

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



25
2021
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 25 (367) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

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, доктор 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)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
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)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
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 *Лев Владимирович Писаржевский* (1874–1938), украинский советский химик, академик Академии наук СССР.

Лев Владимирович родился в Кишиневе (Молдавия). Отец Писаржевского происходил из дворян, работал нотариусом, но рано умер. Семья переехала в Одессу, где работал дядя, брат матери. В семье, кроме Льва, было еще трое детей — София, Мария, Надежда.

С ранних лет юноша показал большое стремление к научным изысканиям. Лев Писаржевский окончил Новороссийский университет в Одессе (ныне Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова). Талантливый молодой человек был оставлен в alma mater для работы лаборантом, а затем приват-доцентом.

Четыре следующих года Писаржевский совместно со своим учителем профессором Петром Григорьевичем Меликишвили (Меликовым) занимался изучением неорганических перекисей. Совместно они издали труд «Исследования над перекисями», удостоенный Ломоносовской премии Академии наук. Младшему соавтору было в тот момент всего 25 лет! Эта работа сразу вывела Льва Писаржевского на уровень ведущих российских и мировых ученых-химиков.

После успешной защиты докторской диссертации ученый принял приглашение Екатеринославского горного института и был избран ординарным профессором общей и физической химии. Дальнейшая преподавательская и организаторская карьера Писаржевского в Днепропетровске оказалась очень успешной.

Лев Писаржевский известен прежде всего как крупный специалист по термодинамике реакций в растворах. Многие его труды посвящены термодинамическому изучению влияния растворителя на химическое равновесие. Писаржевский совместно со своим учителем, профессором Меликишвили получил и исследовал ряд абсолютно новых перекисных соединений. Также ученый предложил теорию равновесия электродных процессов. Идеи Писаржевского об электронно-ионном характере химических процессов, его представления о наличии в металлах вольных электронов легли в основу электронной теории гетерогенного катализа.

Знаменитый ученый внес особо ценный вклад в организацию отечественной химической промышленности. По его инициативе в России впервые было организовано производство противо-

газов и ряда медикаментов. Он также разработал и применил на практике новый способ получения йода из морских водорослей и помог организовать в Екатеринославе первый в России завод по добыче йода.

По инициативе Льва Писаржевского при Горном институте была создана научно-исследовательская кафедра электронной химии, позднее преобразованная в Украинский институт физической химии.

Одним из его учеников стал академик Александр Ильич Бродский, который после смерти учителя возглавил Институт физической химии. Бродский проводил особые исследования по проблеме получения тяжелой воды и стабильных изотопов.

Еще при жизни Писаржевского под руководством Бродского в Институте физической химии впервые в Советском Союзе был получен 95-процентный концентрат «тяжелой воды». Впервые в мире «тяжелую воду» получили годом ранее американские химики Льюис Гилберт-Ньютон и Роналд Макдональд, был выделен тяжелый изотоп водорода — дейтерий.

Лев Писаржевский стал одним из основоположников преподавания химии как научной дисциплины. Он издал два очень популярных в свое время учебника — «Введение в химию» и «Неорганическая химия» (совместно с супругой М. А. Розенберг). В этих учебниках весь материал химии впервые был изложен с точки зрения электронной теории строения атомов и молекул. До революции несколько лет Писаржевский возглавлял редакцию научно-популярного журнала «Природа».

Льву Писаржевскому повезло и на личном фронте, что, скорее, является исключением для ученых. Его жена, Мальвина Ассировна Розенберг, была младше мужа на 14 лет. Она родилась в городе Елисаветград (ныне Кропивницкий), окончила Харьковский университет. С 1920 года начала работать в Екатеринославском университете (ныне ДНУ) — сначала ассистентом, затем доцентом кафедры. Из ассистента выросла женщина-ученый, которая стала надежным помощником мужа.

Лев Писаржевский за свои заслуги был увенчан самыми почетными званиями. Академик Академии наук СССР, член-корреспондент, академик Академии наук Украинской ССР, лауреат Ленинской премии за работы по физической химии. Награжден высшей в СССР наградой — орденом Ленина.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Ермакова С. П.**
Организация процесса обучения персонала ресторанов..... 161
- Жирков В. В.**
Современное состояние и перспективы ветроэнергетики в мире 163
- Заглодина А. А.**
Развитие организации взаимодействия налогового органа с налогоплательщиками в рамках налогового мониторинга 167
- Закеряев Г. Р.**
Организация системы электронного документооборота и делопроизводства в государственных учреждениях на примере ФКУ «Центравтомагистраль»..... 169
- Ибрагимова М. А.**
Вопросы совершенствования безналичных расчетов при переходе к цифровой экономике..... 176
- Ильина И. Б.**
Исторические этапы развития государственно-частного партнерства в России и за рубежом 180
- Ильина И. Б.**
Направления развития государственно-частного партнерства как инструмента финансирования здравоохранения 185
- Сао Thi Hue**
State budget funding for Vietnam fishery infrastructure development: actuality and solution..... 191
- Керимов Р. Н.**
Глобализация мирового хозяйства: сущность, причины, последствия 193
- Кнышбаев А. А.**
Понятие и сущность предприятий розничной торговли 197
- Колпаков Т. В.**
Оценка готовности бизнеса к масштабированию на примере ООО «Шинсервис» 201
- Красовская Т. В., Матрюкова Я. В.**
Трудоустройство выпускников экономического профиля в регионе: анализ, оценка 206
- Крысина А. С.**
Развитие делового туризма в г. Сочи в условиях современных рисков 208
- Мацегора В. А.**
Особенности разработки отдельных элементов стратегии развития организации, влияющих на ее конкурентоспособность 212
- Мирзов Ф. В.**
Последствия и итоги вступления Венгрии в Евросоюз для сельского хозяйства..... 214
- Мишихин Р. А.**
Управление рисками в деятельности нефтегазовых компаний..... 216
- Федорова А. А.**
Роль учетной политики в организации внутреннего финансового контроля в секторе государственного управления..... 218
- Филимонова В. Д.**
Государственно-частное партнерство в сфере экологического менеджмента 220
- Харькавая Ю. А.**
Проблемы правового регулирования налогового контроля и формы его реализации в Российской Федерации 222
- Чувакова Н. В.**
Оценка качества капитальной базы ПАО Сбербанк..... 224
- Шевченко И. В., Калинин И. В.**
Тенденции формирования современной протекционистской политики 226
- Шикина В. А.**
Исследование инноваций в птицеводстве, разработка приоритетных направлений формирования конкурентоспособного отечественного производства мяса птицы 230
- Ширманов К. А.**
Дистанционное банковское обслуживание: особенности использования интернет-банкинга и мобильного банкинга 234
- Шомуродов Р. Т., Рузиев М. И.**
Вопросы увеличения капитализации коммерческих банков в условиях внедрения инноваций 237

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Организация процесса обучения персонала ресторанов

Ермакова Софья Павловна, студент магистратуры
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В статье автор описывает ситуацию на рынке труда компаний ресторанного бизнеса, обосновывает необходимость обучения персонала на местах и раскрывает основные направления обучения персонала ресторана.

Ключевые слова: обучение персонала, ресторанный бизнес, тренинг, корпоративная культура.

Пандемия COVID-19 оказала влияние на многие сферы жизни общества, в том числе и на ресторанный бизнес, независимо были ли это крупные сетевые рестораны или небольшое кафе. Резко сократился приток Гостей, выручка стремительно упала. Некоторые точки общественного питания в Москве и регионах переориентировались на обслуживание «на вынос» и доставку еды. Другие же были вынуждены закрыться во избежание убытков. Сотрудники увольнялись, находя для себя более актуальную и выгодную работу в условиях распространения коронавирусной инфекции (курьеры, ком-плектовщики заказов и т.д.). В Москве произошел отток рабочей силы, люди уезжали из центра России в свои родные города без намерений вернуться.

После снятия ограничений ресторанный бизнес постепенно реанимировался. Возобновился приток гостей, обусловленный отложенным спросом. У людей появилась возможность вновь посещать рестораны, наслаждаться вкусной едой, сервисом и атмосферой. Восстановлению индустрии также поспособствовал и постепенный рост деловой активности, выход сотрудников офисов с «удаленки». В ресторанах все чаще стали появляться люди в костюмах, активно обсуждающие новые идеи со своими партнерами за бизнес-завтраком.

Для полного восстановления ресторанного бизнеса потребуется время, но ситуацию осложняет кадровый голод, с которым столкнулись участники рынка после снятия ограничений. Многие сотрудники ушли из сферы, работодатели вынуждены искать новый персонал. Ситуацию несколько осложнило наступление летнего сезона, который предполагает открытие веранд и увеличение штата. Вопрос, где найти столько квалифицированных специалистов, особенно на руководящие позиции (менеджеров, су-шефов и т.д.) в сегменте fine-dining, остается без ответа.

Не стоит забывать, что успех любого ресторана напрямую зависит от персонала, обладающего определенным набором профессиональных навыков и умений. Именно сотрудники создают ту неповторимую атмосферу и развивающие впечат-

ления, обеспечивают конкретный уровень сервиса и качества блюд, за которыми приходят Гости.

Все вышесказанное обуславливает актуальность изучения темы организации процесса обучения персонала в ресторане. Грамотно выстроенная система обучения и правильно подобранные методы позволяют не только управлять корпоративным обучением и развитием сотрудников, но и формировать кадровый резерв на руководящие позиции, способствуют созданию благоприятного климата внутри компании, повышают мотивацию сотрудников и их лояльность к организации.

В отечественной практике обучение персонала в сфере общественного питания существовало еще в XIX веке. «Сначала мальчика ставили на год в судомойки. Потом, если найдут его понятливым, переводят в кухню — ознакомить с подачей кушаний... В полгода мальчик наострится под опытным руководством поваров, и тогда на него надевают белую рубашу», — писал о подготовке официантов В.А. Гиляровский, русский журналист и писатель конца XIX — начала XX века, в своем произведении «Москва и Москвичи». «После этого не менее четырех лет мальчик состоит в подручных, приносит с кухни блюда, убирает со стола посуду, учится принимать от гостей заказы и, наконец, на пятом году своего учения... мальчик служит в зале» [1]. Таким образом, система обучения персонала того времени была представлена в основном наставничеством. Сотрудник начинал обучение с самых низов и продвигался по карьерной лестнице поэтапно, причем каждый этап мог занимать по несколько лет.

Современные рестораторы не имеют возможности так долго растить квалифицированные кадры, особенно в условиях кадрового голода. Время является главным ресурсом, поэтому системы обучения ориентированы на получение высоких результатов в максимально короткие сроки. Но чтобы вырастить сильные кадры необходимо затратить гораздо больше усилий, поэтому работодатели активно инвестируют в развитие персонала с первого дня работы сотрудника, увеличивая ценность человеческого капитала своей компании.

Рестораны выбирают и адаптируют для себя наиболее подходящие формы и методы обучения сотрудников, из которых формируется единый непрерывный процесс развития персонала. В его основе лежит определение потребности в обучении, то есть определение соответствия имеющихся профессиональных знаний и навыков сотрудника тем, какими он должен обладать для реализации поставленных целей.

Определение потребности в обучении осуществляется на различных уровнях:

- организационном (например, внедрение новой кассовой системы предполагает обучение всего персонала правилам ее использования);
- по подразделениям (например, набор большой группы новых сотрудников для открытия веранды, которых необходимо познакомить друг с другом, корпоративной культурой компании и правилами поведения на рабочем месте и в коллективе);
- по сотрудникам (например, потребность в обучении вызвана перемещением сотрудника с должности су-шефа на позицию шеф-повара, ему необходимо более глубокое изучение управленческих навыков).

Определение потребности в обучении в компаниях ресторанного бизнеса осуществляется еще на первичных этапах собеседования с кандидатом, а затем в течение нескольких стажировочных дней. Как правило, за три дня можно понять обладает ли кандидат достаточным количеством знаний и навыков для должности, обучаем ли он, эффективны ли будут инвестиции компании в его развитие. Или же кандидат не способен качественно выполнять свои будущие трудовые обязанности, не разделяет ценности компании и не готов следовать принятой корпоративной культуре.

Традиционным методом определения потребности в обучении уже работающих в ресторане сотрудников является оценка персонала. Ее результаты становятся основой для составления плана развития каждого отдельного работника, подразделения или персонала всего ресторана.

Следующий шаг в выстраивании структуры обучения персонала ресторана — это бюджетирование. Бюджет формируется исходя из запланированных расходов по этой статье затрат, составленного плана обучения персонала.

Владельцы и управляющие ресторанов используют различные методы обучения сотрудников на и вне рабочего места: наставничество, инструктажи, лекции, моделирование, деловые игры и т.д. Но наиболее часто в ресторанах проводятся тренинги. В ходе таких занятий у сотрудников появляется возможность не только прослушать теоретический материал по теме, но и научиться применять полученные знания на практике.

Большую популярность среди компаний ресторанного бизнеса набирают Welcome-тренинги, которые проводятся на постоянной основе для новых сотрудников. На этих тренингах рассказывают о ресторане, основателях и их других проектах, освещают такие ключевые элементы корпоративной культуры, как миссия компании, цели и ценности, обсуждают основные правила деловой коммуникации и карьерного роста.

Тренинг дает сотруднику возможность понять основные правила поведения в компании, вдохновиться на эффективную

работу, стать носителем истинной корпоративной культуры и верно транслировать ее в коллективе. Кроме того, проходя это первичное обучение, новичок сможет определить готов ли он двигаться вперед с этой компанией или нет. Аналогичные выводы о сотруднике делает и тренинг-менеджер в ходе обучения.

Знание корпоративной культуры помогает сотрудникам делать правильный выбор в критических ситуациях, помогает каждому раскрыть и развить самопознание, креативную уверенность и независимую волю. Корпоративная культура создает единое ментальное поле, в котором люди с разными взглядами, мышлением, привычками могут общаться на одном и том же языке. Именно поэтому на Welcome-тренинге могут присутствовать сотрудники занимающие абсолютно разные должности в ресторане. Их объединяет лишь то, что все они в начале своего пути на новом рабочем месте. Они общаются друг с другом, взаимодействуют, выполняя различные задания в группах и индивидуально, раскрываются, рассказывают о себе и делятся опытом. Так формируются внутренние личные связи между сотрудниками ресторанов и постепенно снимается психологическое напряжение у новичков, связанное с новым местом работы.

Таким образом, Welcome-тренинг является одной из неотъемлемых составляющих процесса адаптации.

Основная группа тренингов должна быть направлена на обеспечение персонала ресторанов знаниями и навыками, необходимыми для работы в соответствии с установленными нормами и стандартами.

Тренинг по санитарным нормам должен проводиться на постоянной основе и быть обязательным для всех сотрудников кухни, так как ресторанная сфера относится к эпидемиологически значимой. Это обучение — часть системы контроля качества в ресторане, на нем подробно объясняется порядок проведения мероприятий, обеспечивающих безопасность питания Гостей. Цель тренинга — научить сотрудников соблюдать правила работы с пищевыми продуктами, а также самостоятельно организовывать процессы приемки продукции, хранения, поддержания чистоты и дезинфекции.

Тренинги, направленные на развитие навыков «чтения» гостя, проводятся для персонала, работающего в зале ресторана. На них рассказывают про психологические типы Гостей и виды их восприятия, говорят о вербальной и паравербальной коммуникации. Цель тренинга — научить сотрудников зала ресторана чувствовать Гостя и определять особенности его психики и характера, научить сотрудников грамотно коммуницировать с Гостями, разобрать типичные ошибки при взаимодействии с Гостями.

Часто после изучения теоретической части участники выполняют ролевые задания, которые позволяют применить на практике и закрепить полученные знания, проводится рефлексия, подводятся итоги.

Отдельно для официантов проводят обучение по продажам, на котором рассказывают о классических техниках (красочное описание, кивок Салливана, метод Штирлица, альтернативное предложение, воронка вопросов, личная рекомендация, cross-selling, up-selling). Данный тренинг всегда сопровождается практикой — разбором кейсов, реальных случаев, происхо-

дивших в ресторане. На тренинге для примеров всегда используют реальное актуальное меню. Цель тренинга — помочь официантам освоить системный подход к продажам, научить их использовать классические техники в работе.

Для хостес также проводят отдельный тренинг по гостеприимству. На нем изучают взаимодействие с Гостем, разбирают типичные ошибки, отрабатывают этапы сервиса и дают речевые скрипты. Но не стоит забывать, что гостеприимству в чистом виде нельзя научиться, так как оно является искренним желанием сделать Гостя счастливым.

С помощью постоянных тренингов компании ресторанного бизнеса формируют корпоративную культуру и культуру обу-

чения, снижают затраты на адаптацию и аттестацию персонала. Обычно вопросами, связанными с обучением, занимается один из менеджеров зала ресторана. Однако иногда привлекаются независимые консультанты и преподаватели для создания инновационной среды и предотвращения стагнации в процессе обучения. Подобные тренинги проводятся в основном для менеджеров высшего и среднего звена.

Таким образом, процесс обучения персонала ресторана представляет собой целенаправленный комплекс информационных и образовательных мер, которые способствуют развитию личных и профессиональных качеств сотрудников в соответствии с задачами развития самого ресторана.

Литература:

1. Гиляровский В. А. Москва и москвичи / В. А. Гиляровский. — Москва: Рабочий, 1979. — 464 с. — Текст: непосредственный.
2. Дейнека А. В. Управление персоналом организации: учебник / А. В. Дейнека. — Москва: Дашков и К°, 2020. — 288 с. — Текст: непосредственный.
3. Маслов В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / В. М. Маслов. — 4-е изд. — Москва: Юрайт, 2020. — 431 с. — Текст: непосредственный.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник / А. Я. Кибанов. — 4-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 695 с. — Текст: непосредственный.
5. Варфоломеева И. В. Как сформировать бюджет на обучение и развитие персонала / И. В. Варфоломеева. — Текст: электронный // CABINET: [сайт]. — URL: <https://sdo-regional.ru/prof-post/kak-sformirovat-byudzhnet-na-obuchenie-i-razvitie-personala> (дата обращения: 12.06.2021).

Современное состояние и перспективы ветроэнергетики в мире

Жирков Владислав Васильевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье представлен обзор ветроэнергетического рынка в мире.

Ключевые слова: ВИЭ, ветроэнергетический рынок, ветроэлектростанция.

В последнее время становится ясным, что энергетика будущего будет связана с активным применением возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Ветроэнергетика в настоящее время — это одна из самых быстроразвивающихся отраслей мировой электроэнергетики. По данным Всемирной ветроэнергетической Ассоциации (WWEA) в 2020 году в мире было установлено 93 ГВт новых ветроэнергетических установок [2]. Это примерно на 50% больше, чем в 2019 году. Предыдущий наиболее высокий рост показал 2015 год, в котором установили 63,9 ГВт (Рисунок 1).

Пятью крупнейшими странами установившие новые мощности стали: Китай — 56%, США — 18%, Бразилия — 3%, Нидерланды — 2% и Германия — 2%. В общей совокупности данные страны составляют 80,6% среди новых установленных мощностей (Рисунок 2).

Наземные ВЭУ в 2020 году было добавлено 86,9 ГВт ветровой мощности и показал рост в 59% по сравнению с 2019 годом (Рисунок 3). Данный рост связан со скачком двух крупнейших стран, Китая и США.

В Китае установили 68,6 ГВт наземных ВЭУ, что показало увеличение общей мощности наземных ВЭУ до более 272 ГВт. Однако из 68,6 ГВт примерно 26 ГВт были установлены в конце 2019 года, но фактически не были подключены к сети.

Наземный ветроэнергетический сектор США сообщил о самом высоком за всю историю скачке новых установленных ВЭУ, что составило почти 17 ГВт, в результате чего общая мощность составила 120 ГВт.

Помимо Китая и США, пятью крупнейшими странами по установке наземных ВЭУ стали Бразилия (2,3 ГВт), Норвегия (1,53 ГВт) и Германия (1,43 ГВт).

Также показал рост офшорный или морской ветроэнергетический рынок, установив более 6 ГВт установленной мощности (Рисунок 4).

В данном секторе лидером остается Китай, который в 2020 году установил более 3 ГВт. Второе место занимают Нидерланды, которые установили 1,5 ГВт офшорных ВЭУ, за ней следует Бельгия с 706 МВт. Великобритания и Германия установили 483 МВт и 237 МВт соответственно, доля их 4 и 5 в списке.

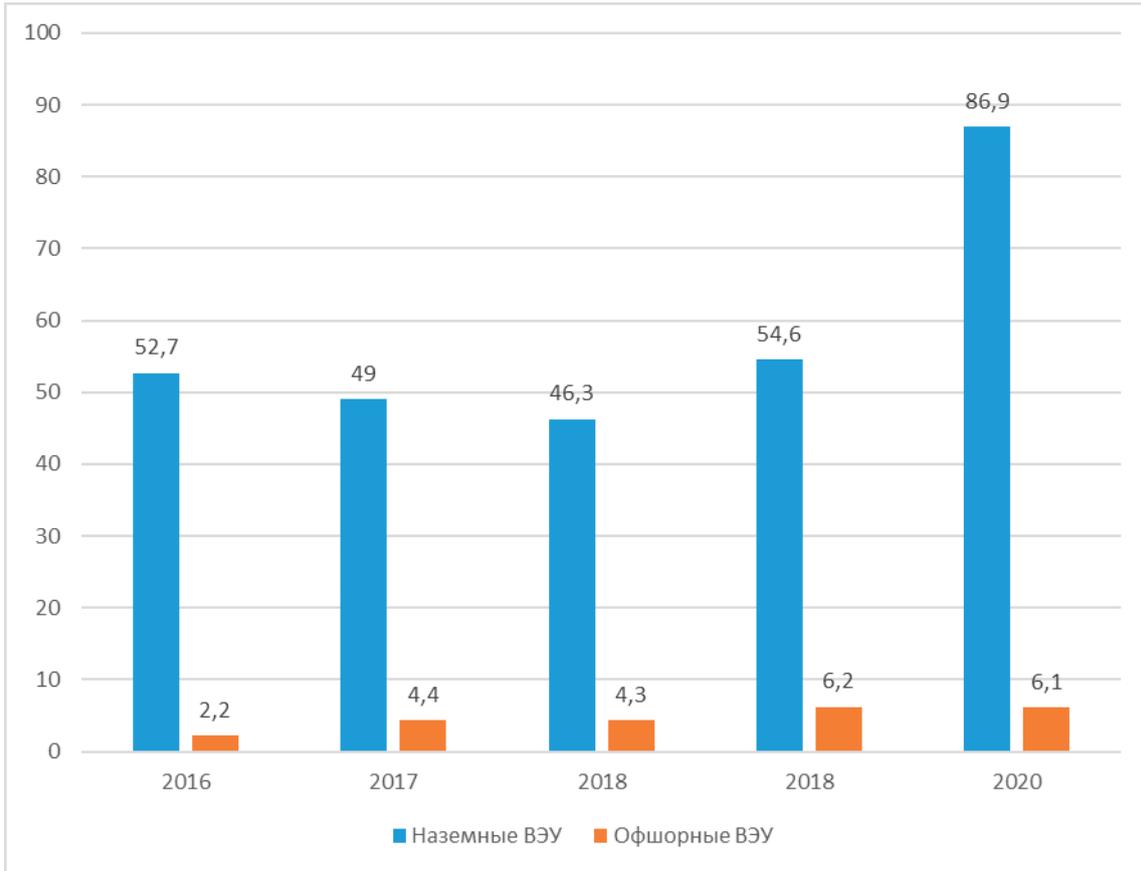


Рис. 1. Мощность новых ветроэнергетических установок [2]

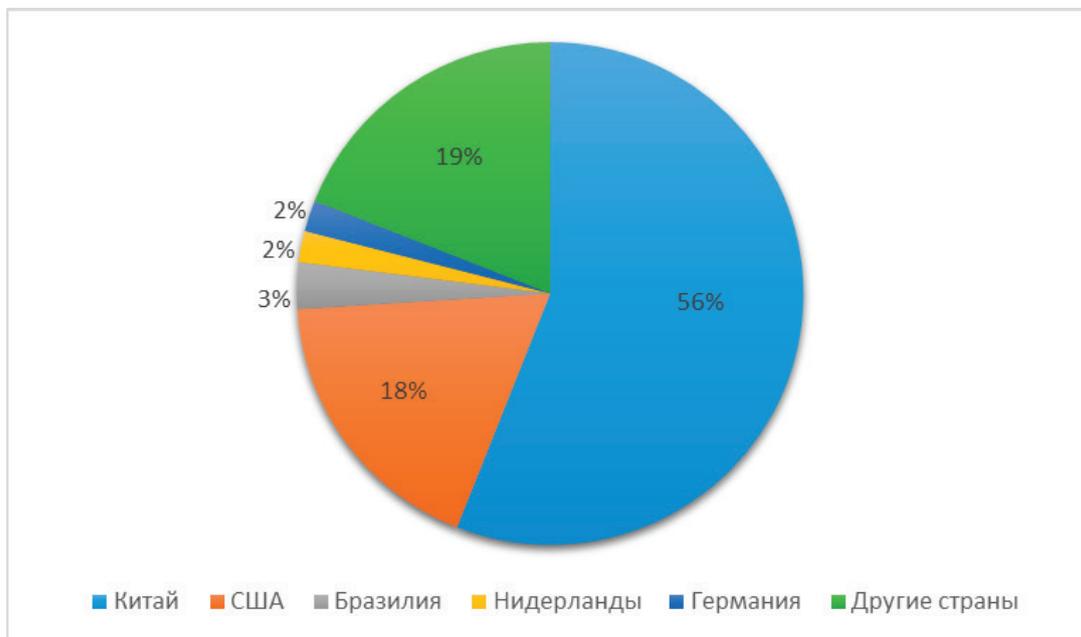


Рис. 2. Доля стран в новых установленных мощностях [2]

За пределами Китая и Европы, три другие страны зарегистрировали новые офшорные ВЭУ в 2020 году: Южная Корея — 60 МВт, Португалия — 16,8 МВт и США — 12 МВт. Данная отрасль показал рост с 2,2 ГВт в 2016 году до 6,1 ГВт в 2020 году.

