заинтересованы в страховании своих активов.

В настоящее время в Азербайджане существует новая модель страхования, которая была недавно разработана с учетом элементов Такафуль, где также рассматриваются риски и распределения прибылей и убытков. Это Коллективное (Müstərkişli) страхование стало действовать недавно после указа, подписанного Президентом Азербайджана и Кабинетом мини-

² Не было ни спекулятивных операций, ни ростовщичества, ни деривативных финансовых инструментов ([кредитных] свопов, опционов, форвардов и фьючерсов), ни шорт-селлинга и т.д.

³ PLS — Profit and Loss Sharing

сторов в 2019 году, и в основном относится к сельскохозяйственному сектору. Таким образом, если существуют какие-либо проблемы для полноценного функционирования исламского банкинга (особенно в законодательстве), в Системе страхования таких барьеров не наблюдается, поскольку как само законодательство, так и изменения в законе «О страховой деятельности» позволяют компаниям коллективного страхования управлять пулами с учетом их видения.

Важность Исламской Финансовой Экосистемы

Как показывает опыт и практика, исламская финансовая индустрия, несмотря на то, что является относительно молодой как отрасль (но не концептуально), отлично себя зарекомендовала. Это заметно не только с точки зрения роста, как это было упомянуто выше, но также с точки зрения возможностей. Последний финансовый кризис 2008 года еще раз убедил, насколько ИФИ более устойчивы, чем их обычные традиционные коллеги. ИФИ в силу своих подходов и отношения к бизнесу, которые переплетаются с «реальной экономикой», такие понятия как «пузыри» — «пузырь активов» или «экономический пузырь», «фиктивный актив» чужды Исламскому финансированию; отсюда и вытекает происхождение устойчивости ИФИ [2].

Iqbal и Mirakhor [3] в своей антологии хорошо описали исламскую финансовую индустрию и подчеркнули важность каждого сектора исламской финансовой экосистемы. Они подчеркнули сильную синергию между исламской экономикой и подходом к финансам и текущими мыслями в области экономики развития, где Askari [4], [5] высказал свои мысли относительно экономического развития в исламе, а Ahmed [6] рассматривает исламские финансы как инклюзивное финанси-

рование, объясняя организационную структуру, форматы, продукты и устойчивость. Sharif and Wang Bao [7] подразумевают Такафуль в качестве социального страхования и подчеркивают его роль в обеспечении социальной безопасности. Рынки капитала и его развитие в глобальном контексте являются не менее важной частью исламской финансовой экосистемы и ее роста, и Sheng & Singh [8], Bacha & Mirakhor [9] предложили структуру распределения рисков, способную обеспечить стабильность. Othman and Mirakhor [10] добавили свое видение того, как справляться с проблемами законодательства в исламских финансах, и поделились рекомендациями относительно развития ИФИ. Наконец, Faye et.al [11] подчеркивает перспективы исламской финансовой индустрии.

Исламские банки

Будучи самой большой частью исламской финансовой системы (Рис. 1), исламские банки приходят первыми, когда исламская финансовая индустрия разделяется на блоки. Начиная с Haron & Azmi [12], который рассказывал о философии и практике исламской банковской системы, Ismail [13] продолжил эту дискуссию, демонстрируя, как положительно исламские банки могут влиять на «реальную экономику». Kamal et.al [16] кроме этого, раскрыл некоторые важные аспекты с практической точки зрения вместе с Bakar [15], который обсуждал классификацию контрактов и их практическое использование.

Hassan et. al [16] ссылаясь на Khan and Ahmed [17], утверждали, что исламские банки не только сталкиваются с типом рисков, которые характерны обычным финансовым институтам, но и сталкиваются с «новыми и уникальными рисками в результате их уникальной структуры активов и пассивов» (стр. 1). Поэтому каждый из исламских способов финанси-



Рис. 1. Исламская финансовая экосистема

вания имеет свои свойственные риски. Когда речь идет о новом риске, здесь, в основном, подразумевается шариатский риск. Latiff [18], напротив, убежден, что источником всех (потенциальных) новых и уникальных рисков являются «учетные риски», которые возникают из-за отсутствия раскрытия в финансовой отчетности. Впоследствии это приводит к информационной асимметрии, что вводит в заблуждение пользователей бухгалтерской информации. Venardos [19] ссылается на Wahyudi et.al [20] предложили важность внедрения международных стандартов бухгалтерского учета, таких как AAOIFI, для целей гармонизации финансового учета и аудита.

Несмотря на наличие дополнительных рисков, Cihak и Hesse [21] в своем обширном исследовании, которое было оценено эмпирически, использовали различные эконометрические модели и Z-показатель, основанный на данных, охватывающих 18 банков (полноценный исламский и частичный), обнаружил, что маленький исламский банки намного сильнее в финансовом отношении и более стрессоустойчивые, чем небольшие обычные банки. Позже Asutay & Turkistani [22] в своей антологии ссылались на Farook, Hasan, Othman и других, проводившие обширные исследования и обнаружили значительное количество доказательств, которые оправдывают финансовую стабильность исламских банков. Наконец, Wilson [23] подчеркнул возможности исламских банков и их потенциал существования в немусульманских странах. Sole [24] дал рекомендации по внедрению исламского банкинга в обычную банковскую систему.

Таким образом, стабильность банков является одним из основных показателей для оценки макроэкономики страны. Очевидно, что без каких-либо сомнений исламские банки могут принести много пользы азербайджанской экономике.

Опыт Азербайджана

Как отмечалось выше, Азербайджан одна из первых стран СНГ, на территории которой функционировал банк, соблюдая этические нормы Исламских канонов. После развала СССР «Ковсер Банк» можно назвать первым полноценным незави-

симым (full-fledged) Исламским Банком, далее были окна (windows) при обычных коммерческих финансовых институтах.

Эмпирические исследования показали, как эффективно и прибыльно оперировал «Ковсер Банк» в течении практически двух десятилетий. Оценка результативности было разделено на три части: до кризиса (2008), во время кризиса (2008) и после кризиса. Данные были собраны из годовых отчетов, базы данных Bankscore, отчетов Amadeus и аудиторов. «Ковсер Банк» был рассмотрен в течение ограниченного периода из-за трудностей с получением данных и структурных реформ, которые привели к изменению капитала, смене председателя, совета директоров, месторасположения и, как следствие, к ребрендингу банка.

Доходность активов (ROA) (Чистая прибыль после уплаты налогов делённая на количество Всего активов) является показателем прибыльности, который показывает, насколько эффективно банк использовал свои активы для получения прибыли. В случае с «Ковсер Банк» Таблица 1 показывает положительный рост доходности активов с 55% в 2007 году (до кризиса) до 84% в 2009 (после кризиса) (База данных Banker).

Доходность капитала (ROE) (чистый доход, делённый на капитал), с другой стороны, измеряет прибыльность корпорации, показывая, какую прибыль банк получает с вложенными деньгами акционеров. Результаты в Таблице 1 показывают, что «Ковсер Банк» продемонстрировал положительную динамику, несмотря на небольшие показатели.

Наконец, чистая прибыль (Net Profit) измеряет общую прибыльность бизнеса, где более высокий коэффициент означает, что активы и средства контролируются и управляются более эффективно. Надо также учесть тот факт, что все эти показатели были достигнуты несмотря на отсутствие соответствующего законодательства для работы Исламского Банка. Следовательно, отсутствие соответствующего законодательства не давало возможности для полного раскрытия потенциала схожих финансовых институтов. «Ковсер Банк» работал, не нарушая закон Азербайджанской Республики (как традиционный коммерческий банк), но при этом также придерживался этических норм Шариата.

Kauthar Bank ratios	2007	2008	2009
ROA	0.55	0.53	0.84
ROE	0.77	0.8	1.34
NET	79	42	90

ROA – Return on Assets; ROE – Return on Equity; NET – Net Profit

Исламское страхование (Такафуль)

Такафуль (исламское страхование) является второй важной частью той же отрасли, наряду с банками. Без адекватной системы страхования очень трудно представить успех других финансовых институтов, особенно банков. Поэтому, страхование обычно играет роль основы, на которой строятся банк или другие финансовые учреждения. С исламской точки зрения страхование еще более важнее. Исламский механизм страхо-

вания основан на принципах солидарности и взаимности [25], «где участники соглашаются делить определенные убытки, подлежащие выплате из определенных активов» [26, 375;]. Mahmood [27] сравнивает Такафуль с взаимным страхованием, в то время как Ali & Nisar [28], Maysami & Kwon [29] называют Такафуль кооперативным страхованием. Gonulal [30] уверяет, что спрос на Такафуль будет продолжать расти, и одной из причин этой тенденции являются альтернативные подходы к управлению рисками. В свою очередь Ali [31] сделал неко-

торые разъяснения между взаимным и совместным страхованием и выделил отличительные особенности Такафуль от других видов страхования. Rahman & Redzuan [32] подчеркивает роль Такафуль в социальном развитии как инструмента сбережений и инвестиций, обеспечивающего экономическую стабильность и расширяющего возможности людей. Khan [33] количественно исследовал и рекомендовал оптимальные стимулы от операторов Такафуль, в то время как Abdul Kader et.al. [34] рассчитали эффективность затрат при различных моделях страхования Такафуль. И наконец, Abd Aziz et.al. [35] обсудили, какие факторы влияют на желание фермера страховать Такафулем — это тот сценарий, который близок азербайджанскому.

Исламское микрофинансирование

Что касается микрофинансирования, то оно имеет свою нишу, собственную базу клиентов и играет решающую роль в поддержке малых частных предприятий, особенно в сельских районах Азербайджанской Республики. Более того, услуги микрофинансирования в Азербайджане предоставляются преимущественно небанковскими финансовыми компаниями (а не коммерческими банками), и для этого есть причины. В исламской финансовой индустрии микрофинансированию отводится особая роль, поэтому микрофинансирование рассматривается как отдельный блок финансовой индустрии, который следует оценивать и анализировать по-другому. Abdul Samad [36], Abdul Rahman [37], Wilson [38] утверждали, что исламское микрофинансирование может играть важную роль в экономической стабильности (в частности для бедного населения); будучи этическим альтернативным инструментом борьбы с бедностью, исламское микрофинансирование способно удовлетворить ожидания общества, а также его развития. Rahman & Dean [39], Obaidullah & Khan [40] оценили потенциал исламского микрофинансирования, его проблемы, предложив структуру, стратегии и решения для его развития. Ahmed [41], [42], [43] предпринял аналитическое исследование институтов исламского микрофинансирования, обсудил организационные модели микрофинансирования и подробно оценил модель на основе Вакфа, осознавая социальную роль. Кроме того, El-Komi & Croson [44] провел несколько экспериментов в исламских микрофинансовых организациях и обнаружил, что они имеют более высокий уровень соответствия, меньшую информационную асимметрию, тем самым повышая перспективы как для мусульман, так и для не мусульман. Seibel [45] предложил два варианта продвижения исламского микрофинансирования, один из которых — через Исламский Банк (ИБ). Abdul Rahman [46] называет исламское микрофинансирование недостающим компонентом ИБ, а Shahinpoor [47] подчеркивает связь между ИБ и микрофинансированием. Другой вариант — продвижение микрофинансирования через небанковские финансовые институты и кооперативы. Поскольку микро-предприятия не имеют доступа к средствам традиционных финансовых учреждений, таких как банки, главным образом потому, что последние требуют залога [48]. Поэтому, принимая во внимание эти факты, а также административные расходы по кредитам,

предлагаемым банками, второй вариант более актуален для местного рынка Азербайджана.

Рынок капитала

Рынок капитала в Азербайджане еще не очень хорошо развит, несмотря на то, что Бакинская фондовая биржа находится на стадии роста, число сделок демонстрирует положительную динамику наряду с новыми участниками. Тем не менее, потенциал рынка во много раз превосходит текущий. Исламский рынок капитала, который является неотъемлемым элементом исламской финансовой экосистемы, также демонстрирует ускоренное развитие, особенно на рынке Сукук (облигаций). Согласно Alam et.al [49], рынок облигаций играет решающую роль в экономическом развитии, и отсутствие его развития может принести много уязвимостей из-за «чрезмерного доверия к финансированию из банковского сектора», что, следовательно, влияет на финансовую стабильность; Сукук, основанный на реальном базовом активе, позволяет диверсифицировать риски для всех сторон, в то же время делает невозможным переэкспонирование сверх стоимости базового актива, в последствии, эмитент не может использовать больше, чем стоимость актива. Таким образом, появление продуктов исламского рынка капитала, и в частности Сукук, может принести много инвестиционных потоков и других выгод для национальной экономики. Abbes & Trichilli [50] исследовали потенциальные преимущества диверсификации исламских фондовых рынков, Arshad & Rizvi [51] провели исследование, в котором обнаружили, что исламские индексы были частично невосприимчивы к спекулятивным шокам, что делает их лучшей альтернативой.

Финансовые технологии

Спрос на Fintech растет день ото дня, поскольку исламская финансовая индустрия, которая не отстает от мировых тенденций, правильно реагируя на глобальные вызовы, не может игнорировать быстрое внедрение новых технологий, высокий уровень использования мобильных телефонов, а также высокий уровень проникновения интернета. Хорошо развитый ФинТех является ключом к расширению доступа к исламской финансовой индустрии, может облегчить и ускорить транзакции, отследить их, улучшить управление и так далее. Например, Сукук и блокчейн идеально подходят, когда интеллектуальные протоколы облегчают автоматизацию процедур и решений [52].

Все вышеперечисленные блоки исламской финансовой системы дополняют друг друга, будучи взаимозависимыми и взаимосвязанными. Таким образом, отсутствие или недостаточное развитие одного из них означает, что исламская финансовая система не сможет полностью раскрыть свой потенциал; вот почему для создания надлежащей экосистемы необходимо заранее учитывать такие особенности, как законодательство, нормативно-правовая база, корпоративное управление, бухгалтерский учет, налогообложение и т.д., а также необходимые соответствующие процессы и процедуры, чтобы максимально использовать возможности. В общем, только всесторонняя институционализация должна быть рассмотрена и реализована.

Заключение

Диверсификация экономики Азербайджана — процесс замены нефтяного сектора на ненефтяной, финансовые показатели роста и развития, показатели ведения бизнеса, создание необходимой экосистемы для инвесторов и т.д. подразумевают, что появление исламской финансовой системы с ее компонентами является возможной, правдоподобной и выполнимой.

Со стратегической точки зрения, если соседние страны, такие как Россия, Казахстан, Узбекистан, Турция и Иран, широко используют эти финансовые продукты, Азербайджан также

должен идти в этом направлении (с точки зрения рынка); потому что крупные местные компании в Азербайджане экспортируют в Дубай и Турцию и делают большую работу. Есть факты, что они получают эти кредиты напрямую из Турции или Дубая, оставляя в стороне азербайджанскую экономику, где миллионы долларов находятся вне внутреннего оборота. Экономика Азербайджана просто упускает возможность предоставлять эти кредиты, но если местные банки предоставляют эти продукты, то эти определенные компании получают кредит на внутреннем рынке, в этом банки и другие финансовые институты могут извлечь выгоду, следовательно, дополнительный финансовый инструмент будет означать дополнительный доход.

Литература:

1. FAROOK, S., & HASSAN, M. (2015). Islamic Banks and Financial Stability: Further Evidence. In Asutay M. & Turkistani A. (Eds.), *Islamic Finance: Risk, Stability and Growth (Volume 2)* (pp. 13–54). Berlin, Germany: Gerlach Press. doi:10.2307/j.ctt1df4hmj.4
2. FAROOQ, M., & ZAHEER, S. (2015). Are Islamic Banks More Resilient during Financial Panics? Washington, International Monetary Fund.
3. IQBAL, Z., & MIRAKHOR, A. (2013). Economic development and Islamic finance. <http://site.ebrary.com/id/10745131>.
4. ASKARI, H. (2013). Islam's Perspective on Financial Inclusion. 179–202.
5. ASKARI, H. G., IQBAL, Z., & MIRAKHOR, A. (2014). Challenges in economic and financial policy formulation: an Islamic perspective. Basingstoke, Palgrave Macmillan.
6. AHMED, H. (2013). Financial Inclusion and Islamic Finance: Organizational Formats, Products, Outreach, and Sustainability referred to IQBAL, Z., & MIRAKHOR, A. (2013). Economic development and Islamic finance. <http://site.ebrary.com/id/10745131>.
7. SHARIF, K., WANG BAO, Y. (2013). Theory and Instruments of Social Safety Nets and Social Insurance in Islamic Finance: Takaful and Ta'min. 231–252.
8. IQBAL, Z., & MIRAKHOR, A. (2013). Economic development and Islamic finance.
9. BACHA, O. I., & MIRAKHOR, A. (2019). *Islamic Capital Markets*. Singapore, World Scientific Publishing Co Pte Ltd. <https://public.ebookcentral.proquest.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=5749945>.
10. OTHMAN, A., SARI, N. M., OTHMAN ALHABSHI, & MIRAKHOR, A. (2017). Macroeconomic policy and Islamic finance in Malaysia. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&scope=site&db=nlebk&db=nlabk&AN=1614028>.
11. ISSA FAYE, THOURAYA TRIKI, & THIERRY KANGOYE. (2013). The Islamic finance promises: Evidence from Africa. *Review of Development Finance*. 3, 136–151.
12. SUDIN HARON, & NURSOFIZA WAN AZMI. (2009). *Islamic finance and banking system: philosophies, principles & practices*. Kuala Lumpur, McGraw Hill.
13. ABDUL GHAFAR ISMAIL. (2010). *Islamic banks and wealth creation*. Kuala Lumpur, International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA).
14. KAMAL KHIR, GUPTA, L., & BALA SHANMUGAM. (2008). *Islamic banking a practical perspective*. Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Pearson Longman.
15. MOHD DAUD BAKAR. (2008). *Contracts in Islamic commercial law and their application in modern Islamic financial system*.
16. HASSAN A. (2014). The challenge in poverty alleviation: Role of Islamic microfinance and social capital. *Humanomics*. 30, 76–90.
17. KHAN, T., & AHMED, H. (2001). *Risk management: an analysis of issues in Islamic financial industry*. Jeddah, Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute.
18. LATIFF, H. S. (2010). THE RISK PROFILE OF MUDARABA AND ITS ACCOUNTING TREATMENT. 61–79.
19. VENARDOS, A. M. (2010). *Current issues in Islamic banking and finance resilience and stability in the present system*. Singapore, World Scientific. <http://site.ebrary.com/id/10422420>.
20. WAHYUDI, I., ROSMANITA, F., & PRASETYO, M. B. (2015). *Risk Management for Islamic Banks: Recent Developments from Asia and the Mi*. John Wiley & Sons.
21. CIHAK, M., & HESSE, H. (2008). *Islamic Banks and Financial Stability*. Washington, International Monetary Fund. <https://public.ebookcentral.proquest.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=1607707>.
22. ASUTAY, M., & TURKISTANI, A. (2015). *Islamic Finance: Risk, Stability and Growth (Volume 2)* Risk, Stability and Growth (Volume 2).
23. WILSON, R. (1999). Challenges and Opportunities for Islamic Banking and Finance in the West: The United Kingdom Experience. *THUNDERBIRD INTERNATIONAL BUSINESS REVIEW*. 41, 421–444.
24. SOLE, J. (2007). *Introducing Islamic banks into conventional banking systems*. [Washington, D.C.], International Monetary Fund, Monetary and Capital Markets Dept. <http://site.ebrary.com/id/10381454>.

25. MOHD. MA'SUM BILLAH. (2007). *Applied takaful and modern insurance: law and practice*. Petaling Jaya, Selangor, Malaysia, Sweet & Maxwell Asia.
26. WAHAB, A. R. A., LEWIS, M. K., & HASSAN, M. K. (2007). Islamic <i>takaful</i>: Business models, <i>Shariah</i> concerns, and proposed solutions. *Thunderbird International Business Review*. 49, 371–396.
27. MAHMOOD, N. R. (1991). Takaful: the Islamic system of mutual insurance: the Malaysian experience. *Arab Law Quarterly*. 6, 280–296.
28. ALI, S. N., & NISAR, S. (2016). Takaful and Islamic cooperative finance: challenges and opportunities.
29. Ramin Cooper MAYSAMI, W. Jean KWON (2001). *An Analysis of Islamic Takaful Insurance — A Cooperative Insurance Mechanism*
30. OGUZ GONULAL, S. (2013). *Takaful and mutual insurance alternative approaches to managing risks*. Washington, DC, World Bank.
31. HARVARD UNIVERSITY FORUM ON ISLAMIC FINANCE, ALI, S. N., & NISAR, S. (2016). Takaful and Islamic cooperative finance: challenges and opportunities.
32. ZURIAH ABDUL RAHMAN, & HENDON REDZUAN. (2009). *Takaful: the 21st century insurance innovation*. Shah Alam, McGraw-Hill (M).
33. KHAN, H. (2015). Optimal incentives for takaful (Islamic insurance) operators. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 109, 135–144.
34. KADER, H. A., ADAMS, M., HARDWICK, P., & KWON, W. J. (2014). Cost efficiency and board composition under different takaful insurance business models. *International Review of Financial Analysis*. 32, 60–70.
35. AZIZ, N. A. B. A., AZIZ, N. N. B. A., ARIS, Y. B. W., & AZIZ, N. A. B. A. (2015). Factors Influencing the Paddy Farmers' Intention to Participate in Agriculture Takaful. *Procedia Economics and Finance*. 31, 237–242.
36. ABDUL SAMAD, M. (2014). Islamic micro finance: tool for economic stability and social change. *Humanomics*. 30, 199–226.
37. RAHIM ABDUL RAHMAN, A. (2010). Islamic microfinance: an ethical alternative to poverty alleviation. *Humanomics*. 26, 284–295.
38. WILSON, R. (2007). Making development assistance sustainable through Islamic microfinance. *IIUM Journal of Economics and Management* 15, no. 2 (2007): 197–217 © 2007 by The International Islamic University Malaysia
39. ABDUL RAHMAN, R., & DEAN, F. (2013). Challenges and solutions in Islamic microfinance. *Humanomics*. 29, 293–306.
40. OBAIDULLAH, M., & KHAN TARIQULLAH. (2008). *Islamic microfinance development: challenges and initiatives*. Jeddah, Islamic Development Bank.
41. AHMED, H. (2002). A microeconomic model of an Islamic bank.
42. Ahmed, Habib (2002). 'Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions'. *Islamic Economic Studies* 9(2): 27–64.
43. AHMED, Habib (2012). 'Organizational models of Islamic microfinance'. In *Shari'a Compliant Microfinance*. S. Nazim Ali Routledge. 17–32.
44. EL-KOMI, M., & CROSON, R. (2013). Experiments in Islamic microfinance. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 95, 252–269.
45. SEIBEL, HANS DIETER. (2007). *Islamic microfinance: the challenge of institutional diversity*. Series: Working Paper; No.2007,5. Köln: Universität zu Köln, Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung (AEF). <http://hdl.handle.net/10419/30823>.
46. ABDULRAHIMABDULRAHMAN.(2007).Islamic microfinance: a missing component in Islamic banking. *イスラーム世界研究 / 「イスラーム世界研究」編集委員会 編*. 1, 38–53.
47. SHAHINPOOR, N. (2009). The link between Islamic banking and microfinancing. *INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL ECONOMICS*. 36, 996–1007.
48. AHMED, H. (2002). *Theoretical foundations of Islamic economics*. Jeddah, Saudi Arabia, Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank.
49. ALAM, N., HASSAN, M. K., & HAQUE, M. A. (2013). Are Islamic bonds different from conventional bonds? International evidence from capital market tests. *Borsa Istanbul Review*. 13, 22–29.
50. ABBES, M. B., & TRICHILLI, Y. (2015). Islamic stock markets and potential diversification benefits. *Borsa Istanbul Review*. 15, 93–105.
51. SHAISTA ARSHAD, & SYED AUN R. RIZVI. (2013). Inferences between business cycles and stock markets: a comparative analysis of islamic stock indices.
52. BIN MOHAMED, H., & ALI, H. (2019). Blockchain, Fintech, and Islamic finance: building the future in the new Islamic digital economy.

Актуальные вопросы долговой устойчивости Российской Федерации и ее влияние на экономическую безопасность России

Акматалиева Аида Сатылгановна, кандидат экономических наук, доцент;
Харькина Екатерина Васильевна, студент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье освещаются актуальные вопросы, включающие оценку текущего состояния государственного долга Российской Федерации, оценку показателей долговой устойчивости Российской Федерации и их влияние на экономическую безопасность России

Ключевые слова: государственный долг, долговой устойчивости Российской Федерации, показатели долговой устойчивости Российской Федерации,

В мировой и отечественной практике государственный долг не является редкостью, а является совершенно нормальным явлением для любого цивилизованного государства. Практически все страны мира прибегают к внешним и внутренним источникам финансирования для покрытия своих внутригосударственных расходов при недостатке собственных средств. По этой причине государственный долг можно рассматривать как «результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета» [8].

Что касается терминологии российского бюджетного законодательства, то здесь государственному долгу Российской Федерации (далее госдолгу РФ) можно дать трактовку с позиции нормативно-правовой базы, а именно с позиции Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее БК РФ).

Так, согласно ст. 6 БК РФ, «государственный (муниципальный долг) — это обязательства, возникающие из государственных (муниципальных) заимствований, гарантий по обязательствам третьих лиц, другие обязательства в соответствии с видами долговых обязательств, установленными настоящим Кодексом, принятые на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием» [1].

Изучая теорию государственного долга РФ и его влияние на экономическую безопасность России, следует ввести такое понятие, как «долговая устойчивость».

Долговая устойчивость есть состояние бюджетной системы, когда долговая нагрузка на бюджет и экономику субъекта не превышает определенных нормативов (пороговых индикативных значений), а осуществляемые субъектом заимствования

строятся с учётом оптимальной структуры и максимального использования возможности долговых инструментов.

Долговая устойчивость как определенное состояние подлежит оценке. При этом, согласно ст. 107 БК РФ [1] «Оценка долговой устойчивости субъекта Российской Федерации (муниципального образования)», «оценка долговой устойчивости субъекта Российской Федерации (муниципального образования) осуществляется Министерством финансов Российской Федерации (финансовым органом субъекта Российской Федерации) в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, с использованием показателей...». К таким показателям следует относить [1]: 1) показатель «Отношение госдолга к общему объёму доходов бюджета» или «Объём государственного долга субъекта РФ (муниципального долга) к общему объёму доходов соответствующего бюджета»; 2) показатель «Доля расходов на обслуживание госдолга в общем объеме расходов бюджета» или «Доля расходов на обслуживание государственного долга субъекта РФ (муниципального долга) в общем объёме расходов соответствующего бюджета»; 3) показатель «Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию госдолга к доходам бюджета» или «Годовая сумма платежей по погашению и обслуживанию государственного долга субъекта РФ (муниципального долга), возникшего по состоянию на 1 января очередного финансового года»; 4) показатель «Доля краткосрочных долговых обязательств в общем объеме долга».

Для того чтобы установить уровень влияния государственного долга РФ (показателей долговой устойчивости) на национальную экономическую безопасность России на практике при-

Таблица 1. Динамика государственного долга Российской Федерации и его структурных элементов — внешнего и внутреннего долга в 2015–2018 гг.

№	Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1.	Общий объём госдолга РФ, млрд руб.	10 952	11 110	11 560	12 591
1.1	в% к ВВП	13,2	12,9	12,6	12,1
2.	Объём государственного внутреннего долга РФ, млрд руб.	7 308	8 004	8 689	9 176
2.1	в% к общему объёму госдолга	66,7	72,0	75,2	72,9
2.2	в% к ВВП	8,8	9,3	9,4	8,8
3.	Объём государственного внешнего долга РФ, млрд руб.	3 644	3 106	2 870	3 414
3.1	в% к общему объёму госдолга	33,3	28,0	24,8	27,1
3.2	в% к ВВП	4,4	3,6	3,2	3,3

меняют специальные индикаторы — показатели для оценки и их пороговые значения [9].

Используя статистические материалы, размещенные в открытом доступе на различных официальных сайтах, включая официальные сайты Минфина РФ, и Росстата, а также материалы Федеральных законов о федеральном бюджете на 2018–2020 гг. и плановые периоды, в таблице 1 наглядно продемонстрируем динамику общего объема государственного долга РФ и динамику его структурных элементов — внешнего и внутреннего долга за период с 2015 по 2018 гг., также ряда относительных показателей [2, 3, 4, 5, 6, 7].

Данные таблицы дают возможность оценить их и сделать ряд выводов.

Так, общий объем государственного долга РФ в рублевом эквиваленте на 1 января 2018 г. (за 2017 г.) составил 11 560 млрд руб., на 1 января 2019 г. (за 2018 г.) составил 12 591 млрд руб., увеличившись на 8,9%, за счет роста внутреннего долга на 5,6%, а также за счет роста внешнего долга в рублевом эквиваленте на 19,0%.

За истекший период с 2015 г. по 2018 г. в структуре госдолга РФ наибольшая доля принадлежала государственному внутреннему долгу РФ и составляла 66,7%, 72,0%, 75,2% и 72,9%, имея тенденцию роста.

Доле государственного внешнего долга РФ в структуре госдолга РФ принадлежало 33,3%, 28,0%, 24,8% и 27,1% с тенденцией снижения.

По мнению ряда экспертов-аналитиков на рост внутреннего долга РФ по большей части оказали воздействие введенные против России санкции, когда под запрет попала возможность для иностранных юридических и физических лиц принимать участия в любых операциях с российскими долговыми обязательствами, тем самым, привлекая отечественных инвесторов.

В таблице 2 наглядно продемонстрируем оценку ключевых (базовых) показателей долговой устойчивости РФ для установления уровня долговой устойчивости России.

В таблице 3 оценим состояние долговой устойчивости Российской Федерации.

Таблица 2. Оценка ключевых (базовых) показателей долговой устойчивости РФ для установления уровня долговой устойчивости России (оценка автора)

№	Специальный показатель	Пороговое (допустимое/ недопустимое) значение и уровень долговой устойчивости, %			2015 г., %	2016 г., %	2017 г., %	2018 г., %
		высокий	средний	низкий				
1.	Удельный вес (доля) расходов на обслуживание госдолга РФ в общем объеме расходов федерального бюджета (Платежи на обслуживание госдолга / Расходы бюджета)	менее < 5	в пределах 5–8	более > 8	высокий 3,3	высокий 3,8	высокий 4,3	высокий 4,7
2.	Отношение годовой суммы расходов (платежей) на обслуживание и погашение госдолга РФ к доходам федерального бюджета (Платежи на обслуживание и погашение госдолга / Доходы бюджета)	не более ≤ 13	в пределах 13–18	более > 18	высокий 9,3	высокий 9,2	высокий 9,6	высокий 8,0
3.	Отношение госдолга РФ к доходам федерального бюджета (Государственный долг / Доходы бюджета)	не более ≤ 50	в пределах 50–85	более > 85	низкий 86,6	низкий 89,7	низкий 94,9	низкий 99,8

Таблица 3. Оценка показателей долговой устойчивости РФ для установления уровня влияния государственного долга РФ на национальную экономическую безопасность России (оценка автора)

№	Специальный показатель	Пороговое (допустимое/ недопустимое) значение, %			2015 г., %	2016 г., %	2017 г., %	2018 г., %
Показатели, включающие общий долг государства — государственный долг								
1.	Отношение госдолга РФ к ВВП (Государственный долг / ВВП)	< 25–50–60			13,2	12,9	12,6	12,1
2.	Удельный вес (доля) расходов на обслуживание госдолга РФ в общем объеме расходов федерального бюджета (Платежи на обслуживание госдолга / Расходы бюджета)	< 5	5–8	> 8	3,3	3,8	4,3	4,7

Таблица 3 (продолжение)

№	Специальный показатель	Пороговое (допустимое/недопустимое) значение, %			2015 г., %	2016 г., %	2017 г., %	2018 г., %
		≤	13-18	>				
3.	Отношение годовой суммы расходов (платежей) на обслуживание и погашение госдолга РФ к доходам федерального бюджета (Платежи на обслуживание и погашение госдолга / Доходы бюджета)	≤ 13	13-18	> 18	9,3	9,2	9,6	8,0
4.	Отношение госдолга РФ к доходам федерального бюджета (Государственный долг / Доходы бюджета)	≤ 50	50–85	> 85	86,6	89,7	94,9	99,8
Показатели, включающие внутренний долг государства								
5.	Удельный вес (доля) внутреннего долга РФ в общем объёме госдолга РФ (Внутренний долг / Государственный долг)	> 50			66,7	72,0	75,2	72,9
Показатели, включающие внешний долг государства								
6.	Удельный вес (доля) внешнего долга РФ в общем объёме госдолга РФ (Внутренний долг / Государственный долг)	≤ 25			33,3	28,0	24,8	27,1
7.	Отношение внешнего долга РФ к годовому объёму экспорта товаров и услуг (Внешний долг / Экспорт)	< 220			15,2	18,4	18,3	17,6
8.	Отношение годовой суммы расходов (платежей) на обслуживание внешнего долга РФ к годовому объёму экспорта товаров и услуг (Платежи по внешнему долгу / Экспорт)	< 25			0,7	1,4	1,8	1,4
9.	Объём ВВП, млрд руб.	-			83 094	86 014	92 101	103 876
10.	Объём госдолга РФ, млрд руб.	-			10 952	11 110	11 560	12 591

Данные таблиц дали возможность оценить все показатели и сделать ряд итоговых выводов.