Великобритания остается на первом месте по общей установленной мощности офшорных ВЭУ, занимая 29% от всего рынка, в то время как Китая обогнал Германию заняв 2 место и 28% от рынка (Рисунок 5).

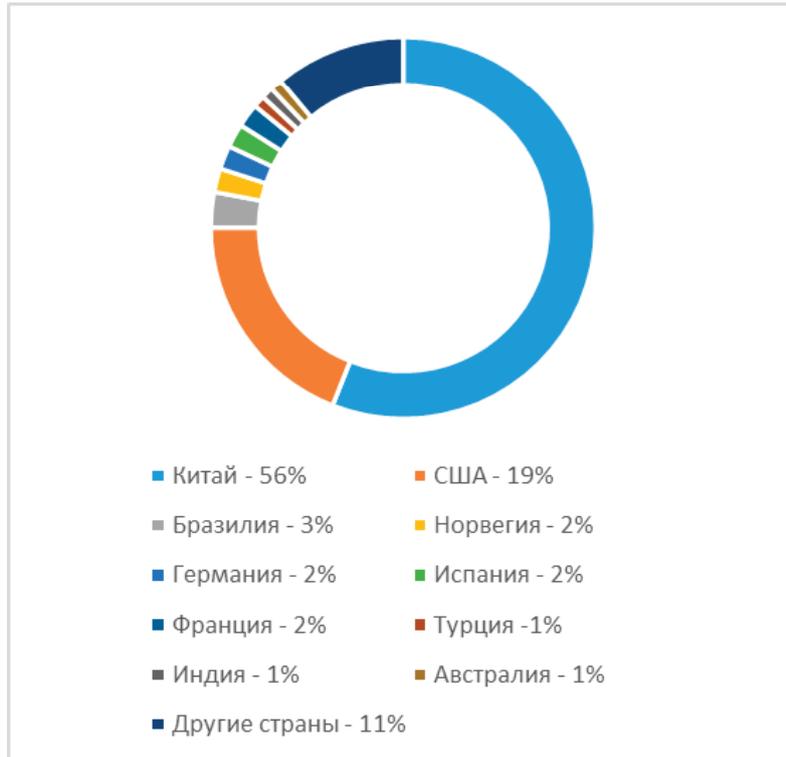


Рис. 3. Доля стран в новых установленных мощностях наземных ВЭУ [1]

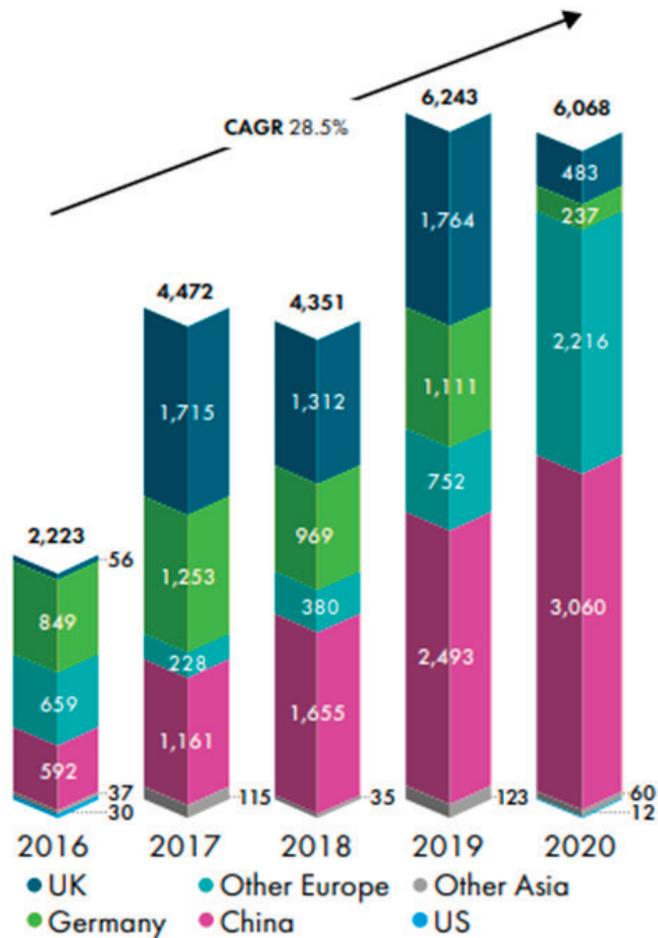


Рис. 4. Доля стран в новых установленных мощностях офшорных ВЭУ [1]

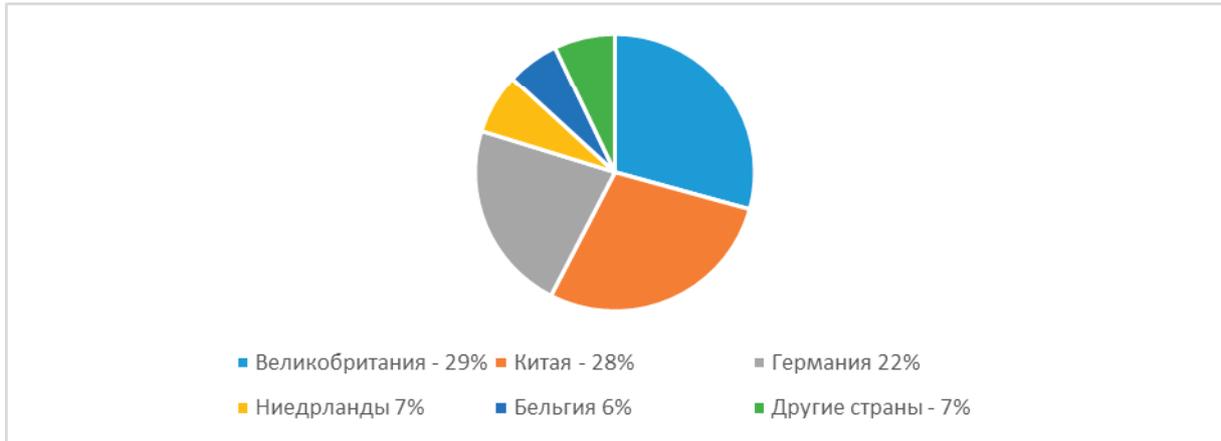


Рис. 5. Доля стран в общей установленной мощности офшорных ВЭУ [1]

В 2020 году общая мощность всех ветровых электростанций во всем мире достигла 744 ГВт, что покрывает 7% глобального спроса на электроэнергию (Рисунок 6)

На данный момент Китай и США являются двумя самыми крупными игроками на ветроэнергетическом рынке, которые

установили рекорды по вводу новых мощностей. В 2020 году в Китае были установлены 52 ГВт, что повысила их общую установленную мощность до 289 ГВт и позволило занять 39% от всего рынка. Американский рынок установил почти 17 ГВт, а установленная мощность ветроэнергетики превысила 122 ГВт.

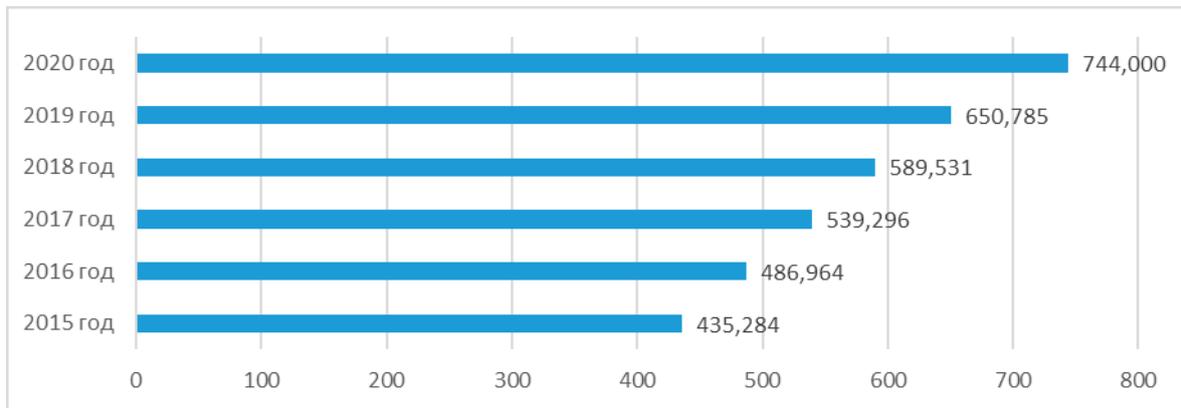


Рис. 6. Общая мощность установленных ВЭС, МВт [3]

Таблица 1. Установленная мощность ВЭС по странам, МВт.

Страны	2020 год	Добавленная мощность	2019 год	2018 год
Китай	290,000	52,000	237,029	209,529
США	122,328	16,895	105,433	96,363
Германия	62,784	1,427	61,357	59,313
Индия	38,625	1,096	37,529	35,129
Испания	27,446	1,638	25,808	23,494
Великобритания	24,167	652	23,515	20,743
Франция	17,949	1,303	16,646	15,313
Бразилия	18,010	2,558	15,452	14,707
Канада	13,588	175	13,413	12,816
Италия	10,850	280	10,512	9,958
Турция	9,305	1,249	8,056	7,369
Другие страны	110,000	14,000	96,035	84,814
Итого	744,000	93,000	650,785	589,547

Среди стран в ветроэнергетическом рынке изменения практически не произошли. По установленной мощности Бразилия сместила Францию и 8 место, добавив 2,5 ГВт (Таблица 1).

Перспективы развития ветроэнергетики в мире остаются положительными. Средний рост на следующие 5 лет составляют 4%. Компания «GWEC» ожидает, что более 469 ГВт новых мощностей будут добавлены в данный промежуток времени. Это почти 94 ГВт новых установок ежегодно до 2025 года. В среднем рост наземного ветрового рынка следующие 5 лет будет составлять 0,3%. В год будет устанавливаться 79,8 ГВт установленной мощности. Рост на офшорном ветроэнергетическом рынке составит 31,5%. Новые морские установленные мощности будут четырёхкратно увеличены к 2025 году по сравнению с 6,1 ГВт

в 2020 году. Всего более 70 ГВт будет добавлено в период 2021–2025 гг. Данный рост будет связан с будущими проектами по установке офшорных ВЭУ в Европе, США, Японии и Южной Корее, ожидаемой коммерциализации и индустриализации офшорных ВЭУ.

В Азии Китай останется крупнейшим участником в течение этих 5 лет, за ним будут следовать Тайвань, Вьетнам, Япония и Южная Корея. В Африке и Среднем Востоке мощность новых установок будут удвоены к 2021 году и утроены к 2022 году по сравнению с 2020 годом. В среднем рост будет составлять 3,2 ГВт ежегодно до 2025 года. Данный рост будет связан с установками ВЭУ в Южной Африке, Египте, Марокко и Саудовской Аравии.

Литература:

1. Global wind report 2021 // GWEC. — 2021. — С. 44–47
2. World's new wind power installations hit record 93 GW in 2020 // Balkan Green Energy News URL: <https://balkangreenenergynews.com/worlds-new-wind-power-installations-hit-record-93-gw-in-2020/>
3. Worldwide Wind Capacity Reaches 744 Gigawatts — An Unprecedented 93 Gigawatts added in 2020 // WWEA URL: <https://wwindea.org/worldwide-wind-capacity-reaches-744-gigawatts/>

Развитие организации взаимодействия налогового органа с налогоплательщиками в рамках налогового мониторинга

Заглодина Алина Андреевна, студент магистратуры
Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва)

В данной статье рассмотрена современная организация взаимодействия ФНС России с крупнейшими налогоплательщиками в рамках программы налогового мониторинга. Выдвинуты основные подходы к вхождению налогоплательщиков в налоговый мониторинг. Автором статьи был проведен анализ концепции совершенствования программы, подготовленной в рамках развития цифровой экономики РФ.

Ключевые слова: налоговый мониторинг, налоговые витрины данных, налоговый орган, ФНС, отчетность организации, цифровая экономика РФ.

Актуальность тематики исследования

На сегодняшний момент одним из наиболее приоритетных направлений деятельности налогового органа Российской Федерации является динамичное совершенствование программы налогового мониторинга.

Налоговый мониторинг обеспечивает предсказуемость в применении налогового законодательства: налогоплательщик предоставляет налоговым органам доступ к своей финансовой документации, а взамен получает право получить мотивированное мнение по вопросу налоговых последствий совершаемых им сделок [1].

Доказательством неоспоримой заинтересованности в налоговом мониторинге всех вовлеченных в него сторон является такой важный фактор как сокращение расходов на налоговое администрирование у налоговых органов и крупнейших нало-

гоплательщиков. Потенциальный вариант необходимости перехода в программу мониторинга для всех крупнейших налогоплательщиков, соответствующих параметрам вхождения, находится в стадии активного обсуждения.

Решение о переходе на налоговый мониторинг изменит сам процесс взаимодействия с налоговым органом и переведет это взаимодействие на иной уровень [2].

Основные подходы к переходу в налоговый мониторинг

Можно выделить три основных способа перехода компании в программу налогового мониторинга. Данные подходы выделены на Рис. 1.

Наиболее часто применяемым подходом является взаимодействие с налоговым органом с помощью специальных веб-приложений: налоговых витрин данных.

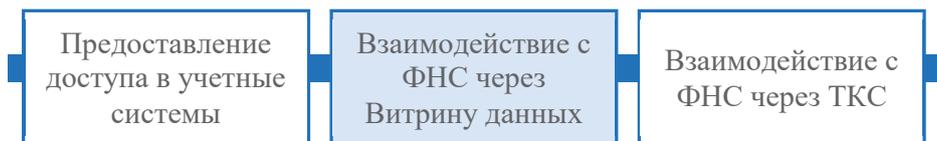


Рис. 1 Подходы к переходу компании-налогоплательщика в программу налогового мониторинга

Переход на режим налогового мониторинга с применением налоговой витрины данных включает в себя следующие обязательные этапы:

- подготовка методико-регламентной базы,
- создание витрины данных,
- проведение демонстрации налоговому органу прототипа витрины.

Именно этот подход позволяет регулировать доступность информации, необходимой для налогового контроля и является самым гибким из всех существующих методов взаимодействия с ведомством.

Вместе с тем, необходимо помнить, что во время проведения данного вида мониторинга ведомство все еще имеет полное право запросить от компании-налогоплательщика требуемую документацию и пояснения (Письмо ФНС от 17.12.2014 N ЕД-4-2/26194), и, вместе с тем, направлять к налогоплательщику специалистов (п. 3 ст. 105.29 НК РФ) [3].

Дальнейшее развитие программы налогового мониторинга

Правительство РФ напрямую заинтересовано в совершенствовании программы Налогового мониторинга в рамках развития цифровой экономики России. В феврале 2020 года было принято Распоряжение N381-р Об утверждении концепции развития и функционирования в РФ системы налогового мониторинга [4].

Стоит принять во внимание тот факт, что в рамках Концепции развития и работы рассматриваемой программы, заложено постепенное уменьшение значений сумм по основным критериям вхождения компаний-налогоплательщиков в мониторинг. Ожидаемые показатели сумм представлены в таблице 1.

Помимо всего прочего, на данный момент налоговым органом рассматривается возможность предоставления компаниям-налогоплательщикам соответствия единственному из отме-

ченных ранее критериев вхождения в программу. Вместе с тем, увеличению числа возможных членов программы будет способствовать включение сумм налога на доходы физических лиц и страховых взносов в единую общую сумму.

Вторым важным фактором в этой Концепции можно выделить отказ от налоговых проверок и сокращение сроков. Концепция улучшает процесс отправки требований и уведомлений. Если налоговый орган обнаруживает нарушение, он уведомляет об этом налогоплательщика, который успевает его исправить. После корректировки налоговый орган даст обратную связь: были ли в полной мере устранены нарушения или нет. Если нет, уведомление будет отправлено налогоплательщику повторно. Важным положением законопроекта является возможность для участников налогового мониторинга получать возврат НДС и акциза по аналогии с процедурой подачи заявления, но без банковских гарантий и поручительств. Возврат денежных средств в обращение производится в течение 5 дней.

Также Концепцией предусмотрено усовершенствование развернутого информационного взаимодействия способом предоставления доступа ведомству к ИС налогоплательщика в реальном времени. Для этого предлагается разработать и утвердить форматы документов (информации), содержащихся в информационных системах плательщиков, в том числе с учетом организации в рамках национальной программы «Цифровая экономика РФ» правовых условий формирования электронного документооборота и процедур хранения их копий.

Реализация мероприятий, предусмотренных настоящей концепцией, позволит:

1. Привлечь участников налогового мониторинга. Так к 2022 году план — до 3879 плательщиков, к 2024 году не менее 58 7827 плательщиков.
2. Повысить долю автоматических и автоматизированных контрольных процедур.

Таблица 1. Планируемые критерии перехода на налоговый мониторинг

Наименование показателя	Значение показателя
Совокупная сумма налогов (НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и НДСП), подлежащих уплате в бюджетную систему РФ (без учета налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза)	не менее 100 млн руб.
Размер полученных доходов по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации	не менее 1 млрд руб.
Размер активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на 31 декабря	не менее 1 млрд руб.

3. Уменьшить значения неясности этапов налогообложения для компаний, вступивших в программу.

Подобное улучшение существующей системы позволит способствовать увеличению скорости и достоверности проверок со стороны ФНС, а также максимизирует точность прогнозирования налоговых поступлений. [5]

Заключение

Программа налогового мониторинга в РФ постоянно совершенствуется в связи с развитием цифровой экономики

страны. Налоговый мониторинг крайне привлекателен для крупнейших налогоплательщиков, так как обеспечивает прозрачность взаимодействия с Федеральной Налоговой Службой, а также сокращает число непосредственных проверок и снижает количество документов, предоставляемых в налоговую.

Вместе с тем налоговый орган планирует в будущем снизить минимальный порог требований для вхождения в программу в три раза, что означает привлечение еще большего числа потенциальных налогоплательщиков для участия в налоговом мониторинге.

Литература:

1. Мигачева, Е. В. Налоговый мониторинг как способ обеспечения финансовой безопасности / Е. В. Мигачева // Финансовое право. — 2016. — № 1. — С. 30–33.
2. Князев А. / Налоговый мониторинг: как подготовиться к новому формату работы с ФНС России // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке: методический журнал, N2, 2019. — С. 58–73.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 № 146-ФЗ: (ред. от 20.04.2021) п. 3 ст. 105.29 НК РФ, // Консультант Плюс. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Распоряжение Правительства РФ [Электронный ресурс]: от 21 февраля 2020 г. № 381-р «Об утверждении концепции развития и функционирования в РФ системы налогового мониторинга» // Консультант Плюс. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Нюхня, И. В. Налоговый мониторинг: концепция развития и функционирования / И. В. Нюхня // Проблемы развития национальной экономики на современном этапе: Материалы Международной научно-практической конференции, Тамбов, 25 ноября 2020 года / Отв. редакторы А. А. Бурмистрова [и др.]. — Тамбов: Издательский дом «Державинский», 2020. — С. 54–58.

Организация системы электронного документооборота и делопроизводства в государственных учреждениях на примере ФКУ «Центравтомагистраль»

Закеряев Гунже Рамазанович, студент магистратуры
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

В статье освещается организация системы документооборота государственной организации в современных условиях. Это — в первую очередь, электронный формат документооборота, который предусматривает значительное повышение эффективности управления прохождением документов и контроля их исполнения.

Постоянное увеличение объема информации, получаемой и генерируемой организацией обуславливает потребность организовать свой механизм документооборота и управления данными таким образом, чтобы сэкономить время, усилия и средства, что привело к переходу на электронные документы и систему электронного документооборота, которые способствуют более эффективной организации управления посредством осуществления специальных операций для автоматической обработки данных, таких как индексирование, архивирование, сводка, поиск и извлечение. Поэтому вполне закономерным является научный интерес к системам электронной документации, учитывая возрастающее в геометрической прогрессии число организаций, которые имплементировали и используют такие системы.

Ключевые слова: СЭД, организация, документооборот, контроль, входящая документация, исходящая документация, управление.

Внедрение систем электронного документооборота (СЭД) позволяет организациям тратить меньше и больше зарабатывать. Определение эффективности рассматривается как результат достигнутой деятельности, относящийся к стоимости ее достижения [5]. Повысить эффективность организации можно

как минимум двумя способами: за счет снижения затрат и / или увеличения результата. Хорошие системы электронного документооборота могут реализовать оба варианта. Чтобы оценить потенциальный экономический эффект от внедрения (СЭД), необходимо знать, сколько времени сотрудники тратят на вы-

полнение рутинных непродуктивных операций с документами. По оценкам западных консалтинговых компаний, на долю таких сделок может приходиться до 20–30% от общего рабочего времени [13]. Таким образом, задача внедрения СЭД очень важна для структурирования и систематизации существующей информации, а также для успешной организации бизнеса.

Чтобы выбрать наиболее релевантную, максимально соответствующую требованиям имплементирующей организации СЭД, необходимо на начальном этапе (планирование) выделить спецификацию требований, бизнес-требования и функциональные требования к выбранной СЭД и изучить ее архитектуру.

Система электронного документооборота и делопроизводства ФКУ «Центравтомагистраль» (СЭДД) является составляющей СЭДД ФДА «Росавтодор». Соответственно, все процессы документооборота унифицированы. Это создает возможность беспрепятственного обмена документами, мониторинга их прохождения и оперативного поиска в единой информационной системе структуры «Росавтодора». СЭДД ФКУ

«Центравтомагистраль» работает в составе единой информационно-телекоммуникационной сети «Росавтодора» на одном операторе связи под кураторством Минкомсвязи в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24.11.2014 № 1240 «О некоторых вопросах по обеспечению использования сети передачи данных органов власти» и приказом Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 24.02.2015 № 55 «Об утверждении порядка использования сети передачи данных органов власти». В настоящее время в Росавтодоре эксплуатируется около 50 информационно-коммуникационных систем, созданных в разное время ориентировочно с 2002 года, обеспечивающих и автоматизирующих деятельность Федерального дорожного агентства.

Результаты исследования

На рис. 1 представлен процесс информационно-документального взаимодействия ФКУ «Центравтомагистраль» и ФДА «Росавтодор».



Рис. 1. Информационно-документальное взаимодействие ФКУ «Центравтомагистраль» и ФДА «Росавтодор»

В процессе информационного взаимодействия осуществляется двустороннее взаимодействие ФКУ «Центравтомагистраль» и ФДА «Росавтодор», а также ФКУ «Центравтомагистраль» и поставщиков (подрядчиков). Электронный документооборот между ФКУ «Центравтомагистраль» и ФДА «Росавтодор» осуществляется по четырем направлениям:

- основной поток в электронном документообороте проходит через СМВ, это — широкий спектр документов по основным операционным вопросам;
- информационные сообщения по дорожной обстановке проходят через АСУДД;

– бизнес-процессы функционирования СЭДД второго уровня (организационные и управленческие процессы, связанные с организацией документооборота и его мониторингом, а также хранением документов в системе ЕАИС) проходят через КИСУАСУ;

– по прочим каналам проходит оперативный обмен сообщениями, связанными с осуществлением конкретных узконаправленных вопросов (например, обеспечение безопасности информации).

Электронный документооборот между ФКУ «Центравтомагистраль» и ФДА «Росавтодор» осуществляется посредством

информационной системы тендерных государственных закупок, а затем, после заключения контракта, непосредственно.

Следует отметить, что прямых документационных коммуникаций «Росавтодора» ФКУ «Центравтомагистраль» не осуществляется, работа субподрядчиков координируется через подрядчика («Центравтомагистраль»).

Для осуществления процессов электронного документооборота с «Росавтодором» в ФКУ «Центравтомагистраль» применяется единая информационная межведомственная система

документообмена (в рамках СМВ). Для осуществления процессов электронного документооборота с поставщиками и подрядчиками применяются такие каналы, как электронная почта и почтовые отправления (в случае обмена оригиналами документов), а также в ряде случаев — непосредственный обмен документами.

На рис. 2 показана принципиальная схема осуществления документооборота внутри ФКУ «Центравтомагистраль» при взаимодействии с внешними организациями.



Рис. 2. Информационно-документальное взаимодействие ФКУ «Центравтомагистраль», сторонних организаций и ФДА «Росавтодор»

В системе документооборота ФКУ «Центравтомагистраль» можно выделить три контура:

- внешний (поставщики, подрядчики, прочие внешние организации и лица);
- межведомственный (взаимодействие в «Росавтодором» и его структурами);
- внутренний (документооборот внутри организации).