Во-первых, значения большей части показателей долговой устойчивости РФ находились в пределах допустимых пороговых значений.

Во-вторых, значения трёх ключевых (базовых) показателей долговой устойчивости РФ распределились по разным уровням

долговой устойчивости России — одновременно высокий и низкий уровни, показав некую угрозу.

В-третьих, исходя из выше указанного, можно сказать, что в настоящее время долговая устойчивость Российской Федерации характеризуются как довольно стабильная. Однако, тенденции и прогнозы на ближайшие перспективы в развитии российской экономики может оказать негативное влияние на долговую устойчивость и экономическую безопасность.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 01.04.2020 г.) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998 г., № 31, ст. 3823.
2. Федеральный закон от 05.12.2017 г. № 362-ФЗ «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» (в ред. от 29.11.2018 г.) // Российская газета, 08.12.2017 г., № 279.
3. Федеральный закон от 29.11.2018 г. № 459-ФЗ «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» (в ред. от 02.12.2019 г.) // Российская газета, 05.12.2018 г., № 273.
4. Федеральный закон от 02.12.2019 г. № 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» (в ред. от 18.03.2020 г.) // Российская газета, 06.12.2019 г., № 276.
5. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2018.
6. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2019.
7. Финансы России. 2018: Стат. сб. / Росстат. — М., 2018.

8. Кочарян Ш. И., Новикова Н. А. Государственный долг Российской Федерации: оценка современного состояния // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 1 (28). С. 462–467.
9. Норенков Д. Н. Рост государственного долга как угроза экономической безопасности России // Экономические науки. 2018. № 3. С. 32–40.

Современная концепция финансовой безопасности Российской Федерации: текущее состояние и оценка индикаторов

Акматалиева Аида Сатылгановна, кандидат экономических наук, доцент;

Яковлева Жанна Булатовна, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся исследования и понимания сути современной концепции финансовой безопасности Российской Федерации, а также вопросы, касающиеся непосредственной оценки индикаторов финансовой безопасности Российской Федерации и их пороговых значений.

Ключевые слова: *финансовая безопасность государства, финансовая безопасность Российской Федерации, обеспечение финансовой безопасности Российской Федерации, индикаторы финансовой безопасности Российской Федерации, пороговые значения индикаторов финансовой безопасности государства*

Важнейшей составляющей экономической безопасности любого государства выступает его финансовая безопасность.

В современной научной экономической литературе имеется достаточно много определений финансовой безопасности государства [3]. Во-первых, финансовая безопасность государства может определяться как безопасность, которой свойственно влияние на все сферы и отрасли экономики государства. Во-вторых, финансовая безопасность государства может определяться как уровень защищенности финансовых интересов на макро- и микроуровнях финансовых отношений. В-третьих, финансовая безопасность государства может определяться как состояние финансовой, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, расчетной, валютной, инвестиционной, банковской, фондовой и таможенно-тарифной систем, для которого характерны способность противостоять внутренним и внешним негативным воздействиям, способность предотвращать внешнюю недружественную финансовую экспансию, гарантировать финансовую устойчивость, а также эффективное функционирование национальной экономики и экономический рост в условиях расширенного воспроизводства.

Последнее определение позволяет взглянуть на финансовую безопасность государства как на систему, затрагивающую достаточно много сфер финансовых отношений в государстве, тем самым, определяя сложность системы как определенной структуры из набора составляющих: бюджетная безопасность, долговая безопасность, налоговая безопасность, валютная безопасность, денежно-кредитная безопасность (или монетарная безопасность), инфляционно-ценовая безопасность, безопасность банковского сектора (или банковской системы), инвестиционная безопасность, финансовая безопасность фондового рынка и финансовая безопасность страхового рынка [2, 3].

Финансовая безопасность Российской Федерации для России стала новым понятием, разработка которого была об-

условлена возникшими угрозами в кредитно-финансовой сфере России и принятием в 2000 г. новой «Концепции национальной безопасности Российской Федерации», утвержденной Указом Президентом РФ № 24.

На смену «Концепции национальной безопасности Российской Федерации» от 2000 г. пришла Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г., утвержденная Указом Президента № 5375 от 12.05.2009 г. На смену Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г. пришла Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года (далее Стратегия-2030), утвержденная Указом Президента РФ № 208 от 13.05.2017 г. [7]. При этом Стратегия-2030 «является документом стратегического планирования, разработанным в целях реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации, определенных в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [1].

С учётом появившихся и применяемых нормативных документов, а также различных теоретических и методологических наработок в данной сфере, можно сформулировать два важных понятия — «Финансовая безопасность Российской Федерации (России)» и «Обеспечение финансовой безопасности Российской Федерации (России)».

Финансовая безопасность Российской Федерации (России) есть составная часть экономической безопасности всей страны, основанная на независимости, эффективности и конкурентоспособности её кредитно-финансовой сферы, выраженной через систему критериев и показателей (индикаторов) её состояния, характеризующих сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных, валютных, золотых и других резервов. А обеспечение финансовой безопасности Российской Федерации (России) есть деятельность государства (России) и всего общества, направленная на осуществление общенациональной идеи, на защиту национальных

ценностей и национальных интересов через поддержание финансовой стабильности, выражающейся сбалансированностью финансов, достаточной ликвидностью активов и наличия необходимых денежных, валютных, золотых и других резервов.

Достаточно часто финансовая безопасность государства, включая и РФ), ставится в непосредственную зависимость от экономической безопасности страны. Поэтому текущая Концепция финансовой безопасности Российской Федерации (России) опирается на Стратегию-2030, где определены вызовы и угрозы экономической безопасности РФ, а также цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности.

Любое явление, включая и финансовую безопасность РФ, требуется уметь оценивать. Применительно к финансовой безопасности РФ нет чётко установленного перечня группы индикаторов, по которым можно бы было произвести оценку. В «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» утверждены 40 показателей, требуемых для процесса наблюдения и мониторинга [1]. Поэтому именно Стратегия экономической безопасности РФ позволяет

выделить ряд ключевых показателей, относящихся к финансовой стороне вопроса.

Кроме того, индикаторы состояния финансовой безопасности РФ требуется оценивать в сравнении с количественными параметрами пороговых значений, т.е. параметров, нарушение которых будет означать вход в опасную зону, нарушение нормального хода экономики, её незащищенность от внешних негативных воздействий [8].

Далее перейдём непосредственно к оценке индикаторов финансовой безопасности РФ и их пороговых значений, сделав это с использованием целевой группировки макроэкономических индикаторов, а именно: 1) Группа «Индикаторы, отражающие макрофинансовые условия функционирования экономики»; 2) Группа «Ценовые индикаторы»; 3) Группа «Индикаторы, отражающие устойчивость госбюджета и долговую устойчивость»; 4) Группа «Индикаторы банковской деятельности».

В таблице 1 проводится непосредственная оценка индикаторов финансовой безопасности РФ группы «Индикаторы, отражающие макрофинансовые условия функционирования экономики» [4, 6, 9].

Таблица 1. Оценка индикаторов финансовой безопасности РФ группы «Индикаторы, отражающие макрофинансовые условия функционирования экономики»

№	Макрофинансовые индикаторы целевой группы	Пороговое значение, %	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1.	Среднегодовые темпы прироста ВВП, %	не менее > 5,0–6,0	-	+ 3,5	+ 7,1	+ 12,8
2.	Уровень монетизации экономики или отношение денежного агрегата М2 к ВВП, в %	не менее > 50	41,1	44,7	46,1	45,4
3.	Индикатор изменения объема и структуры денежного спроса и предложения в экономике	$T_{пр}M2 < inf + 10\%$	+	+	+	+
4.	Критический уровень изменения реальной процентной ставки по кредитным ресурсам и по депозитам	$\Delta r / r < 50\%$	+	+	+	+
5.	Рентабельность экономики РЭ	$РЭ > inf$	-	+	+	нет данных
6.	Уровень инфляции, %	не более и не менее 0,0–6,0	12,9	5,4	2,5	4,2

В таблице 2 проводится непосредственная оценка индикаторов финансовой безопасности РФ группы «Индикаторы,

отражающие устойчивость госбюджета и долговую устойчивость» [8].

Таблица 2. Оценка индикаторов финансовой безопасности РФ группы «Индикаторы, отражающие устойчивость госбюджета и долговую устойчивость»

№	Макрофинансовые индикаторы целевой группы	Пороговое значение, %	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.
1.	Отношение (уровень) бюджетного дефицита к ВВП, в %	не более $\leq 3,0-5,0$	- 3,4	- 3,7	- 1,5	2,9
2.	Отношение (уровень) госдолга к ВВП, в %	не более 60,0	13,2	12,9	12,6	12,1
3.	Отношение (уровень) внешнего госдолга к ВВП, в %	не более $\leq 25,0$	4,4	3,6	3,1	3,3

№	Макрофинансовые индикаторы целевой группы	Пороговое значение, %	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.
4.	Отношение (уровень) внутреннего госдолга к ВВП, в%	не более ≤ 75,0	8,8	9,3	9,4	8,8
5.	Удельный вес (доля) расходов на обслуживание госдолга по отношению к общему объёму расходов федерального бюджета, в%	не более ≤ 20,0	1,7	1,9	2,2	2,4

В таблице 3 проводится непосредственная оценка индикаторов финансовой безопасности РФ группы «Индикаторы банковской деятельности» [9].

Таблица 3. Оценка индикаторов финансовой безопасности РФ группы «Индикаторы банковской деятельности»

№	Макрофинансовые индикаторы целевой группы	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.	Темпы прироста 2017 г. к 2018 г.
1.	Отношение совокупных активов банков к ВВП, в%	99,9	93,1	92,5	90,6	— 2,1
2.	Удельный вес (доля) собственного капитала банковского сектора в ВВП, в%	10,8	10,9	10,2	9,9	— 2,9
3.	Удельный вес (доля) собственного капитала банковского сектора в совокупных активах банков, в%	10,9	11,7	11,0	10,9	— 0,9
4.	Удельный вес (доля) кредитного портфеля в ВВП, в%	52,9	47,6	46,0	46,5	+ 1,1
5.	Удельный вес (доля) кредитного портфеля в совокупных активах банков, в%	53,0	51,1	49,7	51,3	+ 3,2

Подведём заключительные итоги проведенного исследования.

Во-первых, финансовая безопасность любого государства есть важная комплексная оценка его обеспеченности и независимости.

Во-вторых, финансовая безопасность РФ есть неотъемлемая часть её национальной и экономической безопасности, и с практической точки зрения представляет собой особое состояние национальной финансовой системы, описываемой с помощью системы специальных критериев и индикаторов.

В-третьих, финансовая безопасность РФ — это сложное явление, которое включает в себя много уровней финансовой системы страны: бюджетный, налоговый, кредитно-банковский, финансово-денежный, инвестиционный, инфляционный, страховой, фондовый и валютный. Поэтому практическая оценка индикаторов финансовой безопасности РФ и их пороговых значений проводилась с выделением целевых групп макроэкономических индикаторов: Группы «Индикаторы, отражающие макрофинансовые условия функционирования экономики»; Группы «Ценовые индикаторы»; Группы «Индикаторы, отражающие устойчивость госбюджета»; Группы «Индикаторы банковской деятельности».

В-четвертых, практическая оценка индикаторов финансовой безопасности РФ позволила получить ряд результатов и сделать укрупнённые выводы. Почти все оцененные показатели группы «Индикаторы, отражающие макрофинансовые условия функционирования экономики» и группы «Ценовые индикаторы» показали положительную динамику роста, не выходя за границы пороговых значений. Почти все оцененные показатели группы «Индикаторы, отражающие устойчивость госбюджета и долговую устойчивость» показали положительную динамику роста, не выходя за границы пороговых значений. Все оцененные показатели группы «Индикаторы банковской деятельности» показали отрицательную тенденцию снижения, хотя оставались на приемлемом для экономики и банковского сектора уровне. В целом финансовая безопасность РФ оказалась на среднем уровне, свидетельствуя о недостаточной развитости российской экономики и её зависимости от внешних и внутренних угроз.

Таким образом, в условиях сложной финансовой обстановки, сложившейся в мире, Россия вынуждена принимать меры для того, чтобы адекватно воспринимать те вызовы, с которыми её приходится сталкиваться.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС Консультант плюс (в ред. от 13.05.2017 г.) // Собрание законодательства РФ, 15.05.2017 г., № 20, ст. 2902.
2. Каранина, Е. В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) — Монография. — Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2017.
3. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2019.
4. Финансы России. 2018: Стат. сб. / Росстат. — М., 2018.
5. Буянова М. Э., Рассказов Е. С. Анализ финансовой безопасности России: современные тенденции, вызовы, угрозы // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. 2019. Т. 21, № 2. С. 19–33.
6. Канашина А. И., Каранина Е. В. Основные аспекты разработки стратегии финансовой безопасности России // Электронный научный журнал «ГосРег». 2019. № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gosreg.amchs.ru>

Современное состояние государственно-частного партнерства в Российской Федерации

Александров Евгений Владимирович, студент

Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

В статье рассматривается современное состояние государственно-частного партнерства в Российской Федерации, изменения федерального законодательства и ключевые показатели развития данной сферы.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, инвестиции, частный партнер.*

Сегодня экономическая система Российской Федерации проходит через этап ключевых структурных преобразований, которые направлены на достижение национальных целей и задач, способных сформировать принципиально новую модели развития не только страны, но и ее регионов. Ключевая задача этой модели — удовлетворить потребности человека, поднять уровень благосостояния и улучшить качество жизни населения [7, с. 134].

Экономические и политические события, происходившие в Российской Федерации на протяжении последних 20 лет, серьезно повлияли на развитие экономической системы государства. Сегодня падает внутренний спрос, действуют ограничения на ввоз товаров из-за рубежа, в том числе жизненно необходимых, не растут, а на некоторых отрезках времени, падают доходы населения. Недостаточный темп роста внутренних инвестиций в основной капитал не позволяют улучшить инфраструктуру, сохраняется волатильность мировых цен на энергоносители, что сказывается на состоянии государственного бюджета.

В такой экономической реальности становится понятно, что поставленная задача на ускорение темпов экономического роста при сохранении и увеличении беспрецедентных социальных обязательств требует колоссальных усилий, включая поиск новых источников и форм финансирования. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208, одной из угроз экономической безопасности России является недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики, обусловленный неблагоприятным инвестиционным климатом, высокими издержками

бизнеса, избыточными административными барьерами, неэффективной защитой права собственности.

Для решения сложившейся проблемы актуальным становится вовлечение частного сектора в реализацию инфраструктурных проектов. В условиях санкционного давления бизнес также заинтересован в поддержке государства, который может разделить риски и стать гарантом при взаимодействии с финансово-кредитными организациями.

В настоящее время рынок государственно-частного партнерства в Российской Федерации насчитывает 3656 проектов с общим объемом инвестиций 3,9 трлн рублей, из которых 2,8 трлн рублей — частные средства инвесторов, из них:

федеральный уровень — 26 проектов с объемом частных инвестиций 864 млрд рублей;

региональный уровень — 443 проекта с объемом частных инвестиций 1427 млрд рублей;

муниципальный уровень — 517 проектов с объемом частных инвестиций 517 млрд рублей.

В контексте курса государства на цифровизацию Российской Федерации в рамках Петербургского международного экономического форума в 2019 году Министерством промышленности и торговли Российской Федерации было заключено первое федеральное соглашение о государственно-частном партнерстве в сфере IT-инфраструктуры. Частный партнер в лице Центра развития перспективных технологий «Оператор — ЦРПТ» должен обеспечить полное финансирование создания, эксплуатации и технического обслуживания национальной системы цифровой маркировки и прослеживания товаров. Объем инвестиций составляет более 220 млрд рублей. 6 декабря 2019 года был подписан договор о предо-

ставлении синдицированного кредита между инвестором, Газпромбанком и Внешэкономбанком с лимитом 24,2 млрд рублей [8].

Капиталоемкой отраслью в сфере государственно-частного партнерства остается транспортная инфраструктура. В 2019 году в автодорожной сфере было подписано крупнейшее концессионное соглашение по строительству дороги, которая является частью международного транспортного коридора «Европа — Западный Китай» с объемом инвестиций 121 млрд рублей, из которых 67 млрд рублей — средства федерального бюджета, 54 млрд рублей — внебюджетные источники [9].

В рамках Петербургского международного экономического форума в 2019 году Группа «ВИС» и Калининградская область подписали концессионное соглашение по строительству мостового перехода через Калининградский залив, объем инвестиций составляет порядка 35 млрд рублей, 15 млрд рублей — частные средства [10].

В Новосибирской области приступили к практической реализации комплексного проекта в здравоохранении по созданию сети городских поликлиник в рамках соглашения о государственно-частном партнерстве. До 2020 года планируется создать 7 современных учреждений с посещением 6,5 тыс. пациентов в смену. Инвестором выступает ООО «Седьмая концессионная компания» (Группа «ВИС»), которое профинансирует проект на 80% за счет собственных и привлеченных средств. Общая стоимость проекта составляет 7,8 млрд рублей, из которых 1,6 млрд рублей будет возмещать областной бюджет в течение 7 лет (капитальный грант) [11].

С августа по январь 2020 года коммерческое закрытие прошли 727 проектов государственно-частного партнерства с объемом инвестиций 251,6 млрд рублей. В настоящее время органами власти в Российской Федерации прорабатывается более 770 потенциальных проектов с общим объемом инвестиций 2,4 трлн рублей.

В январе 2020 года органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации было размещено 28 новых инициатив по реализации проектов государственно-частного партнерства. 19 предложений планируют реализовать в рамках концессионных соглашений, 4 инициативы в формате договора аренды с инвестиционными обязательствами. Планируется заключение 3 соглашений о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве и 2 инвестиционных соглашений (договоров).

По-прежнему наибольшее количество проектов планируется реализовать в коммунально-энергетической инфраструктуре, предполагается 13 концессионных соглашений в теплоснабжении, водоснабжении и водоотведении. Прорабатываются 11 проектов в сфере социального обслуживания, физической культуры, спорта, туризма, реставрации объектов культурного наследия и образования. 2 предложения ориентированы на модернизацию общественного городского транспорта и создание аэропортовой инфраструктуры. По одному проекту предлагается реализовать в сфере улично-дорожного освещения и переработке и хранении сельскохозяйственной продукции [12].

В 2019 году были внесены точечные поправки в законодательство, которые должны положительно сказаться на развитии сферы государственно-частного партнерства. В основном они были направлены на совершенствование отдельных положений законодательства и процедур заключения концессионных соглашений, соглашений о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве.

С января 2019 года правом выступать в качестве концедента была наделена государственная корпорация «Росатом» наряду с государственной компанией «Росавтодор» [1].

Появилась возможность предоставления частному партнеру исключительных прав на объекты информационных технологий, которые входят в объект соглашения о государственно-частном партнерстве, соответствующая поправка была внесена в Закон о ГЧП [2].

В августе 2019 года было разрешено строительство платных автомобильных дорог и сопутствующей инфраструктуры без обеспечения альтернативного бесплатного проезда в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. Данная норма позволит активизировать привлечение частных средств в дорожную инфраструктуру для ее ускоренного развития [3].

Произошло развитие механизма специальных инвестиционных контрактов, который относят к формам квази-ГЧП. Был принят соответствующий закон, а также внесены поправки в бюджетный и налоговый кодексы. Главная цель изменений в законодательстве — это привлечение частных средств в высокотехнологичные проекты и внедрение современных технологий для серийного производства промышленной продукции [4].

В январе 2019 года был сокращен срок рассмотрения предложения о реализации проектов государственно-частного партнерства в целях оценки эффективности проекта, определения его сравнительного преимущества и утверждения заключения со 180 до 90 дней [5].

В октябре 2019 года в основные правила формирования, предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета были внесены изменения, которые могут оказать положительное влияние на проекты государственно-частного партнерства при реализации национальных проектов. Предусмотренная возможность направления федеральных средств в региональные проекты государственно-частного партнерства, может оказать существенную финансовую поддержку субъектам Российской Федерации и инвесторам, реализующим проекты, которые не всегда являются самокупаемыми [6].

Министерство экономического развития Российской Федерации делает следующие основные выводы о состоянии рынка государственно-частного партнерства в Российской Федерации:

81 субъект Российской Федерации применяет механизм концессионных соглашений для развития инфраструктуры;

Российская Федерация испытывает недостаточность средств в развитие инфраструктурных объектов, с 2020 по 2024 год она будет составлять 1,9% от ВВП;

количество крупных концессионных соглашений в Российской Федерации остается на низком уровне и составляет 4% (125 соглашений с объемом инвестиций от 1 до 10 млрд рублей) от общего числа соглашений;

на федеральном уровне наибольшее количество проектов государственно-частного партнерства реализуется в транспортной инфраструктуре, на муниципальном — в сфере жилищно-коммунального хозяйства;

соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве мало применяются в Российской Федерации и составляют всего 25 заключенных соглашений с объемом инвестиций 60 млрд рублей на всех административных уровнях [13].

Таким образом, на начало 2020 года в Российской Федерации продолжает действовать почти 3,1 тыс. концессионных соглашений с общим объемом инвестиций 1,7 трлн рублей, что

составляет 1,6% ВВП Российской Федерации за 2019 год. Стоит отметить, что во Франции на объем инвестиций по проектам государственно-частного партнерства приходится также 1,6% от ВВП, в Великобритании — 6,6% от ВВП, в Австралии и Новой Зеландии — 6,9% от ВВП, в Канаде — 8,1% от ВВП.

В среднем в Российской Федерации заключается ежегодно 100 новых концессионных соглашений с общим объемом инвестиций порядка 58 млрд рублей. При сохранении темпов заключения концессионных соглашений Российская Федерация не выйдет на уровень Великобритании по инвестициям при использовании механизма государственно-частного партнерства в ближайшей перспективе.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.12.2018 № 525-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс;
2. Федеральный закон от 26.07.2019 № 238-ФЗ «О внесении изменений в статью 33.1 Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс;
3. Федеральный закон от 02.08.2019 № 289-ФЗ «О внесении изменений в статью 37 Федерального закона «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс;
4. Федеральный закон от 02.08.2019 № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов» // СПС КонсультантПлюс;
5. Постановление Правительства РФ от 29.12.2018 № 1740 «О внесении изменения в Правила проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» // СПС КонсультантПлюс;
6. Постановление Правительства РФ от 07.10.2019 № 1295 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2014 г. № 999 и признании утратившими силу абзацев второго, четвертого и пятого пункта 13 изменений, которые вносятся в Правила формирования, предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 11 декабря 2017 г. № 1519» // СПС КонсультантПлюс;
7. Варнавский, В.Г. Вопросы государственного и муниципального управления / В.Г. Варнавский.— 2.— Москва, 2012.— 198 с.;
8. Заключено соглашение о государственно-частном партнерстве в отношении создания системы цифровой маркировки товаров [Электронный ресурс] // Концессии и инфраструктурные инвестиции. 2019. Режим доступа — <https://investinfra.ru/novosti/zaklyucheno-soglashenie-o-gosudarstvenno-chastnom-partnerstve-v-otnoshenii-sozdaniya-sistemy-cifrovoy-markirovki-tovarov.html> (дата обращения: 03.03.2020);
9. Холдинг «Автобан» вошел в состав ХП «Концессионная компания «Обход Тольятти» [Электронный ресурс] // Платформа поддержки инфраструктурных проектов «Росинфра». 2019. Режим доступа — <https://rosinfra.ru/news/1037> (дата обращения: 03.03.2020);
10. Калининградская область и Группа «ВИС» подписали концессионное соглашение о строительстве моста [Электронный ресурс] // Официальный портал Правительства Калининградской области. 2019. Режим доступа — <https://gov39.ru/news/101/153910/> (дата обращения: 03.03.2020);
11. СГЧП в отношении 7 поликлиник в Новосибирске [Электронный ресурс] // ГЧП-Советник. 2019. Режим доступа — <https://pppadvisor.ru/blog/soglasheniye-o-gchp-v-otnoshenii-proyektirovaniya-i-stroitelstva-7-poliklinik-v-novosibirskye/> (дата обращения: 03.03.2020);
12. Государственно-частное партнерство (соглашения о ГЧП/МЧП, концессионные соглашения) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о проведении торгов. 2020. Режим доступа — <https://torgi.gov.ru/lotSearch1.html?bidKindId=6> (дата обращения: 05.03.2020);
13. Информационно-аналитический обзор о развитии государственно-частного партнерства в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. 2020. Режим доступа — <https://www.economy.gov.ru/material/file/6b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020.pdf.pdf> (дата обращения: 03.03.2020).

Сравнительный анализ зарубежного и российского опыта мотивации профессиональной деятельности государственных гражданских служащих

Анощенко Артём Владимирович, студент

Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

В большинстве стран можно заметить попытки пересмотра работы государственных гражданских служащих для повышения эффективности и качества деятельности государственных служб. Такие инициативы циклично появляются в США. Например, в 70-х силы были обращены на сокращение документации и бюрократизма; в 80-х на увеличение некоммерческого волонтерского сектора и заимствование методов из бизнес-школ; в 90-х главным стало «переизобретение правительства», которое «работает лучше и стоит меньше».

Многие страны ради повышения эффективности работы государственных гражданских служащих сделали даже больше чем США благодаря процессам маркетинга и приватизации. Административные реформы в африканских государствах оказывали значительное внимание инвестициям в человеческий капитал государственных гражданских служащих, в то время как латиноамериканские и посткоммунистические общества задействовали «шоковую терапию», которая предназначена для сокращения влияния со стороны государства.

Привлечение к государственной гражданской службе мотивированных к трудовой деятельности людей и поощрение их за эффективное выполнение необходимой работы, в большинстве стран считается важнейшей частью любой масштабной реформы государственной гражданской службы и, скорее всего, долгосрочной и более эффективной стратегией, чем структурные изменения.

Во всем мире происходила волна реформ, которые были связаны с оплатой труда. Первые страны, кто пытался реформировать систему оплаты труда государственных гражданских служащих, были Италия, Дания, Нидерланды, Испания, Новая Зеландия, Великобритания, Швеция и США. Вторая волна пришла на 90ые — 2000ые года и коснулась Франции, Германии, Швейцарии и нескольких восточно-европейских стран (Венгрия, Польша, Чехия, Россия).

Данные реформы имеют ряд общих причин:

1. Необходимо расширить штат высококвалифицированными, мотивированными к трудовой деятельности работниками, а также сохранить их (В 90-х для старших государственных гражданских служащих заработная плата составляла 1/3 зарплаты в частном секторе)

2. Необходимость мотивирования сотрудников в условиях критики системы бюрократии и старшинства. Ранее оплата труда определялась системой старшинства и уровнем полученного образования.

По степени автономии органов исполнительной власти в установлении заработной платы персонала, как правило выделяют централизованные (Франция, Германия, Португалия, Испания), децентрализованные (Великобритания) и смешанные системы (Нидерланды, Италия, Дания, Финляндия, Ирландия, Швеция,

США, Канада). Министерство финансов также контролирует заработную плату, однако степень децентрализации расширяется.

Размеры и конкретные детали вознаграждений могут назначаться министром (Доминиканская Республика), президентом (Ботсвана), специальной комиссией (Эквадор). В Шри-Ланке размер жалования в рамках, определенных Минфином, устанавливает руководитель конкретного органа.

В Германии существует единая шкала заработной платы А, которая управляет жалованием военных и государственных служащих, исключением являются старшие позиции (шкала В). Подобная система имеет некоторые преимущества: усиливается солидарность государственных служащих, снижается неравенство, приводит к последовательной политике в сфере оплаты труда и исключению переманивания.

Во Франции существует шкала (с субшкалами), которая управляет вознаграждением. В данной шкале каждый уровень вознаграждения определен обязанностями безотносительно занятия или сектора действия и эквивалентным образовательным уровнем. Субшкала А — для управленцев и других госслужащих высокого уровня, субшкала В — для специалистов, субшкала С — для персонала с низким уровнем обязанностей и квалификации.

Наиболее децентрализованной системой из тех, которые мы рассмотрели, является Великобритания. В этой системе заработная плата значительно зависит от сектора и обязанностей, а руководитель ответственный за проведение политики в отношении сотрудников. Подобная система существует в Австралии. Public Service Act 1999 года предусматривает, что он подчинен Workplace Relations Act 1996 года, который говорит о том, что предприниматели и представители рабочих имеют право заключить соглашение. Данные соглашения необходимо передавать соответствующему ведомству для проверки, также работники могут заключить «соглашение рабочего места», которое нужно заверить Комиссией по промышленным отношениям.

В Италии и США уровень децентрализации ниже. Закон от 1983 г. в Италии выделил 8 субсекторов (университеты, министерства, армия и т.д.). Каждый может приспосабливать шкалу в зависимости от трудовых рыночных ограничений. Одностороннее определение размеров заработной платы законодательным путем является нераспространенным (Зимбабве, Эфиопия). Пакистан, Индия, Шри-Ланка предпочитают способ, когда размер жалования устанавливается исполнительным органом по рекомендациям специализированных комиссий.

Заработная плата государственных гражданских служащих в РФ в первую очередь складывается из занимаемой должности, так как оклад и надбавки за классный чин исчисляются для определенной должности от устанавливаемого приказом Президента РФ по представлению Правительства РФ оклада.

ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ увеличил переменную часть денежного содержания федеральных гражданских государственных служащих, однако часть стимулирующих выплат осталась низкой. Остальные выплаты назначаются руководителем определенного органа. Исходя из этого, нынешняя система в России относится к смешанным.

Также во многих странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (кроме Финляндии и Дании) была попытка внедрить систему оплаты по результатам. Однако реализовать ее смогли лишь Дания, Корея, Финляндия, Новая Зеландия, Великобритания и Швейцария. Одной из причин для отказа от данной системы являлось то, что перспектива развития карьеры и содержание работы являются более сильными стимулами для государственных служащих, чем оплата по результатам.

Сейчас оплата по результатам рассматривается, скорее, как средство для оптимизации внутренних процессов (при разъяснении задач, постановке целей, для командной работы и пр.), а не как механизм стимулирования.

Система оплаты по результату претерпела значительные изменения с начала 1990-х годов. Так, в Германии система стала

менее формализована и более субъективна. Размер премии был уменьшен до 20% для менеджеров и до 10% для служащих, как правило, практикуется коллективное премирование.

Стоит обратить внимание на специальные пособия, которые могут иметь не только денежную форму, но и натуральную. Хорошим примером таких выплат являются: пособие многодетным семьям в Бразилии, оплата жилья в Мали и Кении, поощрения за ученую степень в Болгарии. Для высоких постов учитываются представительские расходы (Кения, Нигерия, Бенин, Судан, Пакистан), а для начинающих работников в Германии выплачивается пособие (в размере 10% от основного заработка, если существуют проблемы с подбором штата).

В подходах к оплате труда государственных служащих в РФ и других странах можно выделить некоторые сходства. Следует вспомнить то, чем является заработная плата для государственных служащих. Оплата труда гражданского служащего является *основным* средством его материального обеспечения и стимулирования профессиональной служебной деятельности. Следовательно денежное содержание должно гарантировать финансовую независимость государственной службы. Такой подход существует в большинстве развитых стран.

Литература:

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ [электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения 30.05.2020).
2. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года № 601 [электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения 31.05.2020).
3. «Методический инструментарий по установлению квалификационных требований для замещения должностей государственной гражданской службы» (Утверждены Министерством труда и социальной защиты РФ, версия 3.2, 2018) [электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения 30.05.2020).
4. Васильева Е. И. Сравнительный анализ стимулирования государственных служащих: актуальный зарубежный опыт для российской практики // Вопросы управления. Уральский институт управления — филиал РАНХиГС [электронный ресурс]. URL: <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2008/02/08/> (дата обращения 31.05.2020)

Развитие лизинга в зарубежных странах

Афанасьева Наталья Дмитриевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время все больше компаний по всему миру пытаются найти эффективный источник финансирования для того, чтобы стать более конкурентоспособными и прибыльными в разных странах и регионах. На современном рынке существует множество форм финансирования фирм: корпоративное кредитование, венчурный капитал, выкуп с привлечением заемных средств, секьюритизация, тогда как многие компании предпочитают использовать один из наиболее финансово — эффективных форм финансирования — лизинг. В данной статье рассмотрена история возникновения лизинга, а также механизм лизинга в зарубежных странах (таких как Соединенные Штаты Америки, Китай, Япония и др.), его особенности, преимущества и недостатки.

Ключевые слова: лизинг, развитие лизинга, лизинговые услуги, лизинговые операции, зарубежный лизинг.

Development of leasing in foreign countries

Currently, more and more companies around the world are trying to find an effective source of funding in order to become more competitive and profitable in different countries and regions. In today's market, there are many forms of financing firms: corporate lending, venture capital,

leveraged buyouts, securitization, while many companies prefer to use one of the most financially effective forms of financing — leasing. This article discusses the history of leasing, as well as the mechanism of leasing in foreign countries (such as the United States of America, China, Japan, etc.), its features, advantages and disadvantages.

Keywords: *leasing, development of leasing, leasing services, leasing operation, foreign leasing.*

По мнению историков и экономистов, лизинговые сделки заключались в древнем Шумере и датировались государством примерно 2000 годом до нашей эры. Так, глиняные таблички, найденные в шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, Земли, водных источников, скота и других животных.

Историки также утверждали, что Аристотель ссылаясь на идею аренды трактата «богатство находится в пользовании, а не в собственности», написанного около 350 г. до н.э., английский автор Т. Кларк утверждает, что аренда была известна задолго до того, как Аристотель жил: он находит несколько положений об аренде в законах Хаммурапи, принятых около 1760 г. до н.э. Римская Империя также не осталась в стороне от проблем аренды — они нашли свое отражение в институтах Юстиниана.

Введение в экономический лексикон термина «лизинг» (lease — брать и передавать имущество во временное пользование) связано с деятельностью телефонной компании Bell, руководство которой в 1877 году приняло решение не продавать свои телефоны, а сдавать их в аренду.

Древняя Греция была первой страной, разработавшей договоры аренды рудников (предприятий по добыче полезных ископаемых, в основном руд, подземным или открытым способом). Рудники различных размеров в Афинах принадлежали государству и сдавались в аренду через единый орган горнодобывающим компаниям на срок от 3 до 7 лет. Древняя Греция также была пионером концепции лизинга.

В данной статье мы рассмотрим, как развивался лизинг в разных странах раньше и насколько применим сейчас.

Великобритания

Одним из первых законов, упоминающих лизинг в Великобритании, был Статут Уэльса, написанный в 1284 году. Статут использовал существующее земельное законодательство в качестве правовой основы для сдачи в аренду недвижимого имущества, такого как сельскохозяйственная техника. С появлением железных дорог в середине XIX века мелкие предприятия вкладывали свои капиталы в угольные вагоны и, в свою очередь, сдавали их в аренду горнодобывающим компаниям. Договоры лизинга часто давали лизингополучателю право приобрести оборудование по истечении срока его действия.

Лизинг в Великобритании можно разделить на:

1. Финансовый лизинг;
2. Оперативный лизинг;
3. Соглашение по аренде товаров с опционом покупки

Для лизинговых компаний в Великобритании обязательны для уплаты такие налоги как:

1. Корпорационный налог
2. Налог на капитал (как правило 1%, от вырученной суммы от выпуска акций)

3. Налог на добавочную стоимость (15%)
4. Местные налоги (в основном на недвижимость)

Если говорить о лизинге в более современном виде, одним из первых примеров можно привести компанию «Mercantile Leasing Company», которая была создана 8 июня 1960 года

Стимулом для развития лизинга в Великобритании стало введение налоговых льгот. В 70 — е и начале 80 — х годов компании имели право вычитать инвестиции из налогооблагаемой прибыли в том году, в котором они были сделаны, однако только в конце отчетного года. Данная льгота стимулировала развитие лизинга, но не была безвозмездной, так как возвращались обратно через налоги на лизинговые платежи в виде корпорационного налога, ставка которого тогда составляла 52%.

Лизинг в Великобритании во второй половине девяностых годов стал очень популярен и пользовался спросом. В 1996–2000 годах ежегодно заключались договоры на сумму от 21,8 до 23,1 миллиарда фунтов.

Лизинговые продукты являются важнейшим системообразующим фактором макроэкономической политики страны, хотя их доля в общем объеме инвестиций в 1995–2000 гг. снизилась с 36% до 25,2%. Однако среди наиболее экономически развитых стран мира Великобритания занимает второе место по этому показателю после США.

В наше время в Великобритании сформирована «Ассоциация финансов и лизинга» — это ведущая торговая ассоциация для секторов потребительского кредитования, автофинансирования и финансирования активов Великобритании и крупнейшая организация такого типа в Европе. По данным на 2000 г. В составе ассоциации была 71 организация, которые держали 93% стоимости всех лизинговых операций в стране.

Соединенные Штаты Америки

Пол Гетти — один из первых долларовых миллиардеров, сказал: «Покупайте то, что дорожает, арендуйте то, что обесценивается». Сегодня более 30% всего оборудования, приобретенного в США, приобретает по договору лизинга. Это делает лизинг единственной крупнейшей формой внешнего корпоративного финансирования в стране. Сейчас более 80% компаний от небольших стартапов до крупнейших мировых компаний сдают в аренду часть или все свое оборудование на общую сумму почти 300 миллиардов долларов в год.

Финансовый лизинг в его современной форме возник в США. Первая американская лизинговая компания «Юнайтед Стейтс Лизинг Корпорэйшн» была основана Генри Шофелдом в 1952 году. В результате этого лизинг отделился как новый вид предпринимательской деятельности и стал со временем отдельной отраслью экономики — лизинговой индустрией. Компания была создана для обслуживания железнодорожного

транспорта. В конце 1950-х-начале 1960-х годов в Европе стали появляться больше собственных лизинговых компаний.

Технический прогресс привел к тому, что предприятия стали чаще обновлять свои капитальные активы. Лизинг позволил предприятиям приобретать активы на более выгодных условиях, чем просто приобретение оборудования. Благоприятная конъюнктура процентных ставок 1950-х годов работала совместно с более благоприятным налоговым режимом, чтобы резко увеличить число договоров аренды по всему миру.

Сейчас значительная часть американского оборудования сдается в аренду, а не покупается.

В 1961 году была создана ассоциация лизинга оборудования (Equipment Leasing and Finance Association, ELFA), в ее состав входят структуры, которые занимаются финансированием проектов. Сейчас в состав этой ассоциации входят более 750 членов (брокеры, поставщики оборудования, банки и др.)

Учет лизинга в США регулируется Советом по стандартам финансового учета (FASB) в соответствии со стандартами финансового учета № 13 (Financial Accounting Standards Number 13). Эти стандарты вступили в силу с 1 января 1977 года.

В 1980-е гг. в США приобрела распространение лизинговая авиация. За эти годы корпорации MacDonnell Douglas удалось с помощью новой финансовой политики посредством лизинга завоевать рынок сбыта для своих моделей самолетов в конкурентной борьбе с Boeing.

Лизинг в США можно разделить на два типа:

1. Операционная аренда — она позволяет арендатору использовать оборудование, но право собственности остается за арендодателем.

2. Финансовая аренда — в этом случае арендодатель юридически владеет оборудованием, а арендатор сохраняет фактическое право собственности, поскольку финансовая аренда полностью амортизируется.

США — мировой лидер в сфере лизингового бизнеса и долго им будет оставаться. Объем лизинговых операций в США увеличился с 180 миллиардов долларов США в 1997 г. до 194 миллиардов долларов США в 2010.

Германия

Сегодня в Германии почти пятая часть инвестиций в основной капитал в предпринимательском секторе финансируется за счет лизинга, основной упор делается на автомобили. Эта особая форма внешнего финансирования в стране является альтернативой банковскому кредиту и дополняет его. В Германии создано множество лизинговых компаний, которые организуются в лизинговые ассоциации. Популярен в Германии финансовый лизинг с полной выплатой (при этом в договоре указывается срок действия без возможности расторжения, платежи при этом покрывают затраты на приобретение имущества и основные издержки рефинансирования).

Первая лизинговая компания в Германии была создана в 1968 году в Дюссельдорфе — Locfllease Mietfinanzierung GmbH.

В Германии в 1971 году принимают законодательный акт под названием «Постановление о лизинге движимости». В данном постановлении указаны необходимые признаки до-

говора лизинга, сроки, стоимость платежи, признаки собственности в случаях договора лизинга. Также 21 марта 1972 года был выпущен «Декрет по недвижимости», который регламентирует договор лизинга недвижимости с неполной выплатой. В остальном, четких законов регулирующих правовые особенности лизинговой сделки нет, регулируется исходя из судебной практики и постановления налоговых служб.

В «Постановлении о лизинге движимости» различаются три вида договоров:

1. С правом продления договора
2. Без права продления
3. С правом покупки

В Германии вышло постановление о договоре лизинга «Постановление о частичной амортизации», оно предусматривает частичную амортизацию оборудования в течение основного срока договора.

Как правило, лизинговые договора в Германии для оборудования составляются на 2–5 лет, а недвижимости с 8 и бывает превышают 20 лет.

Япония

Япония — развивающаяся и процветающая страна. Сейчас Япония на втором месте после США по количеству лизинговых операций. Процесс лизинга в Японии очень выгоден, так как используется удобный налоговый режим, который заключается в экспорте налоговых льгот из одной страны в другую.

Если лизинг является сделкой по производству товаров, то клиент имеет право на налоговую амортизацию. В противном случае лизинговая компания будет иметь аналогичное право.

Такой механизм производства товаров выгоден производителям, так как такая сделка финансируется по лизинговой схеме. Лизингополучатели также имеют преимущества от такого вида сотрудничества благодаря тому, что финансирование происходит по более низким процентным ставкам.

Китай

В то время как в развитых странах лизинговая отрасль, возможно, уже созрела, она все еще развивается и растет в Китае. Китайский лизинговый рынок продемонстрировал двузначный рост в последнее десятилетие и все еще имеет потенциал для поддержания этого быстрого роста в следующем десятилетии или после него. Несмотря на то, что китайский лизинговый рынок пережил период резкого роста, он все еще обладает огромным потенциалом, поскольку его коэффициент проникновения на рынок по-прежнему находится на очень низком уровне. Несмотря на эти проблемы, китайская лизинговая отрасль вступает в свою золотую эру, чему способствовали китайские правительства как на центральном, так и на провинциальном уровне, в беспрецедентной степени, наряду с созданием корпоративной кредитной информационной системы.

Начиная с 2014 года, ряд благоприятных политических мер побудили китайскую отрасль финансового лизинга развиваться быстрыми темпами. По состоянию на июнь 2017 года в Китае насчитывалось 8218 предприятий финансового лизинга, ко-

торые осуществили сделки на сумму 5,6 трлн юаней, что в 8 раз и 2,7 раза больше, чем в конце 2013 года соответственно.

В соответствии с регулирующими органами, финансовые лизинговые компании в Китае можно разделить на банковские лизинговые компании, отечественные лизинговые компании и иностранные лизинговые компании; при этом иностранные лизинговые компании составляли до 96,5% от общего числа на конец июня 2017 года, с числом почти 8000; но банковские лизинговые компании внесли 37,8% в объем бизнеса на конец июня 2017 года благодаря сильной финансовой силе, опережая два других типа компаний. В будущем банковские лизинговые компании по-прежнему будут основной силой для отрасли.

До 2014 года финансовые лизинговые операции Китая происходили в основном в сфере транспорта, общего оборудования, промышленного оборудования и других традиционных отраслей промышленности. Под влиянием экономической реструктуризации, структурной реформы со стороны предложения и других факторов спрос на финансовый лизинг со стороны традиционного производства оборудования в Китае в последние годы снизился, в то время как спрос со стороны аэрокосмической, автомобильной, медицинской и медицинской промышленности, морского машиностроения, зеленой энергетики и других секторов вырос, особенно в энергетическом оборудовании, его финансовые лизинговые активы выросли с более чем 30 млрд юаней в 2014 году до более чем 200 млрд юаней в 2016 году.

По регионам услуги финансового лизинга Китая в основном доступны в Пекине, Тяньцзине, Шанхае и Гуандуне, что является результатом их географических преимуществ и политики. По состоянию на конец 2016 года совокупное число финансовых лизинговых компаний в четырех регионах превысило 80% от общего числа в стране.

Литература:

1. Зейдлиц К. О. Лизинг. История возникновения и тенденции развития // Международный журнал экспериментального образования. 2011. № 8.
2. Петрищев М. В. История правоотношений финансовой аренды (лизинга). С.—Пб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2000. № 3. С. 145–152.
3. Лужникова Е. С., Акинин П. В. Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта использования лизинга // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 2–3. С. 73–76.
4. Вилкова Н. Международный финансовый лизинг // Экономика и жизнь. 2008. № 20. С. 23.
5. Михнева, С. Г. Организация и техника внешнеэкономической деятельности / С. Г. Михнева, Д. Г. Маслов.— Пенза: ПГУ, 2017. 242с.

В Китае средства финансовых лизинговых компаний в основном поступают из капитала, банковских кредитов, межбанковских заимствований (кредитов) и депозитов акционеров, среди которых ведущую роль играют акционерный капитал и банковские кредиты, отражающие относительно простые каналы финансирования. С тех пор как в 2014 году Комиссия по регулированию ценных бумаг Китая приняла систему учета и негативного списка для АБС (обеспеченной активами секьюритизации), финансовый лизинг АБС был поставлен в центр внимания финансовых лизинговых компаний как один из важных каналов финансирования.

В целом китайская индустрия финансового лизинга все еще находится в зачаточном состоянии, сталкиваясь с такими проблемами, как несовершенные законы и правила, неполная налоговая политика, дисбаланс регионального развития и монотонный канал финансирования, но с широкими перспективами развития. В 2016 году уровень проникновения китайского рынка финансового лизинга составил около 8%, что значительно ниже 15–30% в Европе и США.

Азия, Южная Америка и Африка не принимали лизинг до 1970-х и 1980-х гг. государства бывшего Советского Союза, включая Россию, начали развивать лизинг после падения коммунизма в начале 1990-х гг.

Аристотель говорил, что «Истинное богатство заключается не во владении собственностью, а в праве ею пользоваться. Бизнесу не обязательно владеть собственностью, чтобы получать прибыль. Зачастую достаточно иметь право пользоваться этим имуществом в течение определенного периода времени»

Мы ожидаем, что лизинг будет выгоден для всех заинтересованных сторон в течение многих столетий. Лизинговый механизм направляет инвестиции в активы, которые позволяют предприятиям быстро начать производство и получать достаточный доход для покрытия лизинговых платежей.

Особенности разработки бизнес-планов, связанных с реконструкцией и расширением мощностей на примере ООО «Рус Моторс Трейд»

Боровик Дарья Александровна, студент;
Сбойлова Лариса Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент
Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота (г. Калининград)

В статье приведен бизнес-план проекта расширения спектра деятельности дилерского центра ООО «Рус Моторс Трейд» — представителя бренда «BMW» в Калининграде. Рассмотрена специфика разработки бизнес-планов для проектов по реконструкции и модернизации действующих производств.

Ключевые слова: бизнес-планирование, разработка, проект реконструкции, расширение бизнеса, бренд «BMW».

В настоящее время ситуация во внешней среде, затянувшийся режим самоизоляции, последствия пандемии вируса COVID-19 не благоприятствуют разработке крупномасштабных инвестиционных проектов, особенно в автомобильной отрасли. Тем не менее, мероприятия, связанные с модернизацией производственной базы и реконструкцией, реализовать вполне возможно.

Потребители в настоящее время не обладают достаточными доходами для поддержания спроса на уровне прошлых периодов, решения о приобретении нового автомобиля многие откладывают «до лучших времен». В такой ситуации предложение новых услуг для тех, кто уже приобрел свое средство передвижения, будет разумным решением.

Новые технологии и модернизация уже существующих процессов, и оборудования обуславливают повышение качества обслуживания, привлечение потенциальных клиентов и покупателей. Это способствует прогрессивному развитию компании, стабильному и конкурентоспособному ее нахождению на рынке.

Данная статья, все производимые для нее расчеты и анализ выполнены по заданию предприятия ООО «Рус Моторс Трейд».

Работа основана на данных о деятельности официального дилерского центра «Рус Моторс Трейд», последующей реконструкции и внедрении кузовного и окрасочного участков в технологический процесс предприятия.

Объектом исследования являлся официальный дилерский центр ООО «Рус Моторс Трейд», его деятельность, связанная с продажей и послепродажным обслуживанием автомобилей марки «BMW» и возможность ее расширения.

Целью разработки является создание доходного бизнеса с получением стабильной прибыли, который будет соответствовать сегменту рынка обслуживания, ремонтом и восстановлением кузовов автомобилей марки «BMW».

Задачи: произвести технологический расчет с определением возможностей реконструкции, разработать проект кузовного и окрасочного участков, провести анализ и выбор доступного технологического оборудования, соответствующего требованиям концерна «BMW Group», оценить экономическую эффективность принятых проектных решений, рассчитать срок окупаемости внедрения в производственный процесс нового цеха кузовных и окрасочных работ.

В процессе написания бизнес-плана, связанного с реконструкцией и модернизацией имеющегося предприятия, тех-

нология проектирования несколько отлична от той, которая используется при проектировании предприятия «с нуля», а именно:

- исследование рынка можно провести в «урезанном» варианте, поскольку компания во многом уже имеет информацию о параметрах сегмента, на котором ведет свою деятельность;
- маркетинговый план также не нуждается в детальной проработке, многие аспекты уже имеются в рамках маркетинговой стратегии действующего предприятия;
- раздел, связанный с управлением персоналом, также не нуждается в большом количестве новых данных, многие должности уже заполнены текущими кадрами;
- при планировании финансовых результатов можно отталкиваться от имеющейся на предприятии динамики и воспользоваться корреляционно-регрессионным анализом для прогнозирования.

При реализации бизнес-плана, связанного с модернизацией и реконструкцией, имеются такие плюсы:

- рискованность проектов ниже, чем при реализации абсолютно новой идеи;
- требуются менее существенные материальные затраты, часть средств можно задействовать с суммы накопленной чистой прибыли;
- практически всегда уже имеется необходимый персонал, знакомый с особенностями производства для реализации проекта.

Все перечисленные особенности позволяют говорить о том, что бизнес-планы, связанные с реконструкцией и расширением мощностей, могут быть реализованы даже в текущей ситуации.

Существует ряд угроз со стороны внешней среды, которые необходимо учитывать в ходе планирования, но также есть и возможности, позволяющие говорить о реализуемости новых идей. SWOT-анализ проекта представлен в таблице 1.

Дилерский центр ООО «Рус Моторс Трейд» является единственным официальным представителем автомобильного бренда «BMW» в Калининградской области и не имеет конкурентов, стремится занимать лидирующие позиции по качеству обслуживания. Этому способствует формирование штата специалистов, стремящихся к постоянному улучшению своих профессиональных навыков и эффективной реализации их на практике.

Предприятие по продаже и послепродажному обслуживанию автомобилей «BMW» состоит из двух шоу-румов по про-

Таблица 1. SWOT-анализ проекта

S — сильные стороны	W — слабые стороны
Опыт работы, известный бренд, возможности расширения мощностей, в наличие опытный персонал	Повышение цен на новые автомобили концерном BMW, остановка работы дилерского центра на 2 месяца привела к убыткам,
O — возможности	T — угрозы
Предлагаемые виды услуг будут пользоваться спросом в условиях падения активности на рынке новых автомобилей	Падение покупательской способности населения, сокращение спроса на новые автомобили [1]; удорожание кредитных средств, падение курса рубля, закрытие производств концерна BMW на 3 месяца

даже новых автомобилей и автомобилей с пробегом, сервисной зоны. Отдельная зона активной приемки позволяет клиентам наблюдать за процессом диагностики своих автомобилей. Ремонтный цех, состоящий из десяти постов, может обслуживать до 40 автомобилей ежедневно.

Основными направлениями деятельности ООО «Рус Моторс Трейд» являются розничная продажа новых автомобилей, гарантийный ремонт и сервисное обслуживание, реализация запчастей оптом и в розницу, trade-in и выкуп подержанных автомобилей, тюнинг, установка устройств охранной сигнализации. Также проводятся программы по страхованию автомобилей, кредитные и лизинговые программы по приобретению автомобилей.

Руководством дилерского центра было принято решение о расширении предприятия, увеличении списка оказываемых услуг послепродажного обслуживания. Был проведен опрос мастеров-механиков по выбору актуального участка для проектирования.

Исходя из проделанного технологического расчета были определены такие ключевые величины как:

- годовой объем работ сервиса технического обслуживания автомобилей «BMW»;
- численность производственных рабочих и персонала;
- количество постов;
- число автомобиле-мест ожидания и хранения;
- общее количество постов и автомобиле-мест проектируемых участков;
- потребность в технологическом оборудовании;
- основные виды потребляемых ресурсов и их объемы;
- площади помещений, территории.

Новые виды предлагаемых услуг будут включать:

- кузовные работы;
- окрасочные работы;
- сопутствующие услуги.

Прогноз дополнительной суммы выручки представлен в таблице 2.

Таблица 2. Прогноз дополнительной выручки

Оказываемые услуги	Выручка, тыс. руб.
Кузовные работы	44888
Окрасочные работы	19127
Сопутствующие услуги	610
Итого выручка от реализации услуг за год	64625

Для реализации проекта потребуются следующие вложения:

- возведение здания — 8738 тыс. руб.;
- затраты на основные производственные фонды (организационная оснастка, технологическое оборудование, технологическая оснастка и здание) — 21617 тыс. руб.;
- транспортировка и установка оборудования — 1149 тыс. руб.

Итоговая сумма вложений составит 31504 тыс.руб.

В качестве источника финансирования будут использованы собственные средства компании, что сокращается риски недофинансирования проекта.

Чистая приведенная стоимость проекта спланирована на уровне 1,105 млн руб.

По рассчитанным показателям инвестиционные вложения в новый участок дилерского центра полностью окупят себя

и выйдут в плюс на первом году работы. Это является хорошим показателем для вложения денежных средств и расширения деятельности официального дилерского центра ООО «Рус Моторс Трейд». Начало реализации проекта будет осуществлено непосредственно после принятия бизнес-плана заказчиком и назначено приблизительно на сентябрь 2020 года, когда условия экономической деятельности будут удовлетворительными.

Таким образом, в ходе проведенной работы по заказу компании ООО «Рус Моторс Трейд» был разработан план по проведению реконструкции существующего дилерского центра и внедрении новых работ, связанных с ремонтом и восстановлением кузова. Проведен технологический расчет, который подтверждает невозможность организации работ в существующем здании и на существующих производственных площадях

предприятия. Разработан проект вновь возводимого цеха по ремонту и окраске кузовов, разработано планировочное решение цеха и его размещение на существующей территории предприятия.

В соответствии с требованиями «BMW Group» к дилерским центрам проведен подбор оборудования и разработан план раз-

мещения данного оборудования. Выполнена полная 3D — визуализация проекта.

Оценена экономическая эффективность принятых проектных решений. Согласно полученным расчетам, срок окупаемости внедрения в производственный процесс нового цеха кузовных и окрасочных работ составит один год.

Литература:

1. Тимерханов А. Какова ёмкость российского рынка услуг автосервиса? [Электронный ресурс] // Автостат [Официальный сайт]. URL: <https://www.autostat.ru/infographics/42442/> (дата обращения: 10.03.2020).

Корпоративное управление в системе стратегического менеджмента организации

Валишин Фанур Ахматович, студент магистратуры
Московский государственный технологический университет «Станкин»

В статье рассмотрены аспекты системы стратегического менеджмента организации. Обобщено понятие корпорации и корпоративного управления, даны рекомендации для обеспечения эффективной деятельности корпорации.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, стратегический менеджмент, система стратегического менеджмента.

The article considers aspects of the organization's strategic management system. The concept of a Corporation and corporate governance is summarized, and recommendations are given to ensure the effective operation of the Corporation.

Keywords: corporation, corporate governance, strategic management, strategic management system.

Под стратегическим менеджментом в данной работе будем понимать — принцип построения системы комплексного принятия и реализации стратегических решений, направленных на воплощение в жизнь стратегии организации и достижение ее стратегических целей, определяющих облик всех подсистем управления, в том числе оперативного.

Виды менеджмента, связанные со стратегическим менеджментом по ГОСТу Р 54147–2010 [2], представлены на рисунке 1. Согласно ГОСТу Р 54147–2010 понятийная связь между определениями, относящимся к менеджменту, построенная по аналогии с ГОСТ Р ИСО 9000–2015 [3], представлена на рисунке 2.

Отсюда следует, что ССМ — управленческая деятельность по обеспечению реализации стратегии, стратегических целей и задач организации в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды.

Структура системы стратегического управления отличается от структуры системы управления только составом отдельных компонентов и временной ориентацией этих компонентов. В системе стратегического управления значительно повышается роль целевой подсистемы. В стратегическом менеджменте возрастает роль методологического, информационного и правового обеспечения системы, поскольку эти проблемы необходимо прогнозировать и решать в долгосрочной перспективе.

Обеспечение системы материальными ресурсами упрощается, однако повышаются требования к обеспечению системы высококвалифицированными специалистами и менеджерами.

Обязательные элементы системы стратегического менеджмента:

- стратегические цели и задачи;
- функции (прогнозирование, планирование, организация, координация, коммуникация, учет, контроль; управление персоналом, производством и пр.);
- технология, методология и инструменты решения задач;
- структура (распределение функций и задач по уровням);
- профессионально подготовленный персонал.

Эффективность системы стратегического управления определяется тем, что она обеспечивает всестороннее системное представление об организации и внешней среде. Она облегчает принятие принципиальных решений по развитию организации, помогает справиться с изменениями, помогает сделать стратегический выбор и реализовать конкретную стратегию.

В управляемой подсистеме вместо планирования, организации процессов, учета и контроля, мотивации и регулирования вводятся функции по разработке стратегии организации. Подсистема управления будет состоять из двух компонентов: разработка стратегического управленческого решения и управление персоналом для разработки и реализации стратегических планов.

К компонентам внешней среды системы стратегического управления, влияющим на эффективность и стабильность ее функционирования, относятся макросреда, инфраструктура региона (мезо-среда) и микросреда организации. К компонентам этой системы относятся: законодательные акты; норма-

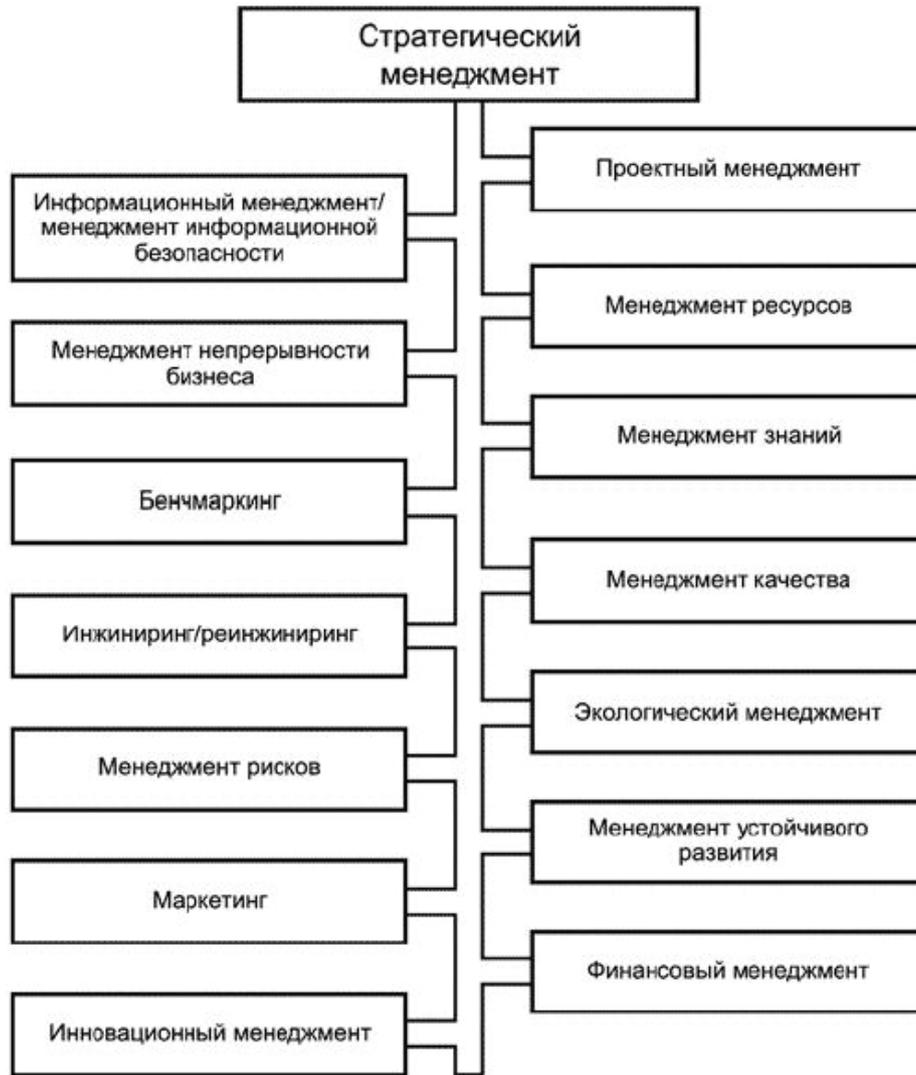


Рис. 1. Виды менеджмента, связанные со стратегическим менеджментом, согласно ГОСТ Р 54147–2010



Рис. 2. Схема связи между понятиями, относящимися к менеджменту, построенная по аналогии ГОСТ Р ИСО 9000–2015

тивно-методические документы по различным вопросам разработки стратегического управленческого решения; информация; а также необходимые ресурсы для разработки стратегии организации и контроля за ее реализацией.

К компонентам обратной связи системы стратегического управления относятся новые требования потребителей, их жалобы, новая информация в связи с новым научно-техническим прогрессом и другие факторы.

Результатом работы системы будет являться стратегия организации на определенный период в виде комплексного стратегического плана (программы) организации, стратегических планов по отдельным разделам и программы реализации стратегических планов.

При разработке системы стратегического управления необходимо сначала определить результат на основе стратегического анализа, затем проанализировать влияние на процесс в системе внешней среды и, наконец, обеспечить качество процесса в системе на уровне качества входных данных. Оценки качества компонентов системы должны быть даны в единой системе отсчета.

Началом процесса стратегического управления является комплексный Стратегический анализ рыночной среды, в которой находится компания. Анализ помогает руководящей команде применять стратегический подход, не требуя немедленного решения глобальных и противоречивых задач. Это помогает вам структурировать свой подход к проблеме, что позволяет вам увидеть новые аспекты проблемы, которые кажутся хорошо известными. Это заставляет менеджеров глубже задумываться и способствует более широкому использованию ими инструментов и методов стратегического управления.

ССМ, получившая развитие на современном этапе, предусматривает:

- создание центров руководства каждой стратегической целью;
- выделение ресурсов корпорации под стратегические цели независимо от фактической структуры управления производственно-хозяйственной деятельностью;
- оценку и стимулирование производственных подразделений и их руководителей по степени достижения стратегических целей.

Выработка стратегии осуществляется на высшем уровне управления и основана на решении следующих задач:

- оценка возможностей и ресурсов организации;
- разработка стратегических целей организации;
- оценка альтернативных путей деятельности организации;
- анализ тенденций в области стратегического менеджмента;
- подготовка детальных оперативных планов, программ и бюджетов;
- разработка, выбор и реализация стратегии организации;
- оценка деятельности организации на основе определенных критериев с учетом намеченных стратегических целей и планов.

В процессе разработки стратегии производится:

- анализ внутренних факторов, обеспечивающих рост и укрепление позиций организации: коммерческих, технологических, социальных;

- анализ внешних факторов, требующих принятия мер, направленных на приспособление к изменившейся обстановке и возникшим ситуациям;

- оценка альтернативных направлений деятельности организации и выбор оптимальных вариантов для достижения поставленных целей;

- оценка потенциала организации, ее возможностей и резервов для достижения стратегических целей и задач;

- принятие решений, взятых за основу при разработке долгосрочных планов функционирования и развития организации [17].

Прежде чем рассматривать корпоративное управление в системе стратегического менеджмента, необходимо дать основные определения.

Статья 65.1 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] определяет, что корпорации являются юридическими лицами, учредители (участники) которых имеют право участвовать в них и образовывать их высший орган [18]. Н. В. Бакунова и Н. В. Мухаровский указывают, что «корпорация-это прежде всего акционерное общество, поэтому предметом науки корпоративного управления являются организационно-управленческие отношения, связанные с формированием и использованием акционерного капитала (имущества)» [13, С. 47]. Корпорация Соломатина определяется как социально-экономическая система и понимается как наиболее развитая форма организации [7].