Во внешнем контуре для обмена документами используются открытые информационные системы, которые указаны выше. На входе в СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль» находятся электронные документы, полученные через офици-

альные каналы: ведомственные электронные почтовые ящики. Таким же образом происходит и отправка исходящих документов.

В ведомственном контуре электронного документооборота используются VPN-каналы связи, которые обеспечиваются ЕАИС «Росавтодора». На входе и на выходе электронные документы межведомственного характера идут по отдельным от внешних каналам, с использованием прикладных систем. К категории прикладных относятся такие системы как:

- «Управление госзаказом»;

- «Ремонты»;
 - «Строитель»;
 - «Система документооборота»;
 - «Управление госимуществом»
 - прочие.
- К блоку обеспечивающих, в том числе относятся;
- система телефонии;
 - видеоконференцсвязь;
 - кондиционирования технологических помещений.

Информация из систем от ФКУ поступает по защищенным каналам связи в «Росавтодор». В «Росавтодоре» информация консолидируется, обрабатывается и передается в системы других организаций, таких как Минтранс, Минкомсвязь, Казначейство и другие

Внутренний документооборот обеспечивается программно-информационной средой СЭДД организации. При этом, вход «физических» документов, поступающих в организацию, обеспечивается таким средством оцифровки, как сканирование (рис. 3).

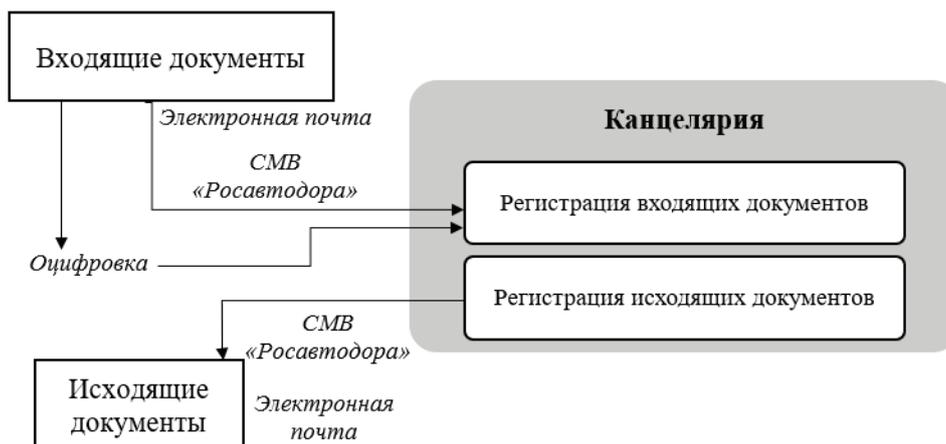


Рис. 3. Функционирование СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль» на этапе входа

Далее входящие документы, как показано на рис. 3, проходят обязательный ступенчатый этап рассмотрения. Затем документ доходит постепенно до непосредственного исполнителя, которому поручается обеспечить выполнение тех или иных задач, связанных с документом. При этом, на каждом этапе прохождения документа осуществляется визирование: электронная виза представляет собой распоряжение нижестоящим исполнителям. Затем непосредственный исполнитель обязан предоставить отчет о выполнении непосредственному руководителю, поручившему данную задачу (задачей руководителя

является контроль исполнения). Далее отчет об исполнении документа передается обратно по тем же ступеням управленческой вертикали, по которым и осуществлялось распорядительное визирование.

Данный процесс представлен на рис. 4. Весь путь документа осуществляется в СЭДД ЕАИС ФКУ «Центравтомагистраль». Это позволяет фиксировать не только путь документа до исполнителя и обратно, но и весь процесс контроля исполнения распоряжений по входящему документу.



Рис. 4. Путь входящего документа в системе СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль»

Далее обратимся к организации внутреннего электронного документооборота в ФКУ «Центравтомагистраль». Внутренние документы подразделяются на следующие категории:

- проектные (в том числе, сметно-расчетные);
- инициативные (сотрудник-исполнитель инициирует рассмотрение определенной проблемы, например, по вопросу качества выполняемых подрядчиками работ);
- распорядительные (приказы и распоряжения руководства организации);

- нормативные (регламенты, нормы);
- финансовые (бухгалтерские регистры);
- уведомления и прочие сообщения;
- прочие (нерегламентированные документы).

Все виды этих документов имеют свои особенности прохождения в СЭДД организации. Например, для распорядительных документов характерен путь, сходный с путем входящих документов, за исключением этапа входящей регистрации (рис. 5). Вместо него осуществляется регистрация внутреннего документа.



Рис. 5. Путь распорядительного документа в системе СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль»

Что касается инициативных документов, то здесь путь документа обратен первому случаю (рис. 6). На данной схеме рассматривается случай без наличия исходящих документов. Частым примером такого инициативного документооборота является путь прохождения заявки на финансирование. В этом случае заявка формируется в одной из структурных единиц, а направляется, как правило, в финансовый отдел на согласование (визирование). Далее документ проходит в бухгалтерию, где и осуществляется управление транзакцией финансирования (например, тех или иных работ подрядчику). В этом случае бухгалтерия будет исполнителем.

Итак, в случае инициативных внутренних документов инициатором является одна из структурных единиц низового уровня (как правило, сотрудник, ответственный за свой участок работ), а исполнителем — другая единица низового уровня (сотрудник или структурная единица).

Но инициативный документооборот, как было отмечено выше, также имеет место при формировании исходящих документов.

Проектные и нормативные документы имеют сходный принцип документодвижения. Как правило, они создаются в ответ на распорядительные. Например, необходимо выполнить сметный расчет по распоряжению «Росавтодора». Эта заявка является входящим документом, который регистрируется и проходит весь путь входящего документа. Но параллельно, как ответ на доведенную к исполнению задачу, разрабатывается проектный документ. Он проходит отдельный путь (рис. 7). На схеме показан путь от входящего документа, который определяет задачу исполнителя.

Следует отметить, что практически все операционные документы проходят ступенчатый процесс согласования, который оформляется визированием документа (электронная виза). Виза может быть как согласовательной, так и рекомендательной. В первом случае документ утверждается в том виде, в котором он поступает. Во втором случае документ отправляется на доработку с обязательными конкретными рекомендациями. При этом, определенного требования к формированию рекомендательных виз не существует.



Рис. 6. Путь инициативного документа в системе СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль»



Рис. 7. Путь проектно-расчетного документа в системе СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль»

Таким документами, как распорядительные, нормативные и уведомительные, не подвергаются визированию, но рассылаются в одностороннем порядке исполнителям (в случае, если иницируются руководством) или конкретному руководителю (если иницируются на исполнительском уровне).

Система управления исходящим документооборотом в СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль» состоит из двух направлений:

- инициативное (путь прохождения документа — от нижестоящего уровня до вышестоящего, согласование и выход из СЭДД);
- независимое (непосредственное формирование документов исполнителями, согласование с руководителями и выход документа из СЭДД).

Независимое направление реализуется при решении специальных вопросов, связанных с обеспечением деятельности ФКУ «Центравтомагистраль» и коммуникациями с поставщиками (подрядчиками). Это могут быть, например, бухгалтерские накладные, претензии, составленные юридическим отделом, и пр.

Инициативное направление связано более с непосредственным выполнением функций организации. Оно характеризуется тем, что составление документа иницируется на низовом (чаще всего, исполнительском) уровне и связано с тем или иным функциональным направлением. Например, если до исполнителя доводится задача по реагированию на распоряжение соответствующих структур «Росавтодора» (например, задача разработки сметы дорожного обслуживания участка дороги), то осуществляется не только оборот входящего документа (распоряжения), но и параллельно формируется исходящий документ (в данном примере, смета).

Принципиальная схема организации исходящего документооборота представлена на рис. 8. Исходящая документация не всегда согласовывается на верхних уровнях управления. Если данные документы ограничены операционными взаимосвязями, то согласование и визирование происходит на нижних

и средних уровнях управления. Это позволяет избежать перегрузки руководителей первого и второго уровней управления организацией.

Все документы регистрируются в три журнала: входящие, внутренние и исходящие. Нумерация раздельная.

СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль» способна генерировать отчеты следующего порядка:

- отчет по прохождению отдельных документов;
- отчет по исполнителям;
- отчет по инициаторам;
- отчет по цепочке контроля;
- отчет по направлениям документооборота;
- отчет по функциональным направлениям.

Таким образом, отчеты позволяют осуществлять контроль и мониторинг документооборота и одновременно значительно упрощают поиск документов в системе.

Электронный архив является базой данных, из которой и формируются отчеты и поисковые выдачи. Архив хранится на отдельном сервере, с периодическим созданием резервных копий. Резервное копирование позволяет избежать потери информации, которая в этом случае была бы невозможной, поскольку контрольные отметки по документообороту фиксируются только в СЭДД.

Заключение

Основная проблема СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль» заключается в том, что, если исполнителю нужно отменить письмо в случае изменения обстоятельств, существенно влияющих на проблематику, связанную с документом, или же если исполнитель заметил какую-либо ошибку, на которую может не указать ни один из визирующих, исполнитель не сможет отредактировать документ или отменить его, если документ пойдет на подписание. В этом случае необходимо разрабатывать и со-

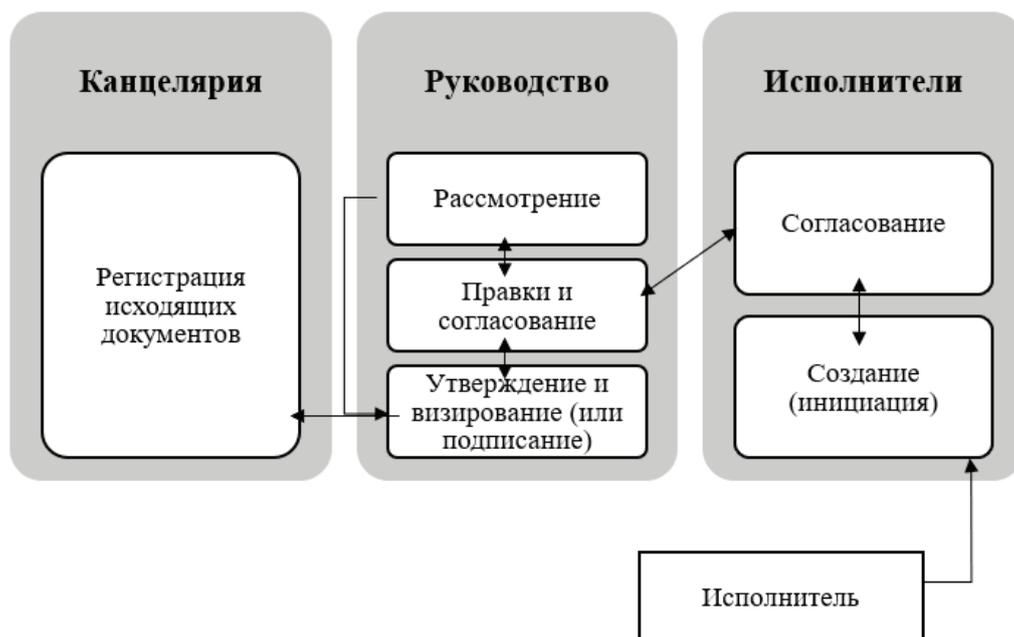


Рис. 8. Путь исходящих документов в системе СЭДД ФКУ «Центравтомагистраль»

гласовывать новый документ, отменяющий предыдущий. Это накладывает дополнительные задачи как на самого исполнителя, так и на связанных с движением данного документа лиц.

Если документ находится еще на стадии согласования, исполнителю придется связываться с тем сотрудником, у которого данное письмо находится на визировании, с просьбой в отказе от согласовательной и выдаче рекомендательной визы.

В том случае, если документ прошел всех визирующих и был подписан, он приходит обратно исполнителю на согласование. Но исполнитель не может отменить письмо, у него есть возможность только согласовать его.

Таким образом, первая проблема связана непосредственно с процессом документодвижения, который является недостаточно гибким.

Литература:

1. Бородин М. В. О терминах и принципах в сфере электронного документооборота // Актуальные проблемы российского права. 2016. № 2 (63). С. 102–109.
2. Ефремова Л. И., Колекина А. О. Выбор системы электронного документооборота для предприятия // Вестник ВУиТ. 2019. № 1. С. 23–31.
3. Жильников А. Ю., Михайлова О. С. Электронный документооборот // Территория науки. 2017. № 2. С. 116–120.
4. Запольских О. М. Электронный документооборот — повышение эффективности управления организацией // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2018. № 11. С. 174–179.
5. Иванова Е. В. Электронный документооборот как форма современного делопроизводства // Гуманитарий Юга России. 2017. № 1. URL: С. 196–206.
6. Игонина, Л. Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л. Л. Игонина; Под ред. В. А. Слепова. — М.: Юристъ, 2017.
7. Лобанова А. М. Предпосылки и проблемы формирования унифицированной системы электронной управленческой документации (усзуд) // Научный вестник Крыма. 2016. № 4 (4). С. 13–18.
8. Мазур С. Ф. Отдельные вопросы развития документационного обеспечения управления // Труды Академии управления МВД России. 2018. № 3 (47). С. 64–67.
9. Максимова Г. В., Тихонова И. В. Развитие документооборота в условиях информационной экономики // Известия БГУ. 2019. № 2. С. 235–261.
10. Мащенко И. С., Чернышева Н. В. Российский рынок СЭД: проблемы и перспективы развития // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2015. № 3–4. С. 808–818.
11. Медведева О. В., Парамонова М. Г. Цифровизация управления и системы электронного документооборота // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2019. № 13. С. 75–80.
12. Парамонова М. Г. Системы электронного документооборота // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2018. № 12. С. 194–198.
13. Чесноков С. В. Внедрение электронного документооборота в российских организациях // Бухгалтер и закон. 2015. № 1 (173). С. 40–44.

Вопросы совершенствования безналичных расчетов при переходе к цифровой экономике

Ибрагимова Малика Абдукадыровна, студент магистратуры
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В статье исследуются организационно-теоретические вопросы, особенности и зарубежный опыт развития безналичных расчетов в условиях внедрения цифровой экономики. Также рассмотрены текущее состояние и дальнейшее развитие безналичных расчетов в условиях цифровизации банковских услуг, изложены идеи, научные предложения и рекомендации автора по совершенствованию и повышению эффективности безналичных расчетов в условиях развития цифровой экономики.

Ключевые слова: безналичные расчеты, инновации, коммерческие банки, информационные технологии, цифровые технологии, цифровая экономика, банковские услуги, банковские продукты, банковские технологии.

Improving cashless payments in the transition to the digital economy

The article examines organizational and theoretical issues, features and foreign experience in the development of cashless payments in the context of the introduction of the digital economy. Also, the current state and further development of non-cash payments in the context of digitaliza-

tion of banking services are considered, ideas, scientific proposals and recommendations of the author for improving and increasing the efficiency of non-cash payments in the context of the development of the digital economy are presented.

Key words: cashless payments, innovations, commercial banks, information technologies, digital technologies, digital economy, banking services, banking products, banking technologies.

Введение

В условиях развития рыночных отношений и банковской конкуренции основным показателем снижения рисков, увеличения прибыли, а также развития банковской деятельности являются банковские услуги и продукты. Услуги отличаются от товаров тем, что они реализуются в процессе их предоставления, а товары сперва выпускаются, а затем реализуются. Банковский продукт, хоть и имеет товарную форму, по сути, представляет собой услугу, так как реализуется только в процессе его предоставления.

В современном мире ведущие банки стремятся бесконечно улучшать качество предлагаемых банковских услуг при одновременном уменьшении издержек на их обслуживание. Спектр банковских и финансовых услуг ежегодно расширяется, на рынке постоянно появляются новые виды продуктов и услуг. Данный фактор обостряет конкуренцию между банками за каждого клиента.

Глобализация мировой экономики кардинальным образом изменила процессы развития финансового рынка в целом и коммерческих банков в частности, придав им инновационную направленность. В условиях пандемии COVID-19 в международной банковской практике прослеживаются коренные изменения в системе безналичных расчетов с учетом цифровых технологий.

Развитие современной экономики невозможно без наличия надежной, эффективной и комплексной платежной системы. Создание адекватных механизмов расчетов между экономическими субъектами становится актуальной задачей для экономической науки, определяющей необходимость рассмотрения специфики перманентного процесса трансформации платежных систем, что является следствием усложнения и расширения финансовой среды рыночной экономики. К тому же произошедшие за последние десятилетия в банковской системе Узбекистана и других стран существенные изменения, а именно те, что связаны с появлением новых видов услуг и технологий банковского сектора, актуализируют проблему повышения конкурентоспособности и эффективности предоставления банковских услуг.

Актуализация данных факторов в значительной мере определяет логику исследования механизма безналичных расчетов при переходе к цифровой экономике. При этом большое значение имеет не только разработка теоретических положений данной проблемы, но и практическое их применение, в том числе в рамках разработки и внедрения эффективной и комплексной платежной системы.

В прикладном аспекте данный вопрос становится весьма актуальным в виду глобальной экономической нестабильности в период пандемии коронавируса COVID-19, что в целом негативно влияет на мировой банковский сектор, а также на бан-

ковскую систему Узбекистана. Эти и другие факторы приводят к значительным трудностям в проведении безналичных расчетов, что указывает на важность формирования совершенной платежной системы, которая являлась бы важнейшей составляющей финансовой независимости государства.

Обзор литературы по теме

Развитие рыночных отношений требует от коммерческих банков внедрения инноваций дистанционного обслуживания различных категорий клиентов. В частности, в Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах особое значение отводится углублению реформирования и обеспечению устойчивости банковской системы, уровню капитализации, депозитной базе банков, укреплению их финансовой устойчивости и надежности [1].

В историческом контексте проблема безналичных расчетов ранее рассматривалась в двух ракурсах: с точки зрения истории развития человечества и с точки зрения истории экономических учений, которые тесно связаны между собой, что позволило ученым связать безналичные расчеты с платежной системой, сформировавшейся параллельно в разных странах мира с учетом их национальных особенностей, а также вместе с развитием банков и банковской системы.

В рамках анализа организации безналичных расчетов целесообразно рассмотреть понятия системы, платежной системы, предпосылки ее возникновения, а также представить работы, в которых рассматриваются данные вопросы. Данные вопросы были рассмотрены такими зарубежными учеными как Е. Агошкова, Б. Ахлибининский, Л. Берталанфи, И. Блауберг, Н. Винер, М. Месарович, Ф. Перегудов, Ф. Тарасенко, С. Саркисян, Ю. Урманцев, Ю. Черняк, У. Эшби и другими.

По заключению Л. Берталанфи система рассматривается как комплекс взаимосвязанных элементов, которые находятся в определенных отношениях друг с другом и с окружающей средой [2].

По мнению Л. Ефимова данный вопрос трактуется как совокупность взаимозависимых и взаимообусловленных элементов, обособленных от внешней среды и взаимодействующих с ней как единое целое [3].

Большой интерес вызывают дефиниции, сформулированные Е. Агошковой и Б. Ахлибининским, где система определяется как совокупность элементов, обладающих интегративными свойствами и находящихся в таких отношениях, которые формируют их интегративные свойства [4]. В Сагатовском система определяется как «конечное множество функциональных элементов и отношений между ними, выделяющееся из окружающей среды, в соответствии с определенными целями в рамках конкретных временных интервалов» [5]. А. Чирков дает опре-

деление системы как комплекса элементов, свойств объекта и их отношений, отражающихся в сознании субъекта [6] и др.

Совершенствованию платежных систем и перспективам их внедрения в банковскую практику посвятили свои работы зарубежные ученые экономисты Н. Байдукова, Г. Белоглазова, А. Воронин, В. В. Давыдов, Ш. Егиазарян, О. Коробейникова, Ю. Коробов, Л. Кроливецкая, А. Обаева, М. Образцов, Н. Савинская, Е. Хоменко и другие. Кроме того, ученые экономисты Узбекистана, такие как Т. Каралиев, Ш. Абдуллаева, А. Омонов, Т. Бобакулов, З. Холмахмадов и другие, посвятили немало работ ведению и совершенствованию безналичных расчетов в Узбекистане.

Однако, несмотря на значительное количество исследований, посвященных теоретическим, методическим и прикладным проблемам, возникающим в процессе развития безналичных расчетов в условиях внедрения информационных и инновационных технологий в банковской системе, теоретико-методологическое обеспечение этого процесса, на наш взгляд, сформировано не в полной мере.

Анализ и результаты

Глобализация всех процессов влияет на появление новых моделей и цифровых технологий. Поэтому на сегодняшний день банковская отрасль стремительно меняется под воздействием ряда глобальных вызовов: изменение потребительских предпочтений клиентов, появление новых технологий, снижение маржинальности мирового банковского сектора и усиление регуляторных требований, конкуренция со стороны FinTech-компаний.

Таким образом, цифровые технологии позволили перейти от продуктового к клиентоориентированному подходу. Лидерами в плане банковских инноваций в цифровой экономике являются Германия, Япония, США, Южная Корея и Великобритания. Обратной стороной данного процесса является рост интернет-мошенничества, что является одним из основных современных банковских рисков [7].

Совершенствование системы безналичных расчетов в банковской системе напрямую зависит от развития новых банковских продуктов. Банковские инновации являются мощным инструментом социально-экономического развития общества. Под влиянием многих экономических и социальных факторов происходит эволюция банковских продуктов и услуг. В период пандемии Центральный банк Узбекистана и коммерческие банки расширяют системы безналичных расчетов, вследствие чего клиентам становятся доступнее интернет-банкинг, мобильный банкинг, смс-банкинг.

Необходимо отметить, что банковские инновации являются мощным инструментом социально-экономического развития страны. Под влиянием многих экономических, политических и социальных факторов в мире происходит эволюция банковских продуктов и услуг.

При анализе деятельности 121 мирового банка в 2012 г. был сделан вывод о том, что отпечатки пальцев являются самой популярной биометрической технологией. Новые исследования, проведенные в отношении уже 184 банков из 35 стран, дали тот же результат [8].

Под влиянием многих экономических и социальных факторов происходит эволюция банковских продуктов и услуг. Рыночная экономика и рынок финансовых услуг постоянно предъявляет новые требования к работе банков, тем самым вынуждая банки осваивать новые операции, в которых заинтересован клиент.

Необходимо отметить, что биометрия в банковском деле наиболее популярна в развивающихся странах Азии, таких как Индия и Индонезия. На этот континент приходится 52% банковских операций с использованием биометрических данных. Америка занимает второе место с 32%, далее следуют Европа (9%), Африка (6%) и Австралия (1%). В Японии поддерживается сеть из более чем 80 тысяч биометрических банкоматов, которыми пользуются более 15 млн клиентов [9]. По прогнозу KPMG, к 2030 году банки в физическом смысле исчезнут для клиентов — они будут пользоваться исключительно электронными помощниками [10].

Известными биометрическими методами аутентификации являются отпечаток пальцев, голос, сканирование радужной оболочки глаза, сканирование ладоней или геометрия руки, динамическая подпись [11]. Анализ исследований и научных определений многих ученых экономистов, а также специалистов показывает, что создание продукта всегда носит инновационный характер, даже если он представляет собой комбинацию существующих услуг. Тем самым, банковский продукт представляет собой инновационный пакет банковских услуг.

На наш взгляд, инновации являются важнейшим фактором конкурентоспособности банков и обеспечивают их экономический рост. Также из опыта развитых стран известно, что банковским риском считается возможность возникновения у коммерческих банков материальных потерь. Причиной этого может служить неожиданное изменение рыночной стоимости различных финансовых инструментов. Кроме того, убытки могут возникнуть вследствие перемен на валютном рынке.

Анализ развития безналичных расчетов позволил определить, что переход человечества на стадию новейшего информационного развития влечет за собой эволюционные процессы в денежной системе государства. На смену привычным наличным деньгам приходят безналичные и электронные средства платежей. По своей сущности, данный вид денег имеет универсальный характер и одинаково функционирует как в реальной, так и в цифровой экономике. Соответственно, прогресс информационной экономики зависит от темпов их внедрения и активного использования. Поэтому при сохранении существующего уровня темпов развития электронных финансовых услуг и системы расчетов в целом, электронные деньги и безналичные расчеты способны изменить правовую и экономическую сущность денежных средств в современной экономике.

Мировой банковский сектор претерпевает радикальные изменения. Финтех и IT компании, телекоммуникационные игроки выходят на рынок финансовых услуг, а крупные традиционные банки создают экосистемы, ориентируясь на наиболее прибыльные составляющие внутри банковской цепочки создания стоимости и за ее пределами.

На сегодняшний день в Узбекистане коммерческими банками осуществляются широкомасштабные работы и прини-

маются дополнительные меры по повышению доступности банковских услуг по всей территории страны. В частности, созданы банковские мобильные приложения, а также предложена возможность осуществления расчетов за считанные секунды

с гарантией полной безопасности. В результате этих мер количество пользователей дистанционных банковских услуг увеличилось более чем в 7 раз с 2 млн чел. в 2016 году до 14,6 млн чел. к концу 2020 года [12].