Согласно одной из распространенных гипотез (соответствующей континентальной системе права), корпорация-это коллективное Образование, Организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединенном капитале (добровольных взносах) и осуществляющая какую-либо общественно полезную деятельность. Иными словами, определение корпорации фактически соответствует определению юридического лица. В этом случае корпорация имеет следующие особенности [6, с. 36]:

- институциональное разделение функций управления и собственности;
- наличие юридического лица;
- коллективное принятие решений собственниками и (или) наемными менеджерами.

Таким образом, понятие корпорации, помимо акционерных обществ, включает также множество других юридических лиц: различные виды товариществ и товариществ (полные, ограниченные), хозяйственные объединения (концерны, ассоциации, холдинги и др.), производственно-потребительские кооперативы, коллективные, арендные предприятия, а также государственные предприятия и учреждения, направленные на осуществление культурной, хозяйственной или иной общественно полезной деятельности, не приносящей прибыли.

Конкурирующая гипотеза (эквивалент англо-саксонской правовой системы), которая ограничивает диапазон предпринимательских объединений, входящих в понятие корпорация основывается на том, что основные характеристики корпорации являются следующие: независимость корпорации в качестве юридического лица, ограниченная ответственность отдельных инвесторов, централизованное управление и возможность передачи акций другим инвесторам.

Таким образом, спорным моментом является вопрос о том, действительно ли в характеристики корпорации входит возможность свободной передачи акций, и, следовательно, ограничивать или же не ограничивать понятие «корпорация» формой АО.

Рассмотрев некоторые подходы к понятию «корпорация», перейдем непосредственно к корпоративному управлению, которое понимается в широком и узком смысле, с позиций российского и западного права, с точки зрения моделей корпоративного управления и т.д. О.А. Макарова определяет корпоративное управление с двух позиций:

а) в узком смысле, как управление, осуществляемое на основании закона и принятых в соответствии с законом внутренних документов корпорации;

б) в широком смысле, как взаимоотношения внутри корпорации и ее взаимоотношения с внешним миром [11, с. 204].

Определение О.А. Макаровой в более узком смысле не отражает всех деталей и содержания корпоративного управления. Н.В. Бакунова и Н.В. Мухаровский считают возможным рассматривать корпоративное управление в качестве общественной науки, которая представляет собой систему знаний о закономерностях и эффективных формах, методах и средствах целенаправленного воздействия на субъекты корпоративных образований, их органы управления, материально-вещественные элементы, финансовые системы и другие компоненты, обеспечивающих эффективное функционирование механизма взаимодействия и достижение гармонии и синергетического эффекта.

Термин «корпоративное управление», который по-английски звучит как «corporate governance», возник в начале 1980-х годов, сначала в США, а затем получил широкое распространение в Европе. В России этот термин стал популярным с конца 1990-х годов. Однако концепция корпоративного управления интерпретируется по-разному. Согласно опросу Ассоциации защиты инвесторов, вопрос «Что такое корпоративное управление?», 42% сказали, что это процесс ведения бизнеса, 36% — отношения между Советом директоров, правлением корпорации и акционерами, 22% — не знают, что корпоративное управление [16, с. 3].

По словам З. Каитовой, П. Воличенко, Т. Аллена и Д. Мазулло, с которыми невозможно не согласиться, «этот термин относится к определенному типу юридического лица, а именно к корпорациям. В частности, этот термин в основном относится к тем компаниям, акции которых торгуются на фондовом рынке, внебиржевом рынке и неофициально. Это не касается управления другими типами компаний» [12]. Надо сказать, что термин «корпоративное управление» в России интерпретировался слишком широко. Совершенно неправильно, когда административные процессы, управление различными организационно-правовыми типами юридических лиц в России подпадают под понятие «корпоративное управление». В идеале, из-за особенностей русского языка, лучше использовать термин «управление акционерным обществом», но связь с термином «корпоративный» стала настолько близка российским компаниям и управлению, что было бы совершенно нелогично полностью их убрать. [17, с. 89]. Не случайно слово «корпоративный» ис-

пользуется в понятии «корпоративное управление акционерным обществом». Нельзя не согласиться с мнением некоторых специалистов акционерного права о том, что под этим термином понимается не столько обязательная принадлежность к крупной интегрированной структуре, сколько «носитель и проводник развития новых производственных и инновационных технологий» [11, С. 37], новых, прогрессивных способов хозяйствования. В настоящее время корпоративное управление рассматривается как инструмент роста, приемлемый для всех компаний [12, С. 32].

Корпоративное управление стало активно развиваться в последние десятилетия, но до сих пор существуют различные толкования этого понятия.

Корпоративное управление может рассматриваться как наука, т.е. самостоятельная отрасль знания, изучающая эволюцию учения, экономических подходов, школ, разрабатывающая теоретические и методические основы управления корпорацией.

Корпоративное управление можно представить в виде системы (совокупности связанных элементов), включающей институциональную основу (принципы, методы, механизмы управления), организационную структуру (уровни управления, аппарат управления, основные участники и пр.) и определяющей взаимоотношения менеджеров и владельцев (акционеров) компании.

Корпоративное управление развивается так же, как процесс (т.е., управляющее воздействие), охватывающий разработку концепций управления и реализацию различных функций (планирование, организация, регулирование, контроль, мотивация).

Следует отметить, что корпоративное управление не имеет непосредственного отношения к оперативному и тактическому управлению компанией, но в последнее время рассматривается как часть стратегического управления.

Необходимость корпоративного управления обусловлена тем, что бизнес как собственность принадлежит собственникам и инвесторам, а управление им делегировано совету директоров и менеджменту, что порождает асимметрию информации и связанные с ней риски, выражающиеся в действиях менеджмента, не направленных на удовлетворение интересов собственников [16, с. 4].

Принципы корпоративного управления — это исходные принципы, лежащие в основе формирования, функционирования и совершенствования системы корпоративного управления общества [14, С. 12].

Принципы корпоративного управления ОЭСР носят рекомендательный характер и могут использоваться правительствами в качестве отправной точки для оценки и совершенствования существующего законодательства, а также самими корпорациями для разработки систем корпоративного управления и передовой практики. В соответствии с этими принципами структура корпоративного управления общества должна обеспечивать [14, С. 10]:

- защита прав акционеров;
- равное отношение к акционерам;
- признание законных прав заинтересованных сторон;

– своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, связанным с корпорацией;

– эффективный контроль за управлением со стороны правления (наблюдательного совета), а также подотчетность правления акционерам.

Принципы корпоративного управления ОЭСР послужили основой для создания российского Кодекса корпоративного поведения [3], в котором были установлены следующие принципы корпоративного поведения.

Во-первых, акционеры должны иметь реальную возможность реализовать свои права, связанные с участием в обществе, и иметь возможность получить эффективную защиту в случае нарушения их прав. Иными словами, система корпоративного управления должна защищать права акционеров.

Во-вторых, система управления обществом должна быть такой, чтобы Совет директоров, с одной стороны, мог осуществлять стратегическое управление деятельностью общества и эффективно контролировать деятельность исполнительных органов, а с другой — был подотчетен акционерам общества.

В-третьих, исполнительные органы должны разумно, добросовестно и исключительно в интересах общества эффективно управлять текущей деятельностью общества, будучи подотчетными совету директоров и акционерам общества.

В-четвертых, руководство общества должно обеспечить своевременное раскрытие полной и достоверной информации о компании, доступной акционерам и инвесторам общества.

В развитии систем стратегического менеджмента предприятий и организаций в настоящее время отмечается тенденция к их усложнению и разделению на дополнительные направления деятельности. Государство и общество ожидают от организаций сертификатов и гарантий бережного отношения к окружающей среде, профессиональной безопасности и здоровью работников, социальной ответственности и социальной защищенности, информационной безопасности и ряда других видов деятельности. Для самой компании успех ее деятельности уже не может быть решен стратегией развития, основанной только на постановке и достижении стратегических целей и задач. Управление ресурсами, управление персоналом, стратегическое и производственное управление, управление измерениями, помимо систем управления, вовлечение которых обусловлено внешними вызовами, в результате взаимного дополнения и проникновения объединяются в систему стратегического управления организацией.

Принципы деятельности системы стратегического менеджмента для использования корпорацией на практике требуют раскрытия содержания основных положений, разработки типовой модели и рекомендаций по построению системы стратегического менеджмента, позволяющих решить от общего к частному задачу обеспечения эффективности деятельности корпорации с учетом ее специфических особенностей.

Корпоративное управление является элементом системы стратегического менеджмента, суть которого — влияние на организацию как комплекс общественных отношений с целью их упорядочения и сохранения их специфики. Кроме этого, кор-

поративное управление в компании формируется в соответствии с действующим законодательством, и именно закон регламентирует разграничение компетенций между различными органами фирмы. Следовательно, корпоративным можно считать такой вид руководства, который строится на основании государственных законов и законов, установленных внутри организации.

Ключевая задача такого управления заключается в защите интересов участников корпоративных отношений от возможной неграмотной (неэффективной) деятельности менеджеров, принятых на работу. А его главная функция состоит в урегулировании спорных вопросов в компании в целях повышения ее конкурентоспособности и обеспечения выживания на рынке.

Корпоративное управление осуществляется по трем направлениям:

- управление имуществом или ценными бумагами;
- управление производством и хозяйством компании;
- управление финансовыми ресурсами.

Механизм корпоративного управления — это система форм и методов, которые дают возможность контролировать деятельность компании. Под ними подразумевают организационные, экономические и правовые пути решения управленческих задач.

Основные из них, используемые в странах с развитой рыночной экономикой: предоставление определенных полномочий от акционеров компании (по доверенности); участие представителей корпоративного управления в совете директоров; поглощение компании конкурентами. Суть корпоративного управления состоит в процессе уравнивания интересов всех членов организации путем реализации принятых в деловых кругах и установленных этическими и процедурными нормами стандартов поведения.

Исходя из мирового опыта, можно сказать, что действенная система корпоративного управления в большинстве случаев улучшает финансовые показатели предприятия, качество управленческих решений, снижает стоимость привлеченного капитала и в целом повышает стоимость компании. Потенциальные инвесторы получают ясную картину того, согласно каким управленческим принципам действует предприятие, кто является его владельцем и какова степень эффективности его работы. [15]

Инвесторы согласны даже иметь меньший возврат на вложенный капитал, если в компании действует эффективная система корпоративного управления. Все это позволяет компаниям, имеющим эту систему, реализовывать проекты, недоступные конкурентам. Таким образом, о внедрении стандартов корпоративного управления в первую очередь следует задуматься руководителям, которые:

- стремятся снизить издержки бизнеса;
- хотят сделать управление предприятием более эффективным, контролируемым и прозрачным;
- проводят реорганизацию компании и стремятся сделать ее практичной и эффективной (в интересах самой компании, ее руководителей, а также сотрудников, инвесторов, акционеров, партнеров);

- хотят привлечь для развития предприятия инвестиции со стороны банков, а также частных и юридических лиц;
- решили вывести свои акции на российские или зарубежные фондовые биржи с целью повышения капитализации компании.

Система корпоративного управления нацелена на то, чтобы взаимодействие участников компании было эффективным, а деятельность фирмы — прозрачной. Структура типовой системы корпоративного управления представлена на рисунке 3.

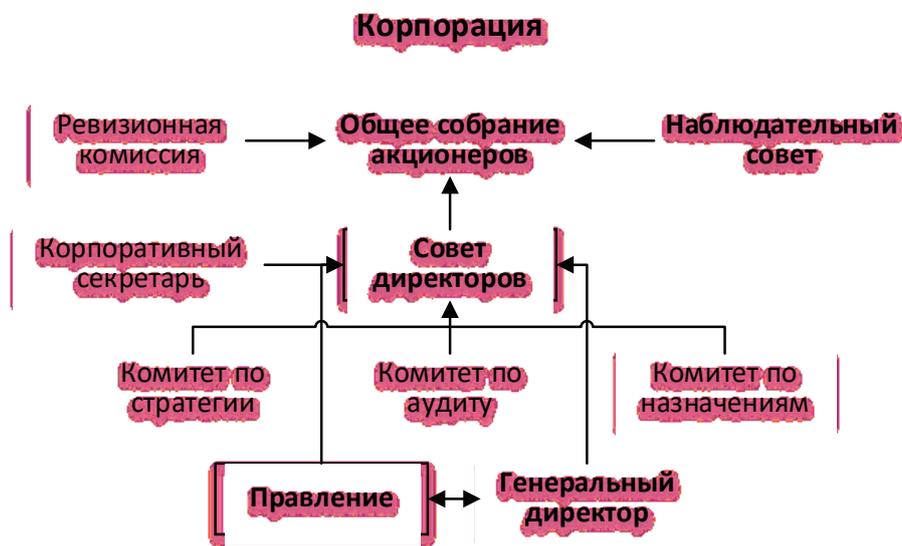


Рис. 3. Структура типовой системы корпоративного управления

Общее собрание акционеров — орган управления высшего уровня. Оно, как правило, предусматривает общее заседание акционеров компании. Самое главное его преимущество в том, что собрание дает возможность владельцу акций или его полномочному представителю принимать участие в управлении организацией. На общем заседании могут быть решены вопросы любого содержания, независимо от того, к какой сфере деятельности предприятия они относятся (административно-хозяйственной или финансовой). Конечно, не стоит забывать, что собрание акционеров — это опосредованное управление, поэтому в каждой компании создаются органы, помогающие осуществлять прямое руководство. Например, исполнительный, который контролирует текущую деятельность, или наблюдательный, следящий за отсутствием нарушений прав акционеров фирмы. Собрание может быть плановым (раз в полгода или год) или внеочередным. Созвать внеочередное заседание имеет право: совет наблюдателей; комиссия, проводящая ревизию; исполнительный орган; акционеры, в активах которых 10 и более процентов акций компании.

В систему корпоративного управления входит совет наблюдателей. Как правило, он создается для руководства деятельностью компании и контроля над работой исполнительного органа. Таким образом, совет следит за соблюдением прав акционеров. Эффективность работы данного органа управления определяется системой отчетности, которую предоставляют накануне общего собрания.

К функциям наблюдательного совета можно отнести: определение стратегии и политики компании, составление бизнес-плана, утверждение программы развития и контроль ее

выполнения, обеспечение прав акционеров и их защита. Формирование исполнительного органа при полной прозрачности этого процесса, разработка и утверждение условий договоров, заключаемых с председателем и членами исполнительного органа. Осуществление контроля финансовой и хозяйственной деятельности компании, включая предоставление полной информации о состоянии дел в фирме. Профилактика и урегулирование конфликтов между субъектами органов управления. Установление форм контроля деятельности исполнительного органа. Организация единой системы бухгалтерского учета и отчетов по финансам компании. Корректирование системы управления (по мере необходимости) и контроль эффективности работы данной системы.

Наблюдательный совет также обозначает методы, которые будут использоваться для управления организацией, влияния деятельности фирмы на участников корпоративных отношений, то есть определяет политику компании. Совет устанавливает цели корпоративного управления. Осуществляя функцию контроля финансово-хозяйственной деятельности, он проводит анализ работы исполнительного органа (в какой степени реализованы планы предприятия и соблюдена ли стратегия развития), проверяет точность предоставленной отчетности и доносит эту информацию до заинтересованных лиц.

Таким образом, наблюдательный совет — это орган корпоративного управления, который предназначен для контроля соблюдения прав акционеров.

Ревизионная комиссия корпорации создается для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью корпорации. Порядок деятельности ревизионной комиссии

корпорации определяется Положением о ревизионной комиссии корпорации. Положение о ревизионной комиссии корпорации утверждается наблюдательным советом корпорации.

Совет директоров корпорации осуществляет общее руководство ее деятельностью. Компетенция совета директоров должна быть четко определена в уставе корпорации, исходя из ее задач, а они сами — активно участвовать в заседаниях совета. Совет директоров может делегировать часть своих функций исполнительным органам или отдельным должностям. Совет должен принимать стратегические решения и контролировать менеджеров, сравнивать соответствие их действий плану, разрешать конфликты, возникающие вследствие разделения ответственности и управления. [6]

Западные традиции корпоративного управления предусматривают наличие секретаря, который отвечает за систему управления компаний. Конечно, присутствие такой должности и осуществление им своих функциональных обязанностей является показателем прозрачности деятельности фирмы (для инвесторов), гарантией соблюдения интересов и повышения благосостояния (для акционеров). Мировая практика ведения бизнеса предлагает два варианта этой вакансии: корпоративный секретарь (corporate secretary) и секретарь компании (company secretary). Должность корпоративного секретаря существует в США и Канаде и включает более широкий спектр деятельности и зону ответственности, чем должность секретаря компании (Великобритания, Австралия, Сингапур, Таиланд и Гонконг). Есть страны, в которых наличие данной должности предусмотрено на законодательном уровне. Особенности корпоративного управления за рубежом заключаются в том, что секретарь является старшим должностным лицом (senior corporate officer), ключевой фигурой, потому что именно он занимается организацией заседаний совета директоров и акционеров, готовит сообщения о них, помогает в составлении повестки дня, регулирует логичность и насыщенность дня собрания, присутствует на нем и ведет протокол.

Генеральный директор осуществляет руководство текущей работой корпорации, при этом он руководствуется действующим законодательством, уставом общества и Положением о генеральном директоре. Свою деятельность генеральный директор должен соотносить с поставленной перед ним целью: обеспечивать прибыльность и конкурентоспособность общества, способствовать его финансово-экономической устойчивости, обеспечению прав акционеров и социальных гарантий его наемных работников. [9]

Правление корпорации является коллегиальным исполнительным органом Корпорации. В состав правления корпорации входят генеральный директор корпорации, являющийся членом правления по должности, и другие члены правления. Деятельностью правления корпорации руководит генеральный директор корпорации. Члены правления корпорации назначаются и прекращают свои полномочия по решению наблюдательного совета корпорации по представлению генерального директора корпорации. Члены правления корпорации работают в корпорации на постоянной основе или являются работниками учреждений корпорации, акционерных обществ кор-

порации и их дочерних обществ, а также подведомственных предприятий.

Публичный имидж корпорации будет достаточно точно отражать культуру организации. Из этого следует, что хорошее корпоративное управление должно быть в структуре организации, поскольку это в свою очередь будет отражено в культуре.

Можно сделать некоторые выводы и сформулировать краткий свод правил относительно практики корпоративного управления.

Принципы, лежащие в основе этих правил:

- этический подход — культура, общество;
- организационная парадигма — образ (модель), включающий в себя совокупность основополагающих и часто неявных представлений сотрудников (и консультантов) о том, что такое организация, какой она может быть и какой она должна быть, а также способ восприятия и осмысления организационной действительности;
- сбалансированные цели — соответствие целей всех заинтересованных сторон;
- каждая сторона играет свою роль — роль ключевых игроков: собственников / директоров / сотрудников;
- процесс принятия решений — отражение первых трех принципов и придание должного веса всем заинтересованным сторонам;
- равная забота для всех заинтересованных сторон-хотя некоторые имеют больший вес, чем другие;
- подотчетность всем заинтересованным сторонам.

Очевидно, что внешнее регулирование может играть лишь ограниченную роль в обеспечении существования предприятия. Однако столь же ясно, что задача обеспечения желаемого состояния и соблюдения наилучшей практики корпоративного управления должна лежать на заинтересованных сторонах, которые могут и должны добиться этого путем их надлежащего участия в деятельности компании.

Поэтому рассмотренный в данной работе подход основан на убеждении, что бизнес-мораль или этика должна пронизывать всю работу организации сверху донизу и учитывать все заинтересованные стороны передовой практики корпоративного управления. [10]

Можно выделить пять правил реализации корпоративного управления:

1. Этика: четкая этическая основа бизнеса.
2. Согласование бизнес-целей: соответствующие цели, достигнутые путем создания подходящей модели принятия решений заинтересованными сторонами.
3. Стратегическое управление: эффективный стратегический процесс, учитывающий ценности заинтересованных сторон.
4. Организация: организация, надлежащим образом структурированная для обеспечения надлежащего корпоративного управления.
5. Отчетность: структурированные системы отчетности для обеспечения прозрачности и подотчетности.

Этот подход признает, что интересы различных заинтересованных сторон имеют разный вес. Эффективная практика корпоративного управления диктует, что ко всем заинтересо-

ванным сторонам следует относиться с равной заботой и уважением.

При разработке стратегии методика корпоративного управления бизнесом призвана обеспечить всестороннюю поддержку в силу того факта, что каждой заинтересованной стороне, какой бы малой она ни была, предоставляется возможность выразить свое мнение посредством постоянного мониторинга мнений заинтересованных сторон. Это ключ к подходу, при котором организации действительно уважают интересы меньшинств.

Регулирующий подход к этому вопросу будет рассматривать управление как нечто само по себе, связанное с обеспечением баланса между различными заинтересованными сторонами в делах компании, или, более конкретно, способом обеспечения

того, чтобы председатель или главный исполнительный директор находился под контролем, обеспечивая прозрачность в отчетности или ограничивая чрезмерно щедрые пакеты вознаграждения.

Для обеспечения эффективной деятельности корпорации необходимо:

- иметь четкую и достижимую цель;
- наличие осуществимой стратегии и методов ее достижения;
- наличие системы отчетности для руководства.

Главная цель корпоративного управления — это достижение цели заинтересованных сторон и достижение успеха этическим путем. Отсюда следует, что оно должно предусматривать целостное применение принципов рационального управления.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федеральный закон Российской Федерации от 30 нояб. 1994 г. № 51–ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. ГОСТ Р 54147–2010 НСРФ «Стратегический и инновационный менеджмент» утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 декабря 2010 г. № 901-ст.
3. ГОСТ Р ИСО 9000–2015 НСРФ «Системы менеджмента качества. Основные положения словарь» утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 сентября 2015 г. № 1390-ст.
4. Распоряжение ФКЦБ РФ от 4 апреля 2002 г. № 421р «О рекомендации к применению кодекса корпоративного поведения».
5. Булатов А. Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации: Дисс. ... к.э.н.: 08.00.05. Казань, 2011, 184 с.
6. Масютин С. А. Корпоративное управление. Опыт и проблемы. М.: Знание, 2018. С. 37.
7. Поршнева А. Г., Румянцова З. П., Саломатин Н. А. Управление организацией. М.: Инфра-М, 2016. 669 с.
8. Принципы корпоративного управления G20/ОСЭР, OECD Publishing, Paris, 2016. 79 с.
9. Студеникина Л. А. Корпоративное управление и социальная ответственность бизнеса. М.: КноРус, 2018. 450 с.
10. Шеленин В. Ю. Правовое регулирование корпоративного управления в акционерных обществах: Дисс... к.ю.н.: 12.00.03. М., 2004. 217 с.
11. Макарова О. А. Реализация принципов корпоративного управления в Российском акционерном законодательстве // Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права: сб. науч. ст. Вып. 5. М.: Волтерс Клувер, 2015. 399 с.
12. Мазулло Д. Модель управления российскими акционерными обществами // Журнал для акционеров. 2017, № 5. с. 7.
13. Бакунова Н. В., Мухаровский Н. В. «Корпорация», «корпоративное управление»: подходы к трактовке сущности категорий // Вестник Омского университета. 2019. № 3. С. 46–51.
14. Воронина Л. А., Прусенко И. В. Мировой опыт корпоративного управления компаниями // Современные аспекты экономики. 2017. № 9 (37). С. 32.
15. Ибрагимова Д. Т. Основные подходы к определению понятия «корпоративное управление» // Новый юридический вестник. 2018. № 5. С. 10–13. URL <https://moluch.ru/th/9/archive/106/3653/> (дата обращения: 25.05.2020).
16. Канатова А. К. Проблемы употребления терминов «управление акционерным обществом» и «корпоративное управление акционерным обществом» и их практическое значение [Электронный ресурс] — режим доступа https://elibrary.ru/ip_restricted.asp?rpage=https%3A%2F%2Felibrary%2Eru%2Fitem%2Easp%3Fid%3D28844484 (дата обращения: 25.05.2020).
17. Киндрацька Г. И. Стратегический менеджмент / Г. И. Киндрацька. [Электронный ресурс] — режим доступа <http://econ-books.ru/books/view/22> (дата обращения: 25.05.2020).
18. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] — режим доступа <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.05.2020).

Основные факторы, определяющие стабильность финансового состояния организации

Власова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Безносова Татьяна Андреевна, студент магистратуры
Иркутский государственный университет путей сообщения

Основой стабильной позиции компании является ее финансовая устойчивость. В статье рассмотрены позиции различных авторов относительно содержания финансовой устойчивости. Раскрыты и систематизированы внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовую стабильность организации. На основе проведенного анализа автором выявлено, что одни факторы оказывают положительное влияние, а другие — отрицательное. Негативное воздействие одних уменьшает или даже сводит на нет положительное воздействие других факторов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, внешние факторы, внутренние факторы, стабильность.

Несмотря на то, что понятие финансовой устойчивости является неспецифическим, а общепотребительным, нет единого взгляда на понимание данной категории. Рассмотрим мнения различных авторов о содержании данного понятия (таблица 1).

Таблица 1. Содержание понятия «финансовая устойчивость» разных авторов

Содержание понятия «финансовая устойчивость»	Автор
Под финансовой устойчивостью следует понимать способность организации поддерживать целевую структуру источников финансирования [4, с. 288].	Ковалев В. В.
Осуществление различных видов деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ компании, а также учета интересов общества и государства [1, с. 159].	Гиляровская Л. Т.
Характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, эффективном использовании средств компании и их свободном маневрировании, а также о непрерывном процессе функционирования производственно-сбытовой системы [5, с. 383].	Чув И. Н.
Способность субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие активов в изменяющейся внешней и внутренней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в условиях допустимого уровня риска [8, с. 608].	Савицкая Г. В.

Как видно из таблицы, основные отличия в определениях касаются первопричины финансовой устойчивости:

а) доходы и расходы. Это такое состояние финансовых ресурсов, при котором доходы превышают расходы, при этом организация гарантированно обеспечена собственными средствами и постоянно расширяет производственный процесс. То есть компания оценивает свою финансовую стабильность и свои перспективы на основе показателей оценки финансовой устойчивости.

б) Активы и пассивы. Предполагает такое состояние активов и пассивов, при котором организация сохранит своё равновесие и финансовую стабильность.

Исходя из вышеизложенного, сформулируем понятие финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость — важнейший показатель деятельности компании, который характеризуется способностью генерировать положение финансовых рисков, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Финансовая стабильность компании предопределена влиянием сочетания внутренних и внешних факторов.

1) Внутренние факторы, влияющие на финансовую стабильность (рисунок 1).

От правильного выбора продукции, которая производится и ее состава, зависит успешной или неудачной будет хозяйственная деятельность, следовательно, для этого нужно решить, какая разработка и модель организации производства и управления необходима. Общая величина, а также соотношение между постоянными и переменными издержками очень важны для стабильности организации [7, с. 256].

Еще одним фактором финансовой устойчивости компании, тесно связанным с видами товаров (предоставляемых услуг) и технологией производства, является структура активов и их оптимальный состав, а также правильное управление ими. Из чего следует, что стабильность деятельности компании во многом зависит от качества управления оборотными активами, их объема, а также от размера акций и активов в денежной форме.

Следует помнить, что если компания сокращает ликвидные средства и запасы, то она может увеличить оборот и, как итог, получить больше прибыли, одновременно с этим происходит рост риска несостоятельности компании, а производство прекращается из-за недостаточных резервов. Искусство управления оборотными активами заключается в том, чтобы держать на счетах компании только тот минимальный объем ликвидных активов, который необходим для текущей деятельности.

Структура и состав финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими является ещё одним немаловажным фактором финансовой стабильности. Чем больше у компании финансовых ресурсов, прежде всего, прибыли, тем увереннее она будет себя чувствовать. Непосредственно при этом важна не только общая сумма прибыли, но и структура распределения, которая идет на развитие производства, поэтому при анализе финансовой устойчивости компании особое внимание уделяется оценке политики распределения и использования выгоды. Важно проанализировать использование выгод двумя способами:

а) увеличение ликвидности, создание оборотного капитала, повышение платежеспособности и т.д.

б) инвестирование в ценные бумаги и капитальные вложения [2, с. 361].

С точки зрения влияния на финансовую стабильность компании, внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность хозяйствующего субъекта;
- структура выпускаемой продукции, ее доля в платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала, собственные оборотные средства;
- структура, величина, динамика издержек по сравнению с доходами;
- имущественное положение и финансовые ресурсы, их размер, состав и структура.

2) Внешними факторами, влияющими на финансовую стабильность, являются (рисунок 1):

- финансовый анализ;
- рентабельность;
- устойчивость.

Данные факторы влияют на финансовую стабильность компании и экономический цикл, в котором находится экономика страны. Во время кризиса наблюдается замедление темпов продаж товаров и доход хозяйствующих субъектов снижается. Таким образом, это приводит к снижению ликвидности и платежеспособности компании. Во время кризиса увеличивается серия банкротств.

Падение платежеспособного спроса, которое происходит в период кризиса, не только усиливает конкуренцию, но и приводит к росту неплатежей. Соответственно конкуренция также является важным внешним фактором финансовой стабильности организации.

Уровень развития финансового рынка, внешнеэкономических связей и налоговая политика считаются важными макроэкономическими факторами финансовой стабильности, особое влияние оказывают также положение профсоюзов и валютный курс [3].

От политической стабильности зависит финансовая и экономическая устойчивость компании. Этот фактор оказывает достаточно существенное влияние на деятельность предпринимателей в России.

Наконец, одним из наиболее значительных и неблагоприятных внешних факторов, снижающих финансовое положение компаний в стране, является инфляция [6].



Рис. 1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации

Таким образом, внутренние и внешние факторы по-разному влияют на финансовую устойчивость организации. Первые напрямую зависят от работы самой компании, вторые являются внешними по отношению к ней, изменение этих факторов не подвластно воле организации. Данные факторы тесно взаимо-

связаны и часто оказывают неоднозначное влияние на финансовую стабильность: одни из них являются положительными, а другие — отрицательными. Негативное воздействие одних факторов может уменьшить или даже свести на нет положительное воздействие других.

Литература:

1. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А. В. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 159 с.;
2. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учеб. Пособие / И. Т. Балабанов. — Москва: Финансы и статистика, 2016, 361 с.;
3. Барри, М. М. Факторы, определяющие уровень финансовой устойчивости предприятий [Текст] / М. Барри // Финансовые исследования. — 2017. — № 4 (53). — С. 98–105;
4. Ковалев В. В. Современный стратегический анализ: Учебник / В. В. Ковалев. — М.: Питер, 2016. — 288 с.;
5. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2013 (Люберцы). — 383 с.;
6. Путилова М. Д. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. — 2010. — № 20–14.;
7. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия: Учебник для бакалавров / Прыкина Л. В. — Москва: Дашков и К, 2018. — 256 с.;
8. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Савицкая Г. В. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 608 с.

Пути повышения оборачиваемости товарно-материальных запасов (на примере ООО «Сельхозавто»)

Власова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Безносова Татьяна Андреевна, студент магистратуры
Иркутский государственный университет путей сообщения

Ускорение оборачиваемости возможно только за счет совершенствования всей торгово-экономической деятельности компании. Это требует глубокого понимания влияния различных факторов на формирование товарно-материальных запасов. В статье рассматриваются факторы, влияющие на скорость обращения товарно-материальных запасов. Проведен анализ их влияния на оборачиваемость и предложены пути повышения скорости оборота товарно-материальных запасов ООО «Сельхозавто».

Ключевые слова: оборачиваемость, внешние факторы, внутренние факторы, запасы, пути повышения.

Для компании большое значение имеет ускорение оборота товарно-материальных запасов. Этот процесс позволяет высвободить средства для последующих оборотов. Возможен он только при совершенствовании всей торгово-экономической деятельности организации, следовательно, необходимо проанализировать влияние различных факторов на размер и товарооборот.

Условно факторы разделяются на внутренние, которые оказывают существенное влияние на товарно-материальные запасы и зависят от работы организации, и внешние, независимые от деятельности компании.

На рисунке 1 представлены основные факторы, влияющие на оборачиваемость и величину товарных запасов.

Внутренние факторы, влияющие на развитие оборачиваемости, можно подразделить на факторы, связанные:

- с обеспечением товарными ресурсами;
- эффективностью использования трудовых ресурсов;
- эффективностью использования основных фондов.

Эти факторы более подвержены влиянию организации, поэтому они заслуживают особого внимания и соответствующего анализа.

Факторы, связанные с обеспечением товарными ресурсами, влияют на объем оборачиваемости товарных запасов через изменение величин запасов товаров на начало периода, поступления товаров, прочего выбытия и запасов на конец отчетного периода [5].



Рис. 1. Факторы, влияющие на оборачиваемость запасов [1, с. 176]

Товарные ресурсы могут нормироваться также технико-экономическим методом. Суть его заключается в том, что расчет норм товарных запасов проводится по элементам в соответствии с процессом формирования ресурса, при этом норма товарных запасов включает следующие элементы:

- гарантийный ресурс (в случае неравномерности поставок, изменений в обороте и покупательском спросе);
- время для приемки, проверки и подготовки товаров к продаже;
- время пребывания товаров в форме торгового ресурса [6, с. 240].