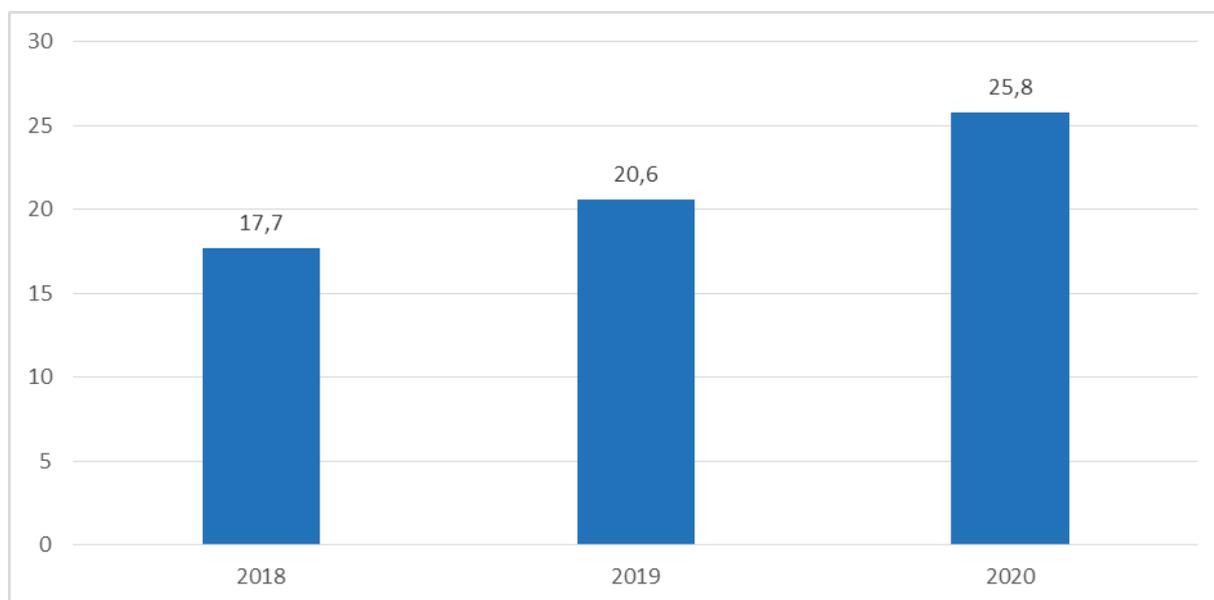


Рис. 1. Количество банковских карт в Узбекистане, млн штук [13]

Из данных рисунка 1 видно, что количество выпущенных коммерческими банками банковских карт в Узбекистане в 2020 году по отношению к 2016 году увеличилось на 6,3 млн штук и достигло 25,8 млн штук. Это свидетельствует о том, что доверие населения к банковской системе страны неуклонно растет.

Исходя из анализа тенденций в сфере цифровых технологий, можно сделать следующие выводы по совершенствованию системы безналичных расчетов путем внедрения банковских цифровых технологий.

1. Развитые страны имеют многолетний опыт по внедрению, развитию и совершенствованию системы безналичных расчетов на основе инноваций и цифровых технологий. Кроме того, анализ передового опыта развитых стран показывает, что система безналичных расчетов совершенствовалась под влиянием инновационных идей и технологий.

2. На данный момент ведущие мировые банки стремятся к усовершенствованию предлагаемых банковских услуг, одновременно пытаясь снизить издержки по обслуживанию клиентов. Данный фактор служит обострением конкуренции между банками за каждого клиента. Поэтому каждый банк строит свои отношения с клиентом, опираясь на принципы партнерства.

3. В условиях пандемии COVID-19 и экономической нестабильности банкам очень важно найти способ удержания имеющихся клиентов и привлечения новых. В условиях жесткой конкуренции возрастает роль процесса внедрения инноваций для совершенствования безналичных расчетов.

4. Для масштабных инноваций нужен принципиально новый уровень взаимодействия крупного бизнеса, государства, науки и технологических предпринимателей. На самом деле источниками большей части глобальных инноваций являются крупные компании и фундаментальные исследования.

5. Инновации стали характерной особенностью современного развития во всех сферах экономики, в том числе и в банковском деле. В условиях жесткой конкуренции важное значение имеет найти способ удержания имеющихся клиентов и привлечения новых. Это сделать вдвойне сложнее.

6. Совершенствование системы безналичных расчетов в банковской системе напрямую зависит от развития новых банковских продуктов. Банковские инновации являются мощным инструментом социально-экономического развития общества. Под влиянием многих факторов происходит эволюция банковских продуктов и услуг.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4947 от 7 февраля 2017 года «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям Республики Узбекистан в 2017–2021 годах».
2. Бергаланфи, Л. фон. Общая теория систем — критический обзор / Л. фон Бергаланфи // Исследования по общей теории систем: сборник переводов / под ред. В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина. — Москва: «Прогресс», 1969. — С. 32.
3. Ефимова, Л. Г. Отдельные проблемы теории безналичных расчетов / Л. Г. Ефимова // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина. — 2016. — № 2(18). — С. 41.

4. Агошкова, Е. Б. Эволюция понятия системы / Е. Б. Агошкова, Б. В. Ахлибининский // Вопросы философии.— 1998.— № 7.— С. 171
5. Сагатовский, В. Н. Основы систематизации всеобщих категорий / В. Н. Сагатовский.— Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1973. С. 211.
6. Чирков, А. В. Проблемы реализации законодательства о национальной платежной системе в части ответственности банков в расчетных правоотношениях / А. В. Чирков // Банковское право.— 2013.— № 5.— С. 65.
7. Щербаков С. С. Банковские инновации в цифровой экономике и оценка инновационного потенциала российских банков // Белгород: ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2020. С. 30–34. URL: <https://apni.ru/article/1089-bankovskie-innovatsii-v-tsifrovoj-ekonomike>.
8. Biometrics for payments. New science: transaction security. UL New Science [newscience.ul.com/NS TS Article](http://newscience.ul.com/NS%20TS%20Article) 2014. p. 7.
9. Nathaniel Karp Biometrics: The Future of Mobile Payments. U. S. Economic Watch. 20 July 2015, p. 1.
10. Банки-невидимки-банки будущего. <https://home.kpmg/ua/ru/home/media/press-releases/2019/09/banki-nevidimki-banki-budushshego.html>.
11. Gunajit Sarma Internet Banking: Risk Analysis and Applicability of Biometric Technology for Authentication. International Journal of Pure and Applied Sciences and Technology, 2010, No. 1, pp. 67–78.
12. www.cbu.uz.

Исторические этапы развития государственно-частного партнерства в России и за рубежом

Ильина Ирина Борисовна, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Начиная с последней трети XX в. в мире происходят коренные изменения в методах, используемых обществом для решения социально-экономических проблем граждан, удовлетворения их растущих потребностей. Частный бизнес и государство все активнее вступают в сотрудничество в поисках экономически эффективных путей решения задач общества. Одной из форм взаимодействия власти и бизнеса, положительно зарекомендовавших себя на практике, стало государственно-частное партнерство. В статье анализируются исторические этапы развития государственно-частного партнерства в России и за рубежом.

Ключевые слова: государство, частный бизнес, государственно-частное партнерство, исторические этапы, зарубежный опыт, российская практика.

Historical stages of public-private partnership development in Russia and abroad

Irina Irina Borisovna, student master's degree program
Moscow University of Finance and Law

Since the last third of the XX century, there have been fundamental changes in the methods used by society to solve the socio-economic problems of citizens, to meet their growing needs. Private business and the state are increasingly entering into cooperation in search of cost-effective ways to solve the problems of society. Public-private partnership has become one of the forms of interaction between government and business that have proven themselves positively in practice. The paper analyzes historical stages of the public-private partnership development in Russia and abroad.

Keywords: state, private business, public-private partnership, historical stages, foreign experience, Russian practice.

С момента становления и развития рыночной экономики во всех странах мира бизнес, так или иначе, в разных формах на протяжении всего периода сталкивался с формами взаимодействия с государством. Ведь государство как общественный институт сформировалось на протяжении тысячелетий еще до возникновения рыночных отношений, поэтому субъекты хозяйствования всегда осуществляли взаимодействие с ним.

Решение многих задач в разных сферах экономики, включая строительство автомобильных и железных дорог, развитие инфраструктуры складывались путем тесной кооперации промышленных предприятий и государства.

На сегодняшний день применение механизмов государственно-частного партнерства является одним из ключевых

факторов достижения успеха в реализации инвестиционной политики.

Государственно-частное партнерство (далее — ГЧП) является современным механизмом и инструментом, позволяющим более эффективно выполнять возложенные на государство функции при производстве общественных благ, предоставляемых населению, путем перераспределения их между государством и коммерческим сектором.

Поддержка проектов местного развития требует разработки механизмов интеграции государственных и частных финансовых ресурсов, партнерства государства и бизнеса в этих сферах, предоставление определенной организационно-правовой формы этих отношений. Проблема финансирования мас-

штабных инфраструктурных проектов в области строительства автомобильных дорог, жилищно-коммунального хозяйства, строительства социальных объектов существовала всегда.

Данная проблема существует и сегодня, поскольку собственных финансовых средств, выделяемых из бюджета государства недостаточно. В этой связи государству необходимы дополнительные инвестиции, которые можно привлечь при взаимодействии с частным бизнесом.

Таким образом, государство решает ряд возложенных на него задач при реализации крупных инвестиционных проектов с использованием механизма ГЧП.

В этой связи исследование исторических этапов развития и реализации ГЧП в зарубежных странах и в России позволит более детально подойти к вопросу понятия и сущности ГЧП.

Государственно-частное партнерство в зарубежных странах имеет свой особенный опыт развития в реализации крупных проектов.

Так, в США государственно-частное партнерство применяется в разных сферах уже около 200 лет. Сегодня ГЧП является одним из ключевых факторов достижения успехов в реализации инвестиционной политики США. ГЧП способно обеспечить привлечение в национальные проекты субъектов предпринимательства.

Сам термин «государственно-частное партнерство» является в США, в связи с внедрением совместного финансирования из государственного и частного секторов образовательных программ.

В США во второй половине XIX в. строительство первой континентальной железной дороги было завершено как результат сотрудничества между федеральным правительством и частными акционерными компаниями.

Необходимо отметить, что концессия достаточно активно развивается в рамках партнерских отношений между государством и бизнесом при реализации ГЧП в США. В основе концессии лежит механизм передачи прав на отдельные виды хозяйственной деятельности негосударственным иностранным или отечественным компаниям на определенных условиях.

Дальнейшее развитие государственно-частного взаимодействия приобрело в 1960-е гг. XX вв. США в рамках проектов по развитию городской инфраструктуры с участием частных инвесторов (urban development projects). Администрация города в соответствии с планом городской застройки предлагала для разработки заброшенные промышленные объекты. Частный партнер, используя собственные средства, возводил объекты недвижимости и инфраструктурные объекты.

Специалисты выделяют несколько этапов развития проектного финансирования, которое стало основой государственно-частного партнерства.

Во-первых, механизмы финансирования проектов добычи полезных ископаемых (нефть, газ, уголь и др.) впервые были применены в Техасе в 30-х гг. XX в. в нефтедобыче, а также при подготовке проектов разработки нефтяных залежей в Северном море в 70-х гг. XX в. Во-вторых, финансирование независимых энергетических проектов в секторе энергоснабжения, впервые применено в США в 1978 г., способствовало развитию

комбинированных (совместных) предприятий, известных, как совместная деятельность.

Государственно-частное партнерство стало практиковаться в США как один из методов государственных закупок в инфраструктурной сфере. Идея партнерства в государственной политике четко выкристаллизовывается уже в концепции нового государственного менеджмента. Т. Геблер и Д. Осборн, анализируя тенденции в публичном управлении в 80-е годы XX века, отмечали, что проблему нехватки средств для предоставления общественных услуг в городах и штатах Соединенных штатах Америки руководители решали иным путем, чем ранее, когда только повышали налоги. Т. е. новый характер публичного управления — не в предоставлении общественных услуг самим, а в умелом направлении этого процесса, привлечением ресурсов и сил сообщества; не в администрировании, а в налаживании взаимодействия между государством и обществом для удовлетворения общественных интересов.

Итак, сегодня в Соединенных штатах Америки внедряются тысячи проектов в различных сферах услуг: транспортных, коммунальных, а также социальных. В целях увеличения количества совместных контрактов современные города США стараются совместно работать с частными партнерами в формате 23 из 65 основных муниципальных услуг.

Проанализировав предпосылки возникновения ГЧП в США, отметим, что на ранних этапах развития практически все модели такого сотрудничества определялись двумя главными факторами. Первый — это интересы сторон, второй — неразвитость государства и его институтов. Вместе с тем активное развитие ГЧП получило не только в США, но и на европейском континенте.

В частности, ГЧП получило свое развитие во Франции. Так, первый в истории проект ГЧП был санкционирован Генрихом II. Благодаря этому монаршему повелению инженер Адам де Крапон в долине Кро у города Салон де Прованс в 1554 году смог построить канал, который до сих пор носит его имя. Эйфелева башня в Париже — тоже результат реализации механизма ГЧП. Строительство евротоннеля, соединяющего Францию и Англию под проливом Ла-Манш, прокладка отдельных веток линии лондонского метрополитена тоже является результатом применения ГЧП.

Реализация механизма ГЧП во Франции стала стимулом для развития национального законодательства Франции в области ГЧП.

Дальнейшее развитие ГЧП послужило созданию министерством экономики Франции группы, в состав которой вошли представители государственных органов и основных профессиональных объединений.

Контракт партнерства направлен на стимулирование инновационных форм финансирования, включающий в себя прямое финансирование государства, доходы от государственных объектов недвижимости, дополнительные поступления от эксплуатации объектов недвижимости, позволяющий частному партнеру получать вознаграждение от их эксплуатации вне официального рабочего времени.

Активное применение ГЧП получило в области строительства. В основе взаимоотношений государства и частного сектора при реализации крупного проекта лежала концессия.

При строительстве объекта недвижимости подрядной организацией — оператором применялись специальные строительные материалы, имеющий долгосрочный запас прочности, поскольку оператор данного инвестиционного проекта был заинтересован в сокращении своих будущих эксплуатационных затрат после передачи государством оператору введенного в эксплуатацию данного объекта в концессию. Как правило, срок концессии составлял 30 лет.

После окончания срока договора аренды государство имеет право принять объект на баланс или же отказаться от этого. Вместе с тем, в случае отказа, данный объект снова станет предметом концессионного соглашения.

Масштабное развитие ГЧП во Франции позволило государству привлечь дополнительные инвестиции и реализовать большое количество крупных инвестиционных проектов в области обработки воды, снабжения электроэнергией медицинских центров в городах Роен и Але, комплектование спортивных залов, оборудование тюрем, установки информационных систем, а также учебных заведений министерства обороны.

Таким образом, в условиях непростых экономических вызовов, глобального финансового кризиса, а также дефицита собственных бюджетных средств правительство Франции активно старается применять и развивать ГЧП в целях удовлетворения важных потребностей государства и решения проблемы по качественному предоставлению общественных благ, обеспечивая контрактами коммерческий сектор.

ГЧП получило свое развитие не только во Франции, но и в Англии. Активное развитие проектов ГЧП происходит в Англии с начала 1990-х годов. В наше время, первый официальный контракт инициативы частного финансирования был заключен в 1992 году в Великобритании с правительством консерваторов. Инфраструктурным проектом был мост между Дартфордом и Тарроко. Именно с этого момента, модель ГЧП стала быстро развиваться в других странах Европы.

В Великобритании ГЧП легло в основу новой формы государственных контрактов, включающих в себя передовые методы и принципы проектного финансирования. Применение договора ГЧП позволило правительству Великобритании более эффективно управлять государственной инфраструктурой. Результатом дальнейшего развития договора ГЧП стало создание программы «Частная финансовая инициатива» (PFI), основной целью которой было развитие государственно-частных отношений, появившейся после подписания контракта по инвестиционному проекту моста Queen Elizabeth II (1987).

Основной целью развития PFI в Великобритании являлось привлечение и увеличение коммерческого сектора в реализации масштабных инвестиционных проектов для предоставления общественных услуг. Однако необходимо отметить, что нормативно-правовое регулирование деятельности PFI ограничивалось внутренними директивами правительства Великобритании.

В целях централизации процессов развития PFI в Министерстве финансов Англии в 1997 году была создана целевая рабочая группа (Treasury Taskforce). В основные задачи рабочей группы входило обучение персонала, а также управление процессами ГЧП.

Интерес вызывает сам механизм или правовая конструкция PFI при взаимодействии государства и частного сектора.

В рамках взаимодействия между государством и поставщиками, представляющие частный сектор, заключаются долгосрочные контракты на предоставление услуг с инвестиционными обязательствами последних. Вместе с тем ответственным за предоставление услуг остается государство. Однако в соответствии с условиями контракта поставщики или подрядные организации несут обязательства по финансированию всех расходов при предоставлении услуг или при строительстве объектов за счет своих средств.

После предоставленной услуги или завершения строительства объектов в рамках PFI государство производит расчеты с исполнителями. При этом согласно опыту применения данного механизма исполнители получают доходы порядка 14% от суммы понесенных затрат. Кроме того, в обязанности последних входит содержание построенного объекта в течение 25 лет его эксплуатации.

Таким образом, не увеличивая налоги, государство приобрело возможность обеспечить строительство огромного количества объектов, включая школы, госпитали и др. Это позволило увеличить темпы объемов строительства в стране. Основными заказчиками PFI в Великобритании являются министерства. К ним относятся министерство обороны, здравоохранения, образования и транспорта.

В 1987–2008 гг. в Великобритании было подписано 935 контрактов по привлечению инвестиций по схеме PFI на общую сумму 61,4 млрд ф.ст., в том числе в 2008 г. — 34 контракта на сумму 6,5 млрд ф.ст.

Многие реализованные проекты были частично национализированы, при котором государству принадлежит 49% акций, остальное — частным инвесторам. Такой механизм обеспечивает правительству до 17% экономии бюджета страны. Проекты PFI стали самыми быстрореализуемыми.

Острая нехватка государственного финансирования при реализации масштабных проектов в связи с сокращением бюджетных инвестиций наряду с поиском альтернативных источников инвестирования, а также новых мощностей частного сектора сделали ГЧП успешным.

Использование ГЧП приводит к масштабному развитию, начиная с 1995 года, и становится привилегированным инструментом правительства Тони Блэра, который в 1997 году использовал его как основу политики, базирующейся на государственно-частном партнерстве.

Согласно данным отчета Лондонской международной финансовой службы, занимающейся поддержкой экспорта британских финансовых услуг, проекты на основе ГЧП разрабатывались в 60 странах мира. В одной только Великобритании стоимость объектов PFI в течение 10 лет, начиная с 1997 года, составляет 24 млрд ф. ст., а в течение еще трех лет реализованы проекты на общую сумму 12 млрд ф. ст. Реализация проектов ГЧП позволяют экономить бюджет страны около 17%.

Таким образом, коммерческий сектор в Великобритании получил большой практический опыт в реализации контрактов в рамках PFI.

Особое внимание необходимо уделить вопросу развития ГЧП в России. Исторически сложилось так, что развитие капитализма в России началось намного позже стран Западной Ев-

ропы, но государственно-частное партнерство имеет богатую историю. Можно выделить следующие этапы его развития в России:

Первый этап развития приходится на 1850–1910-е гг. Данный этап характеризуется двумя отличительными чертами: масштабным железнодорожным строительством и экономическими реформами императора Александра II, повлекшие, прежде всего, отмену крепостного права, развитие капитализма и частной инициативы, в том числе возникновение и развитие частных предприятий, что способствовало развитию капитализма в целом.

Поражение в Крымской войне 1853–1856 гг. показало всю глубину транспортной отсталости Российской империи, когда переброска войск Великобритании в Крым осуществлялась быстрее, чем переброска в Крым войск из центральных Российских губерний. Поэтому император Александр II особенно важную роль в своих реформах отдавал созданию и развитию железных дорог, которое подстегивало к развитию экономики регионов.

Развитие железнодорожного транспорта происходило при активном применении концессий. Российское правительство в этой части перенимало передовой опыт США и стран Западной Европы. Концессионерами являлись Российские железнодорожные компании, которые укрепили свое финансовое положение. Строительство новых железнодорожных путей в стратегически важных направлениях осуществлялось путем создания новых форм предприятий — железнодорожных обществ и, прежде всего, при поддержке крупных предпринимателей, которые хотели получать прибыль, работая в данной перспективной отрасли. Существовало два направления развития концессий: частным инвесторам они предоставлялись и на строительство новых путей, и на эксплуатацию уже действующих железных дорог и инфраструктуры. Таким образом, государство решало проблему поддержания в надлежащем техническом состоянии железнодорожной инфраструктуры и экономило государственные деньги на закупку транспортных средств и оборудования.

Согласно концессионному соглашению от 15 апреля 1836 года, заключенному между Обществом Акционеров и правительством Российской империи построена первая железная дорога от Санкт-Петербурга до Царского села (с продолжением до Павловска).

В 1850–1870-х годах протяженность железных дорог увеличилась на 20 тыс. км, а к 1914 году общая длина дорог достигла 60 тыс. км. Концессионным способом были построены следующие крупные железные дороги: Либаво-Ровенская, соединявшая прибалтийский порт Либаву с украинским городом Ровны, Рязань — Саратов, Рязанско-Козловская железная дорога и многие другие. Этот способ имел ряд положительных моментов, таких, как создание новых производств для нужд транспорта и строительства железных дорог, экономию государственных финансов, т.к. строительство осуществлялось за счет частного капитала. Все это позволило за относительно короткое время высокими темпами развивать железные дороги и решать одну из главнейших государственных задач — развитие транспорта. Происходило становление крупного капитала, но

указанных усилий было явно недостаточно, т.к. обеспеченность железнодорожными путями многих частей Российской империи оставляла желать лучшего.

В соответствии с Указом правительства России от 27 января 1857 года учреждено Главное общество российских железных дорог (ГОРЖД) и концессионный договор. Согласно которому ГОРЖД в течение 10 лет обязано построить четыре железнодорожные линии на 4000 верст, с правом эксплуатации в течение 85 лет, по истечении которых указанные железнодорожные линии безвозмездно передавались государству.

Развитие концессии в Российской империи легло в основу создания и развития таких проектов как постройка металлургического завода в Донбассе, заключенного в 1869 году между правительством России и англичанином Дж. Юзом. После ввода в эксплуатацию доменной печи на заводе началось производство железнодорожных рельсов.

Кроме того, большой вклад с применением концессии внесен в развитие телеграфа в России. В 1869 году было заключено концессионное соглашение от 13 октября, по условиям которого Большое северное телеграфное сообщество должно было проложить телеграфный кабель от Копенгагена до Любавы, и далее в Санкт-Петербург. В 1872 году телеграфные линии, которые обеспечивали связь европейской части России с Владивостоком, были соединены подводными кабелями с Шанхаем, Гонконгом и Нагасаки. Это дало возможность развить телеграфное сообщение между Европой и Восточной Азией.

Несмотря на многие успехи применения концессии правительство пыталось увеличить свое влияние в железнодорожном строительстве и в 1880-х гг. происходит увеличение строительства железных дорог за счет бюджета, сформировался государственный сектор в железнодорожном транспорте. Но это не означало сворачивание концессий, хотя они и потеряли некоторую актуальность: государственные компании конкурировали с частными наравне.

В коммунальное хозяйство в городах в 19 — начале 20 в. также активно привлекались инвесторы на концессионной основе. Примером ГЧП в этой сфере можно считать реализованные проекты городской железной дороги для Минска. Проектировщиком было Общество конно-железных дорог Санкт-Петербурга, а подрядчиком — Акционерное общество городских и конно-железных дорог. Строительство конки дало толчок к развитию города и системы городского транспорта, т.к. отдаленные районы в данный момент связывались с центром.

В советское время в 1920-х гг. концессионные предприятия помогли восстановлению и дальнейшему развитию многих отраслей промышленности: добычи полезных ископаемых, машиностроения, авиастроения, транспорта, связи. Опыт организации концессионного процесса с привлечением иностранных инвестиций может стать примером для современной России. Это второй этап истории государственно-частного партнерства в России — развитие новой экономической политики. В результате событий февраля и октября 1917 года рухнула Российская империя, к власти пришли большевики и страна была ввергнута в Гражданскую войну, закончившуюся полной победой большевиков. Однако, долгие годы Первой мировой и Граж-

данской войн принесли полную экономическую разруху. Все отрасли экономики были практически полностью разрушены. Поэтому начало мирного строительства и провалы политики «военного коммунизма» побудили Советское правительство в начале 1920-х гг. перейти к новой экономической политике и пойти на частичное внедрение и быстрое развитие рыночных отношений.

Курс на новую экономическую политику был провозглашен в 1921 году. Она представляла собой ряд экономических мероприятий, направленных на скорейшее возрождение экономики. Прежде всего, это был отказ от политики «военного коммунизма» и введение ограниченной мелкой и средней частной инициативы под контролем государства. В этом ключе вместе с государственными предприятиями появились смешанные предприятия, которые создавали новые рабочие места. Ряд их был учрежден иностранцами, т.к. молодому советскому государству попросту не хватало собственных источников финансирования. Также СССР остро нуждался в западных технологиях. Иностраный капитал осуществлял активные инвестиции в советскую экономику, прежде всего в сферах, связанных с добычей полезных ископаемых и различных природных ресурсов. С 1922 по 1927 г. от зарубежных фирм было получено 2211 предложений о концессиях. В итоге к началу 1928 г. во всех отраслях хозяйства насчитывалось всего 114 концессий, из них 61 — общесоюзного значения, а 53 — республиканского.

Однако, с конца 1920-х гг. новая экономическая политика была свернута, и руководством страны был взят курс на индустриализацию и построение плановой экономики. Концессионные предприятия были национализированы и рыночные отношения были полностью вытеснены из советской экономики.

С развалом СССР в России начался новый этап развития государственно-частного партнерства, который связан с переходом к рыночной экономике, приватизацией и возникновением крупных частных компаний. Этот этап напрямую связан с тяжелым экономическим кризисом. Институты ГЧП только зарождались. Крупный частный бизнес только наращивал обороты, проходя т.н. этап накопления первоначального капитала и приобретая активы посредством приватизации. Это в будущем послужит хорошей основой для дальнейшего развития бизнеса и его участия в проектах ГЧП. 1990-е годы были эпохой свободного рынка, когда государство практически не

вмешивалось в рыночную экономику и, тем более не возникло ГЧП.

Пик развития ГЧП начался в 21 веке. В это время экономика России преодолела спад 1990-х годов, появляются новые государственные программы в различных отраслях экономики, государство с помощью бизнеса решает различного рода социально-экономические задачи, связанные с развитием приоритетных отраслей экономики или регионов. Появились абсолютно новые виды государственной поддержки, которые характерны для рыночной экономики. Это, прежде всего, лизинг, льготное кредитование предприятий. Также появились новые формы и институты экономического взаимодействия, такие, как особые экономические зоны, инвестиционный фонд РФ, Совет по государственно-частному партнерству при Министерстве транспорта РФ.

Современные тенденции развития ГЧП дают возможность дискутировать о дальнейших перспективах его применения не только в сфере транспорта, промышленности, здравоохранения, но и в сфере оборонной и атомной промышленности, а также информационных технологий.

Подводя итог, необходимо отметить достаточно высокий проявленный интерес государств к ГЧП, поскольку он представляет собой универсальный механизм и инструмент, позволяющий государству более эффективно выполнять свои функции при предоставлении общественных благ населению. Кроме того, тесная кооперация государства и частного сектора в реализации масштабных инвестиционных проектов позволяет привлечь дополнительные внебюджетные источники финансирования в условиях дефицита бюджета. Необходимо отметить, что применение ГЧП в реализации инвестиционных проектов в исследуемых странах в настоящее время стало результатом популярности ГЧП на начальном этапе его исторического развития. Активное развитие ГЧП, стало результатом появления новых форм и видов, в их числе можно выделить концессию, которая активно применялась в разных сферах не только в европейских странах, но и в России, поскольку представляет собой достаточно простой механизм тесного сотрудничества и кооперации, позволяющей достичь необходимого результата, обеспечивая заинтересованность в реализации проекта, как со стороны государства, так и со стороны частного сектора.

Литература:

1. Вадковский, С.М. Сущность механизма государственно-частного партнерства / С.М. Вадковский // Модели инновационных решений повышения конкурентоспособности отечественной науки: сборник статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции. — 2021. — С. 51–53
2. Чуриков, В. А. К вопросу о государственно-частном партнерстве, его формах и видах / В. А. Чуриков // Молодой ученый. — 2020. — № 21 (311). — С. 415–418

Направления развития государственно-частного партнерства как инструмента финансирования здравоохранения

Ильина Ирина Борисовна, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

За государством закреплены социально-ориентированные функции, которые связаны с обеспечением безопасных условий жизнедеятельности. Учитывая высокую значимость здравоохранения, в последние годы данной сфере государство уделяет повышенное внимание. При этом сложные экономические условия, снижение финансовых возможностей государства в условиях сокращения доходов бюджета требуют поиска возможностей по привлечению частных капиталов в развитие здравоохранения. Это реализуется через механизм государственно-частного партнерства. Опыт развитых стран показывает, что взаимодействие государства и частного бизнеса в здравоохранении имеет высокий уровень эффективности, что проявляется в повышении качества предоставляемой медицинской помощи, внедрении инновационных медицинских технологий и оборудования и т.д. В статье рассматриваются возможности развития государственно-частного партнерства как инструмента финансирования здравоохранения России.

Ключевые слова: здравоохранение, государственно-частное партнерство, механизм, векторы развития, проектный подход, система льгот и преференций.

Directions for the development of public-private partnership as a tool for financing healthcare

Irina Irina Borisovna, student master's degree program
Moscow University of Finance and Law

The state is assigned socially-oriented functions that are associated with ensuring safe living conditions. Given the high importance of health care, in recent years, the state has paid increased attention to this area. At the same time, difficult economic conditions, the decline in the financial capacity of the state in the context of reduced budget revenues require the search for opportunities to attract private capital to the development of healthcare. This is implemented through the mechanism of public-private partnership. The experience of developed countries shows that the interaction of the state and private business in healthcare has a high level of efficiency, which is manifested in improving the quality of medical care provided, the introduction of innovative medical technologies and equipment, etc. The article examines the possibilities of developing public-private partnership as a tool for financing healthcare in Russia.

Keywords: healthcare, public-private partnership, mechanism, development vectors, project approach, system of benefits and preferences.

Несмотря на предпринимаемые меры, аналитики отмечают ряд проблем в использовании механизма государственно-частного партнерства в реализации проектов в здравоохранении с использованием механизма ГЧП в России:

- отсутствие утвержденного на государственном уровне органа государственной власти, который уполномочен рассматривать предложения о заключении соглашений о ГЧП в здравоохранении;
- отсутствие закрепленного порядка межведомственного взаимодействия органов государственной власти при рассмотрении и оценке предложений о заключении ГЧП-проектов в здравоохранении;
- отсутствие системы преференций для инициатора в процессе конкурсных процедур;
- отсутствие компенсаций финансовых затрат инициатора ГЧП-проекта в здравоохранении;
- недостаточный срок рассмотрения инициативы публичным партнером;
- неопределенность условий конкурса на заключение соглашения о ГЧП;
- недостаточная степень финансового обеспечения обязательств третьих лиц, которые подают заявки на участие в конкурсе;

- отсутствие публичного доступа к полной информации об объектах инфраструктуры здравоохранения;
- отсутствие условий для мониторинга результатов применения частной инициативы.

Для формирования эффективной среды развития ГЧП в здравоохранении рекомендуется создание Координационного совета при Министерстве здравоохранения, который должен возглавить заместитель Министра здравоохранения РФ. Предлагаемая структура представлена на рисунке 1.

В состав Координационного совета должны входить представители всех субъектов Российской Федерации, а также представитель Комитета по ГЧП. В структуре Координационного центра необходимо выделить департаменты, за которыми будут закреплены функции, связанные с методическим обеспечением, оценкой эффективности, сопровождением ГЧП-проектов в сфере здравоохранения, контролем их реализации и т.д.

Активизация развития государственно-частного партнерства в здравоохранении возможна за счет создания Фонда развития государственно-частного партнерства, сумма средств которого должна утверждаться ежегодно в соответствии с очередным федеральным законом о бюджете РФ. Кроме того, в каждом субъекте России предлагается создание филиалов данного Фонда, средства которого будут направляться на реализацию

региональных и муниципальных проектов, в том числе имеющих социальную направленность в здравоохранении. Следует обеспечить максимальную открытость и прозрачность расходования средств Фонда, что позволит повысить авторитет механизма государственно-частного партнерства.

За Координационным советом следует закрепить следующие функции:

- 1) обеспечение межведомственной координации по вопросам, связанным с оценкой и сопровождением ГЧП-проектов в здравоохранении;
- 2) формирование единых стандартов управления ГЧП-проектами в здравоохранении;
- 3) разработка и внедрение программы обучения для специалистов, задействованных в оценке и сопровождении ГЧП-проектов в здравоохранении;
- 4) сбор и анализ информации и проблемах в реализации ГЧП-проектах в здравоохранении и принятие решений по их устранению;
- 5) организация работ по поиску и разработке проектов, которые эффективно реализовывать с использованием механизма государственно-частного партнерства в здравоохранении;
- 6) мониторинг эффективности реализации ГЧП-проектов в здравоохранении;
- 7) информационное обеспечение ГЧП-проектов в здравоохранении.

Оценка результатов работы Координационного совета будет осуществляться Министерством финансов РФ и с привлечением общественного контроля. В частности, критериями для оценки будут выступать:

- финансовые показатели (объем средств, выделенных из Фонда развития ГЧП в здравоохранении; объемы средств, привлеченных частными инвесторами; количество введенных ГЧП-проектов в здравоохранении);
- социально-экономические показатели (дополнительно созданные рабочие места; количество коек; размер налоговых поступлений от реализации ГЧП-проектов в здравоохранении и др.);
- социально-политические показатели (уровень удовлетворения пациентами качеством медицинской помощи; изменение продолжительности жизни и уровня заболеваемости вследствие реализации ГЧП-проектов в здравоохранении и др.).

Существующие проблемы требуют реализации следующих векторов развития механизма государственно-частного партнерства в здравоохранении, которые представлены на рисунке 2.

В настоящее время создана необходима нормативная база, направленная на регулирование вопросов ГЧП, как на федеральном, так и на региональном уровне. При этом совершенствование нормативного правового регулирования должно



Рис. 1. Структура Координационного совета при Министерстве здравоохранения РФ по развитию ГЧП в здравоохранении

быть направлено на формирование единых подходов в части разработки и реализации ГЧП-проектов применительно к здравоохранению. В частности, нами рекомендуется разработка стандартизированных форм инвестиционных соглашений в рамках реализации ГЧП-проектов в здравоохранении.

Следующим вектором развития является совершенствование организационной сферы. В частности, нами рекомендуется разработка единого методического подхода в части разработки, реализации и мониторинга реализации ГЧП-проектов в здравоохранении, а также оценке их эффективности. Важность данной меры особенно повышается в условиях формирования единой информационной базы ГЧП-проектов

в здравоохранении, а также лучших практик в данной сфере. Использование единого подхода позволит осуществлять сравнительный анализ ГЧП-проектов в здравоохранении, выявлять лучшие практики и транслировать их в различные регионы России.

Важным представляется развитие проектного управления при инициировании и сопровождении проектов. В качестве предпосылок использования данного подхода можно назвать следующие (рис. 3).

Основная цель внедрения проектного управления в здравоохранении — повышение эффективности реализации государственной социальной политики России.



Рис. 2. Векторы развития механизма государственно-частного партнерства в здравоохранении России

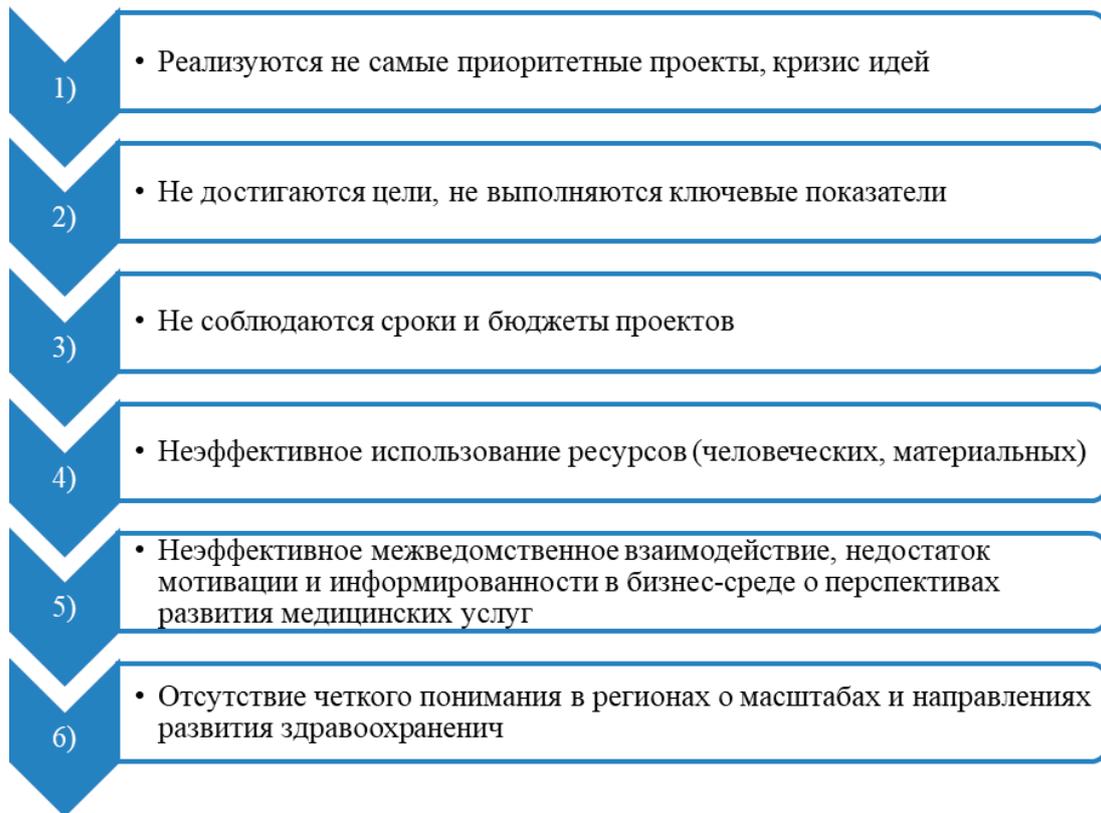


Рис. 3. Предпосылки организации проектного управления в здравоохранении России



Рис. 4. Задачи, которые помогает решить проектное управление в здравоохранении

Проектное управление в здравоохранении помогает решить задачи, которые отражены на рисунке 4.

Повышение эффективности реализации проектов в здравоохранении с использованием проектного управления достигается за счет следующих мер:

- 1) Своевременное получение достоверной информации.
- 2) Возможность сравнения эффективности управления различными проектами в здравоохранении за счет формирования единой базы реализованных проектов.
- 3) Получение полной картины выполнения всех проектов в здравоохранении и оперативное принятие всех решений.

Проектное управление в здравоохранении также позволяет улучшить межведомственное и кросс-функциональное взаимодействие. В частности, это достигается путем следующих мероприятий:

- формализованное формирование проектной команды (рабочей группы) с определением ответственности всех членов позволяет четко отслеживать виновников задержек этапов реализации проекта;

- система проектной мотивации позволяет замотивировать всю команду на достижение общей цели.

Для того чтобы обеспечить эффективное распределение ответственности и полномочий, снизить вероятность перегрузки ресурсов в проектном управлении в здравоохранении рекомендуется принятие следующих мер:

- обоснованное и оптимальное распределение ответственности в проекте в рамках нормативно-методических документов (матрица ответственности, положения и регламенты);
- принятие решений на соответствующем уровне управления (определение ответственности за уровни контрольных точек).

В частности, предлагается следующая схема проектного управления ГЧП-проектами в здравоохранении России (рис. 5).

Проектное управление предлагается внедрить на всех уровнях управления государственно-частным партнерством в здравоохранении. В частности, проектные офисы целесообразно создать на федеральном и региональном уровнях, объединив их деятельность единой информационной базой.



Рис. 5. Схема проектного управления при инициировании, оценке и сопровождении ГЧП-проектов в здравоохранении России

Данная мера будет способствовать ускорению сроков рассмотрения частных инициатив, использованию единых методик при разработке, реализации и мониторингу реализации ГЧП-проектов в здравоохранении, оценке их эффективности, а также активизации обмена опытом между регионами по реализации ГЧП-проектов в здравоохранении. Связано это с тем, что использование проектного управления позволит реализовать принцип «одного окна», когда в рамках одного муниципального органа на уровне региона будет осуществляться, как подача заявки на рассмотрение проекта, так и принятие решения, и сопровождение ГЧП-проекта в здравоохранении. Кроме того, частные инвесторы смогут зарегистрироваться через личный кабинет, отслеживать ход оценки инициативы, принятия решения о согласовании или отказе в реализации проекта, ходе реализации ГЧП-проекта в здравоохранении в ходе принятия положительного решения и результатах государственного аудита.

Выявленные в ходе реализации недостатки позволят разрабатывать инструменты, направленные на совершенствование механизма отбора частных инвесторов.

В роли Федерального проектного офиса выступает проектный офис Координационного центра, структура которого отражена на рисунке 6.

Чтобы избежать тех или иных проблем, нивелировать риски и наиболее эффективно и безболезненно внедрить новые управленческие технологии, обеспечить синхронизацию различных инструментов координации и гармонизацию нормативно-правового регулирования, можно предложить:

- разработку модели проектного управления, учитывающую специфику здравоохранения, в том числе сложившиеся управленческие традиции и опыт программно-целевого бюджетирования;
- формирование пакета правовых актов и методических документов, необходимых для бесперебойного функционирования системы управления проектами в здравоохранении;



Рис. 6. Структура и функции Департамента по вопросам проектной деятельности Координационного совета при Министерстве здравоохранения РФ

– создание условий для стимулирования внедрения проектного управления в здравоохранении на уровне регионов России внедрения системы рейтингования и поощрения региональных органов власти;

– проведение работ, направленных на обеспечение взаимосвязи проектной деятельности в здравоохранении с приоритетами, целями и задачами стратегии социально-экономического развития России;

– консультационно-методологическое сопровождение реализации проектов и обучение представителей заказчика базовым знаниям в сфере проектного управления.

Безусловно, наибольший эффект будет получен от реализации вышеперечисленных мероприятий в совокупности с внедрением автоматизированной информационной системы в сфере проектного управления в здравоохранении. Данная система обеспечит участников проектного управления:

1. Эффективным инструментом реализации проектов путем предоставления следующего функционала:

– управление проектом в здравоохранении на всех этапах его жизненного цикла (инициация, планирование, реализация и сопровождение, завершение);

– календарное планирование хода реализации проекта;

– планирование и контроль финансовых затрат, трудовых ресурсов;

– проведение общественной экологической экспертизы и оценка ее результатов;

– обеспечение контроля изменений, возникающих в ходе реализации проекта;

– мониторинг и контроль достижения ключевых показателей эффективности проекта на каждом из этапов его жизненного цикла;

– подготовка требуемых отчетных форм в процессе реализации проекта и по его завершению.

2. Актуальной информационной базой для своевременного реагирования на риски проектов путем:

– создания единого информационного пространства, предоставляющего возможность коммуникации участников проекта, повышение инициирования проектов со стороны бизнес-структур;

– гарантирования доступности актуальных данных проекта в режиме 24/7;

– применения удобного веб-интерфейса, в том числе, через мобильные устройства.

Для повышения заинтересованности частных инвесторов в инициировании и участии в реализации ГЧП-проектов в здравоохранении государство должно разработать инструменты повышения доступности к заемному капиталу со стороны частных инвесторов. Здесь целесообразно использовать накопленный опыт по созданию комплексной системы поддержки частных инвесторов, которая включает в себя налоговые льготы и финансовую поддержку. Нами рекомендуется разработать систему присвоения особых статусов для частных инвесторов, участвующих в реализации ГЧП в здравоохранении, что позволит снизить налоговую нагрузку частным инвесторам. Кроме того, предлагается использовать комплекс финансовой поддержки инвесторов: целевые субсидии; льготные займы по сниженным процентным ставкам и выдачу поручительств.

Одной из наиболее острых проблем является отсутствие преференций и компенсации финансовых затрат инициаторам ГЧП-проекта в здравоохранении. В частности, в настоящее время механизм частной инициативы предполагает, что частный инвестор самостоятельно подготавливает ГЧП-проект в здравоохранении, беря на себя расходы, связанные с разработкой предложения о реализации проекта (финансовые, технические, оплата услуг юридических консультантов и других экспертных заключений, разработка проектной, технической и иной документации). По оценкам, средние затраты на предпроектном этапе реализации ГЧП-проекта в здравоохранении составляют порядка 7–10% от общей стоимости проекта. При этом отсутствие компенсации данных затрат в России является сдерживающим фактором для развития частной инициативы. За рубежом данная проблема решается следующими способами:

- предоставление преференций инициатору ГЧП-проекта в здравоохранении при проведении конкурсных процедур;

- компенсация затрат инициатору ГЧП-проекта в здравоохранении.

Предоставление преференций предполагает, что инициатору ГЧП-проекта в здравоохранении будут созданы особые условия для участия в конкурсе по сравнению с другими участниками конкурсной процедуры. В общемировой практике используется бонусная система, в соответствии с которой конкурс проходит в несколько этапов, а инициатор проекта участвует только в его финальном этапе. Однако такой подход может привести к снижению заинтересованности иных лиц участвовать в конкурсных процедурах, как следствие, конкуренция в ГЧП-проектах в здравоохранении снизится, что может отрицательным образом сказаться на качестве и стоимости реализуемых проектов, а также выразиться в снижении бюджетной эффективности. Поэтому для российских условий, на наш взгляд, целесообразнее развивать компенсацию затрат инициатору ГЧП-проекта в здравоохранении, которые были понесены в ходе разработки предложения о заключении концессионного соглашения или соглашения о ГЧП.

Еще одним направлением развития частной инициативы является обеспечение гарантированной прибыли для частных инвесторов, а также наличие инвестиционной составляющей, что позволит участвовать в государственно-частном партнерстве не только крупным, но и небольшим предприятиям с целью реализации проектов здравоохранения, имеющих социальную направленность.

Таким образом, рассмотренные векторы развития государственно-частного партнерства в здравоохранении будут способствовать активизации частной инициативы к реализации проектов здравоохранения, имеющих социальную направленность, что, как следствие, будет способствовать повышению инвестиционного потенциала, как регионов, так и страны в целом.

Литература:

1. Винокуров, С. В. Сущность механизма государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения / С. В. Винокуров, С. В. Букалова // *Интернаука*. — 2021. — № 5–2 (181). — С. 15–17
2. Ковалева, И. П. Государственно-частное партнерство в российском здравоохранении: региональный аспект / И. П. Ковалева, С. А. Баженова, А. Х. Амбарян // *Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины*. — 2020. — Т. 28. — № 3. — С. 360–367
3. Кривенко, Н. В. Возможности расширения практики внедрения государственно-частного партнерства в здравоохранении в регионах РФ / Н. В. Кривенко, А. В. Васильева, А. И. Цветков // *Профилактическая медицина*. — 2021. — Т. 24. — № 1. — С. 17–25

State budget funding for Vietnam fishery infrastructure development: actuality and solution

Cao Thi Hue, candidate of technical sciences, teacher
Thuyloi University (Hanoi, Vietnam)

In the modern market economy, the State plays an important role in regulating the economic development in order to achieve stable, efficient and equitable state.

State budget funding is a financial activity with great influence on macroeconomic targets such as productivity, employment and economic growth. Through decision on funding scope and structure,

State budget funding exerts direct influence on allocation of financial resources for specific socioeconomic targets pursued by the State.

Present Vietnam fishery infrastructure has been subject to serious downgrade due to severe natural conditions. Every year, Vietnam suffers more than 15 storms, which causes effect to the fishery infrastructure [1]. Meanwhile, annual refurbishment funding remains quite limited, which directly affects fishery exploitation and business.

State budget funding for fishery infrastructure development has an important role for socioeconomic aspect; reducing loss after harvesting and increasing commodity value; promoting offshore exploitation development and other effects. The Vietnamese government issued a lot of decrees and policies for fishery development. In this paper, state budget investment in building fishing ports and fishing berths; state budget investment in storm shelters for fishing

boats and state budget investment in fishery exploitation logistics will be mentioned.

Actuality of fishery development and the meaning of investment in fishery infrastructure

Vietnam has 3.260 km coastline with 112 estuaries and 4.000 islands of various sizes, creating many channels and lagoons, ensuring diversified fishery resources [2, 3]. Vietnam coastal regions have high biological regeneration capability and maritime environment is relatively clean. Therefore, fishery is found safe for health — a leading advantage in the world's present fishery market. Thanks to this advantage, Vietnam has become one of the world's big fishery exporting countries.

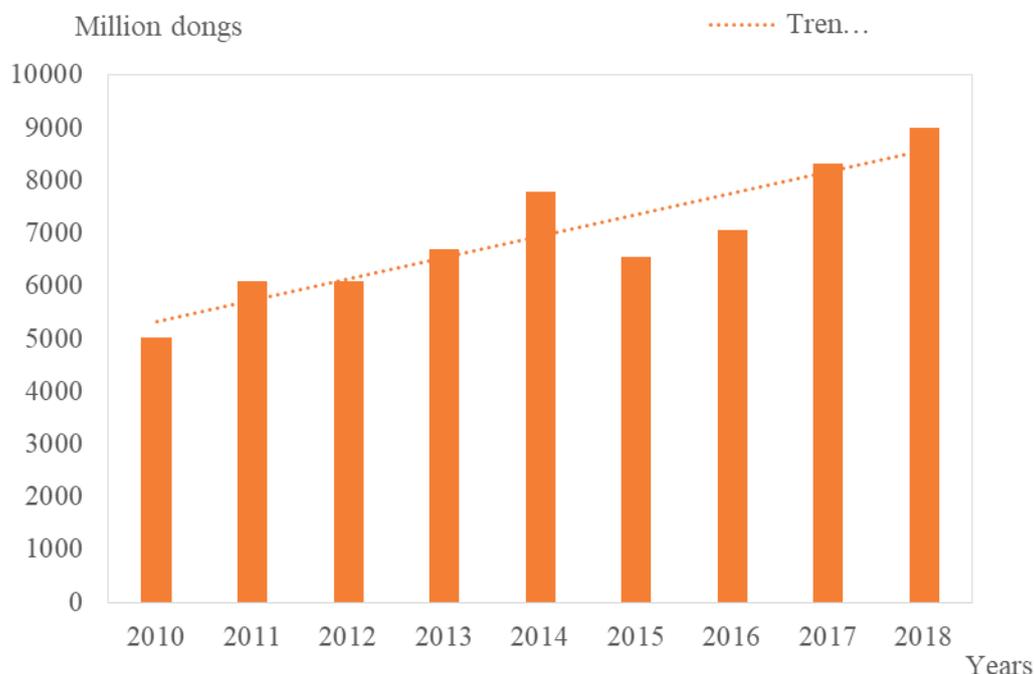


Fig. 1. Vietnam fishery export turnover from 2010 to 2018

Vietnam's fishery turnover increased equally through years. In particular, in 2018, export turnover of Vietnam reached the highest level, i.e. 9 billion USD. Vietnam now ranks first in the Southeast Asia, second in Asia and fourth in the world in terms of fishery export. Vietnam seafood has been exported to more than 170 countries in the world, including EU, Japan, USA, Korea, China and Australia.