Между этими величинами есть определенная взаимосвязь, которая выражается формулой товарного баланса (1)

$$R_n + A = I + L + R_k, \tag{1}$$

где R_n — запасы товаров на начало отчетного периода;

A — поступление товаров;

I — оборачиваемость товарных запасов (реализация);

L — прочее выбытие товаров (недостачи, порча, возврат товаров поставщику и т. д.);

R_k — запасы товаров на конец отчетного периода.

Применив формулу 2 можно определить влияние показателей товарного баланса на развитие оборачиваемости товарных запасов

$$I = R_n + A - L - R_k. \quad (2)$$

На изменение оборачиваемости положительно влияют запасы товаров на начало периода и поступление товаров, отрицательное влияние оказывают завышенные товарные запасы на конец периода и повышение прочего выбытия товаров.

Способом цепных подстановок можно измерить влияние того либо иного фактора на объем оборачиваемости товарно-материальных запасов [6, с. 240].

Проведем анализ товарных ресурсов в торговой организации ООО «Сельхозавто». Для этого рассчитаем запасы на начало, поступление и реализацию товаров, выбытие товаров, запасы на конец.

В таблице 1 представлен анализ товарных запасов ООО «Сельхозавто» за 1–4 кварталы 2018 года.

Таблица 1. Анализ товарных запасов ООО «Сельхозавто» за 1–4 кварталы 2018 года

Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Отклонение +, -			Влияние на оборачиваемость		
					2 кв. — 1 кв.	3 кв. — 2 кв.	4 кв. — 3 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1. Запасы на начало (R_n), тыс. руб.	6519,9	5220	6994,2	8838,3	-1299,9	1774	1844,1	-1299,9	1774	1844,1
2. Поступление товаров (A), тыс. руб.	3873,6	4887,3	5673,2	6328,1	1013,7	785,9	654,9	1013,7	785,9	654,9
3. Реализация товаров (I), тыс. руб.	2986,4	2214,8	2645,9	2934,7	-771,6	431,1	288,8	-771,6	431,1	288,8
4. Выбытие товаров (L), тыс. руб.	2187,3	898,3	1183,2	2219,3	-1289	284,9	1036	1289	-284,9	-1036
5. Запасы на конец (R_k), тыс. руб.	5219,8	6994,2	8838,3	10012,4	1774,4	1844	1174	-1774,4	-1844	-1174

Проведя анализ товарных ресурсов можно сделать вывод, что реализация товаров возросла в 4 квартале 2018 года на 288,8 тыс. руб. за счет увеличения товарных запасов на начало (1844,1 тыс. руб.) и роста поступления товаров в организацию на 654,9 тыс. руб., но отрицательно сказались увеличение суммы прочего выбытия (уценки, недостачи и т. д.) на 1036 тыс. руб. и запасов на конец года на 1174 тыс. руб.

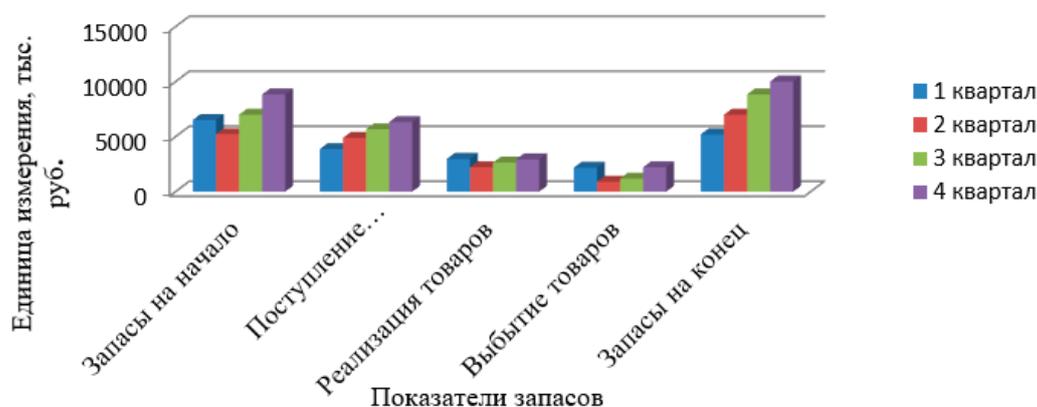


Рис. 2. Динамика товарных запасов ООО «Сельхозавто»

Для определения влияние запасов на начало на изменение товарооборота используется формула (3)

$$\Delta I(R_n) = R_n^1 + A^0 - L^0 - R_k^0 = \Delta I(R_n) - I^0, \quad (3)$$

где R_n^1 — запасы на начало за отчетный период;

A^0 — поступление товаров за прошлый период;

L^0 – выбытие товаров за прошлый период;

R_k^0 – запасы на конец за отчетный период.

Формула 4 используется для определения влияния поступления товаров на изменение оборачиваемости

$$\Delta I(A) = R_n^1 + A^1 - L^0 - R_k^0 = \Delta I(A) - \Delta I(R_n) \quad (4)$$

Формула 5 используется для определения влияния прочего выбытия на изменение оборачиваемости

$$\Delta I(L) = R_n^1 + A^1 - L^1 - R_k^0 = \Delta I(L) - \Delta I(A) \quad (5)$$

Формула 6 используется для определения влияния запасов на конец на изменение оборачиваемости

$$\Delta I(R_k) = R_n^1 + A^1 - L^1 - R_k^1 = \Delta I(R_k) - \Delta I(L) \quad (6)$$

Совокупное влияние всех факторов на изменение оборачиваемости [2, с. 471] (7)

$$\Delta I = \Delta I(R_n) \pm \Delta I(A) \pm \Delta I(L) \pm \Delta I(R_k) \quad (7)$$

Способом цепных подстановок определим влияние этих факторов на изменение скорости оборота запасов ООО «Сельхозавто»

$$I^0 = 2645,9 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние запасов на изменение скорости оборота

$$\Delta I(R_n) = 8838,3 + 5673,2 - 1183,2 - 8838,3 = 4490 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста товарно-материальных запасов на 4490 тыс. руб. оборачиваемость увеличилась на 1844,1 тыс. руб., данный фактор оказал положительное влияние.

Определим влияние поступления товарных запасов на изменение оборачиваемости

$$\Delta I(A) = 8838,3 + 6328,1 - 1183,2 - 8838,3 = 5144,9 \text{ тыс. руб.}$$

В связи с увеличением поступления товаров на 5144,9 тыс. руб. товарооборот вырос на 654,9 тыс. руб., данный фактор оказал положительное влияние.

Определим влияние прочего выбытия на изменение оборачиваемости

$$\Delta I(L) = 8838,3 + 6328,1 - 2219,3 - 8838,3 = 4108,8 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста выбытия товаров на 4108,8 тыс. руб. оборачиваемость снизилась на 1036 тыс. руб., данный фактор оказал отрицательное влияние.

Определим влияние запасов на конец года на изменение оборачиваемости

$$\Delta I(R_k) = 8838,3 + 6328,1 - 2219,3 - 10012,4 = 2934,7 \text{ тыс. руб.}$$

В связи с ростом товарно-материальных запасов на конец года на 2934,7 тыс. руб. товарооборот снизился на 1174 тыс. руб., данный фактор повлиял отрицательно.

Определим совокупное влияние

$$\Delta I = 4490 + 5144,9 + 4108,8 + 2934,7 = 16678,4 \text{ тыс. руб.}$$

Благодаря вышеперечисленным факторам оборачиваемость, в целом, возросла на 16678,4 тыс. рублей.

Объём товарооборота можно представить произведением величины запасов и товарооборотности [6, с. 240] (8)

$$T = R \times I, \quad (8)$$

где T — товарооборот, руб.;

R — среднегодовая стоимость запасов, руб.;

I — оборачиваемость запасов.

Для определения влияния на объём товарооборота величины запасов и оборачиваемости используем способ цепных подстановок.

Все показатели предшествующего года

$$R_0 \times I_0 = T_0 = 8353,5 \times 3,27 = 27315,95 \text{ тыс. руб.}$$

Среднегодовая величина запасов отчётного года, среднегодовая оборачиваемость предшествующего года

$$R_1 \times I_0 = T = 8266 \times 3,27 = 27029,82 \text{ тыс. руб.}$$

Все показатели отчётного года

$$R_1 \times I_1 = T_1 = 8266 \times 5,25 = 43396,5 \text{ тыс. руб.}$$

Отклонение объёма товарооборота отчётного года от предшествующего определяется следующим образом:

а) в результате увеличения среднегодовой величины запасов товарооборот ООО «Сельхозавто» уменьшился на $27029,82 - 27315,95 = -286,13$ тыс. руб.;

б) в результате увеличения среднегодового товарооборота на 1 руб. запасов, товарооборот ООО «Сельхозавто» увеличился на

$$43396,5 - 27029,82 = 16366,68 \text{ тыс. руб.}$$

в) баланс отклонений

– 286,13 + 16366,68 = 16080,55 тыс. руб.

В какой мере повлияло на объём товарооборота изменение величины запасов и оборачиваемости, можно подсчитать методом цепной подстановки либо способом абсолютных разниц, а расчёт влияния указанных факторов на объём продажи товаров рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2. Товарооборот, величина запасов и их оборачиваемость в ООО «Сельхозавто»

Показатели	2017 год	2018 год	2018 год-2017 год	Темп роста, %
1. Товарооборот (Т), тыс. руб.	27315,95	43396,5	16080,55	158,87
2. Запасы (R), тыс. руб.	8353,5	8266	-87,5	98,95
3. Товарооборачиваемость запасов (I)	3,27	5,25	1,98	160,55

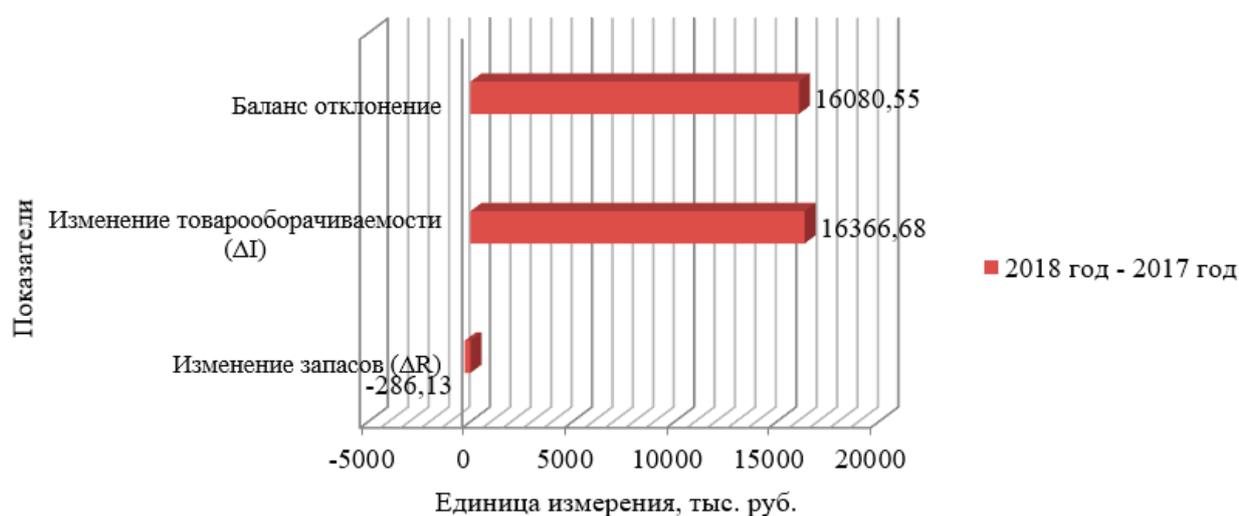


Рис. 3. Влияние изменения величины запасов и их оборачиваемости на объём товарооборота

К факторам, связанным с эффективностью использования трудовых ресурсов, относятся:

- среднесписочная численность работников;
- организация и производительность их труда.

Методом цепной подстановки либо способом абсолютных разниц можно подсчитать, в какой мере повлияло на объём товарооборота изменение численности торговых работников и производительности их труда [6, с. 240] (9)

$$T = N \times P, \quad (9)$$

где T — товарооборот, руб.;

N — среднесписочная численность торговых работников, чел.;

P — средний оборот на одного торгового работника (выработка).

Используем способ цепных подстановок для определения влияния на объём товарооборота среднесписочной численности работников и производительности их труда.

Все показатели предшествующего года

$$N_0 \times P_0 = T_0 = 24 \times 1138,16 = 27315,95 \text{ тыс. руб.}$$

Среднесписочная численность работников отчётного года, среднегодовой товарооборот на одного торгового работника (выработка) предшествующего года

$$N_1 \times P_0 = T = 25 \times 1138,16 = 28454 \text{ тыс. руб.}$$

Все показатели отчётного года

$$N_1 \times P_1 = T_1 = 25 \times 1735,86 = 43396,5 \text{ тыс. руб.}$$

Отклонение объёма товарооборота отчётного года от предшествующего определяется следующим образом:

а) при изменении среднесписочной численности торговых работников на 1 человека, товарооборот ООО «Сельхозавто» изменился на

$$28454 - 27315,95 = 1138,05 \text{ тыс. руб.};$$

б) в результате увеличения среднегодового товарооборота на одного торгового работника, товарооборот ООО «Сельхозавто» вырос на

$$43396,5 - 28454 = 14942,5 \text{ тыс. руб.};$$

в) баланс отклонений

$$1138,05 + 14942,5 = 16080,55 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 3. Влияние численности работников и производительности труда на объём товарооборота

Показатели	2017 год	2018 год	2018 год – 2017 год	Темп роста, %
1. Товарооборот (Т), тыс. руб.	27315,95	43396,5	16080,55	158,87
2. Среднесписочная численность торговых работников (N), чел.	24	25	1	104,17
3. Товарооборот на одного работника торговли (P)	1138,16	1735,86	597,7	152,51

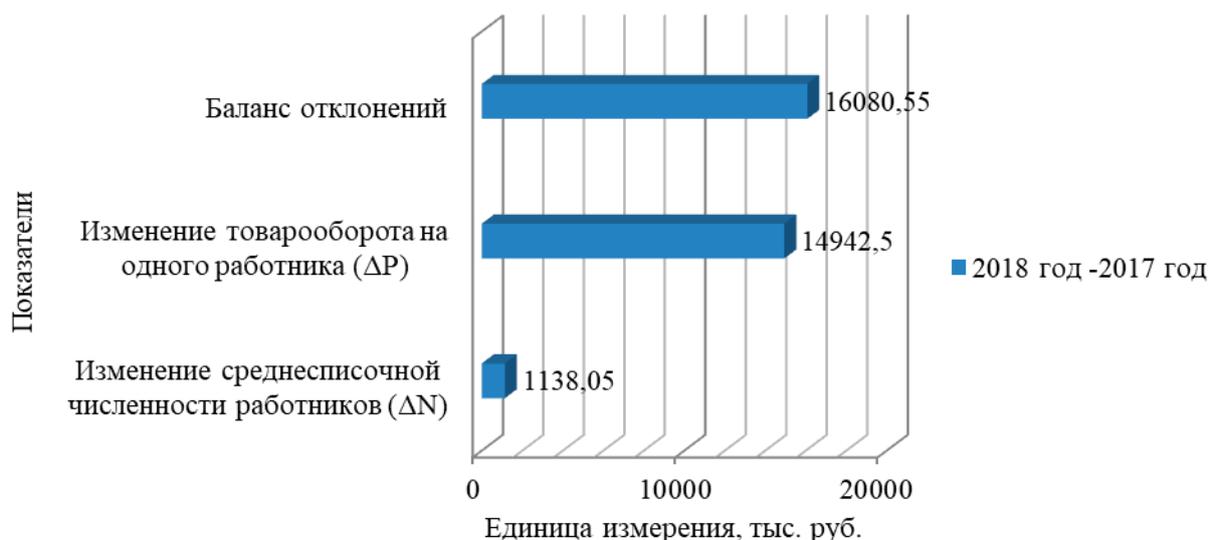


Рис. 4. Влияние изменения численности работников и производительности труда на объём товарооборота

Товарооборот на 1 м² торговой площади является показателем оценки эффективности использования торговой площади. Увеличение объёма продажи товаров может произойти в результате прироста торговой площади и более рационального её использования [6, с. 240]. Влияние этих факторов можно рассчитать по формуле 10

$$T = S \times T_{\Pi}, \tag{10}$$

где T — товарооборот, руб.;

S — торговая площадь, м²;

T_Π — товарооборот на 1 м² торговой площади.

Используем интегральный метод для определения влияния на объём товарооборота величины торговой площади и товарооборота на 1 м²:

а) все показатели предшествующего года

$$S_0 \times T_{\Pi 0} = T_0 = 152 \times 179,71 = 27315,95 \text{ тыс. руб.};$$

б) торговая площадь отчётного года, товарооборот на 1 м² предшествующего года

$$S_1 \times T_{\Pi 0} = T = 152 \times 179,71 = 27315,95 \text{ тыс. руб.};$$

в) все показатели отчётного года

$$S_1 \times T_{\text{III}} = T_1 = 152 \times 285,50 = 43396,5 \text{ тыс. руб.}$$

Отклонение объёма товарооборота отчётного года от предшествующего определяется следующим образом:

а) при неизменной торговой площади

$$27315,95 - 27315,95 = 0 \text{ тыс. руб.};$$

б) в результате увеличения среднегодового товарооборота на 1 м² торговой площади

$$43396,5 - 27315,95 = 16080,55 \text{ тыс. руб.};$$

в) баланс отклонений

$$0 + 16080,55 = 16080,55 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 4. Товарооборот, торговая площадь и товарооборот на 1 м² торговой площади в ООО «Сельхозавто»

Показатели	2017 год	2018 год	2018 год – 2017 год	Темп роста, %
1. Товарооборот (Т), тыс. руб.	27315,95	43396,5	16080,55	158,87
2. Торговая площадь (S), м ²	152	152	0	100
3. Товарооборот на 1 м ² торговой площади (Тп)	179,71	285,50	105,79	158,89

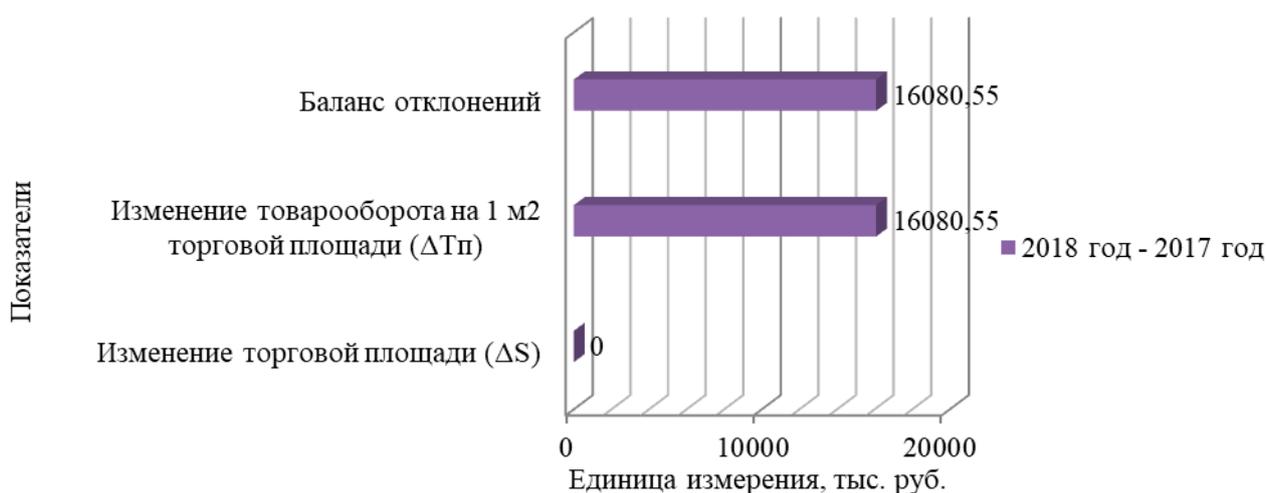


Рис. 5. Влияние изменения торговой площади и товарооборота на 1 м² торговой площади на объём товарооборота

Подводя итоги анализа товарооборота и основных показателей, влияющих на товарооборот, можно отметить, что наряду с положительными сторонами в деятельности организации наблюдаются и отрицательные, указывающие на необходимость поиска путей для их устранения.

Можно выделить следующие недостатки в деятельности ООО «Сельхозавто», устранение которых, будет способствовать более рациональному использованию ресурсов торговой организации, улучшению её финансового состояния и результатов деятельности.

Отрицательное влияние на оборачиваемость запасов оказали следующие факторы:

- за счет роста выбытия товаров на 4108,8 тыс. руб. оборачиваемость сократилась на 1036 тыс. руб.;
- за счет роста запасов на конец периода на 2934,7 тыс. руб. оборачиваемость сократилась на 1174 тыс. руб.;
- в результате увеличения среднегодовой величины запасов товарооборот уменьшился на 286,13 тыс. руб.

В связи с этим приведем основные пути повышения оборачиваемости товарно-материальных запасов ООО «Сельхозавто»:

1) изучать спрос покупателей на конкретные виды товаров и выявлять те товары, которые пользуются наибольшим спросом [3]. Следовательно, организация будет закупать товары, которые будут хорошо пользоваться спросом и быстро раскупаться, сокращая при этом остатки товаров на конец периода и увеличивая свою прибыль.

2) Анализировать рынок поставщиков, оценивая их по следующим категориям:

- способы оплаты;
- цена-качество;

- торговая марка;
- дополнительные услуги и другие характеристики, влияющие на стоимость и спрос товаров.

Организации необходимо закупать товары у производителей (сельскохозяйственных и промышленных предприятий), значительно расширять закупку и реализацию сопутствующих товаров, имеющихся в достаточном количестве у производителей и других поставщиков, а также непосредственно уделять больше внимания заключению договоров с поставщиками.

Кроме того, необходимо разделять заказы между несколькими поставщиками, таким образом, это поможет компании снизить свою зависимость от одного контрагента и избежать пустых полок. При этом новому поставщику можно дать «испытательный срок», заключив краткосрочный контракт, позволяющий оценить, насколько он выполняет свои обязательства и успешно ли продается его товар [4].

3) Проводить оперативный анализ выполнения товарооборота и определять причины изменений, с целью их своевременного устранения.

- 4) Оценивать конкурентов и анализировать их цены на товары.

При изучении товаров конкурентов и их ценовых возможностей компания должна объективно оценивать положение своих товаров по отношению к товарам конкурентов. Результаты этого анализа определяют правильное решение вопроса: реально ли установить цену на товар выше, чем у конкурентов, либо же преимуществом конкретного товара будет его более низкая цена.

- 5) Работа с клиентами.

ООО «Сельхозавто» должно заключать договоры на поставку товара с каждым покупателем. Анализ поставки и реализации товара должен осуществляться в соответствии с методами оплаты отдельными покупателями. При анализе должно проверяться выполнение договоров по следующим критериям:

- сроки отгрузки товаров;
- ассортимент;
- количество;
- общий объём и качество товаров;
- условия транспортировки;
- платежи за поставляемый товар.

При этом необходимо разрабатывать мероприятия по полному и качественному выполнению договорных обязательств.

- 6) Кроме того, чтобы избежать избыточных товаров на конец периода необходимо:

- исключить из ассортимента неходовые товары, а так же товары, не пользующиеся спросом;
- информировать об изменениях цен;
- стимулировать покупательскую активность, используя для этого скидки;
- планировать более рациональную структуру товарооборота.

7) На оборачиваемость товарно-материальных запасов немаловажное влияние оказывает организация торговли и культура обслуживания клиентов. В связи с этим необходимо обеспечить удобство пребывания в магазине и доброжелательное отношение сотрудников к клиентам.

Литература:

1. Брагин Л. А., Стукалова И. Б., Шипилова С. С. и др. Организация коммерческой деятельности: Учеб. пособие для нач. проф. образования; Под ред. Л. А. Брагина. — М.: Изд. центр «Академия», 2013. — 176 с.;
2. Любушин, Н.П., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. Н. П. Любушина. / Н. П. Любушин, В. Б. Лещев, В. Г. Дьяконов — М.: ЮНИТИ-ДАИА, 2015. — 471с.;
3. Пронина В.В. Совершенствование деятельности организации сферы розничной торговли // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2017. № 13;
4. Шаврова, А. Г. Пути повышения эффективности деятельности объектов розничной торговли / А. Г. Шаврова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 6 (296). — С. 294–296;
5. Шарудина З. А. Анализ показателей оборачиваемости и рентабельности оборотных активов коммерческой организации — 2018. — № 6(24). — С. 5;
6. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 240 с.

Управление экономической безопасностью кредитной организации ПАО «Сбербанк России»

Вовк Дарья Сергеевна, студент;
Витебская Анжелика Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

Статья посвящена вопросам управления экономической безопасностью кредитной организации. Актуальность заявленной в статье темы исследования обусловлена тем, что в условиях нестабильной глобальной ситуации отсутствует универсальный механизм формирования системы экономической безопасности финансового учреждения. В статье изучаются теоретические и практические основы построения системы экономической безопасности кредитных организаций на примере ПАО «Сбербанк России».

Ключевые слова: экономическая безопасность, кредитная организация, управление рисками

The article is focused on the management of economic security of a credit institution. The relevance of the research topic stated in the article is due to the fact that in conditions of an unstable global situation there is no universal mechanism for the formation of the economic security system of a financial institution. The article examines the theoretical and practical foundations of the creation of a system of economic security for credit organizations using the example of Sberbank of Russia PJSC.

Keywords: economic security, credit institution, risk management

В последние годы появилось много исследований, посвященных изучению особенностей построения систем экономической безопасности субъектов хозяйствования, в частности, предприятий различных отраслей народного хозяйства. Однако возрастающая роль институтов финансовой системы в национальной экономике обусловила активизацию исследований специфики создания систем экономической безопасности в практике работы финансовых учреждений.

Как известно, современный банк является элементом национальной кредитной системы, его надежность выступает одним из важнейших условий поступательного развития экономики.

В условиях глобальной финансовой нестабильности все больше руководителей и топ-менеджеров обращаются к практике формирования устойчивой системы экономической безопасности с целью защиты корпоративных ресурсов от потери, кражи, обесценивания и т.п. Однако отсутствие надлежащего инструментария для организации и проведения действенных мероприятий по обеспечению экономической безопасности финансовых учреждений не способствует улучшению ситуации. По официальной статистике правоохранительных органов ежегодно выявляется только около 40% лиц, совершивших преступления экономической направленности [2].

Система экономической безопасности банка — это комплекс организационных, правовых, программно-технических и силовых мер, методов и средств, предназначенных для защиты банка от любых отрицательных воздействий как изнутри, так и извне [1], сложная структура взаимосвязанных подсистем, основной задачей которой является защита корпоративных ресурсов, в первую очередь, финансовых и информационных.

Одним из лидеров кредитного рынка выступает ПАО «Сбербанк России». Банк играет важную роль в банковской деятельности РФ. Его доля по активам на российском рынке занимает около 30%, хотя и снижается, по вкладам — около 50%, по кре-

дитованию юридических лиц — выше 30%, физических — выше 40% и эти доли растут в связи с санацией в банковской сфере [6].

С 2012 г. банк приступил к трансформации системы управления кредитными рисками в целях обеспечения экономической безопасности в условиях неопределенности [7]. До 2017 г. в ПАО «Сбербанк России» была сформирована стратегия, направленная на построение технологической платформы и трансформации в технологическую компанию. С 2017 г. формируется ИТ-стратегия, связанная с созданием собственной банковской платформы, новых ИТ-продуктов, предоставления их бизнес-партнерам. Вовлекая с 2018 г. цифровые технологии при кредитовании физических лиц, он стимулирует заёмщиков к покупке кредитных продуктов в режиме мобильных технологий, используя биометрию. Роботы определяют объемы и условия предоставления кредитов, минимизируя влияние человеческого фактора.

В 2020 г. предполагается полный охват операций, связанных с кредитованием, цифровым форматом. Однако искусственный интеллект носит ограниченный характер для ВИП-клиентов и при предоставлении крупных кредитов. Такая работа по кредитованию обеспечит Банку экономию около 360 млн руб.

Таким образом, ПАО «Сбербанк России» выступает лидером цифровизации кредитования клиентов для повышения своей экономической безопасности и драйвером ее распространения на всю банковскую сферу. При этом важной составляющей снижения кредитных рисков для обеспечения экономической безопасности, в ПАО «Сбербанк России» создается система защиты от мошенничества со стороны потенциальных заёмщиков, кибератак, потери информации с помощью блокчейна [7].

В целом можно отметить, что для эффективного управления кредитными рисками в целях обеспечения экономической безопасности ПАО «Сбербанк России» необходимо провести следующие мероприятия [3]:

– повышение клиентской базы по кредитованию за счет ускорения обслуживания, применения ИТ-технологий для привлечения корпоративных клиентов, введение системы идентификации заёмщиков — физических лиц;

- создание необходимого уровня доходности при обеспечении порогового значения кредитного риска;
- расширение роботизации при выдаче кредитов для сокращения человеческого фактора и мошенничества со стороны потенциального заемщика;
- создание новых продуктов и технологий в кредитовании клиентов;

– создание надежной системы защиты всех кредитных операций и информации о клиентах от внешних кибератак.

Таким образом, своевременное выявление и адекватная оценка обнаруженных угроз экономическим интересам кредитной организации являются необходимым условием разработки и применения наиболее действенных способов противодействия преступным посягательствам мошенников и деструктивным воздействиям рынка.

Литература:

1. Гонтарь А. А., Сазонов С. П., Экономические методы обеспечения информационной безопасности кредитной организации // Управление экономическими системами: электрон. науч. журнал. 2016. № 9. 7 с. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://uecs.ru/ekonomicheskaya-bezopasnost/item/4064-2016-09-03-08-02-57> (дата обращения: 28.05.2020).
2. Грунская А. В., Левчук И. А. Управление кредитными рисками в обеспечении экономической безопасности банковской деятельности // Наука молодых — будущее России // Сборник статей 2-й Международной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5-ти томах. 2017. — С. 94–98.
3. Мамаева Л. Н., Шмарыго Н. А. Снижение кредитных рисков как способ обеспечения экономической безопасности банка // Информационная безопасность регионов. — 2017. — С. 39–41.
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 27.05.2020).
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://cbr.ru> (дата обращения: 27.05.2020).
6. Финансовый супермаркет. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://banki.ru> (дата обращения: 27.05.2020).
7. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://sberbank.ru> (дата обращения: 27.05.2020).

Совершенствование управления персоналом в органах внешнего государственного финансового контроля

Герасимов Владислав Алексеевич, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

Статья посвящена проблемам совершенствования управления персоналом в органах внешнего государственного финансового контроля. Представлены результаты исследования современного состояния управления персоналом в этих органах, проведенного авторами. На основе результатов исследования выявлены проблемы и показаны пути повышения эффективности управления персоналом в органах внешнего государственного финансового контроля.

Ключевые слова: государственная служба, управление персоналом, эффективность управление персоналом, кадровые технологии, отбор набор и оценка персонала.

The article is devoted to the problems of improving personnel management in the bodies of external state financial control. The results of the study of the current state of personnel management in these bodies, conducted by the authors, are presented. Based on the results of the study, the problems are identified and ways to improve the efficiency of personnel management in the bodies of external state financial control are shown.

Одним из ключевых направлений совершенствования государственного и муниципального управления в Российской Федерации выступает повышение эффективности работы органов государственной власти. В свою очередь, эта задача не может быть решена без повышения эффективности профессиональной деятельности государственных служащих.

Распространено мнение, что, с одной стороны, необходимо сокращение излишней численности чиновников, с другой сто-

роны, необходимо привлечение наиболее квалифицированных специалистов на государственную службу. Основу кадрового состава органов государственной службы должны составлять специалисты, которые способны обеспечивать эффективность системы государственного управления, развитие инновационной экономики и гражданского общества в современных условиях.

В настоящее время в системе государственной гражданской службы технологии управления персоналом регулируются за-

конодательством Российской Федерации, например, Федеральным законом № 79-ФЗ от 27.07.2004 г. «О государственной гражданской службе Российской Федерации» и другими. Еще в 2013 году Министерством труда и социальной защиты РФ было разработано 4 пилотных проекта внедрения современных кадровых технологий в деятельность кадровых служб государственных органов, а именно: разработки квалификационных требований для государственных служащих, совершенствования подбора, отбора и оценки кандидатов на вакантные должности, а также внедрения института наставничества [4].

Все вышесказанное относилось к управлению персоналом на государственной службе вообще, но то же самое, а также нижесказанное, в полной мере относится и к органам внешнего государственного финансового контроля.