Such outcome is attributed to the fact that Vietnam owns favorable position in fishery exploitation and production. However, fishery resources have been greatly exhausted due to extreme nearshore exploitation. To overcome this situation, the Government plans to encourage offshore exploitation in order to limit depletion of resources.

For offshore exploitation plan to be implemented, first of all, fishery infrastructure must be invested and developed by the State. Specifically, fishing ports and berths should be invested and built;

storm shelters for fishing boats and logistics service should also be paid attention to.

Solutions to improve investment efficiency for fishery infrastructure

First, it is important to make plan and invest in building storm shelters, fishing ports and fishery wholesale markets inside industrial parks and fishery services uniformly and adequately, creating favorable conditions for exploitation, processing and production. However, the State investment is insufficient. The State put forth funding options for phases but actual funding achieved only about 30% of the set plan. This indicates the serious lack of funding from the State budget. Therefore, it is necessary to call for investment capital out of the State budget for fishery infrastructure.

It is important for the Government to negotiate with the organizations that can fund fishery industry in general and infrastructure in particular. Some typical funding sources are the World Bank and Asia Development Bank. Besides, it is advised to set up ODA and FDI attraction programs and projects; participate in bilateral and multilateral activities to attract funding from other countries, international organizations and nongovernmental organizations.

Fishery infrastructure may also be invested by the State in the form of Build — Operate — Transfer (BOT) Contract. Specifically, contracts shall be signed by and between the State and investors to build infrastructure; after the works are completed, the investors are entitled to operate the works in a definite term; when this term expires, the investors must transfer such works to the competent State authority. This option requires strict management and supervision by the State, otherwise it will lead to excessive collection and cause difficulty to fishery fishing forces.

Second, it is necessary to fund enterprises and fisher households to build service fishing boats with high capacity so that fishers shall be entitled to sufficient services such as timely fishing boat, fishing equipment repairing and petroleum, ice water, food and foodstuff supply in order to improve offshore fishing capability.

References:

1. Planing and development of aquaculture of the central provinces until 2020, orientation to 2030. General report. Hanoi: Institute of Fisheries and Planning, 2015, 30p.
2. Overview of seafood industry. Available at: <https://voer.edu.vn/m/khai-quat-ve-nganh-thuy-san/889dd772> (accessed: 01.03.2020).
3. Vietnam seas and islands. Available at: <https://theleader.vn/bien-va-hai-dao-viet-nam-qua-cac-con-so-20170520115445015.htm> (accessed: 01.03.2020).

Third, actual State investment policies remain rampant and dispersed. Specifically, many fishing ports and fishing berths are now overloaded. Meanwhile, many fishing ports and fishing berths have no operating boats. One solution is to transfer purpose of use. In other words, such fishing ports and berths may be changed into tourism ports in order to create revenue and spend such revenue investing uniformly in necessary fishing ports and fishing berths.

Forth, at present, fishery infrastructure is downgraded seriously due to severe weather conditions. This urgent matter must be treated immediately. Every year, infrastructure must be repaired, upgraded, refurbished and managed strictly and effectively. This matter requires the State funding in spite of limited present funding because Vietnam is a poor country. However, such maintenance and upgrading will be more effective if strict supervision is applied to avoid capital loss due to corruption.

Conclusion

In this article, the authors also put forth solutions to improve investment efficiency for fishery infrastructure. Solutions and their significance will be analyzed in subsequent researches.

Глобализация мирового хозяйства: сущность, причины, последствия

Керимов Рустам Назим оглы, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Введение

Неотъемлемым элементом международного политического обсуждения и ведущей тенденцией в современной мировой экономике является глобализация. На рубеже XXI века этот процесс затронул даже те страны, где не так явно проявляются остальные тенденции экономики современного мира. Несмотря на то, что участие слабо развитых страна в процессах постиндустриализации и транснационализации достаточно низок, они активно вовлечены в формирование мирового рынка рабочей силы, капитала, товаров и услуг.

Важно отметить, что это только начало развития макромасштабного, сложного и многопланового процесса глобализации. Недостаточный уровень развития внешних связей приводит к изолированности и снижению взаимодействия между государствами на всех уровнях. Глобализация представляет собой всемирный процесс, который связывает национальные социально-экономические образования в мировую экономическую

и общественную систему и ведет к интенсивному взаимодействию государств.

Границы не служат преградами для транснациональных компаний в нынешней ситуации. Для улучшения результатов в долгосрочном стратегическом периоде, уменьшения издержек и увеличения прибыли компании имеют возможность привлекать капитал с любых развитых рынка, производить продукцию и реализовывать ее, не ограничиваясь территориями и условностями.

Процесс достаточно длителен и противоречив, но при этом, западные эксперты выражают уверенность в том, что данный процесс неизбежен и является благотворным средством для дальнейшего экономического прогресса. Диаметрально противоположный взгляд специалистов демонстрирует угрозу глобальной экономической системе.

Объект исследования — это глобальные процессы в мировой экономике.

Предмет исследования — это глобальные процессы, причины и последствия глобализации.

Цель работы — изучение понятия «глобализация», причин возникновения, в изучении ее развития и последствий.

Задачи:

- определить понятие глобализация и глобальных процессов в мировой экономике
- изучить основные причины и предпосылки глобализации
- рассмотреть последствия глобализации

Работа состоит из введения, основной части, заключения и списка используемой литературы.

1. Понятие глобализации мировой экономики

В современных условиях трудно представить эффективное и устойчивое развитие стран вне системы, основанной на формировании мировых хозяйственных отношений. Рост и укрепление взаимосвязей регионов и различных стран и взаимозависимости привело к тому, что стало отмечаться резкое обогащение международного рынка товарами и услугами, увеличилась скорость движения международного капитала и быстрота потоков рабочей силы, а также ускорилось внедрение научно-технических новшеств.

Понятие «глобальный» (от лат. Globus — шар, от франц. Global — всеобъемлемый, всеобщий). Считают, что термин «глобализация» впервые ввел южноамериканский экономист Т. Левитт в 1983 году в публикации «Глобализация рынков» («The Globalization of Markets») для отображения процесса объединения рынков. Основными субъектами мирового хозяйства признаны: государства; транснациональные корпорации; международные институты и организации.

Глобализацию можно рассматривать как результат длительного исторического процесса, основным двигателем которого является научно-технический прогресс. Как полную форму интернационализации производств и капиталов, роста финансово-экономического влияния ТНК, развитие международной торговли, усиления межгосударственного миграционного потока и создания мирового рынка труда [1, с. 332].

Глобализация связей мировых хозяйств — это многоуровневое явление, которое затрагивает отдельные предприятия; товарные, финансовые и валютные рынки и рынки труда; региональную, национальную экономику. В условиях рыночных отношений микроуровень составляет структурообразующую основу глобализации мирохозяйственных связей в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются

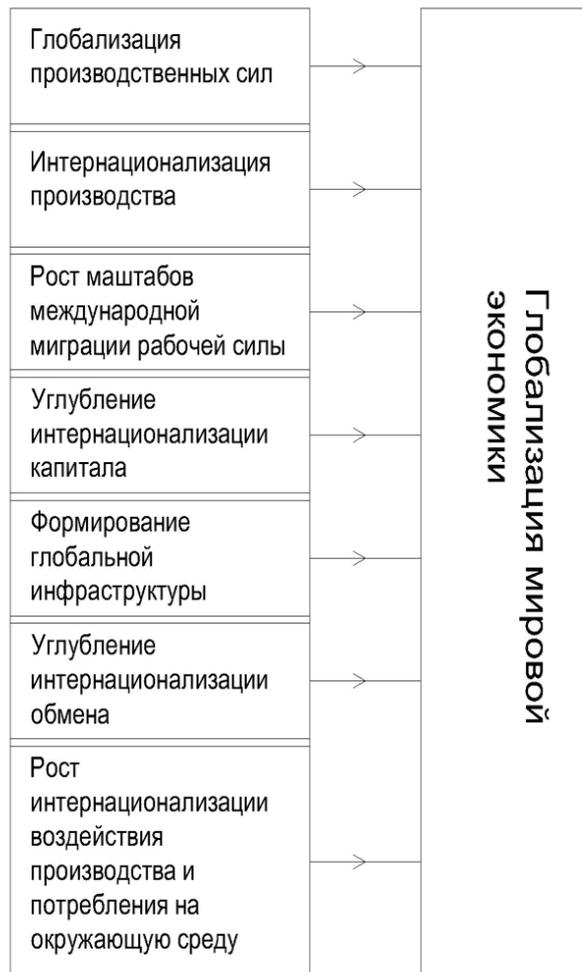


Рис. 1. Процессы глобализации мировой экономики
График составлен самостоятельно

определяющими субъектами международных экономических связей во всех их формах [2, с. 110].

Причины, предпосылки и движущие силы глобализации

К основным прогрессирующим силам глобализации можно отнести экономическую либерализацию и финансовую интеграцию ЕЭС, которая началась в начале 90-х годов XX века. Это привело к экономической интеграции Европы в банковскую систему США, стандартизации требований к капиталу и всемирной расчетной системы, регулирования мирового рынка и доступности рынка для всех участников.

Основные предпосылки, которые обуславливают глобализацию:

1. Производственные (научно-технические и технологические):

- значимый рост производственных масштабов;
- внедрение новых технологических процессов;
- использование нового поколения средств транспорта, связи и их унификация;
- в результате научного и интеллектуального обмена широким доступ к знаниям;
- внедрение передовых технологий для использования обработки, хранения и обновления информации;

2. Организационные:

- транснациональные компании как международная форма производственно-хозяйственной деятельности;
- ООН, ВТО, Всемирный Банк, МВФ и другие международные неправительственные организации, роль которых глобальна на мировом уровне.

3. Экономические:

- единые стандарты для всех стран в некоторых областях (технология, финансы, стандартизация и экология, культура и образование);
- применение единых критериев в макроэкономической политике (налоги, антимонопольная политика и область занятости и др.);
- либерализация различных форм экономической торговли (товары и услуги), и другие формы экономической либерализации, с целью обеспечения свободы для мировой торговли;

4. Информационные:

- внедрение кардинально новых системы получения, обработки и передачи информации в различных сферах (финансовая, производственная, экономическая и научно-техническая);
- использование ноу-хау для создания глобальных сетей и объединения финансовых и товарных рынков;
- централизация управления производственными, коммерческими и научно-техническими процессами, находящимися в разных странах. Компьютеризация, внедрение пластиковых карт и активное использование мгновенных финансовых операций позволяет осуществлять сделки, переводы независимо от границ и расстояний;

5. Политические:

- нивелирование политических разногласий между Западом и Востоком;

— постепенное стирание границ что обеспечивает свободу передвижения граждан, капиталов, товаров и услуг;

6. Культурные и социальные:

- повышение мобильности людей разных культур, территорий, национальностей и духовных традиций;
- в рамках оценки рыночной экономики и свободной торговли применение единой системы оценки;
- выделения единого языка для наиболее часто применяемого общения, обучения и межкультурного;
- дистанционное обучение позволяет еще шире изменить границы в сотрудничестве и обмену опытом;
- ослабление государственного контроля за воспроизводством «человеческого капитала», либерализация подготовки трудовых ресурсов.

Эксперты рассматривают следующие направления, в результате которых процесс глобализации будет формироваться более активно: регионализация экономики, глобализация в экономической сфере и развитие мировых монополий и олигополий. В качестве примера, правительство Южной Америки воплощает одно из государственных направлений — «выведение» и консолидация компаний США до интернационального уровня, с целью достижения в дальнейшем уровня мирового господства. Как итог, за 2019 год свыше 55% прибыли, получаемой за границей, южноамериканские компании возвращают в США.

2. Последствия глобализации

В развитых странах процесс глобализации мировой экономики приветствуется, а при этом, со стороны мира развивающихся стран выражается опасение и настороженность. Вообще, интернационализация хозяйств и технологий не так «безвредны», какими могут показаться — естественным следствием их успехов станет возрастание проблем человечества [3, с. 58–59].

Положительные последствия глобализации:

- экономический рост — возросло производство высококачественных товаров;
- создание новых рабочих мест и рост доходов за счет расширения потребительского спроса и перераспределения капитала;
- значимое развитие в областях автотранспорта, авиатранспорта, туризма и миграция населения;
- модификация инфраструктуры компьютерных связей;
- «зеленая революция» в сельском хозяйстве.

Отрицательные последствия глобализации:

- снижение уровня жизни низкоквалифицированных специалистов;
- рост безработицы на рынках развитых стран;
- негативное влияние на глобальный климат чрезмерной индустриализации;
- растет разрыв как между богатыми и бедными странами так и слоями населения;
- макроэкономическая политика отдельных стран находится в прямой зависимости от монополизации со стороны ТНК;

— рост этнических конфликтов за счет стирания государственных границ;

— обострение экономической зависимости и актуализация проблемной ситуации с внешними долгами.

На разных этапах глобализации наблюдалось различное влияние на экономические процессы развитых и развивающихся стран. Приводятся данные, что лишь 14,5% западных стран остаются в выигрыше, при этом остальные находятся в практически не затронутом состоянии, такие как Китай, Индия, Юго-Восточная Азия и Латинская Америка.

На современном этапе развития довольно интенсивно растет взаимодействие между разными странами. Это в том числе объясняется значительно усилившимся влиянием протекающих глобализационных процессов. Очевидно, что в современном мире без тесной интеграции и взаимодействия всех субъектов мирового сообщества, от государств и их правительств, до частного бизнеса и конечных потребителей, добиться устойчивого и стабильного развития нельзя. Развитие транспортного сообщения, научно-технического прогресса, уменьшение институциональных барьеров и ограничений, и множество других факторов способствует все большей глобализации и активизации международной торговли (рис. 2).

В связи со значимой зависимостью друг от друга наблюдается замедление темпов роста глобализации развитых стран. Экономические события, которые имеют место, отражаются на всех мировых государствах. Благодаря тому, что развивающиеся страны смогли внедрить конкурентные преимущества, таким образом увеличив влияние на мировую экономику, отмечается положительное влияние всемирной интеграции на темпы роста. Можно отметить, что для глобализации характерно не снижение темпов мировой экономики, а смена экономических лидеров.

Положение в международных регионах, группах стран и в отдельных странах непрерывно изменяется, роль и место последних в мировом хозяйстве даны не раз и навсегда, и зависят не только, а нередко и не столько от них самих. Тем более это относится к отдельным фирмам, и национальным и транснациональным [4, с. 32].

Дэвид Доллар, являясь представителем Всемирного банка, соотносит глобализацию со скоростным поездом и отмечает,

что попасть в него смогут только страны, которые «построят платформу». Под строительством платформы он подразумевал создание базы, которая способна обеспечить функционирование страны в успешном режиме (имущественные права, верховенство закона, базовое образование и медико-санитарное обслуживание, надежную инфраструктуру и т.д.

Заключение

Подводя итоги, отмечу, что в теории глобализация хозяйственной деятельности положительно влияет на развитие экономики как отдельных стран, так и всего мира, при равных исходных условиях. Это процесс затрагивает как экономическое, политическое состояние, так и влияет на унификации и культурные интеграции стран. Мир убедился в прямой зависимости результатов от эффективного размещения производства в мире, а та же от внедрения достижения науки и техники. Но как показал опыт первой четверти XXI века, выгоды от глобализации хозяйственной деятельности практически являются преимуществом ведущих развитых стран за счет ТНК.

Что касается политической стороны процесса глобализация присуще решение односторонних задач, которые способствуют упрочнению доминирующих позиций для ведущих экономических держав. Концепция глобализации включает положение о наличии единого государства, способного действовать глобально и определяющего приоритетными мировые интересы во всех важнейших сферах.

Без сомнений, глобализация расширяет границы возможностей, но, к сожалению ее блага, доступны не для всего мирового сообщества и неравномерно распределяются ее издержки. Государственные структуры политики должны на глобальном уровне принимать меры, которые могли бы учитывать интересы и потребности развивающихся стран. Важно создать механизм, который бы позволил уменьшить разрыв между богатыми и бедными странами и привел экономику этих стран к определенному уровню жизни. Приоритетными вопросами также являются демографические процессы, а также возможность предупреждения катастроф как экологического, так и техногенного характера.

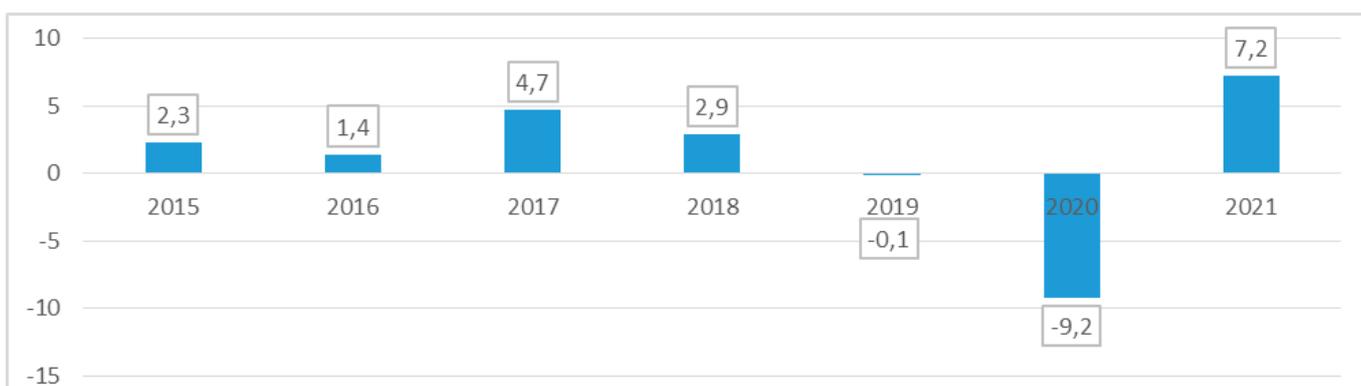


Рис. 2. Динамика международной торговли (Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain [Электронный ресурс])

Литература:

1. Зундэ В. В., Дудакова Л. Г., Сусь Е. Е. Факторы лидерства транснациональных корпораций в мирохозяйственных процессах // Молодой ученый. — 2017. — № 3. — С. 330–333. — URL <https://moluch.ru/archive/137/38394/> (дата обращения: 12.03.2021)
2. Мельянцев В. А. Современная глобализация и воздействие на экономически продвинутые и развивающиеся страны // Вестник Московского университета. Востоковедение. 2018. № 1. С. 98–119.
3. Эскиндаров М. А., Перская В. А. Консолидация в ответ на продвижение конфронтации // Россия и мир: развитие цивилизаций. Трансформация политических ландшафтов за период 1999–2019 годы: Материалы IX-й Международной научно-практической конференции; в 2-х частях. — Москва: Институт мировых цивилизаций, 2019. — С. 58–63.
4. Гайдаренко В. А. Совершенствование подходов к глобализационной трансформации мирового хозяйства // Экономика и предпринимательство. 2019. № 8 (109). С. 30–33.
5. Ефимова Е. Г. Мировая экономика: Учебное пособие для студентов-экономистов. — М.: МГИУ, 2018. — 208 с.
6. Зубенко В. В., Игнатова О. В., Орлова И. Л. Мировая экономика и международные экономические отношения. — М.: Юрайт, 2016. — 425 с
7. The World Bank. United States. URL: https://data.worldbank.org/country/united-states?year_high_desc=true (Дата обращения 14.03.2021)
8. Материалы всемирного банка для учащихся. URL: <https://www.un.org/ru/youthink/globalization.shtml> (Дата обращения 26.03.2021)
9. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/> (Дата обращения 12.03.2021)
10. Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain [Электронный ресурс] — URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm#:~:text=World%20merchandise%20trade%20volume%20is%20forecast%20to%20fall%209.2%25%20in%202020.&text=Global%20GDP%20will%20fall%20by,smaller%20than%20in%20other%20regions. (Дата обращения 18.03.2021)

Понятие и сущность предприятий розничной торговли

Кнышбаев Алинур Асхатович, студент магистратуры

Научный руководитель: Конобеева Алла Борисовна, кандидат социологических наук, доцент
Московский международный университет

В статье рассматривается экономическое содержание торговых предприятий с акцентом на сферу ведения розничной торговли. Представлена классификация предприятий розничной торговли. Кроме того, автором статьи представлены характерные черты розничной торговли.

Ключевые слова: ассортимент, предприятие, продажа, розничная торговля.

The concept and essence of retail trade enterprises

Knyshbayev Alinur Askhatovich, student master's degree program

Scientific adviser: Konobeeva Alla Borisovna, candidate of sociological sciences, associate professor
Moscow International University

The article examines the economic content of trade enterprises with an emphasis on the scope of retail trade. The classification of retail trade enterprises is presented. In addition, the author of the article presents the characteristic features of the retail trade.

Keywords: assortment, enterprise, sale, retail.

В рамках составления комплексной характеристики понятия и сущности продаж в розничной торговле автор данного исследования предлагает рассмотреть понятие торгового предприятия. Под предприятием, работающим в сфере торговли, принято понимать имущественный комплекс, применяемый экономическим субъектом для проведения коммерческих сделок по движению продукции. Данный имущественный комплекс может состоять из ряда элементов — это:

- участки земли;
- здания, используемые для производственных, коммерческих, управленческих и прочих целей, и сооружения;
- торговое оборудование (контрольно-кассовая техника, морозильное оборудование и т.д.) и инвентарь (кассовые боксы, стеллажи и т.д.);
- продукция к продаже;
- наличие права требования и задолженности;

- официально признанное наименование экономического субъекта;
- товарные лэйблы и знаки торгового обслуживания и прочие виды элементов.

Набор предприятий, работающих в сфере торговли, и при этом расположенных на определенной территории или поддающийся единому управлению, именуется торговой сетью.

Торговую сеть принято делить на два вида — на стационарный и нестационарный вид. Сеть первого вида располагается в специальном образом оснащенных для совершения коммерческой дея-

тельности помещениях. Для функционирования нестационарных сетей характерно осуществление разносно-развозной торговли (автоцистерны и прочие примеры). Согласно пункту 3.1 Национального стандарта РФ (ГОСТ Р 51773–2009) [2] под торговым предприятием понимается хозяйствующий субъект, реализующий с применением процессов, оборудования и технологий товары и услуги в пользу покупателей (приобретающего товар лица (пункт 23 статьи 4 Закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции») [1]). При этом вышеуказанный Стандарт выделяет два вида предприятий сферы торговли — это (см. рис. 1):



Рис. 1. Классификация предприятий торговли

1) оптово-торговое предприятие. Его деятельность предполагает осуществление продаж товаров и услуг в пользу покупателей для их дальнейшей перепродажи или применения в профессиональных целях (пункт 3.2 ГОСТ Р 51773–2009). К данному виду предприятий необходимо относить центры товарной логистики, торгово-складские организации, магазины-склады и т.д.

2) рознично-торговое предприятие. Его деятельность предполагает осуществление продаж товаров и услуг в пользу по-

купателей для их применения в личных, семейных и/или домашних целях (пункт 3.3 ГОСТ Р 51773–2009). К данному указанному виду предприятий необходимо относить объекты мелкорозничных продаж.

Далее стоит отметить то, что допускается составление классификации предприятий из рознично-торговой сферы в разрезе продуктового ассортимента. В этой связи на рисунке 2 представлены разновидности рознично-торговых предприятий в разрезе продуктового ассортимента:



Рис. 2. Разновидности рознично-торговых предприятий в разрезе продуктового ассортимента

1. Магазин универсального типа. Его деятельность связана с осуществлением продаж универсального продуктового ассортимента.
2. Магазин специализированного типа. Его деятельность связана с работой в одной товарной группе или с ее частью.
3. Магазин с комбинированным продуктовым рядом — это предприятие, работающее с несколькими товарными груп-

- пами, каждая из которых связана между собой единой общностью рыночного спроса.
4. Магазин со смешанным продуктовым рядом. Его деятельность связана с работой по отдельным видам товаров продовольственного и непродовольственного назначения.
- На рисунке 3 представлены виды предприятий торговли согласно виду, торговой площади и формам торгового обслуживания.