Необходимость совершенствования и внедрения новых квалификационных требований в работу органов внешнего государственного финансового контроля обусловлена тем, что на данный момент квалификационные требования оговаривают лишь минимальный стаж гражданской службы или минимальный стаж работы по специальности, а также уровень образования работника. Однако, практика показывает, что успешность профессиональной работы государственных служащих определяется, во многом, профессиональными знаниями, умениями и навыками чиновников. Поэтому в 2013 году в Трудовой кодекс Российской Федерации было внесено измененное понятие «квалификация работника», определяемое как «уровень знаний, умений, навыков и профессионального опыта работы работника».

Совершенствование квалификационных требований к работникам, занимающим различные должности в системе гражданской службы, даст возможность повысить эффективность оценки и отбора кандидатов и специалистов, их профессионального развития и ротации, также будет способствовать применению дифференцированной оплаты труда в государственной службе, которая будет зависеть от сложности деятельности, осуществляемой чиновниками [6].

Совершенствование технологии привлечения и отбора кандидатов на государственную гражданскую службу направлено на повышение объективности оценки кандидатов и на оперативность проведения конкурса по замещению вакантной должности посредством приема документов в электронном виде на участие в конкурсе (для проведения первичного отбора кандидатов в автоматизированном, дистанционном формате).

В скором будущем, для привлечения кандидатов на занятие вакантных должностей на государственной службе перспективными способами сотрудничества органов государственной власти и образовательных учреждений станет проведение преддипломных и производственных практик студентов, проведение Дней карьеры и т.п. Привлечение кандидатов на занятие вакансий в органах внешнего государственного финансового контроля также может быть осуществлено в форме сотрудничества органов государственной власти и служб занятости населения, а также с использованием базами вакансий, доступных через сеть Интернет.

В целях повышения эффективности отбора кандидатов на вакантные должности в органах внешнего государственного

финансового контроля целесообразно обеспечить первичный отбор в автоматизированной форме (прохождение квалификационного теста через Интернет) и направление в электронном виде соответствующих документов о результатах прохождения квалификационных тестов. В настоящее время такая возможность реализована на Федеральном портале госслужбы. Самостоятельное прохождение тестирования дает возможность кандидату сформировать понимание гражданской службы как особого направления профессиональной деятельности, а также определить наличие необходимых знаний, то есть определить свою готовность к гражданской службе, выявить требующие дополнительной проработки области знаний.

Универсальность процедуры дистанционной (автоматизированной) оценки кандидатов и высокий уровень объективности результатов обеспечиваются единой базой тестовых вопросов, сформированной Минтрудом России. В случае прохождения тестирования на достаточно высоком уровне, кандидат формирует свое электронное портфолио документов, которое необходимо кандидату для конкурса на занятие вакантных должностей государственном органе, который открыл вакансию.

Следующий этап конкурса — очный — предусматривает применение классических методов отбора кандидатов: собеседование, написание эссе (реферата), групповая дискуссия и т.д.

Для процедуры оценки кандидата необходимо установить оптимальный набор методов отбора в зависимости от группы должностей госслужбы и категории должности, на которую открыта вакансия и проводится конкурс. Так, например, написание эссе или реферата целесообразно использовать при отборе на должности «специалистов», а групповую дискуссию — при отборе на вакансии категории «руководители» и т.п. [3].

Совершенствование технологии подбора и отбора персонала на гражданскую службу позволит значительно повысить качество и оперативность отбора государственных служащих, будет способствовать формированию высокого кадрового потенциала государственных органов власти.

Совершенствование технологии оценки гражданских служащих предусматривает внедрение системы комплексной оценки, которая предполагает дополнение существующей технологии аттестации гражданских служащих технологией общественной оценки качества предоставления государственных услуг, а также технологией оценки результативности и эффективности деятельности гражданских служащих.

Основными элементами системы комплексной оценки являются [1]:

- 1) оценка уровня квалификации гражданского служащего;
- 2) оценка профессиональных качеств, то есть оценка соответствия проявляемых госслужащим качеств той модели профессиональных качеств госслужащего, которая считается оптимальной;
- 3) оценка результативности и эффективности профессиональной служебной деятельности госслужащего, то есть оценка способности госслужащего к достижению стоящих перед ним целей, решению задач и реализации планов в установленный срок с требуемым качеством при оптимальном расходе ресурсов.

Итоговое значение очередной комплексной оценки, рассчитываемое как сумма последних оценок ее элементов, учитывается при проведении аттестации гражданских служащих в целях принятия по ее результатам обоснованных кадровых решений. Кроме того, результаты очередной комплексной оценки и результаты оценки отдельных ее элементов являются инструментом стимулирования гражданского служащего к обеспечению и поддержанию высокого профессионального уровня.

Еще один способ повышения эффективности управления персоналом в органах внешнего государственного финансового контроля — общественная оценка деятельности этих органов и учет результатов этой оценки в системе управления персоналом. Общественная оценка — «это инструмент оценки эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности гражданского служащего в рамках комплексной оценки профессиональной служебной деятельности гражданских служащих, в котором со стороны оценивающих экспертов выступают граждане, представители референтных социальных групп и институтов» [2].

Объектами общественной оценки могут быть деятельность государственного органа в области реализации ключевых функций и задач, нормотворческая деятельность, эффективность реализации государственных программ, эффективность предоставления государственных услуг, работа с обращениями граждан и организаций.

Необходимо отметить, что общественная оценка степени эффективности профессиональной деятельности отдельных гражданских служащих возможна лишь тогда, когда госслужащие оказывают влияние на эффективность деятельности государственного органа. Так, например, оценка эффективности руководителей территориальных органов исполнительной власти проводится гражданами (заявителями) по результатам предоставления им государственных услуг. Для этого выявляется оценок граждан качеством предоставления им государственных услуг по следующим критериям [5]:

- 1) время (дата) предоставления государственных услуг;
- 2) время ожидания получения государственных услуг в очереди;
- 3) компетентность и вежливость сотрудника, взаимодействующего с пользователем в процессе предоставлении государственных услуг;
- 4) доступность информации о процессе предоставления государственных услуг;
- 5) комфортность помещения, в котором осуществляется предоставление государственной услуги.

Для осуществления общественной оценки могут использоваться различные способы для сбора первичной информации: очный опрос получателей государственных услуг в местах предоставления государственных услуг, на улице, через электронные терминалы, на официальных сайтах государственных органов или на интернет-портале государственных услуг, на сайтах социальных сетей, посредством SMS-опроса и др.

Таким образом, внедрение современных кадровых технологий является необходимым условием повышения эффективности деятельности гражданских служащих и государственных органов власти. Кроме того, необходимы разработка методи-

ческого обеспечения внедрения новых кадровых технологий, а также обучение работников кадровых служб государственных органов новым кадровым технологиям.

В завершение сделаем обобщающие выводы. Повышение эффективности управления любой организацией, в том числе и государственной, всецело зависит от того, насколько разумно используется то богатство, та ценность, которую составляют профессиональные возможности людей. Анализ практики процесса управления профессионально-должностным развитием персонала в органах внешнего государственного финансового контроля свидетельствует о том, что эта система требует совершенствования.

С целью совершенствования системы управления персоналом в органах внешнего государственного финансового контроля можно предложить следующие мероприятия.

1. Информатизация и компьютеризация технологических процессов управления персоналом. Она позволит значительно повысить эффективность деятельности органов внешнего государственного финансового контроля на уровне государства.

2. Совершенствование процесса подбора и отбора персонала в органы внешнего государственного финансового контроля. Для этого было рекомендовано использование конкурсного приема, который дает лучшие результаты подбора кадров в профессиональном и эмоционально-психологическом отношении. Прежде всего, он будет способствовать повышению престижа органов, формированию особого сегмента рынка труда специалистов в сфере внешнего государственного финансового контроля, а также будет способствовать повышению объективности оценки кандидатов на вакантные должности. При этом обязательно нужно создать кадровую комиссию, которая будет планировать и организовывать проведение конкурса. Важность создания комиссии обусловлена тем, что она является залогом объективной оценки кандидатов на должность. Процедуры выборов и подбора персонала должны быть более тщательными, предварительно систематизированными. Этому будет способствовать реализация ранее описанных мероприятий по информатизации органов внешнего государственного финансового контроля.

3. Совершенствование процедуры аттестации персонала. Она должна представлять собой широкомасштабный процесс, охватывающий всю организацию, ведение которой осуществляют работники не только кадровой службы, но и начальники отделов (руководители среднего звена). Аттестация должна проводиться не реже одного раза в год, а намечающийся процесс информатизации технологических процессов по управлению персоналом позволит проводить оценку персонала не только раз в полугодие, но ежеквартально или ежемесячно. Эти данные можно будет использовать при проведении непосредственно самой аттестации, а также при формировании кадрового резерва.

4. Совершенствование управления карьерой персонала. Для повышения эффективности управления карьерой, данный процесс необходимо сделать управляемым. Для этого, прежде всего, необходимо определить цели, методы и основные этапы управления карьерой персонала. Эффективное управление карьерой персонала будет способствовать поддержанию благоприятного социально-психологического климата среди го-

сударственных служащих налогового органа, а значит и получению более высоких результатов деятельности органов внешнего государственного финансового контроля в целом.

Следуя данным рекомендациям, руководители в органах внешнего государственного финансового контроля смогут достичь большей эффективности управления персоналом.

Литература:

1. Блинов А. В. Особенности управления персоналом в органах государственной власти // Управление персоналом, 2019. — № 3. — С. 12–18.
2. Горчакова А. В. Развитие карьеры на государственной и муниципальной службе // Управление персоналом, 2018. — № 5. — С. 13–19.
3. Жернакова М. Н. Деловая карьера в современном учреждении государственной власти // Служба кадров, 2017. — № 5. — С. 3–8.
4. Николайчук Е. В. Ответственность за будущее: чиновник на государственной службе // Управление персоналом, 2018. — № 9. — С. 9–13.
5. Сторожева Д. Б. Тупиковые должности: рост карьеры не предвидится // Управление персоналом, 2017. — № 2. — С. 11–16.
6. Яновская Ю. О. Особенности карьерного роста на государственной службе // Управление персоналом, 2019. — № 8. — С. 14–19.
7. <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-personalom-v-sisteme-gosudarstvennoy-grazhdanskoy-sluzhby-problemy-i-resheniya-1>

Проблемы в осуществлении закупочной деятельности в Российской Федерации на современном этапе

Горохов Дмитрий Витальевич, студент магистратуры
Тульский государственный педагогический университет имени Л. Н. Толстого

Принятый в Российской Федерации Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ создал основу для введения новой системы совершения закупок. Основным документом в проведении процедуры закупок стал контракт. Постепенно использование вышеуказанной системы выявило в ней ряд серьезных недостатков. Именно их описанию и будет посвящена данная статья.

Для начала стоит кратко охарактеризовать вышеуказанные недостатки. Опираясь на вышеуказанный нормативный правовой акт, можно выделить следующие проблемы:

- отсутствие качественно проведенной процедуры планирования;
- увеличена нагрузка на заказчика (из-за высокой сложности и длительности нового порядка проведения закупок);
- не проработана четкая формулировка некоторых терминов и понятий, указанных в Федеральном законе «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Это вызывает определенную вольность в их трактовке сторонами процедуры закупочной деятельности;
- экономическая сфера в вышеуказанном процессе нуждается в серьезной проработке. Не прослеживаются никаких тенденций в цене в государственном и муниципальном заказах;
- низкое качество оформления института ответственности за различные нарушения и просрочки в проведении закупок;

– высокая вероятность коррупции и мошенничества при выборе исполнителя (подрядчика, поставщика), так как нет четко прописанных критериев уголовной ответственности по данному вопросу;

– недостаточная степень квалифицированного предъявления требований к предмету и качеству процедуры закупки для соответствующих нужд.

Все вышеуказанные проблемы имеют место и на государственном, и на муниципальном уровнях. Если же подробно описывать индивидуальные проблемы второго уровня, а конкретно его планирования, то к ним можно отнести:

- прохождение конкретной процедуры без учета реально необходимых объемов работ (товаров, услуг), что сказывается при практической реализации вышеуказанного процесса;
- сведение процесса только к оценке бюджетных средств и обсуждению составления планов-графиков;
- мониторинг цен и их обоснование зачастую просто отсутствуют в проведении вышеуказанной процедуры;
- отсутствие унифицированных требований к срокам и этапам процедуры закупок, а также пренебрежение в составлении плана контроля дисциплины при совершении закупочной деятельности для муниципальных нужд.

Необходимо проследить научные мнения по данному вопросу. Цыбульская В. И. и Панина О. В. отмечают, что «одной из острых проблем практического применения законодательства является возможность одностороннего расторжения контрактов

по инициативе заказчика» [3; с. 159]. Это серьезный пробел законодательства, который позволяет вышеуказанным лицам манипулировать исполнителями (подрядчиками, поставщиками).

О.Ю. Сухова отмечает недостатки конкурсных торгов, как вида совершения закупок:

- «негласная ответственность сотрудников за положительные результаты торгов»;
- частое «отсутствие заявок участников на торгах»;
- «неверная расстановка приоритетов в выборе поставщика»;
- «неисполнение победителем закупки договора»;
- слишком долгая продолжительность вышеуказанной процедуры;
- недостатки в документальном обеспечении поданной для участия заявки [4; с. 77–78].

Афониная Е. В. и Серегин А. Г. отмечают следующие методы решения проблем, возникающих в ходе реализации закупочной деятельности:

- «разработка критериев для выбора поставщиков»;
- «осуществление рейтинговой оценки всех факторов, участвующих в алгоритме выбора поставщиков»;

Литература:

1. Афониная Е. В., Серегин А. Г. Цифровизация и контроллинг в закупочной деятельности организаций: проблемы и перспективы / Е. В. Афониная, А. Г. Серегин. — Текст: непосредственный // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2019. — № 3–2. — С. 10–14
2. Демченко С. К., Огурцов П. Г. Проблемы и современные тенденции управления закупочной деятельностью / С. К. Демченко, П. Г. Огурцов. — Текст: непосредственный // Логистические системы в глобальной экономике. — 2014. — № 4. — С. 174–178
3. Панина О. В., Цыбульская В. И. Проблемы реализации закупочной деятельности государственными организациями в Российской Федерации и пути их решения / О. В. Панина, В. И. Цыбульская. — Текст: непосредственный // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: сборник материалов XVI ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления «Зеленый росток». — 2016. — С. 157–161
4. Сухова О. Ю. Проблемы закупочной деятельности предприятий при организации конкурсных торгов / О. Ю. Сухова. — Текст: непосредственный // Конкурентоспособность территории: материалы XX Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. — 2017. — С. 76–79
5. Сырых К. А. Правовая регламентация закупочной деятельности в России — актуальные проблемы и оценка зарубежного опыта / К. А. Сырых. — Текст: непосредственный // Актуальные проблемы гражданского права и процесса: взгляд молодого ученого: Сборник Всероссийской студенческой научно-практической конференции. — 2019. — С. 321–326

Оценка эффективности проведения политики государства в области поддержки малого бизнеса путем проведения опроса

Губкина Ирина Алексеевна, студент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

В статье автор пытается оценить эффективность государственной поддержки малого бизнеса путем проведения опроса.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, льготное кредитование, субъективная статистика, финансовая поддержка.

В целях оценки и разработки комплекса мер по повышению эффективности и действенности поддержки государству необходимо изучать статистические показатели, которые,

— «оптимизация структуры управления в области закупок материальных ресурсов» [1; с. 11].

К. А. Сырых отмечает, что «значение государственных закупок в Российской Федерации постоянно возрастает, поэтому целесообразно, путем устранения пробелов и существующих противоречий в нормативно-правовых актах, разработать и утвердить концепцию развития системы государственных закупок» [5; с. 355]. Ее позиция полностью верна, ведь именно введение более конкретных правовых норм, регулирующих закупочную деятельность, позволит избежать многих проблем в будущем.

Демченко С. К. и Огурцов П. Г. говорят о том, что «на сегодняшний день управление закупочной деятельностью — одно из важнейших направлений, которое необходимо постоянно развивать» [2; с. 174]. Их мысль только подчеркивает изложенные выше положения.

Таким образом, необходимо отметить, что закупочная деятельность с использованием контрактной системы имеет ряд серьезных недостатков. Однако не стоит от нее отказываться. Необходимо внести соответствующие изменения в законодательстве, чтобы добиться от системы закупок с использованием контрактов максимальной эффективности.

с одной стороны, должны предоставляться официальными данными, а с другой — на основе субъективной статистики. Показатели, основанные на субъективной статистике, должны со-

держат результаты независимых выборочных опросов малых предпринимателей, которые дадут возможность обнаружить и дать оценку спектру, масштабу ключевых проблем и преград на пути развития малого предпринимательства.

Для определения степени удовлетворенности субъектов малого бизнеса мерами оказываемой государственной поддержки был проведен опрос. На 10 декабря 2019 года в нем приняли участие 48 человек из разных регионов Российской Федерации, 27 из которых относятся к субъектам малого предприятия, 18 зарегистрировано в качестве индивидуальных предпринимателей, 2 человека, не относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, и 1 представитель среднего предприятия. Большее количество представителей малого бизнеса пришлось на торговлю (35%), на втором месте расположились субъекты, осуществляющие деятельность в сфере услуг 23%, затем 15% субъектов, занятых в сфере строительства, 13% в сельском хозяйстве, 8% в промышленном производстве и 6% пришлось на автомобильную сферу, сферу общественного питания и медицины. Что касается отношения респондентов к достаточности

мер государственной поддержки, то большинство отметило то, что оно отрицательное — 87% [1]. Реализуется множество мер по поддержке малого бизнеса, но наиболее предпочтительными в результате проведенного опроса являются финансовая (26%) и налоговая поддержки (18%), а также упрощение отчетности (18%). Затем по списку востребования расположились следующие меры:

- имущественная и информационная поддержки (по 9%);
- консультационная и административная поддержки, подготовка, переподготовка кадров, дополнительное образование (8%);
- другие меры — 2%.

Так как наиболее востребованным направлением поддержки малого предпринимательства остается финансовое, то отдельно были рассмотрены его формы в целях оценки их соответствия потребностям малых предприятий. Для этого были проанализированы данные о структуре затрат на поддержку субъектов малого предпринимательства, а также данные опроса предпринимателей о предпочтительных формах поддержки. Проиллюстрируем это на рис. 1.



Рис. 1. Формы финансовой государственной поддержки и предпочтения субъектов малого предпринимательства в 2019 году [2]

Проведенный анализ показывает расхождения в формах финансовой поддержки и потребностях малых предпринимателей. Так, на востребованные предпринимателями льготные кредиты, компенсации и субсидии выделяется значительно меньше средств, чем на гарантии, гранты, поручительства и микрозаймы, в которых субъекты малого предпринимательства, согласно данным опроса, испытывают гораздо меньшую потребность. С точки зрения предпринимателей субсидии являются одним из приоритетных форм финансовой поддержки.

На втором месте льготное кредитование. «Минэкономразвития уже готовит новые меры по стимулированию кредитования микропредприятий. Так, займы суммой до 10 миллионов рублей бизнес сможет взять по льготной ставке в 9,95% годовых, рассказал «Известиям» замминистра экономического развития Вадим Живулин. Это предложение будет действовать в рамках программы «Восемь с половиной» и поможет компаниям, которые банки кредитуют неохотно, относя к высокой категории риска, пояснил глава бизнес-объединения «Опора России»

Александр Калинин. Также в Министерстве экономического развития заявили, что займы можно будет взять как на инвестиционные, так и на оборотные цели, а банки не будут контролировать использование средств» [3]. Но при этом, если льготное кредитование наберет обороты, существует возможность появления риска увеличения просрочки по кредитам.

Таким образом, акцент на отражении предпочтений предпринимателей в структуре поддержки при оценке государ-

ственных программ не означает, что должно вводиться требование полного соответствия предпочтений и фактической структуры. Государственная поддержка малого бизнеса может быть направлена на формирование новых предпочтений, например, в инновационной сфере, что является стратегическим вызовом в современных условиях. Поэтому не каждое несоответствие реальных и предпочитаемых направлений может быть истолковано как неэффективность поддержки.

Литература:

1. Губкина, И. А. Оценка эффективности государственной поддержки малого предпринимательства / И. И. Губкина.— Текст: электронный // Simpoll — Сервис опросов: [сайт].— URL: <https://simpoll.ru/run/survey/6c73490a> (дата обращения: 03.06.2020).
2. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». — Текст: электронный // ГАРАНТ: [сайт]. — URL: <https://simpoll.ru/run/survey/6c73490a> (дата обращения: 03.06.2020).
3. Виноградова, Е. А. Новый оборот: микробизнесу упростят получение льготных кредитов / Е. А. Виноградова.— Текст: электронный // Известия: [сайт].— URL: <https://iz.ru/952326/ekaterina-vinogradova/novyi-oborot-mikrobiznesu-uprostiat-poluchenie-lgotnykh-kreditov> (дата обращения: 03.06.2020).

Анализ бедности населения Калининградской области как индикатора экономической безопасности региона

Дмитриев Иван Юрьевич, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье рассматривается проблема бедности в Калининградской области, основные факторы её стимулирующие, связь с показателями экономического развития региона.

Ключевые слова: Калининградская область, уровень бедности, денежный доход населения, уровень жизни населения.

Обеспечение экономической безопасности является основным условием стабильности общества, его активной жизнедеятельности и благосостояния, а также независимости страны от влияний внутренних и внешних угроз. От экономической безопасности региона зависит экономическая безопасность страны в целом.

В научной литературе нет единого общепринятого перечня индикаторов экономической безопасности регионов. Однако низкий уровень жизни населения, высокая дифференциация доходов и значительный масштаб бедности бесспорно можно отнести к наиболее значимым внутренним угрозам экономической безопасности России. А превышение данными показателями пороговых значений может привести к существенной деформации государства, нарушению социальной стабильности в обществе.

В свою очередь, уровень бедности является ключевым показателем, который используется при установлении: минимальных социальных гарантий для граждан (МРОТ, минимального размера пенсии, пособий и пр.); уровня стабильности в обществе; эффективности работы правительства.

Особую актуальность тема бедности приобрела в период валютного кризиса, начавшегося в 2014 году и повлекшего за

собой спад уровня жизни населения. В данных условиях низкое бюджетное финансирование социальной сферы и ошибки в принятии конкретных мер сокращения уровня бедности могут стать разрушительными для государства.

Изучение современного состояния и динамики уровня бедности в Российской Федерации говорит о тенденциях уменьшения численности населения проживающего за чертой бедности за последние 19 лет более чем на 24 миллиона человек, данные этого представлены в таблице 1. [7]

Однако в последние годы численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума то шла на спад, то вновь увеличивалась, а на период 2018 года был достигнут уровень схожий с показателями 2009–2011 года. В первую очередь это связано с кризисным падением доходов населения в результате валютных шоков, инфляции и спада предпринимательства.

Исследования уровня бедности в субъектах России показывают, что прямой связи между ростом экономики и уровнем бедности нет, что значительно осложняет выработку действенных мер социальной и экономической политики в решении вопросов по сокращению бедности. Экономический

Таблица 1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума

Период	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:	
	млн. человек	в процентах от общей численности населения
2000	42,3	29,0
2001	40,0	27,5
2002	35,6	24,6
2003	29,3	20,3
2004	25,2	17,6
2005	25,4	17,8
2006	21,6	15,2
2007	18,8	13,3
2008	19,0	13,4
2009	18,4	13,0
2010	17,7	12,5
2011	17,9	12,7
2012	15,4	10,7
2013	15,5	10,8
2014	16,3	11,3
2015	19,6	13,4
2016	19,4	13,2
2017	18,9	12,9
2018	18,4	12,6
2019	18,1	12,3

рост при отсутствии действенного механизма перераспределения доходов ещё не означает снижение уровня бедности, а наоборот, может даже способствовать его росту.

Так, наиболее существенной проблемой в Калининградской области по сей день остаётся высокий уровень бедности. Рост валового регионального продукта на душу населения, увеличение промышленного производства, повышение инвестиционной привлекательности региона в связи с созданием особой экономической зоны и специального административного района (офшорной зоны), развитие инфраструктуры в связи с проведением чемпионата мира по футболу в 2018 году не смогли повлиять на ситуацию должным образом.

В Калининградской области численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в 2019 году превышает 13,7%, что выше общероссийского уровня. Ситуация стала несколько лучше в сравнении с 2016 годом, однако, всё ещё является крайне неудовлетворительной. Если в 2014 году данный показатель составлял 12,1% (порядка 116 тысяч человек) от общего населения области, то уже в 2016 году за четной бедности находилось более 14% населения (136 тысяч человек). [3, с. 14]

Существенны различия по уровню дифференциации доходов населения в зависимости от субъекта РФ, стоимости потребительской корзины региона. Так, минимальный среднедушевой доход населения Калининградской области в 2018 году составлял 25062 рубля в месяц (для сравнения в Республике

Калмыкия данный показатель равен 14667 рублей, в Московской области — 39431 рубль). Однако стоимость потребительской корзины в зависимости от региона может отличаться в несколько раз.

В особой степени подвержены бедности жители малых городов, сельских районов (в Калининградской области более 1 тысячи сельских населённых пунктов). А кризисные состояния последних лет повлияли на то, что в категорию социально уязвимых граждан стал входить широкий круг работающего населения (особенно среди работников бюджетной сферы).

Высокая степень неравенства в распределении доходов является одним из факторов, подпитывающих среду бедности. Так, в 2018 году глава Росстата Александр Суринов в интервью «Российской газете» сообщил, что разница в доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных россиян составляет 15:1 [6]. В Калининградской области данный показатель равен 10,4, однако, как правило, самый низкий уровень дифференциации доходов наблюдается в регионах подверженных кризису, а уровень среднедушевого дохода в них ниже аналогичного значения по стране на 15–30%. Это достигается за счёт того, что в регионе в относительном выражении бедных гораздо больше, а богатых меньше.

Сравнение уровня дифференциации денежных доходов населения в Калининградской области к показателям Российской Федерации можно увидеть в таблице 2. [7]

Таблица 2. Дифференциация денежных доходов населения в Калининградской области за 2019 год, %

	Распределение общего объёма денежных доходов населения					
	Денежные доходы — всего	В том числе по 20-ти процентным группам населения				
		I	II	III	IV	V
Российская Федерация в целом	100	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9
Калининградская область	100	6,6	11,5	16,3	23,0	42,6

Мы видим, что к I группе населения (с наименьшими доходами) принадлежит на 1,3% больше граждан, чем в целом по стране, в то время как к V группе (с наибольшими доходами) на 4,3% меньше.

Ключевым показателем уровня жизни является денежный доход населения. Рассмотрим его в сравнении с средним показателем по России (таблица 3).

Таблица 3. Среднедушевые денежные доходы населения Калининградской области за период с 2015 по 2019 год, руб. в месяц [7]

Период, год	Российская Федерация в целом	Калининградская область
2015	30254	25510
2016	30865	25663
2017	31897	26463
2018	33178	27461
2019	35249	28772

Значение среднедушевого дохода населения в Калининградской области ниже среднего значения по стране практически на 20%, что также говорит о возможном кризисном состоянии региона.

Реальные располагаемые доходы граждан России сокращаются с 2014 года. В первую очередь это связано с обесцениванием национальной валюты, низкой индексацией заработной платы, осложнениями получения социальных выплат. Так,

в 2015 году рост реальных денежных доходов населения составил лишь 97,2% от уровня 2014 года, а в 2016 году лишь 94,6% от уровня 2015, показатели 2017 и 2018 года держатся на уровне показателей 2016 года. [3, с. 17]

Рассмотрим соотношения реальных располагаемых доходов населения к показателю 2013 года, взятому за базисный, указанные в таблице 4. [7]

Таблица 4. Соотношение реальных доходов периоду 2013 года, %

Период	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Соответствие периоду 2013 года	100	98,8	96,4288	92,089504	91,6290565	91,7206856	92.4544511

Как мы видим: с 2014 по 2017 год реальные располагаемые доходы населения сократились практически на 8,4%. И лишь в период 2018–2019 года удалось частично компенсировать сложившийся обвал.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области: Калининградская область в 2019 году занимает последнее 10 место (9 место в 2018 году) в рейтинговой оценке социально-экономического положения региона по показателю реальной заработной платы одного работника среди регионов Северо-Западного федерального округа. [5]

Сложно прогнозировать как данная ситуация изменится к концу 2020 года в период усугубления кризисной ситуации, нестабильности на мировом нефтяном рынке и пандемии.

Данные Росстата свидетельствуют о сокращении доли доходов населения от предпринимательской и иной деятельности, что также крайне негативно сказывается на уровне жизни населения, так как малое и среднее предпринимательство является одной из важнейших составляющих в развитии общества, экономики и сокращении уровня бедности. Рассмотрим источники доходов населения в таблице 5. [7]

Таблица 5. Денежные доходы населения по источникам их поступления

Объем и структура денежных доходов населения Российской Федерации по источникам поступления
(в соответствии с Методологическими положениями по расчету показателей денежных доходов и расходов населения, утвержденными приказом Росстата от 02.07.2014 № 465 с изменениями от 20.11.2018 №680)

	Всего денежных доходов, млрд.рублей	в том числе в процентах:				
		доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности	оплата труда наемных работников	социальные выплаты	доходы от Собственности	прочие денежные поступления
2013 год						
1 квартал	9 374,9	7,0	57,4	18,5	3,8	13,3
2 квартал	10 746,9	6,6	57,3	18,9	4,7	12,5
3 квартал	10 978,4	6,9	55,0	18,4	4,8	14,9
4 квартал	13 130,4	7,5	51,8	19,0	5,1	16,6
Год	44 230,6	7,0	55,1	18,7	4,7	14,5
2019 год						
1 квартал	13 316,8	6,0	61,8	19,1	4,1	9,0
2 квартал	15 197,6	5,7	60,6	19,5	4,3	9,9
3 квартал	15 462,7	6,2	56,2	19,2	4,6	13,8
4 квартал	18 103,0	6,2	54,5	18,5	4,4	16,4
Год	62 080,1	6,1	57,9	19,0	4,4	12,6

Более трёх четвёртых доходов населения приходятся на доходы от заработной платы и социальных выплат, иные же источники ежегодно сокращаются и становятся всё менее доступными для граждан.

Таким образом, расчёты и официальные данные показывают, что основным фактором бедности в регионах остаётся денежный доход населения. Без экономического роста ликвидация бедности является фактически неосуществимой, однако,

сам по себе рост не способствует снижению уровня бедности. В этих условиях немаловажным является повышение эффективности управления государственными финансами в их общественном перераспределении.

Проблема бедности в Калининградской области носит серьёзный характер, её удалённость и достаточно высокая стоимость жизни при средних доходах являются наиболее значимым фактором высокого уровня бедности.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // Собрание законодательства РФ, 15.05.2017, № 20, ст. 2902.
2. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 04.01.2016, № 1 (часть II), ст. 212.
3. Калининградская область в цифрах, 2019: Статистический сборник / Калининградстат — Калининград, 2019—335 с.
4. Скуфьина Т. П. Эконометрическая оценка развития межрегиональной дифференциации в России и прогноз влияния ВТО на динамику процесса / Т. П. Скуфьина, С. В. Баранов, В. П. Самарина; Ин-т экон. проблем Кольского науч. центра РАН. — Апатиты, 2015. — 150 с.
5. Официальный сайт Правительства Калининградской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://gov39.ru/national-projects/>
6. Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://rg.ru/>
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.gks.ru/>

Внутриорганизационное профессиональное развитие медицинских кадров

Ершова Марина Викторовна, студент магистратуры;
Засова Любовь Владимировна, кандидат социологических наук, доцент
Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова

Ключевые слова: здравоохранение, профессиональное развитие, медицинские кадры, непрерывное медицинское образование.

Главной задачей, декларируемой в большинстве государственных программ отрасли здравоохранения на всех уровнях, от федерального до муниципального, является формирование системы непрерывного образования и профессионального развития медицинских кадров [1].

Однако анализ научной литературы показал, что, несмотря на значительное число работ, посвященных данной проблеме, практически нет исследований по изучению внутриорганизационных систем обучения и профессионального развития медицинского персонала и оценки их эффективности.

На примере сотрудников детской поликлиники г. Москвы был апробирован опыт построения внутриорганизационной системы профессионального развития медицинских кадров для подобного рода организаций.

В штате поликлиники на момент исследования состояло 424 человека, из них: 148 врачей, 173 человека среднего медицинского персонала (СМП) и 99 человек прочего персонала.

Анализ деятельности детской поликлиники показал, что при росте числа обращений за медицинской помощью качество работы медицинского персонала исследуемой организации остается высоким, что, однако достигается большим перенапряжением имеющихся кадровых и материально-технических ресурсов вследствие их дефицита (так, количество врачей за последние 5 лет снизилось на 7%, среднего медицинского персонала на 13%).

Также было установлено, что санитарно-гигиеническое состояние рабочих мест персонала поликлиники соответствует установленным требованиям. Нарушений органами, осуществляющими проверку, не зафиксировано. На рабочих местах есть все необходимые условия для выполнения поставленных рабочих задач.

После анализа заработных плат было установлено, что труд медицинской сестры в исследуемой поликлинике сильно недооценивается, что может привести к высокой текучести медицинских кадров. Разница в заработной плате врачей-педиатров не столь велика, но всё равно недостаточна для привлечения и удержания их в поликлинике.

Динамика изменения показателя укомплектованности штатных должностей, как врачебных, так и средних медицинских работников, показывает на нестабильное состояние кадрового обеспечения.

Анализ состояния кадровых ресурсов детской поликлиники выявил основные проблемы:

- снижение обеспеченности средними медицинскими работниками;
- снижение престижа работы на должностях врачей и средних медицинских работников основных специальностей, обеспечивающих основной объем доступности медицинской помощи;

- высокая доля специалистов пенсионного возраста;
- недостаточная численность пополнения штата организации «молодыми специалистами»;
- несоответствие уровня заработной платы медицинских работников по сравнению с частными организациями и в целом по стране [2].

Следующий этап исследования предусматривал изучение медико-социальных, социально-трудовых характеристик и состояния подготовленности врачей и средних медицинских работников. Для этого проведено комплексное медико-социальное исследование среди всех врачей и среднего медицинского персонала поликлиники, а также линейных и функциональных руководителей поликлиники по специально составленной анкете, включающей вопросы по уровню квалификации медицинских кадров, используемым ими методам самообразования и саморазвития, источникам профессиональной информации.

Медико-социальное исследование позволило разработать обобщенный социально-демографический портрет врача и медицинской сестры детской поликлиники: это женщина в возрасте старше 50 лет с непрерывным стажем работы в сфере здравоохранения более 20 лет и стажем работы до 5 лет в исследуемой детской поликлинике, заинтересованная в своем профессиональном развитии, своевременно повышает квалификацию и в целях совершенствования знаний по специальности не менее одного раза в месяц изучает дополнительную литературу (58,89% СМП и 60,23% врачей).

Однако при выявленной потребности в профессиональном развитии менее половины медицинских сотрудников положительно отзываются о проводимых в стране реформах медицинского образования. Только 31% опрошенных ощущают положительные изменения от реформ, 29% от реформ пока эффекта не ощутили, но принимают в них участие, 22% сообщили, что в действительности сталкиваются с ними мало и ничего не знают о проводимых реформах 18% респондентов.

Следующий вопрос был про осведомленность медицинского персонала поликлиники о системе непрерывного медицинского образования (НМО). Согласно ответам выяснилось, что 48% опрошенных врачей и только 40% СМП проходят обучение на портале НМО, 17% врачей и 10% СМП только зарегистрированы, 28% врачей и 30% СМП слышали, но не зарегистрированы и 7% врачей и 20% СМП ничего не знают о НМО.

Согласно разработанной концепции, НМО подразделяется на формальное (повышение квалификации и профессиональная переподготовка), неформальное (посещение и участие в работе конференций, семинаров, мастер-классов), информальное (самообразование) [3]. Мы поинтересовались, в каких формах и по какому графику они принимают участие в об-

учении на портале. Установлено, что 5% опрошенных врачей и 7% СМП-респондентов при ответе на данный вопрос указали первый вариант ответа (активное участие во всех трех форматах по собственному плану). 20% врачей и 23% СМП обучаются по рекомендованному работодателем плану и 75% врачей и 70% СМП придерживаются плана, рекомендованного порталом. Свой вариант ответа никто из респондентов не предложил.

Ответы на вопрос об удобстве прохождения обучения по индивидуальному пятилетнему циклу дали следующие результаты: большинству медицинского персонала из числа обучающихся (76% врачей и 69% СМП), было удобно проходить обучение по индивидуальному пятилетнему циклу, при этом, отмечено, что им нравится отсутствие привязки к конкретному времени и месту, а также, что учебные часы распределены равномерно (по 50 часов в год) в пятилетнем плане в связи с высокой скоростью обновления информации и технологий в медицине. 24% врачей и 31% СМП объяснили своё мнение тем, что портал не всегда работает стабильно, и им не нравится, что обучение происходит онлайн, так как не у всех респондентов быстро и качественно работает интернет.

Далее была изучена оценка медицинских кадров детской поликлиники информации, предоставляемой на портале НМО. Установлено, что 91% врачей и 88% СМП считают информацию актуальной и интересной, по 8% от опрошенных получил ответ «считаю не совсем актуальной и эффективной» и совсем неактуальной информацию считают 1% врачей и 4% СМП.

На заключительном этапе проведено определение эффективности применения такого метода развития. Итак, боль-

шинство медицинских сотрудников поликлиники (75% врачей и 58% СМП), считают НМО эффективным методом обучения и развития. Небольшой процент опрошенных (17% врачей и 10% СМП) считают данный метод малоэффективным, и 8% врачей и 22% СМП считают НМО совсем неэффективным методом развития и обучения.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить достаточно хороший уровень удовлетворенности медицинского персонала поликлиники условиями занятости, уровнем заработной платы и возможностями профессионального роста и развития.

На заключительном этапе по материалам проведенных исследований установлены закономерности влияния различных факторов на эффективность профессионального развития врачей и средних медицинских работников поликлиники, выделены причины нарушения процесса саморазвития и восприятия профессиональной информации, ограничения в профессиональном росте, искажения и потери профессионально значимой информации, разработаны предложения, включающие рекомендованную модель системы развития медицинских кадров организации и внедрение в деятельность поликлиники индивидуальных и внутриорганизационных планов развития сотрудников.

Сформированная внутриорганизационная система развития медицинских кадров позволит привлекать молодых специалистов и развивать их внутри организации, удерживать уже имеющиеся медицинские кадры, показывать стабильно хорошие показатели работы и позволит придать сотрудникам уверенности в завтрашнем дне.

Литература:

1. Инновационные технологии управления ресурсами в здравоохранении / под ред. А. И. Вялкова. М.: ГЭОТАР-МЕД, 2011. — 144 с.
2. Постановление Правительства Курганской области от 14 октября 2013 г. N508 «О государственной программе Курганской области «Развитие здравоохранения» (с изменениями и дополнениями) Приложение. Государственная программа Курганской области «Развитие здравоохранения до 2020 года» Приложение 9. Подпрограмма «Кадровое обеспечение системы здравоохранения» Раздел II. Характеристика текущего состояния кадровой обеспеченности в сфере здравоохранения с указанием проблем, на решение которых направлена подпрограмма «Кадровое обеспечение системы здравоохранения».
3. Официальный сайт НМО: Портал непрерывного медицинского и фармацевтического образования России [Электронный ресурс]. — URL: <http://edu.rosminzdrav.ru/>

Оценка выбора инвестирования в ИТ-проекты по методу экспертного многокритериального оценивания

Иванова Алина Олеговна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

Работа посвящена применению экспертной многокритериальной оценки Томаса Саати с целью выбора способа инвестирования в ИТ-проекты.

Ключевые слова: ИТ, инвестирование, метод анализа иерархий, матрица парных сравнений, синтез глобальных приоритетов.

Метод экспертной многокритериальной оценки — комплекс логических и математических процедур, направленный на получение от экспертов информации, ее анализ и обобщение с целью подготовки и принятия компетентного решения по тому или иному вопросу или оценки ситуации [1, С. 1].

В данной статье рассматривается выбор способа инвестирования в ИТ-проект.

Способы инвестирования:

- 1) Земные средства;
- 2) Портфельное;
- 3) Соинвестирование.

Критерии выбора:

- 1) Простота;
- 2) Доходность;
- 3) Надежность;
- 4) Ликвидность.

Представим иерархически структуру задачи оценки выбора формы расчета с поставщиками на рисунке 1.

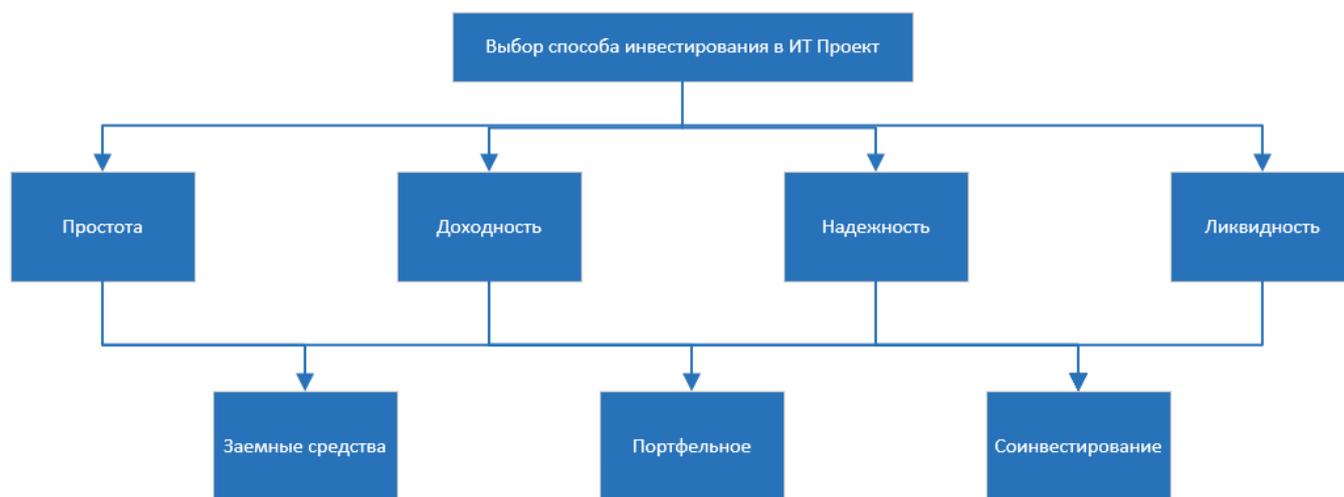


Рис. 1. Иерархическая структура задачи оценки выбора

Начнем оценку выбора способа инвестирования в ИТ-проект с построения матриц парных сравнений по критериям и объектам, а также проведем расчеты по построенным матрицам с указанием значений показателей качества работы экспертов — индекса и отношения согласованности (таблицы 1–5).

Таблица 1. Матрица парных сравнений критериев оценки выбора

Наименование	Простота	Доходность	Надежность	Ликвидность	Среднее геометрическое	Нормирование оценки	λ_{\max}
Простота	1	1/7	1/3	1/9	0,27	0,04	0,81
Доходность	7	1	5	1/7	1,50	0,22	1,87
Надежность	3	1/5	1	1/7	0,33	0,05	0,62
Ликвидность	9	7	7	1	4,58	0,69	0,96
Итого	20,00	8,34	12,48	1,40	6,68	1,00	4,25
ИС	0,08						
ОС	0,09						

Таблица 2. Матрица парных сравнений объектов по простоте способа инвестирования в ИТ-проекты

Наименование	Заемные средства	Портфельные	Соинвестирование	Среднее геометрическое	Нормирование оценки	λ_{\max}
Заемные средства	1	5	7	3,27	0,71	0,96
Портфельные	1/5	1	5	1,00	0,22	1,35
Соинвестирование	1/7	1/5	1	0,31	0,07	0,87
Итого	1,34	6,20	13,00	4,58	1,00	3,18
ИС	0,09					
ОС	0,16					

Таблица 3. Матрица парных сравнений объектов по доходности способа инвестирования в ИТ-проекты

Наименование	Заемные средства	Портфельные	Соинвестирование	Среднее геометрическое	Нормирование оценки	λ_{\max}
Заемные средства	1	1/7	1/5	0,31	0,07	0,97
Портфельные	7	1	1/3	1,33	0,32	1,34
Соинвестирование	5	3	1	2,47	0,60	0,92
Итого	13,00	4,14	1,53	4,10	1,00	3,23
ИС	0,12					
ОС	0,20					

Таблица 4. Матрица парных сравнений объектов по надежности способа инвестирования в ИТ-проекты

Наименование	Заемные средства	Портфельные	Соинвестирование	Среднее геометрическое	Нормирование оценки	λ_{\max}
Заемные средства	1	3	7	2,76	0,65	0,96
Портфельные	1/3	1	5	1,19	0,28	1,17
Соинвестирование	1/7	1/5	1	0,31	0,07	0,94
Итого	1,48	4,20	13,00	4,25	1,00	3,06
ИС	0,03					
ОС	0,06					

Таблица 5. Матрица парных сравнений объектов по ликвидности способа инвестирования в ИТ-проекты

Наименование	Заемные средства	Портфельные	Соинвестирование	Среднее геометрическое	Нормирование оценки	λ_{max}
Заемные средства	1	1/7	1/9	0,25	0,05	0,87
Портфельные	7	1	1/5	1,12	0,23	1,39
Соинвестирование	9	5	1	3,56	0,72	0,95
Итого	17,00	6,14	1,31	4,93	1,00	3,21
ИС	0,10					
ОС	0,18					

После расчёта матриц парных сравнений, оценки качества экспертных суждений на основе отношения согласованности и признания их удовлетворительными необходимо провести синтез глобальных приоритетов, т.е. найти значимость (степень влияния) объектов на выбранную цель исследования (таблица 6, рисунок 2).

Таблица 6. Синтез глобальных приоритетов

Наименование	Простота 0,04	Доходность 0,22	Надежность 0,05	Ликвидность 0,69	Глобальный приоритет
Заемные средства	0,71	0,07	0,65	0,05	0,11
Портфельные	0,22	0,32	0,28	0,23	0,25
Соинвестирование	0,07	0,60	0,07	0,72	0,64



Рис. 2. Синтез глобальных приоритетов

Из расчетов видно, что все оценки экспертов можно признать согласованными, так как отношение согласованности меньше 20%. После синтеза глобальных приоритетов можно прийти к выводу, что самым выгодным способом инвестирования в ИТ-проекты по заданным критериям выбора является соинвестирование. Несмотря на полученный результат, необходимо понимать, что он субъективен, и для каждого конкретного предприятия необходимо принимать во внимание множество критериев для того, что выбрать рациональный способ инвестирования в ИТ.

Литература:

1. Мощенко И. Н., Пирогов Е. В. Метод факторного анализа иерархий // ИВД. — 2017. — № 4 (47).

Рынок InsurTech как инновационный драйвер в сфере страхования

Комиссарова Анна Сергеевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В данной статье рассмотрены современные цифровые инновации, используемые в сфере страхования с учётом новых возможностей, связанных с цифровизацией экономики. Особый акцент сделан на анализ рынка InsurTech, оценке его перспектив и барьеров развития в России.

Ключевые слова: InsurTech, цифровая экономика, страхование, инновации, снижение рисков.

Цифровые технологии играют важную роль в развитии взаимоотношений в сфере производства, в строении образования и экономики, определяют новые перспективы развития коммуникаций, вычислительных мощностей, сервисов и систем в сфере информации. Цифровизация экономики оказывает влияние и на страховую сферу деятельности. Однако страхование во всём мире, в том числе и в России, по-прежнему остаётся одним из самых инерционных секторов, в нём довольно медленно происходят изменения, не всегда приживаются инновации.

Но тем не менее страховщики, принимая во внимание достоинства инноваций, продолжают постепенно приводить в действие в бизнес-процессах современные FinTech-решения. Это приводит к совершенствованию страховых продуктов и повышению их полезного действия. С целью автоматизации, упрощения протекающих процессов страховщики начинают активное использование инновационных технологий. К таким можно отнести чатботов, обработку данных в облаке, технологии с элементами искусственного интеллекта.

В связи с цифровизацией экономики ожидания страхователей изменились, поэтому цель деятельности страховщиков должна быть направлена на удовлетворение их потребностей. А именно потребителям в первую очередь нужна простота использования, круглосуточный доступ, понятная и лаконичная информация о товаре, а также индивидуализированные инновационные услуги, которые предоставлены с помощью цифровых технологий [1, с. 27].

Новые запросы страхователей, связанные с цифровизацией экономики, обеспечивают для страховых компаний возможности роста. Но всё-таки имеющими значение препятствиями для входа на рынок новых страховых компаний являются: размер компаний, уже действующих на рынке страховых услуг, потребители, которые не желают менять страховщиков в сфере страхования жизни и имущества. Более того крупнейшие страховые компании имеют внушительные капитальные резервы и особые навыки страхования, основанные на долголетнем опыте, в отличие от стартапов. На основе вышесказанного можно понять, почему цифровое развитие в сфере страхования «запаздывает», по сравнению с другими отраслями. Но в настоящее время ситуация меняется. На сегодняшний день

можно отметить существенный рост инвестиций в деятельность InsurTech, которое является направлением FinTech и объединяет в себе классическое страхование и новейшие технологии. Основная цель InsurTech — разработка IT-решений для страхового сектора. Деятельность InsurTech охватывает все сферы страхования и страховые услуги [2, с. 47].

В настоящее время 75% деятельности InsurTech направлено на работу с розничными потребителями, 25% — на работу с коммерческими клиентами. Лучшему удовлетворению потребностей отдельных клиентов, домохозяйств, предоставлению услуг без непосредственного контакта страхователя со страховщиком способствует использование цифровых технологий. При всём этом InsurTech также использует новейшие технологии при обслуживании коммерческих компаний [3].

Начиная с 2011 г. объёмы вложений в деятельность InsurTech неизменно росли и достигли своего максимального значения в 2015 г — 2650 млн долларов.

В России рынок InsurTech ещё не достиг достаточного развития, но тем не менее уже существуют предпосылки:

- Уже довольно часто страховые программы покупаются страхователями удалённо, используя Интернет, и страховые компании, во время следования спросу, вынуждены переходить на онлайн платформы страхования обычных продуктов: имущества, транспорта и т.д.

- Посредством инновационных решений меняется способ взаимодействия с клиентами. Вместо общения в офисе происходит удалённое взаимодействие между страхователем и страховщиком через различные приложения.

- Одним из стимулов внедрения InsurTech становится растущий спрос на контроль и регулирование убытков через онлайн-платформы [4].

Определённые барьеры препятствуют применению инновационных технологий страхования и внедрению InsurTech рынка в России. После опроса KPMG, стало понятно, что более 80% страховщиков определяют ограничения со стороны законодательства и достаточно высокий уровень мошенничества как сдерживающий фактор развития InsurTech. На ряду с этим почти полное отсутствие готовых IT-решений и высокая потребность в квалифицированных кадрах также мешают приме-

нению инноваций в страховом секторе. Многие страховщики в России нуждаются в специалистах, способных умело использовать новые FinTech-решения. Очень часто страховые компании не воспринимают InsurTech как возможность существенного изменения бизнес-моделей с помощью инновационных технологий, они привыкли считать, что InsurTech — лишь дополнение к уже существующим бизнес-процессам. Решение вышперечисленных проблем напрямую связано с будущим InsurTech в России. Использование и внедрение инновационных цифровых технологий для страховых компаний представляет определённый риск, на который стоит решиться [4].

Литература:

1. Global Insurance Market Trends. — OECD, 2018. — 36 p.
2. Catlin T., Lorenz J. T. Digital disruption in insurance: Cutting through the noise. — McKinsey, 2017. — 59 p.
3. Татьяна Жаркова (2019) InsurTech — основной драйвер развития страховой отрасли\Сайт banktech.ru. 7 сентября (<https://www.banktech.ru/articles/insurtech-osnovnoi-draiver-razvitiya-strakhovoi-otrasli>) Просмотров: 26.05.2020
4. Озолин И. (2018) Здесь нужен InsurTech: за какими стартапами будущее страхования\Сайт hightech.fm. 7 июля (<https://hightech.fm/2018/07/07/startup-2>) Просмотров: 26.05.2020.

Оценка инновационного потенциала предприятия «Цех заточки»

Конторов Оскар Владимирович, студент магистратуры
Национальный исследовательский университет ИТМО (г. Санкт-Петербург)

В статье автор анализирует инновационный потенциал предприятия «Цех заточки» двумя методами: расчетным и экспертным.

Ключевые слова: инновационный потенциал, методы оценки инновационного потенциала, финансовая устойчивость.

Для оценки инновационного потенциала организации «Цех заточки» воспользуемся двумя методами, а именно: расчетным, который разработан Трифиловой А. А. и экспертным, который основан Фатхудиновым Р. А.

Р. А. Фатхудинов предложил метод оценки инновационного потенциала, основываясь на анализе внутренней среды компании, включающей следующие элементы: продуктовый, ресурсный, организационный, управленческий и функциональный.

Производится оценка с помощью метода экспертных оценок и включает в себя три этапа:

– Подготовительный этап. Сбор команды экспертов, общий инструктаж и подготовка необходимых материалов для анализа;

– Основной этап. Каждый эксперт самостоятельно работает с материалами и делает индивидуальные заключения;

– Финальный этап. Эксперты и руководство компании анализируют индивидуальные выводы экспертов, делают выводы и формируют окончательное мнение по оценке [1].

В нашем случае в состав экспертов входят все руководители организации: генеральный директор, заместитель ген. директора, руководитель по маркетинговому отделу, начальник производственного цеха.

В качестве вывода можно отметить, что методы с помощью которых страховщики взаимодействуют со страхователями, изменяются из-за цифровых преобразований. Именно фокус внимания на потребителя в настоящее время — это основное направление данных преобразований. Для реализации этой цели внедряются технологии, которые имеют элементы искусственного интеллекта, большие данные (big data) и аналитика. Следует отметить, что внедрение цифровых технологий в сферу страхования сможет помочь увеличить скорость и качество взаимодействия с клиентами, а также снизить финансовые издержки и убытки.

Оценка инновационного потенциала проводится на основе данных о предприятии, а именно — бухгалтерская отчетность и бланк анкетирования для экспертов.

В анкете каждый пункт, состоящий из 5 блоков, оценивается по 5-балльной шкале, где 5 — это хорошее состояние показателя, а 1 — плохое состояние, которое требует кардинальных изменений для улучшения показателя. По итогу, после оценки экспертами параметров, приведенных в анкете, мы получили следующие результаты, отраженные в таблице 1.

По результатам таблицы 1 можем сделать вывод, что сильные стороны предприятия «Цех заточки» — продуктовый и управленческий блоки, оставшиеся три блока имеют средний уровень. Также, хотелось бы отметить, что ни один из блоков (итоговых) не имеет статуса «слабый уровень», данный уровень отмечается только у раздела информационных ресурсов в ресурсном блоке.

Интегральный индекс инновационного потенциала предприятия составил 3,75 и имеет средний уровень инновационного потенциала.

Мы разобрали оценку инновационного потенциала предприятия методом экспертных оценок, описанным Фатхудиновым Р. А., теперь, для сравнения, проведем оценку расчетным методом, который основан Трифиловой А. А.

Таблица 1. Результаты оценки инновационного потенциала экспертным методом

№	Показатели	Балл	Оценка
1	Продуктовый	4,5	Сильная сторона
2	Функциональный	3,5	Средний уровень
3	Ресурсный (итог 3.1–3.4)	3,4	Средний уровень
3.1	Материально-технические ресурсы	4	Сильная сторона
3.2	Трудовые ресурсы	4	Сильная сторона
3.3	Информационные ресурсы	2,3	Слабая сторона
3.4	Финансовые ресурсы	3,6	Средний уровень
4	Организационный (итог 4.1–4.3)	3,9	Средний уровень
4.1	Организационная структура	3,5	Средний уровень
4.2	Технология процессов	4	Сильная сторона
4.3	Организационная культура	4	Сильная сторона
5	Управленческий	4,3	Сильная сторона
Финальная оценка инновационного потенциала		3,75	Средний уровень

Данный метод оценки инновационного потенциала осуществляется за счет рассмотрения инновационного-финансовой устойчивости предприятия. Поэтому, рассчитаем показатели обеспеченности производственно-хозяйственных затрат и запасов, а также издержек по реализации стратегий инновационного развития источниками их формирования (таблица 2).

Воспользуемся трехмерным (трехкомпонентным) показателем [2]:

$$S = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\}, \tag{1}$$

где $x_1 = \pm E_c; x_2 = \pm E_t; x_3 = \pm E_{общ}$

Для расчета параметров таблицы 2 рассчитаем необходимые для этого показатели.

Наличие собственных оборотных средств:

$$E_c = I_c - F = 53 - 133 = -80, \tag{2}$$

где E_c — наличие собственных оборотных средств, I_c — источники собственных средств, F — основные средства и вложения.

Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат:

$$E_m = E_c + K_m = -80 + 4357 = 4277, \tag{3}$$

где E_m — наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, K_m — долгосрочные кредиты и заемные средства.

Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат:

$$E_{общ} = E_t + K_m = 4277 + 961 = 5238, \tag{4}$$

где $E_{общ}$ — общая величина по основным источникам средств для формирования результатов и затрат, K_m — краткосрочные кредиты и займы.

Для расчета оставшихся показателей, которые приведены в таблице 2, введем два показателя (варианта) внедрения инноваций. В первом варианте развития событий упор будет на освоение абсолютно новой технологии, совокупные затраты на который по предварительным расчетам составят $\sum C_o = 800$ тыс. рублей. Второй вариант включает в себя другой путь инновационного развития и основывается на реализации улучшающей инновации, в котором затраты составят $\sum C_y = 500$ тыс. рублей.

Таким образом, значения трехмерного показателя $S(x)$:

$S(x) = 1$, если $x \geq 0$;

$S(x) = 0$, если $x \leq 0$.

Получается, $S_1 = (0;0;1)$, а $S_2 = (0;1;1)$.

Таблица 2. Расчет показателей для определения инновационного потенциала

Показатель	Значение показателя
Излишек/недостаток (+/-) собственных оборотных средств для обеспечения производственного процесса и внедрения базисных и улучшающих технологий	$\pm E_c = E_c - Z - \sum C_o = -80 - 3544 - 800 = -4424$ $\pm E_c = E_c - Z - \sum C_y = -80 - 3544 - 500 = -4124$
Излишек/недостаток (+/-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и внедренческих затрат	$\pm E_t = E_m - Z - \sum C_o = 4277 - 3544 - 800 = -67$ $\pm E_t = E_m - Z - \sum C_y = 4277 - 3544 - 500 = 233$
Излишек/недостаток (+/-) общей величины источников основных источников для формирования запасов и затрат	$\pm E_{общ} = E_{общ} - Z - \sum C_o = 5238 - 3544 - 800 = 894$ $\pm E_{общ} = E_{общ} - Z - \sum C_y = 5238 - 3544 - 500 = 1194$

Таблица 3. Типы финансовой устойчивости и уровни инновационного потенциала

Тип фин. устойчивости	Инновационный потенциал	Источники финансирования	Краткая характеристика
Абсолютный $S = (1;1;1)$	Высокий	Собственные оборотные средства	Высокий уровень платежеспособности.
Нормальный $S = (0;1;1)$	Средний	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность.
Неустойчивый $S = (0;0;1)$	Низкий	Собственные оборотные средства + долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальности платежеспособности.
Кризисный $S = (0;0;0)$	-	-	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Таким образом, проведя оценку инновационного потенциала методом Трифиловой А. А., можем охарактеризовать финансовую устойчивость предприятия (табл. 3).

По результатам таблицы 3, можем сделать вывод, что «Цех заточки» имеет нормальный тип финансовой устойчивости

и средний уровень инновационного потенциала. Таким образом, в рассмотренных методах оценки инновационного потенциала, мы получили средний уровень.

Литература:

1. Фатхутдинов, Р.А. (2008). Стратегический менеджмент (9-е изд., испр. и доп.; С. 194–298). М.: Дело.
2. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова — М.: Финансы и статистика, 2005. — 304 с

Оценка продовольственной безопасности Калининградской области

Лионайте Татьяна Анатольевна, студент

Королёв Валерий Иванович, кандидат педагогических наук, доцент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье рассматриваются основные показатели продовольственной безопасности Калининградской области в соответствии с новой Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, осуществляется оценка продовольственной безопасности Калининградской области.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, оценка продовольственной безопасности, показатели продовольственной безопасности.

The article discusses the main indicators of food security in the Kaliningrad region in accordance with the new Doctrine of food security of the Russian Federation, measurement the food security of the Kaliningrad region.

Keywords: food security, measurement of food security, index of food security.

Калининградская область является самым западным регионом Российской Федерации, полностью отделенным от остальной территории страны сухопутными границами иностранных государств и международными морскими водами. Это обстоятельство влияет на все аспекты жизни региона, в частности на его способность обеспечения населения региона продовольствием в необходимых объемах, качестве и количестве. Калининградская область имеет выгодные территориальные условия для сотрудничества с европейскими странами, а также ряд преимуществ приморского расположения.

В соответствии с обновлённой Доктриной продовольственной безопасности, основными показателями продовольственной безопасности стали: продовольственная независимость, экономическая и физическая доступность, а также соответствие пищевой продукции требованиям законодательства Евразийского экономического союза о техническом регулировании. [1]

Для эксклавной зоны важными и фундаментальными для оценки продовольственной безопасности является показатель продовольственной независимости (самообеспеченности продовольствием) в силу своего географического положения. Таб-

лица 1 содержит в себе показатели потребления продуктов населением за год и данные о производстве продукции, необходимые для определения самообеспеченности области продовольствием.

Таблица 1. Потребление продуктов и их производство в Калининградской области, тыс. тонн в год [2, с. 47]

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Потребление продуктов питания всем населением региона, тыс. тонн					
Овощи	111,4	104,9	105,0	104,4	109,5
Картофель	109,5	110,7	106,1	105,8	106,9
Яйца и яичные продукты, млн штук	268,4	272,2	268,5	275,7	283,9
Молоко и молочные продукты	271,3	219,4	222,1	222,3	224,2
Мясо и мясные продукты	87,3	85,2	86,6	87,7	87,3
Фрукты и ягоды	72,7	63,5	67,1	64,6	68,1
Производство продукции растениеводства и животноводства, тыс. тонн					
Овощи	65,2	64,0	67,8	66,4	70,0
Картофель	125,7	149,5	126,4	109,2	142,7
Яйца и яичные продукты, млн штук	204,6	213,5	235,7	265,1	252,6
Молоко и молочные продукты	170,3	174,9	175,2	177,2	184,4
Мясо и мясные продукты	53,9	54,3	61,0	65,5	62,7
Фрукты и ягоды	20,6	20,2	38,7	29,4	33,3

Как видно из таблицы, в Калининградской области потребление яиц, молока, овощей, фруктов, ягод и картофеля увеличилось, а потребление мяса незначительно сократилось в 2018 году. В свою очередь, производство продукции по этим же видам продуктов увеличилось.

Результаты расчёта показателей продовольственной независимости, основанные на соотношении данных производства и потребления продуктов, представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели продовольственной независимости (самообеспеченности) Калининградской области, %

Продукты питания	Пороговое значение	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Мясо и мясные продукты	Не менее 85%	61,7	63,7	70,4	74,7	71,8
Молоко и молочные продукты	Не менее 90%	62,7	79,7	78,8	79,7	82,2
Картофель	Не менее 95%	114,7	135,0	119,1	103,2	133,5
Овощи и бахчевые	Не менее 90%	58,5	61,0	64,6	63,6	63,9
Яйца и яичные продукты	Значение не установлено	76,2	78,4	87,8	96,1	89,0
Фрукты и ягоды	Не менее 60%	28,3	31,8	57,7	45,5	48,9

Составлено автором

Как видно из расчётов показателя, продовольственная независимость в регионе за последние 5 лет была достигнута по картофелю и даже превышала пороговое значение. В 2018 г. в регионе отмечается самый высокий показатель самообеспеченности картофелем (133,5%).

По другим продуктам продовольственная независимость не была достигнута за последние годы, и значения показателей даже не приблизились к пороговым. Однако абсолютно по всем показателям отмечается повышение показателя самообеспечения по сравнению с 2014 г. Можно также заметить, что в 2016 г. зафиксированы достаточно высокие показатели, тогда как в 2017 г., они сократились. Это касается, овощей, картофеля, фруктов

и ягод, что объясняется тяжёлыми погодными условиями, которые повлияли на посевы и сборы данных видов культур.

О зависимости региона в продовольствии свидетельствуют и данные импорта. По данным на 2018 г. импорт продовольственных товаров составил 2 117,8 млн долларов США или 25,7 от общего объёма импорта. В 2017 г. 1 987,6 млн долларов США или 27,6% от общего объёма импорта. [4]

Физическая доступность продовольствия, рассматриваемая с позиции обеспеченности населения теми или иными видами торговых площадей, осуществляющих продажу продовольствия в регионе, рассчитывается по представленным в таблице 3 данным.