Рис. 3. Виды предприятий торговли согласно виду, торговой площади и формам торгового обслуживания

Таблица 1. Характеристика видов предприятий торговли согласно виду, торговой площади и формам торгового обслуживания

№ п / п	Наименование торговых предприятий	Характеристика торговых предприятий
1	Торговое оборудование	Объединение на добровольной договорной основе из торговых предприятий, сохраняющих при этом свою автономность и права юридического лица, для координации своих разрабатываемых и/или совершаемых действий в рамках ведения финансово-хозяйственной деятельности, а также для обеспечения защиты своих экономических интересов в виде НКО
2	Торговый комплекс	Совокупность торговых предприятий, работающих с универсальным продуктовым ассортиментом и при этом консолидирующих свои сервисные функции в ходе осуществления торговой деятельности
3	Торговый центр	Совокупность торговых и/или сервисных структур, работающих с универсальным продуктовым ассортиментом на определенной территории. Данная совокупность в роли единого целого с обеспечением нормальной работы на своей территории стоянкой для автотранспорта
4	Торговый дом	Многопрофильное предприятие торговли с интеграцией в сферы производства, финансов и совершения ВЭД
5	Магазин	Специально оснащенное здание недвижимого типа для ведения коммерческой деятельности. При этом подобное здание предполагается обеспечивать торговыми, подсобными, общехозяйственными и складскими помещениями

В таблице 1 представлена характеристика видов предприятий торговли согласно виду, торговой площади и формам торгового обслуживания.

На рисунке 5 представлен перечень характерных черт розничной торговли.

Таким образом, согласно данным, представленным на рисунке 5, розничная торговля — это продажа товаров и услуг, обладающих широким доступом для всех реальных и потенциальных покупателей, в торговых центрах, салонах, а также с использованием Интернет-ресурсов. Серьезный момент здесь — это необходимость ведения коммерческой деятельности. В качестве еще одной специфики можно отметить наличие определенного места, где совершаются товарно-денежные операции, — как правило, им является магазин, но при продаже продукции с использованием Интернет-сайта или телефона — собственные адреса клиентов или помещение, где выдается сделанный заказ.

Последний представленный на рисунке 5 аспект касается организации деятельности. Экономический субъект может быть крупным по размеру, средним или малым. Однако, в любой ситуации их деятельность необходимо строить на основании единых правил и норм. Это касается взаимодействия между продавцами, потребителями и государственными контролирующими органами (санитарно-гигиенические нормы, нормы качества продукции).

Перечень функций розничной торговли кроется в продаже разных товаров и услуг.

Ниже представлены функциональные назначения, обеспечивающие протекание данного процесса:

1. Исследование запросов от потенциальных потребителей и разработка на их базе ассортиментной политики.
2. Информирование клиентов о приобретаемых ими товаров и услуг.
3. Побуждение товаропроизводителей к изготовлению определенных товаров на базе полученной по итогам проведения исследований информации.
4. Обслуживание и консалтинг.

При этом здесь стоит отметить, что функции розничной торговли являются многосторонними должностными обязанностями продавца перед конечным покупателем. Состав данных функций обуславливается формами ведения бизнес-деятельности. Допустим, в больших супермаркетах с самообслуживанием определенная доля задач решается самими клиентами, к специалистам те обращаются за помощью исключительно при особой потребности.

При составлении понятия и сущности розничной торговли важно отметить и ассортиментный аспект. Продажа сложных технических средств требует к себе пристального внимания со стороны торгового персонала, т.к. только они весьма хорошо способны разбираться в продаваемых товарах.

Цели и задачи розничной торговли в серьезной степени пересекаются с ее функциями. Основные проблемы, решаемые с помощью осуществления индивидуальных продаж, представлены ниже:

1. Покупка продукции у продавца-оптовика или товаропроизводителя и ее подготовка к продаже в рознице.
2. Демонстрирование готовых образцов из большого ассортимента ряда, для представления качества и специфик продукции.



Рис. 5. Перечень характерных черт розничной торговли

3. Логистика заказов, если это подразумевается формой ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевая цель деятельности объектов, относящихся к сфере розничной торговли, состоит в достижении и поддержании правильного баланса между уровнями рыночного спроса и рыночного предложения. Это закон бизнеса и склонении в пользу любой из позиций, бизнесмены терпят убытки, а потребитель — перестает получать то, что ему необходимо. [3]

Литература:

1. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 22.12.2020 № 435-ФЗ).
2. Национальный стандарт РФ. ГОСТ Р 51773–2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли».
3. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание: учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов; под редакцией В. С. Абрамова. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 270 с.

Оценка готовности бизнеса к масштабированию на примере ООО «Шинсервис»

Колпаков Тимофей Васильевич, студент

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

Статья представляет собой аналитическое исследование готовности организации к масштабированию бизнеса посредством реализации проекта внедрения франчайзинговой модели в практику компании. Исследование опирается на оценку соответствия исследуемой организации условиям масштабирования. Объектом исследования является ООО «Шинсервис» — компания, которая уже имеет сеть собственных торгово-сервисных центров на рынке шиномонтажных услуг Московской области. Компания подошла к необходимости решения относительно запуска проекта франшизы, причем основной целью является не столько получение дохода от продажи франшизы, сколько стимулирование товарооборота посредством наращивания сбыта по опту. Таким образом, создав франчайзинговую сеть, компания могла бы расширить сбыт на постоянной основе. Условием имплементации такого решения является готовность бизнес-модели к масштабированию, которая определяется в представленном ниже исследовании.

Ключевые слова: анализ, масштабирование, бизнес-модель, конкуренция, готовность, проект.

Масштабирование бизнеса по-настоящему начинается с этапа его создания. Уже при создании бизнеса его основателям важно иметь четкое представление о том, где они хотели бы, чтобы их бизнес был через определенный период времени. Таким образом, долгосрочное планирование развития бизнеса — это основная предпосылка правильного подхода к началу его масштабирования. Поскольку реально масштабируется только успешная бизнес-модель, предварительным этапом можно считать развитие бизнеса в отношении ее совершенствования: сюда можно отнести отладку бизнес-процессов, наработку имиджа бренда и приобретение экспертных компетенций в своей сфере деятельности, а также организационную оптимизацию. В этом случае бизнес подходит к этапу масштабирования органически.

На данном этапе реализуется достаточно сложный проект, требующий проектного подхода к управлению. Таким образом, требуется применение всех соответствующих методов, что подразумевает необходимость разработки календарного плана работ, бюджета, командообразования и пр. Особенно важным является обеспечение успеха проекта, поскольку в данном случае франчайзер несет ответственность не только за себя, но и за то, как будет реализован стартап у франчайзи.

Таким образом, можно отметить широкое разнообразие существующих на сегодняшний момент времени видов предприятий, относящихся к сфере розничной торговли.

Помимо этого, автор данной статьи считает необходимым отметить и наличие большого числа особенностей предприятий из сферы розничной торговли. Вследствие этого менеджмент данных предприятий для удержания рыночных позиций должен обладать большим объемом знаний и навыков.

Результаты исследования

Отечественная автомобильная промышленность производит многие из известных марок автомобилей, значительная часть из которых потребляется внутренним рынком. В целом, спрос на рынке автосервиса (особенно качественных и надежных услуг) не имеет тенденций к снижению, является постоянным. Одновременно, шиномонтажный сервис имеет тенденцию к сезонности, поскольку основной наплыв клиентов отмечается в период смены шин с летних на зимние (конец осени) и с зимних на летние (середина-конец марта). Таким образом, шиномонтажный сервис характеризуется избытком спроса в сезон и спадом в межсезонье (2 пика и 2 периода спада), что обуславливает необходимость добавления к основным, шиномонтажным, услугам, дополнительных услуг в виде ремонтно-наладочных работ, а также услуг по смене масла, что, в целом, на практике широко применяется шиномонтажными мастерскими.

ООО «Шинсервис» на своем рынке характеризуется высоким уровнем конкурентоспособности.

В РФ имеется значительное число шиномонтажных мастерских, некоторые образовали федеральные сети, как и ООО «Шинсервис», ориентируясь на наиболее перспек-

тивные в плане спроса регионы. Но дополнительным рынком на ООО «Шинсервис» на данный момент является онлайн

рынок. Основные конкуренты на отраслевом рынке представлены в сравнении в таблице 1.

Таблица 1. Анализ конкурентной позиции ООО «Шинсервис» на российском рынке шиномонтажных сетей

Показатели	Перечень вопросов, по которым оценивается предприятие	Шинсервис	Вианор	«5 колесо»	Колесо. Ру	Мастер шин
1. Конкурентное положение	Репутация на рынке	10	10	9	9	9
	Разветвленность сети	9	10	9	8	8
	Работа с постоянными клиентами	8	9	7	6	7
2. Стратегические намерения	Гибкость реакции на конъюнктуру	9	8	9	7	6
	Стратегия роста (мультиплицирования)	6	9	9	8	7
	Маркетинговая стратегия	10	10	7	10	6
3. Рынок	Коинтоориентированность	10	9	9	8	9
	Доля рынка.	9	10	10	9	8
5. Продукт	Рыночная диверсификация.	8	8	8	8	8
	Ассортимент товара.	9	9	9	9	9
	Конкурентные преимущества товара.	9	9	9	9	9
	Наличие доп.услуг	8	8	8	8	8
6. Цены	Снижение фактора сезонности	8	8	6	5	6
	Цены на товар	7	8	7	7	9
7. Сбытовая деятельность	Продвижение	8	9	9	8	8
	Эффективность сбытовой цепочки	7	9	8	8	7
	Наличие канала онлайн-продаж	10	10	10	10	10
8. Персонал и управление	Квалификация топ-менеджмента	9	9	7	8	6
	Квалификация основного персонала	8	8	9	8	8
	Качество обслуживания клиентов	9	8	8	7	8
9. Финансы	Финансовые результаты и финансовая устойчивость	7	8	6	6	5
	Инвестиционная привлекательность	6	7	6	5	5
ИТОГО		184	193	179	171	166

Таблица 1 позволяет сравнить конкурентоспособность по отдельным составляющим. При этом, каждый фактор конкурентоспособности представлен в соответствующей степени важности. Оценка определена автором по десятибалльной шкале в соответствии с результатами компаративного анализа конкурентов на российском сетевом рынке шиномонтажного сервиса.

Следует отметить, что все конкурентные шинно-сервисные сети довольно сходны по ассортименту и модели продаж: у всех присутствуют дополнительные товары и услуги для снижения сезонного фактора, а также все они имеют онлайн-канал продаж, продвигаясь на рынке не только в рамках работы ТСЦ, но и как онлайн-продавцы. Все они оказывают услуги также и корпоративным клиентам. Но, кроме ООО «Шинсервис» и «Мастер Шин» все эти сети имеют франчайзинговый бизнес (как обычная франшиза, так и коммерческая концессия).

Наиболее сильным конкурентом является «Вианор», вторым по конкурентоспособности является ООО «Шинсервис». Данная компания выигрывает по показателям качества товаров и услуг, а также по качеству обслуживания клиентов.

Профиль конкурентоспособности компаний представлен на рис. 1. Необходимо отметить отсутствие существенных расхождений в конкурентоспособности между сравниваемыми

шиныномонтажными сетями, у каждой компании есть свои сильные стороны и определенные недостатки (касающиеся, в основном, исполнительского уровня и управления сбытом). Что немаловажно, практически все эти компании предлагают услугу сезонного хранения, располагая достаточными складскими и производственными мощностями. В связи с тем, что рынок предлагает постоянный спрос, эти сервисные сети работают в условиях слабого конкурентного давления, сами оказывая конкурентное давление на мелкие единичные шиномонтажные мастерские, которые располагаются, в основном, в периферийных населенных пунктах (районные центры, сельские поселения и пр.). Кроме конкурентной доминанты, федеральные торгово-сервисные сети являются для единичных шиномонтажных мастерских поставщиками, снабжая их шинной и прочей продукцией по оптовым ценам.

Таким образом, конкуренция на российском рынке шиномонтажных услуг имеет место не между игроками одного уровня, а между различными бизнес-моделями, где доминируют сетевые игроки, а единичные мастерские имеют гораздо более слабую конкурентную позицию и применяют стратегию последователя, одновременно используя сетевых игроков как поставщиков.

Для оценки готовности бизнеса к масштабированию, в первую очередь, рассмотрим сильные и слабые стороны



Рис. 1. Профиль конкурентоспособности шиномонтажных сетей на российском рынке

ООО «Шинсервис». Проведем SWOT-анализ, который позволит не только оценить текущее состояние предприятия, но и достаточно четко предвидеть качественную картину перспектив с учетом активной позиции отрасли по отношению к изменению (сохранению) своего стратегического положения. Рассмотрим факторы, учитываемые при проведении SWOT — анализа.

ООО «Шинсервис» локализуется на наиболее перспективном и оживленном рынке — г. Москвы и Московской области. Для ООО «Шинсервис» расширение рынка сбыта и повышение привлекательности для покупателей посредством открытия ТСЦ в крупных региональных центрах, а также организации доставки, взаимосвязаны. Доступ на региональные рынки ограничен стоимостью доставки товара до покупателя. Имея представительства в крупных региональных центрах, компания сможет торговать в основных наиболее емких по спросу регионах.

О готовности к масштабированию бизнеса ООО «Шинсервис» можно судить по следующим аспектам:

- стабильные денежные потоки, наращивание оборота и прибыли;
- постоянное увеличение спроса, рост загрузки персонала;
- привлекательная и надежная бизнес-модель.

О необходимости масштабирования может свидетельствует тот факт, что компания при росте оборота очень медленно наращивает рентабельность, и это — сигнал к оптимизации денежных потоков и наращивании торговой активности.

Необходимо отметить стабилизацию операционной рентабельности (рентабельности продаж по валовой прибыли) на уровне 12–13% в год. При этом, оборот возрастает. Соответственно, при возрастании оборота возрастает и абсолютная сумма валовой прибыли. Таким образом, при сохранении темпа роста оборота будет осуществляться экстенсивное наращивание валовой прибыли.

Формирование прибыли от продаж происходит с учетом коммерческих расходов (рис 3).

Можно отметить сформировавшийся тренд на наращивание прибыли от продаж при возрастающей рентабельности продаж (в 2020 н. она находится на уровне 4,5%).

Таким образом, постоянный прирост оборота и опережающий рост прибыли от продаж дает возможность признать бизнес-модель компании эффективной и позволяет сделать вывод о том, что основное условие для мультипликации бизнеса соблюдается.

Также важным моментом является то, что бизнес-модель уже является успешно тиражированной: у компании есть сеть собственных представительств в Московской агломерации и в Московской области. Этот бизнес успешно функционирует, управляясь посредством штабной структурной модели: каждый ТСЦ представляет собой как бы отдельное дочернее предприятие. Общее руководство осуществляется в центральном офисе компании, так что дальнейшее тиражирование не будет обуславливать дополнительной управленческой нагрузки: все бизнес-процессы унифицированы, регламентированы и выверены, равно,

Таблица 2. Матрица в SWOT — анализа ООО «Шинсервис»

	Возможности	Угрозы
	Устойчивый спрос на реализуемый товар	Возможность дальнейшего увеличения числа конкурентов
	Расширение рынка, мультипликация бизнеса	Консолидация рынка, конкурентное давление крупных конкурентов
	Возможность расширения ассортимента товарами с новыми форматами и открытие новых ассортиментных групп	Увеличение рыночной силы поставщиков
	Дальнейшее усиление лояльности потребителей	Рост себестоимости закупок
	Прирост базы постоянных покупателей	Увеличение рыночной силы покупателей
Сильные стороны	СИБ	СИУ
Работа в бизнесе, связанном с товарами и услугами первой необходимости	Увеличение сбыта через расширение бизнеса	Упреждение оттока потребителей посредством наращивания конкурентных преимуществ
Развитая система государственной поддержки автопрома	Продвижение фирм на рынке, расширение рыночной ниши	Повышение престижа бренда «Шинсервис» на рынке
Повышение значения предлагаемых товаров (отсутствие альтернативы)	Расширение и диверсификация бизнеса	Постоянный поиск наиболее выгодных условий поставок
Надежность поставок, возможность выбора поставщика	Стимулирование спроса. Создание дополнительных факторов привлекательности	Введение в ассортимент новых позиций
Легкость сбыта (ненасыщенный рынок)	Строгое соблюдение высоких стандартов	
Усиление рыночной конкуренции вследствие наращивания конкуренции со стороны сетевых ТСЦ	Поддержание продаж товаров посредством открытия ТСЦ в крупных региональных центрах	Активная политика маркетинговых коммуникация с поддержанием обратной связи с потребителем
Дефицит высоко квалифицированных кадров	Поиск и формирование кадрового потенциала посредством целевого обучения	Стимулирование персонала (материальное и нематериальное)
Ограниченность возможностей доставки товара покупателю	Разработка новой структуры управления с учетом расширения бизнеса	Создание центров ответственности по функциям
Ограниченность возможности роста (ограниченность ресурсов)	Диверсификация ассортимента	Превентивные меры по недопущению недобросовестной конкуренции

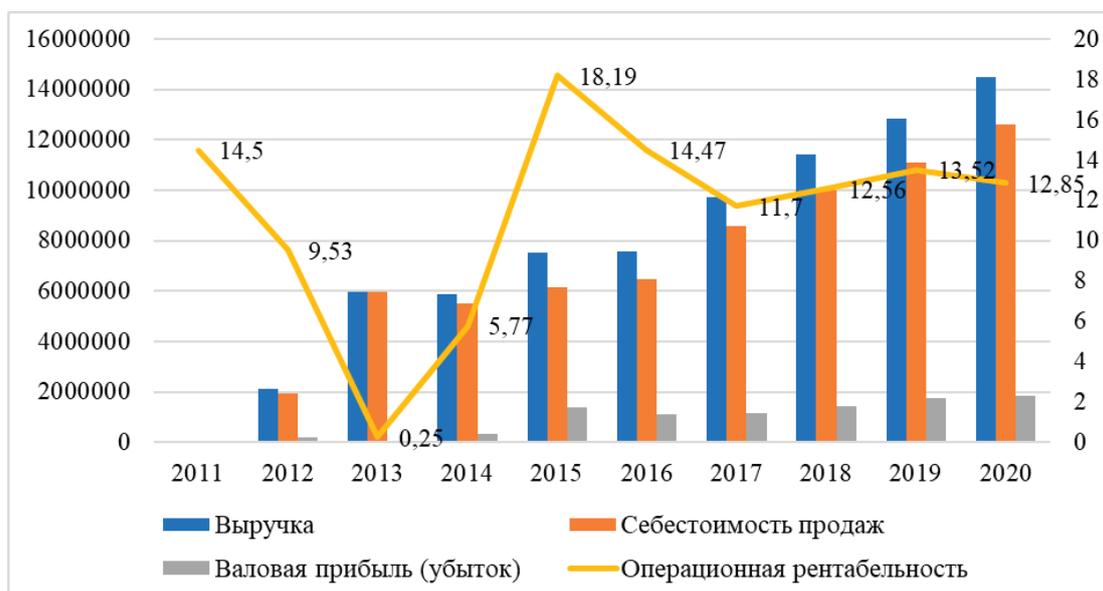


Рис. 2. Динамика денежных потоков по операционной деятельности



Рис. 3. Динамика денежных потоков по прибыли от продаж

как и система ценообразования, продвижения и обслуживания. Более того, в ТСЦ компании используется практически одинаковое оборудование, все они устроены в едином брендовом стиле. Также присутствует формальная корпоративная культура.

Следующий признак готовности компании к мультиплицированию бизнеса — это постоянный спрос.

И четвертый признак — это наличие сильных сторон компании: доверенного качества и клиентоориентированности, что делает ее привлекательной для клиентов. У компании имеется успешная стратегия закрепления постоянных клиентов, которая позволяет формировать тот минимум, на который можно рассчитывать в плане сбыта. При этом, сбыт никогда не находится на минимально допустимых объемах, что и позволило ООО «Шинсервис» расширяться в Московской области.

Для компании возможны три пути масштабирования бизнеса:

1. дальнейшее создание своих филиалов. Традиционный подход и довольно управляемая модель развития бизнеса. Главная сложность данного варианта в том, что требуются значительные финансовые средства на открытие филиалов. Сегодня ООО «Шинсервис» несет существенную долговую нагрузку (кредиторская задолженность). Также остро стоит вопрос логистики: если на данный момент товароснабжение идет посредством одноэтапного распределения: товар по ж/д (редко автотранспортом) прибывает в г. Москву и там распределяется по складам компании, то открытие своих филиалов в разных городах страны потребует обеспечения складскими помещениями, значительных затрат на персонал и отдельных маршрутов товаропотоков. Импортные товары придется оформлять на региональных таможенных отдельно по каждому прибытию.

Это — значительные затраты, которые ставят под вопрос целесообразность данной модели. Таким образом, собственные филиалы — это всегда значительные инвестиции и усилия.

2. Организация возможности предоставления услуг или продажи товаров через интернет. Вариант, подразумевающий расширения вашей покупательской аудитории посредством создания сайта с возможностью онлайн-заказа. Хотя шинная продукция — достаточно тяжелая и объемная, компания уже сегодня использовала данную возможность и ведет успешные продажи в сети Интернет, рассылая (в основном, по Московской и соседним областям) товары.

3. Расширение бизнеса через франчайзинг. Успешную и апробированную бизнес-модель можно тиражировать. При этом, поскольку для ООО «Шинсервис» приоритетом является прирост продаж, это направление можно стимулировать посредством предоставления бесплатной франшизы (такую модель используют шиномонтажные сети «Премиио» и «Покрышкино»). Для франчайзи это — возможность получить готовую бизнес-идею, схему снабжения и консультационную поддержку. Все инвестиции осуществляет франчайзи, но затем ему не придется выплачивать ни фиксированную сумму роялти, ни роялти с оборота. Также не придется инвестировать в покупку франшизы. Для ООО «Шинсервис» это — возможность нарастить оптовый оборот. Единственные усилия, которые придется приложить — это продвижение франшизы в регионы и организация оптового товаропотока от поставщиков.

Таким образом, модель коммерческой концессии является оптимальной для данного этапа развития бизнеса ООО «Шинсервис».

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. от 09.02.2009), часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. от 09.04.2009), часть третья от 26.11.2001 № 146-ФЗ (последняя редакция).

2. Барикаев Е. Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности. Теоретический аспект. Монография / Е. Н. Барикаев. — М.: Юнити, 2018. — 415 с.
3. Баринов В. А. Стратегический менеджмент: Учебник / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 237 с.
4. Болдырева П. В., Филонова А. В. Стратегическое планирование в организации // Политика, экономика и инновации. 2018. № 2 (19). С. 8–15.
5. Иванова Ю. Н. Технологии масштабирования и реплицирования бизнес-систем в современной практике российских транснациональных корпораций // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. 2012. № 4. С. 103–110.
6. Еремин А. А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения: монография. М.: Юстицинформ, 2017.
7. Михайлова Л. А. Перспективы развития новых моделей франчайзинга в России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2017. № 4 (32).
8. Смирнова, Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле / Н. Смирнова. — М.: Питер, 2016.
9. Хмельченко Е. Г. Технологии внедрения инноваций в комплексную систему управления предприятием // Вестник ГУУ. 2017. № 4. С. 33–37.

Трудоустройство выпускников экономического профиля в регионе: анализ, оценка

Красовская Тамара Владимировна, старший преподаватель;
Мастрюкова Яна Валерьевна, студент
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

Хакасский государственный университет им. Н. Катанова является ведущим вузом в регионе, который осуществляет подготовку специалистов по 147 образовательным программам высшего и среднего образования.

Деятельность университета в области содействия трудоустройству выпускников направлена на развитие трудовых ресурсов Республики Хакасия, обеспечение соответствия потребности рынка труда, обеспечение равных возможностей всем выпускникам в реализации права на трудоустройство (выбора способа трудоустройства, в том числе на свободное трудоустройство), создание условий, обеспечивающих реализацию выпускникам в практической трудовой деятельности знаний и умений полученных в университете.

Хакасский государственный университет им. Н. Катанова устанавливает партнерские и договорные отношения с работодателями и их объединениями путем организации непосредственного взаимодействия путем подготовки и трудоустройства выпускников, сотрудничества с органами по труду и занятости населения Республики Хакасия и других регионов, кадровыми агентствами, органами исполнительной власти и муниципального управления, общественными организациями.

На основании данных в форме заявок, запросов и пр., поступающих от организаций работодателей, центра занятости населения Республики Хакасия формируется база данных работодателей, которая предусматривает организацию всех видов практик и трудоустройство студентов-выпускников, при условии соответствия претендентов требованиям на имеющиеся вакантные места в соответствии с действующим трудовым законодательством.

Сведения о востребованности выпускников по направлению подготовки «Экономика» в Институте экономики

и управления ведутся по утвержденным формам Системы качества. Стандарт организации. Содействие трудоустройству выпускников (СТО СК ХГУ 6.3.10–01–2019, версия № 3).

Проанализируем показатели востребованности выпускников экономического профиля за период с 2015 по 2020 гг. За данный период времени на базе Института экономики и управления ХГУ им. Н. Катанова выпуск составил 193 человека, в т.ч. обучающихся на бюджетных местах 98 человек.

Динамика студентов — выпускников направления 38.03.01 «Экономика», профили «Финансы и кредит», «Экономическая безопасность, анализ и управление рисками» наглядно отражает рисунок 1.