Таблица 3. **Обеспеченность населения Калининградской области площадями торговых объектов по продаже продовольственной и сельскохозяйственной продукции, %**

Показатель и единица измерения показателя	Нормативное значение	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Обеспеченность населения торговыми павильонами и киосками по продаже продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции (показатель рассчитывается с 2016 года), торговых объектов на 10 тысяч человек	12,03	-	16,6	18,8	15,8
Обеспеченность населения площадью торговых мест, используемых для осуществления деятельности по продаже продовольственных товаров на розничных рынках, торговых мест на 1 тысячу человек	0,60	1,32	1,34	1,36	0,71
Обеспеченность населения площадью стационарных торговых объектов, квадратных метров на 1 тысячу человек	511,19	606,1	627,8	886,6	810,50

Составлено автором по [6, с. 145]

Ввиду отсутствия статистических данных обеспеченности площадями стационарных торговых объектов по продаже продовольственных товаров представляется возможным рассчитать физическую доступность только по значению общей площади стационарных торговых объектов на кв. м на 1000 человек.

В соответствии с приведёнными в таблице 4 данными, в Калининградской области с каждым годом повышается обеспеченность населения торговыми павильонами, киосками и метрами на розничных рынках, но в 2018 году значения по всем показателям снизились, однако не ниже установленных нормативов.

Таблица 4. **Физическая доступность населения Калининградской области в разных видах торговых объектов по продаже продовольственных товаров, %**

Показатель физической доступности по:	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
торговым павильонам и киоскам по продаже продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции	-	138	156,2	131,3
площадям торговых мест, используемых для осуществления деятельности по продаже продовольственных товаров на розничных рынках	220	223,3	226,6	118,3
Площадям стационарных торговых объектов	118,6	122,8	173,4	158,6

Составлено автором

Для повышения доступности товаров для населения, поддержки российских производителей товаров в регионе проводятся ярмарки, функционирует 11 универсальных розничных рынков. Кроме того, в регионе имеется сеть магазинов по реализации продукции местных товаропроизводителей, где цены ниже на 5–7% от сложившихся розничных цен. [5]

На постоянно функционирующих ярмарках определено 36 площадок, включающих 1516 мест, из которых в 2018 г.: на мясо, мясную гастрономию приходится 362 места (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличение составило 1,7%), на молоко и молочную продукцию 171 место (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшилось на 2,3%),

для овощей, фруктов, ягод предусмотрено 709 мест(по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшилось на 13,2%), рыба, рыбная продукция, морепродукты занимают 83 места (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличение составило 1,2%) и хлеб, хлебобулочная продукция расположена на 38 местах (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшилось на 34,5%). [5]

Для определения экономической доступности продовольствия в Калининградской области используются показатели потребления продовольствия на человека в год, отражённые в таблице 5, и сравниваются с рациональными нормами их потребления.

Таблица 5. Потребление основных продуктов питания, на душу населения в год [2, с. 48]

Продукты питания	Нормативное значение	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Картофель	90	113	114	108	107	107
Овощи и бахчевые	140	115	108	107	105	110
Фрукты свежие и ягоды	107	75	65	68	65	68
Сахар	24	43	44	45	45	45
Мясопродукты	73	92	88	88	89	87
Хлебопродукты	96	106	107	106	106	107
Молоко и молокопродукты	325	280	226	226	224	225
Яйца (штук)	260	277	280	274	278	284
Масло растительное	12	13,3	13,5	13,8	14,0	14,1
Рыбопродукты	22	23	20	20	21	22

Как видно из представленных данных, превышение относительно рациональных норм потребления отмечается по картофелю, сахару, мясопродуктам, хлебу, яйцам, растительному маслу за весь исследованный период. Потребление сахара превышает норму в 1,8 раза. Потребление картофеля на душу населения за несколько лет сократилось до 107 кг в год, потребление молока также значительно снизилось, потребление яиц же — напротив увеличилось до 284 шт., превышая нормативное значение

Результаты расчёта показателя экономической доступности представлены в таблице 6. Как видно из таблицы, в Калинин-

градской области экономическая доступность продовольствия достигнута не по всем продуктам питания. Так доступность картофеля снизилась за последние 5 лет, но при этом всё также остаётся в пределах нормы. Высокая доступность с незначительными изменениями за последние годы остаётся по таким продуктам, как мясо, масло растительное, яйца и хлебопродукты. Сахар в Калининградской области является одним из самых экономически доступных продуктов, а фрукты, ягоды — напротив. Также наблюдается низкий показатель доступности овощей и молока.

Таблица 6. Экономическая доступность продовольствия в Калининградской области, %

Продукты питания	Пороговое значение	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Картофель	100%	125	126	120	119	119
Овощи и бахчевые		82	77	76	75	79
Фрукты свежие и ягоды		70	61	63	61	63
Сахар		179	183	187	187	187
Мясопродукты		126	120	120	122	119
Хлебопродукты		110	112	110	110	112
Молоко и молокопродукты всего в пересчете на молоко		86	70	70	69	69
Яйца		106	108	105	107	109
Масло растительное		110,8	112,5	115	116,6	117,5
Рыбопродукты		104,5	91	91	95,4	100

Составлено автором

В соответствии с техническими регламентами Таможенного Союза, устанавливающими требования безопасности пищевых продуктов, контроль продуктов питания осуществляется по ряду гигиенических показателей. Для оценки показателя соответствия продукции требованиям законодательства рассматривается доля проб пищевой продукции, не соответствовавших гигиеническим нормативам. По данным Роспотребнадзора в 2018 г. по сравнению с 2017 г. удельный вес продукции не соответствовавшей гигиеническим нормативам по содержанию

химических загрязнителей снизился до 0,2% против 0,3% в 2017 г. и увеличился по показателям микробиологического загрязнения: 2,8% в 2018 г., 2,6% в 2017 г., 2,4% в 2016 г. [3, с. 18]

По результатам мониторинга качества и безопасности пищевой продукции в 2018 г. в Калининградской области было забраковано 11661 кг продовольственного сырья и пищевых продуктов, из них 3793 кг — импортных. В количественном выражении наибольший показатель забракованной продукции был зафиксирован в 2014 г. (909 партий), а наименьший в 2017 г.

(283 партии), в 2018 г. этот показатель снова повысился до 667 партий. [3, с. 221]

Исходя из оценки продовольственной безопасности региона, можно сделать следующие выводы. Во-первых, восполнение недостатка продукции собственного производства в регионе за счет импорта и поставок из других регионов приводит к дополнительным затратам и создает угрозу нестабильности снабжения продовольствием, а значит происходит снижение самообеспеченности региона продукцией собственного производства.

Во-вторых, говоря об экономической доступности продуктов для населения следует понимать, что разные категории населения имеют неодинаковые гарантии экономического доступа к продовольствию, их рацион питания может меняться в зависимости от уровня доходов. На покупку продуктов питания в среднем в месяц на одного члена домохозяйства приходится около трети потребительских расходов. Увеличение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума (13,8% в 2018 году) [2, с. 38], низкий уровень доходов лишает возможности выбора и приобретения продуктов питания в соответ-

ствии со своими пищевыми предпочтениями и ведет к неполноценному питанию населения.

В-третьих, физическая доступность населения области является устойчивой. В регионе имеется необходимо количество торговых объектов по продаже продовольствия.

В-четвертых, имеется риск ухудшения качества продовольствия на прилавках магазинов в регионе, который обусловлен ростом в 2018 году количества забракованной продукции в связи с наличием явных признаков недоброкачества, без документов, подтверждающих происхождение, качество и безопасность, без необходимой информации для потребителя.

Главными задачами региона в таких условиях становятся нахождение оптимального баланса между собственным производством и внешними поставками, а также обеспечение населения продовольствием в необходимом количестве и качестве. В связи с этим региону необходимо использовать все имеющиеся возможности, потенциальные точки роста и развития АПК, рыбохозяйственного комплекса, пищевой промышленности и других сфер для обеспечения продовольственной безопасности в области.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 21.01.2020 № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 27.01.2020 г., № 4, ст. 345.
2. Калининградская область в цифрах. 2019: Краткий статистический сборник/ Калининградстат-Калининград, 2019–144 с.
3. О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения в Калининградской области в 2018 году: Государственный доклад.—М.: Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Калининградской области, 2019.—257 с.
4. Официальный сайт Калининградской областной таможни: [Электронный ресурс].— Режим доступа: URL: <http://koblt.customs.ru/>
5. Официальный сайт Министерства экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области: [Электронный ресурс].— Режим доступа: URL: <https://minprom.gov39.ru/>
6. Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Калининградской области за 2018 год: [Электронный ресурс].— Режим доступа: URL: <https://gov39.ru/ekonomy/zip/celprog/doklad2018.pdf>

Формирование перспективной модели системы мониторинга состояния экономической безопасности

Мальчиков Андрей Александрович, студент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

Обеспечение экономической безопасности подразумевает разработку механизмов защиты национальных интересов страны и регионов в области экономики, системы управленческих процедур, позволяющих своевременно и эффективно отражать угрозы этим интересам. Необходимость формирования подсистемы мониторинга комплексной оценки состояния экономической безопасности обусловлена ростом и видовыми изменениями всех видов опасностей Российской Федерации в экономической сфере.

Ключевые слова: мониторинг, экономическая безопасность, эффективность.

Указ Президента Российской Федерации раскрывает понятие «экономическая безопасность» как обеспечение экономического суверенитета страны, единое экономическое пространство, совокупность условий для реализации стратегических

и национальных приоритетов РФ — то есть защищенность от внешних и внутренних угроз национальной экономики.

Функциональное назначение экономической безопасности для государства состоит в следующем:

- создавать и поддерживать благоприятные условия жизни людей;
- обеспечивать стабильное и устойчивое развитие народного хозяйства;
- своевременно реагировать на возникающие неблагоприятные факторы и условия;
- нейтрализовать действующие угрозы благосостоянию населения и народному хозяйству.

В экономической литературе существует несколько подходов к определению понятия «экономическая безопасность». Как правило, анализируемая категория рассматривается как некоторое «состояние национальной экономики, при котором обеспечивается экономическое благополучие нации, стабильность внутреннего рынка страны, устойчивый экономический рост, защита экономических интересов на национальном и международном уровнях». Состояние экономической безопасности в рамках второго подхода возможно при наличии компенсирующих ресурсов хозяйства страны, устраняющих негативное влияние внешних факторов и позволяющих сохранить экономическую, социальную и политическую стабильность.

Абсолютное большинство исследователей рассматривают экономическую безопасность как состояние защищенности экономической системы от негативных внутренних и внешних воздействий и условий нейтрализации угроз.

Общая методология, включающая в себя методологию мониторинга и оценки состояния экономической безопасности на базе витального подхода в отношении национальной экономики России как органического целого, разработана в целях обеспечения эффективности создаваемой системы поддержки принятия управленческих решений в сфере обеспечения национальной экономической безопасности [2].

Одним из важнейших установочных моментов является создание нормативной правовой базы для осуществления самоцелей стратегического целеполагания и национальной экономики, которые доминируют над корпоративными и частными интересами.

Создание и поддержание механизмов обеспечения стратегии и безопасности без учета интересов цивилизации, государств, народа в современных условиях недопустимо, поскольку отсутствие подобных целей и стратегий является важнейшей угрозой, крупнейшим вызовом любой национальной экономике.

Анализ экономической безопасности в настоящее время проводится на основе 150 показателей, которые характеризуют практически все стороны социально-экономического развития страны. При этом, проводя мониторинг угроз экономической безопасности и государственной деятельности по защите в области экономики национальных интересов страны, следует выявлять критические точки, то есть выделять основополагающие индикаторы угроз экономической безопасности, используя их в качестве пороговых значений экономической безопасности.

В современном мире имеется глобализационная тенденция доминирования замкнутых корпоративных и частных интересов, сокрытых от общества. Таким образом, все предпринимаемые шаги в интересах корпораций, либо частных интересах

носят подавляющий для цивилизационных и национальных интересов характер.

Автоматизированная система оценки состояния экономической безопасности — специализированное средство, пользователь которого нуждается в профессиональной переподготовке, в том числе — в сфере сбора и предоставления информации статистических источников, экспертных оценок и социологических исследований для ввода в автоматизированную систему оценки состояния экономической безопасности. Целью данной подготовки является составление грамотного информационного запроса, на основе специализированных информационных паспортов, информационных заданий, информационных форм (шаблонов).

Полученные оценки экономической безопасности в форме, необходимой и удобной для лиц, принимающих решения (ЛПР) и лиц, принимающих стратегические решения (ЛПСП), являются информационно-интеллектуальной моделью отображения получаемых оценок и процедур выработки и принятия управленческих решений. Прежде всего она характеризуется удобством показателей, удачной визуализацией, удобным интерфейсом, возможностью агрегации.

Еще более широкий междисциплинарный контекст, создаваемый для решения задач поддержки принятия управленческих решений, в том числе в сфере обеспечения экономической безопасности, предполагает создание целостного методического комплекса как прикладного инструмента реализации общей методологии мониторинга и оценки состояния экономической безопасности, ориентированным на применение в управленческой практике. Данная цель представляется достижимой путем дополнения общей методологии аспектами организационно-управленческого, нормативного правового, информационного, кадрового и психологического свойства, в том числе — для создания платформы для эффективного функционирования человеко-машинной автоматизированной системы оценки состояния экономической безопасности и обеспечения ее восприятия и применения ЛПР и ЛПСП [3].

Важнейшие элементы механизма обеспечения экономической безопасности РФ — мониторинг и прогнозирование факторов, которые определяют угрозы, что в свою очередь влечет за собой высокие требования к государственной статистике как комплексного инструмента, подразумевающего глубину и разнообразные формы охвата объектов статистического наблюдения, постоянное повышение качества и оперативности предоставления информации.

Для решения такой сложной и многоаспектной задачи, как обеспечение национальной экономической безопасности РФ необходима сложная, интеллектуально насыщенная система для поддержки принятия управленческих решений. Данная система повысит устойчивость национальной экономики, нейтрализует угрозы, эффективно купирует негативные воздействия и снизит риски. При этом в состав данной системы должны быть включены автоматизированные информационные системы, системы статистического и социологического мониторинга, системы искусственного интеллекта, коллективный разум участников данной деятельности, экспертные системы, иные специализированные интеллектуальные системы [1].

Литература:

1. Селиванов А. И. Перспективы применения интеллектуальных систем при анализе угроз и управлении рисками экономической безопасности Российской Федерации // Микроэкономика. 2018. N3. С. 91–95.
2. Экономическая безопасность России: методология, стратегическое управление, системотехника / Кол. авт.; под ред. С. Н. Сильвестрова. М.: РУСАЙНС, 2017. 350 с.
3. Цыбатов В. А. Стратегирование регионального развития: методы, модели, информационные технологии // Региональная экономика: теория и практика. 2015. Т. 13. Вып. 27. С. 36–52. С. 38.

Влияние внешней миграции на социальные аспекты

Мирзахалилова Дамира Миннисалиховна, кандидат экономических наук, доцент

Филиал Российского государственного университета нефти и газа (Национальный исследовательский университет) имени И. М. Губкина» в г. Ташкенте (Узбекистан)

В условиях глобализации происходит стремительное перемещение не только капиталов, но и людей. В течение XX в. наблюдалось интенсивное расширение миграционных потоков, а к концу века феномен миграции стал составляющим фактором всех глобальных проблем. Сегодня в миграционный обмен вовлечены практически все страны. Разница в уровне жизни и экономических возможностях в разных странах — основная движущая сила такой миграции.

Миграция населения — это добровольное перемещение, переселение жителей в пределах страны или в переселение из одного государства в другое (международная миграция). Внешние миграции населения возникли ещё в глубокой древности и продолжались в средние века, тогда очагом массовой эмиграции стал Старый Свет. Люди выезжали в поисках лучшей доли и оседали там, где развивалось хозяйство и были свободные земли. Таким образом, получили широкое распространение трудовые миграции, которые продолжают и сегодня.

По данным Всемирного банка, за 2015 год общее число мигрантов в различных странах составило около 250 млн человек (3% жителей планеты), достигнув тем самым новой рекордной отметки. На начало 2000 г. в мире насчитывалось, по разным оценкам, от 80 до 130 млн человек мигрантов.

На сегодняшний день среди крупнейших стран-реципиентов в международном миграционном процессе лидируют США с количеством трудовых мигрантов в 43 млн чел., в России их количество достигло в 12 млн чел., в Германии — 11 млн чел., по 7 млн мигрантов приходится на Саудовскую Аравию, Канаду, Великобританию, Испанию и Францию. Также в первую пятёрку кроме России входят Мексика (11,9 млн человек), Индия (11,4 млн.), Китай (8,3 млн.) и Украина (6,6 млн.) [6].

Что же побуждает людей к временной эмиграции? Основным считается экономический фактор. Когда люди трудоустраиваются в стране, где более высокий уровень жизни, они больше зарабатывают по сравнению с соотечественниками, работающими в родной стране. Разница в оплате в последние годы была столь велика, что, получая большие зарплаты за границей и тратя основную часть своего заработка на родине, люди могли значительно улучшить экономическое положение семьи.

Однако последствия миграции противоречивы. Рассмотрим положительные и негативные эффекты внешней трудовой миграции.

К положительным эффектам можно отнести следующее:

- денежные переводы, отправленные домой, стимулируют потребление, расходы на здравоохранение, свадьбы и бытовые нужды;
- денежные переводы могут улучшить благосостояние членов семьи, оставшихся дома, их человеческий капитал и уменьшить бедность;
- денежные переводы могут улучшить продовольственную безопасность — питание членов семьи (особенно среди бедных семей);
- мигранты могут научиться новым навыкам;
- мигранты стимулируют экономический рост в принимающих странах, устраняя нехватку рабочей силы;
- миграция может облегчить нагрузку на программы государственных трансфертов.

Нижеследующие факторы обычно относят к негативным, а именно:

- потеря рабочей силы на родине;
- социально-психологические проблемы (например, ухудшение состояния семьи, депрессия, разбитые семьи и т.д.);
- злоупотребление (принудительный труд, низкая заработная плата по сравнению с местными жителями) и отсутствие доступа к мерам социального обеспечения и медицинскому обслуживанию;
- воздействие инфекций, передаваемых половым путем, и других заболеваний;
- денежные переводы могут задерживать экономические и институциональные реформы;
- большие колебания в притоках денежных переводов могут привести к макроэкономической волатильности;
- миграция может ухудшить человеческий капитал детей, оставшихся дома. Последний фактор очень важен с точки зрения глубокого изучения, так как именно он влияет на последствия института семьи, а также социальной политики в целом.

Большинство выезжающих за границу людей оставляют в своей стране семьи, в которых растут дети. Следовательно,

приходится признать, что из-за этого происходит своеобразная трансформация института семьи, а социализация детей испытывает существенные изменения. Поэтому очень актуально взглянуть на временную миграцию с позиций ребенка. Как временная миграция родителей влияет на социализацию детей? Результаты исследований, проведенных в последние годы в разных странах, свидетельствуют, что разлука детей с временно выехавшими родителями, становится острой социально-педагогической проблемой.

Обследование психоэмоционального состояния семей мигрантов из Кыргызстана в 2015 г., где участвовало 200 респондентов, выявило наличие ряда социально-психологических проблем и их последствий в разделенных семьях. Длительное отсутствие члена семьи является причиной проблем в их семьях для подавляющего большинства опрошенных лиц (75,5%). Прежде всего, это хроническое беспокойство о безопасности и переживание за родственника-мигранта, который находится вдали от семьи; в некоторых случаях дефицит общения с близкими или даже отсутствие связи с мигрантом в течение длительного времени и как следствие ухудшение психоэмоционального состояния [5].

Среди проблем были отмечены также материальные затруднения, так как кормилец семьи уехал и уже долгое время не присылает денег. Большая категория членов семей отметили, что они сильно скучают, в особенности дети. Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что дети мигрантов становятся особо уязвимой категорией. Это выражается в том, что они растут в неполных семьях и ответственность за них лежит только на оставшемся члене семьи. Как следствие, дети у которых уехали оба родителя лишены незаменимой родительской заботы, внимания и в большинстве случаев от этого страдает их воспитание и образование. Исходя таблицы можно еще раз заметить вышеописанные характеристики психоэмоционального состояния семей мигрантов.

Печально констатировать о последствиях внешней миграции на становление и социализацию современного молодого поколения, которое формируется в отрыве от родительского воспитания и заботы. По мнению экспертов, происходит разрушение семейных ценностей, традиций, рост количества беспризорных детей и рост детской преступности. Другая сторона проблемы — это дети, оставшиеся с бабушкой, дедушкой и другими родственниками, подвергаются домашнему насилию, а в некоторых случаях и сексуальному со стороны взрослых родственников.

Психоэмоциональное состояние респондентов в период длительного отсутствия члена семьи мигранта (в %)

Варианты ответов	Согласен	Частично согласен	Совсем не согласен	Затрудняюсь ответить
Длительное отсутствие одного из супругов является причиной нездорового морально-психологического климата в нашей семье	35,0	14,5	41,5	9,0
Я испытываю сильное моральное и психологическое давление, т.к. одной/одному тяжело справляться с домашними	49,0	29,5	18,0	3,5
Неполная семья — главная причина моего низкого морально-психологического состояния	37,5	25,0	21,5	16,0

В последние годы в республике также увеличилась временная трудовая миграция. Эта новая форма приобретает всё большие масштабы и значимость. Оценить ее очень сложно, потому что всё еще немало временных мигрантов работают нелегально. Действительно, развитие внешнего трудового рынка имеет важное значение для республики, особенно с учетом его социально ориентированной рыночной экономики и высокого темпа роста населения. Актуальность данного вопроса для нашей страны определяется тем, что Узбекистан считается страной, высоко обеспеченной трудовыми ресурсами. Для Узбекистана характерен ускоренный рост трудовых ресурсов, основанный на относительно высоком уровне естественного прироста населения, в результате чего ежегодно в трудоспособный возраст вступают свыше 500 тыс. молодых людей. По данным Госкомстата, по итогам 2016 года численность населения Узбекистана в трудоспособном возрасте составила около 18,5 млн человек (58,5% от численности населения страны). На долю

Узбекистана приходится около 40% трудовых ресурсов Центральной Азии. За 2016 год численность трудовых ресурсов превысила 18 млн человек, это очень большая величина, сравнимая с общей численностью населения любого из соседних государств Центральной Азии [1].

Таким образом, Узбекистан как часть мировой социально-экономической системы является одним из активных участников международных миграционных процессов и международного рынка труда, в связи с чем ведется большая работа по реформированию миграционной политики в республике. Однако в рамках государственной политики следует планировать и координировать работу по осуществлению программы экономической занятости членов семей трудовых мигрантов в совокупности с оказанием также и социальной защиты. Необходим всеобъемлющий подход к нуждам и проблемам таких семей, поскольку действие в одном направлении оказывает влияние на другие, не менее важные социально — психологические аспекты.

Литература:

1. Государственный Комитет Республики Узбекистан по статистике
2. Базылева С. П. Современные миграционные процессы в контексте региональных противоречий на примере Узбекистана/ Вестник РУДН. 2018. № 1. — С. 103–111.
3. Трудовая миграция в Республике Узбекистан: социальные, правовые и гендерные аспекты. Сб. ст. / Отв. ред. Е. В. Абдуллаев.: Ташкент, 2008. — 204 с.
4. Неустойчивая занятость в Узбекистане: состояние, проблемы и пути их решения./ Аналитический доклад в рамках проекта Программы развития ООН «Поддержка стратегических исследований в целях устойчивого развития» ПРООН, 2018 (www.uz.undp.org)
5. Молдокеева Ж. Ф. Положение семей мигрантов, оставшихся в Кыргызстане // Инновации в науке: научный журнал. — № 2(63). — Новосибирск., Изд. АНС «СибАК», 2017. — С. 36–39.
6. <http://biznes-daily.uz/uz/birjaexpert/49068-razviti-vnshny-trudovoy-migratsii-v-sovrnmnom-mir-i> — *znachni-dlya-rspublici-uzbkistan*
7. <https://anhor.uz/mi/trudovaya-migraciya-pochemu-lyudi-edut>
8. <https://www.unicef.org/uzbekistan>

Особенности соблюдения валютного законодательства в условиях пандемии коронавирусной инфекции

Митрофанова Анастасия Сергеевна, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Автором исследуется проблема соблюдения валютного законодательства Российской Федерации в условиях пандемии новой коронавирусной инфекции. Рассмотрены основные риски для резидентов при осуществлении внешнеэкономической деятельности в сложившихся условиях. Определены основные направления для избежания уголовной и административной ответственности.

Ключевые слова: валютный контроль, внешнеэкономическая деятельность, валютные операции, валютное регулирование.

The author investigates the problem of compliance with the currency legislation of the Russian Federation in a pandemic of a new coronavirus infection. The main risks for residents in the implementation of foreign economic activity in the current conditions are considered. The main directions for avoiding criminal and administrative liability are identified.

Key words: currency control, foreign economic activity, currency operations, currency regulation.

Валютный контроль представляет собой комплекс мер, принимаемых правительством российской федерации, органами и агентами валютного контроля, для соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций резидентами и нерезидентами.

Юридическими лицами резидентами являются юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации (в том числе профессиональные участники внешнеэкономической деятельности, включенные в перечень профессиональных участников внешнеэкономической деятельности, утвержденной в порядке, установленном Правительством РФ по согласованию с Центральным банком РФ), за исключением иностранных юридических лиц, зарегистрированных в соответствии с Федеральным законом от 03.08.2018 № 290-ФЗ «О международных компаниях», а так же их филиалы, представительства и иные подразделения, находящиеся за пределами территории Российской Федерации.

Юридическими лицами нерезидентами являются юридические лица и организации, не являющиеся юридическими ли-

цами, созданными в соответствии с законодательством иностранных государств имеющие местонахождение за пределами территории РФ, их филиалы, постоянные представительства и другие обособленные или самостоятельные структурные подразделения, находящиеся на территории РФ, иностранные юридические лица, зарегистрированные в соответствии с Федеральным законом от

03.08.2018 № 290-ФЗ «О международных компаниях» [1]

Органами валютного контроля являются:

1. Центральный Банк России;
2. Таможенные Органы;
3. Налоговые органы;

Агентами валютного контроля являются:

1. Уполномоченные банки;
2. Профессиональные участники рынка ценных бумаг;
3. Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ»

Правительство Российской Федерации обеспечивает координацию деятельности в области валютного контроля федеральных органов исполнительной власти, являющихся ор-

ганами валютного контроля, а также их взаимодействие с Центральным банком Российской Федерации.

Порядок осуществления валютного контроля в Российской Федерации регламентируется следующими нормативными документами:

1. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N173-ФЗ;
2. Инструкция Банка России от 16.08.2017 N181-И (ред. от 05.07.2018) «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»;
3. КоАП РФ Статья 15.25. Нарушение валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования;
4. УК РФ Статья 193. Уклонение от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации.

Цель валютного контроля — предупреждение, а также выявление валютных нарушений, дальнейшее привлечение нарушителей к административной или уголовной ответственности.

С точки зрения валютного законодательства резиденты должны соблюдать следующие требования по внешнеторговым договорам (экспорт или импорт, договор оказания услуг, лицензионный договор) и договорам займа:

1. Регистрация договора в российском банке;
2. Подача подтверждающих документов в специально установленные сроки;
3. Осуществление всех расчетов по договору через счет в банке, в котором договор был поставлен на учет;
4. Требования о репатриации валютной выручки.

При открытии зарубежного счета у резидента появляются следующие обязанности:

1. Подача уведомлений об открытии/закрытии/ смене реквизитов;
2. Подача отчетов о движении средств на ежеквартальной основе;
3. Ограничения по зачислению/списанию денежных средств на такой счет.

За несоблюдение вышеописанных требований резиденту грозит административная или уголовная ответственность. [2]

В условиях действующих по всему миру ограничений, связанных с распространением коронавирусной инфекции, с большими проблемами столкнулись экспортеры и импортеры. Несмотря на принятые меры поддержки бизнеса, от исполнения поставщиками товаров и услуг их обязательств по контрактам никто не освобождал. Таким образом, резиденты столкнулись с рисками совершения нарушений статьи 15.25 КоАП, а именно неплатежеспособность нерезидентов, неоплата либо недопоставка товаров/ услуг, а также невозврат займов от иностранных контрагентов. К примеру, когда Китайский поставщик в связи с введенным карантинном не сможет поставить товар в срок, а клиент уже оплатил данную поставку авансовым платежом. Или же наоборот, клиент не может оплатить товар в соответствии со сроками оплаты, из-за введенного в стране ка-

рантина. Из этого следует такие нарушения, как нерепатриация валютной выручки, в том числе авансовых платежей, нерепатриация сумм займов, выданных нерезидентами, нарушение сроков репатриации, предусмотренных внешнеторговыми/кредитными организациями. Также резиденты столкнулись с такими сложностями, как проблемы в организации коммуникации с уполномоченным банком из-за удаленной работы сотрудников (например, если не была установлена система «Банк-клиент», практические сложности регистрации контрактов и подачи подтверждающих документов в удаленном режиме работы. Из-за этих сложностей резидент может не предоставить подтверждающие документы в уполномоченный банк, или же предоставить с нарушением сроков подачи документов.

Министерство финансов России приняло меры, направленные на послабление в части валютного контроля. Было выпущено информационное письмо, согласно которому неисполнение нерезидентом обязательств по внешнеторговому договору по причине форс-мажорных обстоятельств, в том числе обусловленных введением государства мер и ограничений для борьбы с коронавирусной инфекцией, может свидетельствовать об отсутствии вины резидента в совершении административного правонарушения, а именно нерепатриации валютной выручки. [3] Но, вопрос о том, учитывать ли такие форс-мажорные обстоятельства, будет рассматриваться в индивидуальном порядке, с учетом всех обстоятельств по каждому конкретному делу. Таким образом, резиденту необходимо в течение всего действия режима ограничений, собирать ряд документов, чтобы доказать присутствие форс-мажора. Это может быть переписка с клиентом по поводу сроков оплаты, письменная претензия, фиксация объективного факта форс-мажора, обращение компетентные органы иностранного государства для подтверждения того, что пандемия признана форс-мажором в соответствии с законодательством данного государства.

Также Банк России выпустил Информационное письмо о применении отдельных положений нормативных актов Банка России в сфере валютного контроля на период с 30 марта по 1 июля 2020 г., согласно которому:

В срок представления резидентами справок о подтверждающих документах, а также документов, связанных с проведением валютных операций не включается период с 30 марта по 1 июля 2020 г. (включительно). Если по окончании вышеуказанного периода резиденты не предоставят или же несвоевременно предоставят справки о подтверждающих документах, а также документы, связанные с проведением валютных операций, до 22 июля 2020 г., уполномоченные банки направят органам валютного контроля информацию о нарушении сроков предоставления документов. [4] При этом можно предоставлять документы и в период нерабочих дней, так как банки работают в обычном режиме. При этом, сроки предоставления документов при списании с денежных средств с расчетного счета, а также постановки контракта на учет, остаются прежними. Банки же продолжают сообщать органам валютного контроля о выявленных нарушениях в автоматическом режиме.

Но, здесь возникает следующая проблема, формально юридически письмо Банка России не изменяет сроки представления

документов, установленные Инструкцией, а лишь предусматривает **меры, направленные на выявление органами валютного контроля** соответствующих нарушений, так как банки не будут передавать информацию о них. Однако, например, налоговый орган может выявить нарушения этих сроков самостоятельно в ходе налоговой проверки, после чего будет назначена проверка соблюдения валютного законодательства.

Также вызывает вопросы следующая формулировка новостного сообщения Банка России (п. 4.3 Информации Банка России от 17.04.2020 г.): «Банк России предоставляет **право** кредитным организациям не учитывать период с 30 марта по 1 июля 2020 года включительно при исчислении сроков представления

резидентами справок о подтверждающих документах, а также документов, связанных с проведением валютных операций ...». Здесь идёт речь о праве, что означает, что банки могут и не воспользоваться им.

Таким образом, временное смягчение валютного законодательства оставляет слишком много вопросов. Как будет трактовать федеральная налоговая служба период с 30 марта по 1 июля 2020 г.? Будут ли они учитываться, как нерабочие дни или нет? Смогут ли резиденты доказать в суде наличия форс-мажора и избежать административной, а в некоторых случаях даже уголовной ответственности? Данный вопрос до сих пор остается открытым.

Литература:

1. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N173-ФЗ.
2. КоАП РФ Статья 15.25. Нарушение валютного законодательства.
3. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=129865-informirovanie_uchastnikov_vneshnyekonomicheskoi_dyeyatelnosti_v_svyazi_s_rasprostraneniem_novoi_koronavirusnoi_infektsii_covid_2019_o_nyeobkhodimyykh_deistviyakh_dlya_nepriiv (дата обращения 02.06.2020)
4. Информационное письмо Банка России от 17 апреля 2020 г. № ИН-014–12/71 «О применении отдельных положений нормативных актов Банка России в сфере валютного контроля на период с 30 марта по 1 июля 2020 года».

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 23 (313) / 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 17.06.2020. Дата выхода в свет: 24.06.2020.

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.