По состоянию на 15.03.2021 г. из общего числа выпускников — 2,6% призваны на срочную военную службу, 9,8% находятся в декретном отпуске или отпуске по уходу за ребенком от 1,5 до 3-х лет. По программам магистратуры продолжают обучения 25 чел. или 13%.

Фактическая занятость выпускников по программе бакалавриата с 2015–2020 г. составляет:

— число выпускников, трудоустроившихся в соответствии с заявками работодателей 38 чел. или 19,7% (в т.ч. бюдж. — 21 чел. или 21,4%);

— число выпускников, фактически трудоустроившиеся или продолжающие обучение — 63 чел. или 32,6% (в т.ч. бюдж. — 36 чел. или 36,7%);

— число выпускников, свободно трудоустроившихся 105 чел. или 54,4% (в т.ч. бюдж. — 53 или 54,1%);

— число выпускников, не трудоустроившихся — 1 чел. или 2,6% (в т.ч. бюдж. — 1 чел. 4,5%).

В период с 2015–2020 г. число выпускников направления 38.03.01 «Экономика» работающих по профилю подготовки составляет 130 чел. или 90,9% (в т.ч. бюдж. 64 чел. или 86,5%) от

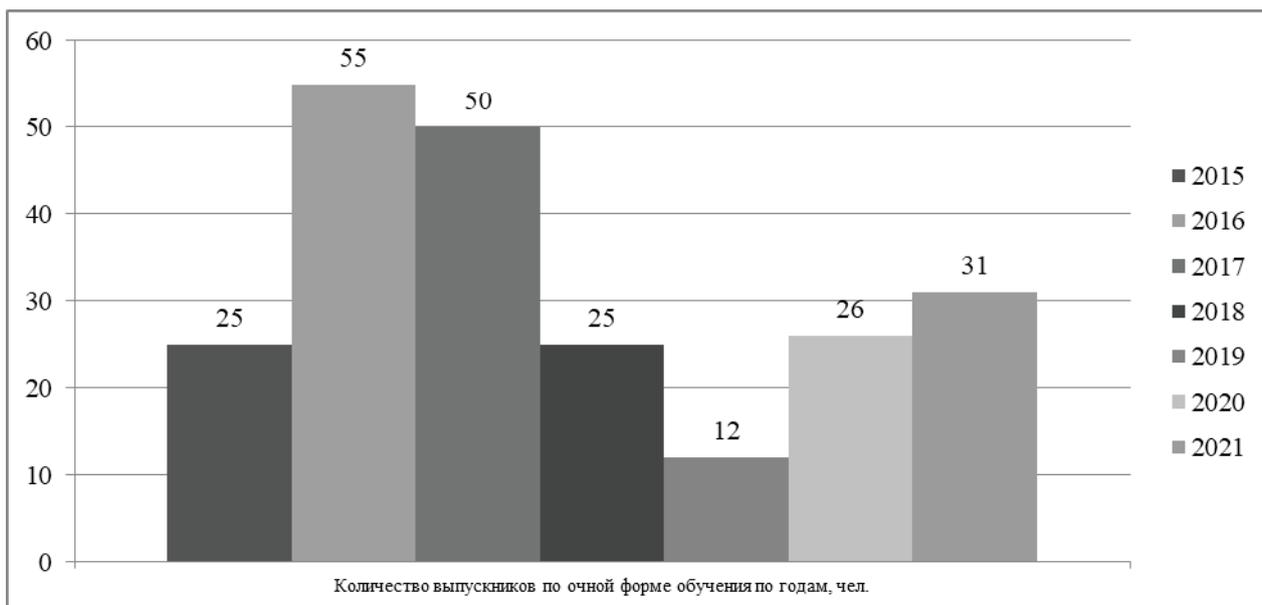


Рис. 1. Динамика показателей по выпуску студентов Института экономики и управления за 2015–2021 гг.

числа трудоустроенных выпускников. Из них работают по профилю подготовки не менее 3-х лет после выпуска 101 чел. или 70,6% (в т.ч. бюдж. 49 чел. или 66,2%) от числа трудоустроенных выпускников. Большинство выпускников работают в Сибирском федеральном округе — 117 человек (81,8%), в том числе в Республике Хакасия 99 человек (69,2%).

В 2020 году спрос и число заявок на выпускников бакалавриата от работодателей составил 11,5% (3 заявки). Низкое значение показателя на наш взгляд, связано с пандемией коронавируса. Фактическую занятость по выпускникам программы бакалавриата в 2020 г. можно увидеть на рисунке 2.

По программе магистратуры 38.04.01 «Экономика», направленность «Финансы и финансовый менеджмент» за период с 2015 по 2020 г. выпуск составил 38 человек (в т.ч. 22 че-

ловека обучались на бюджетных местах). По состоянию на 15.03.2021 г. четыре выпускника призваны на срочную военную службу и два выпускника находятся в декретном отпуске.

Фактическая занятость выпускников магистратуры за последние два года составила:

- число выпускников, трудоустроившихся в соответствии с заявками работодателей — 27 чел. или 71,1% (в т.ч. бюдж. — 19 чел. или 86,4%);
- число выпускников, фактически трудоустроившиеся или продолжающие обучение — 28 чел. или 73,7% (в т.ч. бюдж. — 36 чел. или 36,7%);
- число выпускников, свободно трудоустроившихся, — 3 чел. или 7,9%;

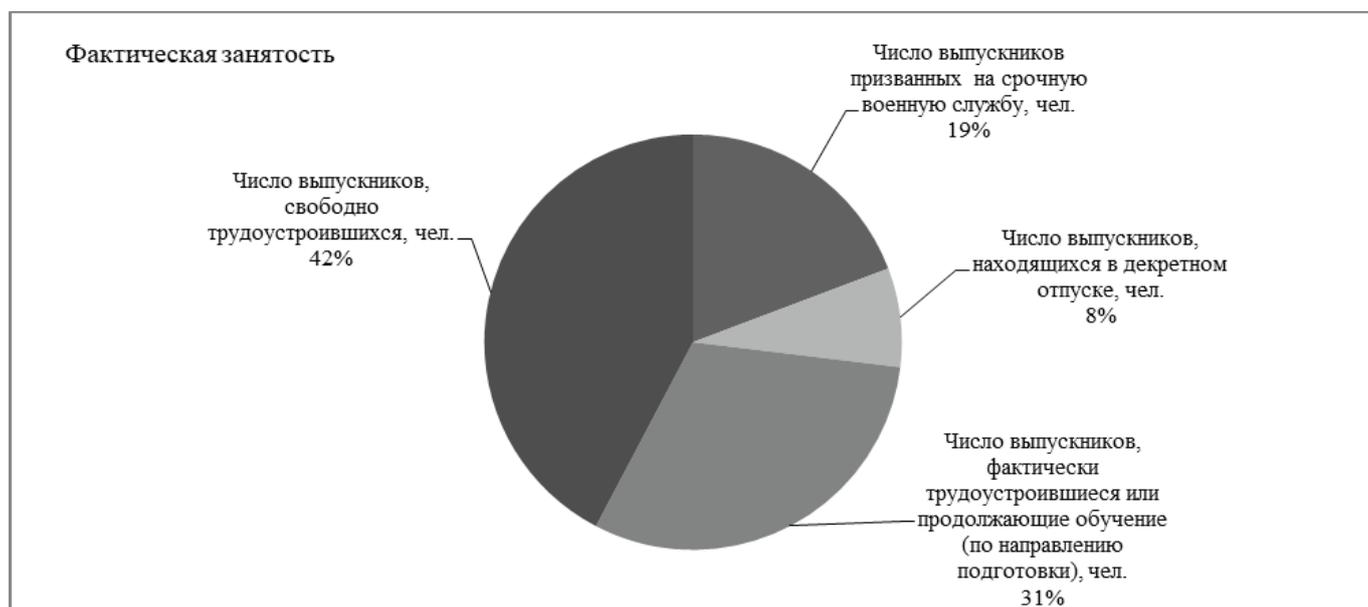


Рис. 2. Сведения о фактической занятости выпускников бакалавриата 2020 г.

— число выпускников не трудоустроившихся, — 1 чел. или 2,6% (в т.ч. бюдж. 1 чел. или 4,5%).

За период с 2018–2020 г. число выпускников магистратуры, работающих по профилю подготовки, составляет 30 чел. или 100,0и% (в т.ч. бюдж. 19 чел. или 100,0и%) от числа трудоустроенных выпускников. Из них работают по профилю подготовки в течение не менее 3-х лет после выпуска 9 чел. или 30,0и% (в т.ч. бюдж. 4 чел. или 21,1%) от числа трудоустроенных выпускников. Большинство выпускников работают в Сибирском федеральном округе — 30 человек (100,0%), в том числе в Республике Хакасия 29 человек (96,7%).

Такая положительная динамика свидетельствует о повышении конкурентоспособности выпускников и их адаптации к условиям рынка труда. При этом Институт экономики и управления ежегодно проводит Ярмарки вакантных рабочих мест, се-

минары, встречи с работодателями, конференции, совещания с участием работодателей и т.д. Данные мероприятия включаются в план работы Института экономики и управления по процессу содействия трудоустройства выпускников на каждый учебный год. Кроме того, к основным мероприятиям по информированию обучающихся и выпускников о состоянии и тенденциях рынка труда, работодателей о выпускающихся специалистах относятся: подбор вакантных рабочих мест из базы данных вакансий работодателей, поступающих в отдел практик и трудоустройства выпускников, подбор кадров для работодателей из числа обучающихся и выпускников университета из базы данных резюме и портфолио обучающихся и выпускников, использование веб-сайта, размещение публикаций в СМИ, издание дайджеста лучших выпускников ХГУ («Золотая молодежь»), консультационная работа с обучающимися и т.д.

Развитие делового туризма в г. Сочи в условиях современных рисков

Крысина Алина Сергеевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Брюханова Галина Дмитриевна, доктор медицинских наук, профессор
Сочинский государственный университет

Деловой туризм является наиболее динамичным сегментом рынка деловых путешествий. Имеющий международный курортный имидж и высокопоставленную репутацию г. Сочи имеет все возможности продемонстрировать себя как центр делового туризма. В ряду последних обстоятельств, вызванных Пандемией COVID-19 целесообразно проведение исследования рынка деловых мероприятий, активно проводимых в 2021 году на базе отельного сегмента г. Сочи. В статье показаны общие изменения спроса у представителей бизнеса за два года и отмечены ставшие популярными новые форматы проведения мероприятий. Раскрыты тенденции, которые ушли в прошлое и рассмотрены риски для делового сегмента туристической индустрии, существующие в постковидный период.

Ключевые слова: Сочи, деловой туризм, развитие, перспективы, риски, постковидный период.

Development of business tourism in Sochi in the context of modern risks market

Krysinina Alina Sergeevna, student master's degree program

Scientific adviser: Bryukhanova Galina Dmitrievna, doctor of medical sciences, professor
Sochi State University

Business tourism is the most dynamic segment of the business travel market. Sochi, which has an international resort image and a high-ranking reputation, has every opportunity to demonstrate itself as a center of business tourism. Among the recent circumstances caused by the COVID-19 Pandemic, it is advisable to conduct a market study of business events that are actively held in 2021 on the basis of the hotel segment in Sochi. The article shows the general changes in demand among business representatives over the past two years and notes the new formats of events that have become popular. The trends that have become a thing of the past are revealed and the risks for the business segment of the tourism industry that exist in the post-crisis period are considered.

Keywords: Sochi, business tourism, development, prospects, risks, post-crisis period by the COVID-19 Pandemic.

Актуальность: На сегодняшний день, деловой туризм служит одним из инструментов совершенствования российской экономики и интеграции в рынок. Существующие инвестиции в разработку концепций альтернативного использования спортивных объектов, в насыщение дополнительными возможностями, техническими и инженерными решениями, направлены на то, чтобы превратить Сочи в круглогодичную МICE-площадку. В период снятия ограничений, обусловленных Пандемией COVID-19 деловой туризм претерпел множество интеграций и реинтеграций, связанных с общими из-

менениями спроса у представителей бизнеса, возникновением рисков для делового сегмента туристической индустрии, существующих в постковидный период.

Цель: Показать возможность развития Сочи как востребованной площадки делового туризма в постковидный период в условиях современных рисков.

Результаты исследования: Понятие «деловой туризм» появилось относительно недавно — в 70–80-е годы XX века. Сейчас это одна из высокодоходных отраслей туристической индустрии. Вместо определения Business Travel часто опосредуют термин MICE:

Meeting-Intentives-Conferences-Exhibitions (деловые встречи — инсентив — туризм — конференции — выставки).

Пандемия коронавируса выдвинула на первый план четыре взаимосвязанных тенденции, которые в ближайшем будущем будут определять основные направления развития туристического сектора:

- рост популярности внутреннего и делового туризма;
- повышенное внимание к безопасности и гигиене;
- ускорение внедрения инноваций в организации деловых туров;
- повышение значимости устойчивого, инклюзивного развития и защиты окружающей среды.

Деловой туризм является наиболее динамичным сегментом современного рынка путешествий, который способен подстраиваться к любым обстоятельствам, в том числе и вызванным современными рисками.

В последние годы и Россия стала позиционировать себя как одна из платформ проведения МІСЕ-мероприятий. Деловые туры по Российской Федерации — одно из быстро развивающихся направлений в туризме.

Отечественный рынок проведения деловых мероприятий представлен такими крупными центрами как Москва, Санкт-Петербург и Сочи. Несмотря на то факт, что Сочи является малым городом в сравнении с двумя другими центрами, он не уступает в качестве и количестве обслуживаемых деловых мероприятий.

Определим тенденции, характерные для развития российского рынка делового туризма, отмеченные участниками RBTC (Russian Business Travel Congress):

- возрастание интеллектуальной составляющей;
- устойчивый спрос на отраслевые выставки;
- сокращение средней продолжительности встреч;
- преобладание комбинированных мероприятий, сочетающих в себе конференцию и инсентив-программу;
- традиционное предпочтение «теплых краев» в качестве места проведения корпоративных мероприятий.

Таким образом, перспективы развития делового туризма в любом регионе России определяются несколькими факторами:

- комплексный подход к формированию делового пакета услуг/мероприятия;
- наличие особой «точки притяжения» в месте проведения делового мероприятия (уникальная природная или историческая ценность региона);
- развитая туристская инфраструктура (близость транспортных центров, наличие средств размещения различной категории, точек питания, мест вовлечения туристов);
- гибкость ценовой политики;
- способность региональных органов управления и отраслевых ассоциаций создать доброжелательный микроклимат для деловых путешественников в регионе.

В ряду последних обстоятельств целесообразно провести исследование рынка деловых мероприятий, активно проводимых в 2021 году, а также выяснить:

- как изменился спрос у представителей бизнеса за два года;
- какие форматы мероприятий стали популярны;
- какие тенденции ушли в прошлое;

– какие риски для делового сегмента туристической индустрии существуют в постковидный период.

В ходе рассмотрения вопроса развития деловой туристической индустрии в постковидный период, было выявлено, что рынок отреагировал на постепенное снятие карантинных ограничений резким скачком спроса с марта 2021 года.

По сравнению с февралем этого года интерес к деловым мероприятиям со стороны ведущих российских и зарубежных компаний, работающих на территории России, вырос в два раза. На мой взгляд, это происходит за счет отложенного спроса.

Увеличение количества проводимых деловых мероприятий происходит в том числе за счет активно развернутой вакцинации в России.

Все больше компаний возвращается к прежней жизни, разрешает сотрудникам работать из офиса, проводить встречи и мероприятия. Из-за проводимых длительных ограничений востребованность в личном общении очень высока.

Самой главной проблемой остается тот факт, что многие компании отдают предпочтение небольшим мероприятиям, чтобы минимизировать риски. Если до пандемии компании собирали всех своих партнеров вместе, то теперь они организуют более индивидуальные встречи. Но и в этой ситуации есть положительная сторона — активно бронируются бизнес-встречи на базе гостиничного сегмента, располагающего небольшими конференц-залами и bleisure-пакетом.

Среди гибридных форматов пользуются спросом мероприятия, совмещающие онлайн-формат в рамках деловой части и офлайн развлекательную программу, например, гала-ужин или экскурсия, тимбилдинги на базе туристических баз.

Ввиду ограниченного предложения, обусловленного сложной эпидемиологической ситуацией, отели, подходящие для проведения крупных деловых мероприятий в России свои цены выше «доковидных» показателей.

В ряду этих обстоятельств, до июня востребованность в офлайн встречах останется на высоком уровне. Летом можно ожидать традиционный сезонный спад МІСЕ-активностей, однако осенью рынок вернется на 65–75% от объемов 2019 года.

При этом, ожидать полного восстановления рынка МІСЕ в ситуации с закрытыми границами Европы и ряда других стран не приходится до конца 2022 года. Хотя уже сейчас среди корпоративных заказчиков есть интерес к проведению мероприятий, например, в Греции в сентябре.

Клиенты ожидают, что будут пользоваться спросом Египет, ОАЭ и Турция. Однако основным направлением для МІСЕ-активностей в 2021 году на данный момент остается российский рынок, в том числе регионы.

Деловой туризм претерпел множество интеграций и реинтеграций. Клиента больше не устраивает простой online booking tool. Его интересуют решения по интеграции бизнес-процессов, внутренних задач, связанных с цифровизацией экономики. Интеграция ведет к сокращению ручного труда, повышению эффективности операционных процессов.

На данный период платформа бронирования командировок не нужна для клиента. Корпоративных заказчиков интересуют вопросы дальнейшего бюджетирования, системы отчетности

и все смежные с вопросом командирования процессы — авансовые отчеты, документооборот.

Возникновения специфических запросов, связанных с вопросами безопасности в рамках корпоративных мероприятий, — наличие масок, санитайзеров или ограничения по числу человек на площадках рассматриваются в 2021 году как стандартные.

Отличительной чертой бизнес-программ является их независимость от сезона, так же высокая платежеспособность деловых туристов. Это может положительно разрешить проблемы турпотока в низкий сезон, повысить прибыль и привлечь в Сочи креативных специалистов, выгодные инновационные предложения по развитию туристского кластера.

На сегодня, вариант постолимпийского будущего Сочи связан с дальнейшими инвестициями в разработку концепций альтернативного использования спортивных объектов, в насыщение дополнительными возможностями, техническими и инженерными решениями, направленными на то, чтобы превратить Сочи в круглогодичную MICE-площадку. Особое внимание уделяется повышению внимания к безопасности и гигиене, ускорению внедрения инноваций в организацию деловых туров, повышению значимости устойчивого, инклюзивного развития и защиты окружающей среды.

Соответственно, Сочи уверенно стремится снова занять свое вполне достойное место на международном рынке делового туризма, где ежегодно проходят десятки уже ставших традиционными выставок, международных форумов и конгрессов, и с каждым годом число таких мероприятий растёт.

Рассмотрим пример возможного делового тура в Сочи, составленного на базе основных MICE-мероприятий и популярных экскурсионных маршрутов с размещением на базе Гостиничного Комплекса Sea Galaxy Congress & SPA с предоставлением полного bleisure — пакета в формате бюджетирования, системы отчетности и всех смежных с вопросом командирования процессов — персонального сопровождения менеджером, курирующим мероприятие и соответствующего документооборота. С применением бесконтактных технологий как основного условия для безопасного и беспроблемного проведения деловых мероприятий. Данный деловой тур может использоваться в рамках реализации маркетинговых планов, поскольку предполагает предоставление возможности бронирования с открытыми датами и бесплатное комплиментарное предоставление конференц-залов с условием проживания участников, питания и организации активностей на территории Отеля на всем протяжении конференции.

В программу тура будут включены:

1-й день	
13:20	Прилет в Сочи (Адлер аэропорт). Встреча сопровождающего
13:30–14:00	Проезд в отель «Sea Galaxy Congress & SPA» на автобусе (трансфер от/до аэропорта предоставляется отелем бесплатно).
14:00–15:00	Размещение в отеле «Sea Galaxy Congress & SPA».
15:00–16:00	Обед в отеле.
16:00–18:00	Приветственное совещания участников конференции, обзор таймингов активностей и конферен-тематик на предыдущие дни. Свободное время.
18:00–22:00	Гала-ужин в отеле.
2-й день	
07:00–11:00	Завтрак в ресторане «Эклер»
11:30–13:00	Конференция в конгресс-центре отеля «Sea Galaxy Congress & SPA».
13:00–14:00	Обед в ресторане «Эклер»
14:30–16:30	Экскурсия на Красную поляну. Посещение курортного комплекса «Горки-город». Подъем на канатной дороге до отметки +960. Дальнейший подъем по желанию. Посещение комплекса «Роза Хутор». Посещение кафе (дополнительно).
16:30–17:00	Возвращение в отель
18:00–20:00	Ужин в ресторане «Эклер»
3-й день	
07:00–09:00	Завтрак
09:00–16:00	Однодневная корпоративная поездка «Тимбилдинг в Солохаул-Парк» для участников конференции.
18:00–19:00	Совещание представителей компаний, подписание договоров.
19:00–20:00	Свободное время
20:00–22:00	Гала-ужин в отеле
4-й день	
07:00–09:00	Завтрак в отеле.
12:00	Отъезд
Цена программы для группы 100: 32 500 руб. с человека	
Цена включает 2-х местное размещение в стандартных номерах в отеле «Sea Galaxy Congress & SPA», трансфер «аэропорт-отель», «отель-аэропорт», трансферы, бесплатное предоставление конференц-залов, питание и услуги по программе, трансфер от/до Солохаул-парк, услуги ведущего, бесплатное чаепитие как знак вежливости от «Солохаул-парк», услуги по развлекательной программе.	

Общие расходы на путешествие «Бизнес-тур в Сочи», 4 дня/3 ночи

Услуги по программе	Единица измерения	Цена за единицу, руб.	Кол-во услуг	Кол-во чел.	Итого на группу, руб.
Авиабилеты Москва — Сочи — Москва (Авиакомпания Аэрофлот)	чел.	7 500	1	100	750 000
Размещение в отеле «Sea Galaxy Congress & SPA» в номерах 2-местный стандарт с завтраком	сут./чел.	6000	3	100	1 800 000
Обед в отеле	чел.	750	2	100	150 000
Ужин в отеле	чел.	900	3	100	270 000
Аренда конференц-зала	час	-	1	100	-
Трансфер «аэропорт — отель», «отель — аэропорт» (предоставляется отелем бесплатно)	час	-	1	100	-
Обзорная экскурсия на Красную Поляну (с трансфером)	чел.	2800	1	100	280 000
Итого на обслуживание на группу	руб.	-	-	-	3 250 000
Итого на обслуживание на 1 человека	руб.	-	-	-	32 500

За курортный сезон 2021 планируется совместная организация 20 таких туров с представителями туроператоров Сочи, что в итоге составит $32\,500 \times 20 = 650\,000$ руб. чистой прибыли для Отеля Sea Galaxy Congress & SPA.

Вывод: Город Сочи имеет большие перспективы остаться центром делового общения за счет весомой ресурсной базы и сформировавшемуся имиджу площадки проведения крупных международных мероприятий, а также благодаря своевременной адаптации к постковидным обстоятельствам развития туризма и работе в условиях современных рисков.

При росте популярности этого вида туризма будут совершенствоваться существующие в этой отрасли предприятия, увеличивая выпуск продукции для внутреннего и внешнего рынка, что выступит стимулом развитию экономики и продвижения туристских продуктов на мировой рынок туристической индустрии.

А принимающие отели, такие как Sea Galaxy Congress & SPA смогут добиться быстрого имиджевого эффекта и достигнуть высоких экономических показателей.

Литература:

1. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» № 132-ФЗ от 24.11.1996 (в последней редакции). Опубликован на официальном сайте Федерального агентства по туризму: <http://www.russiatourism.ru/>;
2. «Туристские услуги. Общие требования» ГОСТ Р 50690–2000 от 16.11.2000
3. Акентьева С. И., Игнатьева В. В., Петрова Г. В. Организация деловой туристской индустрии. — М.: Академия, 2021. — 45с.
4. Иваскив И. С. «Особенности и специфика развития делового туризма в России в постковидный период», 2021 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-i-spetsifika-razvitiya-delovogo-turizma-v-rossii-i-za-rubezhom>;
5. Морозова Н. Н. «Деловой туризм как инструмент инновационного развития», 2021 URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/delovoy-turizm-kak-sotsialno-ekonomicheskii-instrument-innovatsionnogo-razvitiya-regiona>;
6. Сильчева Л. В. «Динамика MICE-туризма и его организации», 2021 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aspekty-mice-turizma-i-ego-organizatsii>;
7. Туристический Официальный сайт Федерального агентства по туризму URL: <http://www.russiatourism.ru/>
8. Официальный сайт Официальный сайт Российского Союза туристической индустрии (РСТ) URL: <http://www.rostourunion.ru/>
9. Официальный сайт Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/>
10. Официальный сайт Всемирной туристской организации UNWTO <http://www.unwto.org/>
11. Официальный сайт Ассоциации Туроператоров России (АТОР) <http://www.atorus.ru/>

Особенности разработки отдельных элементов стратегии развития организации, влияющих на ее конкурентоспособность

Мацегора Вадим Александрович, студент магистратуры
Красноярский государственный медицинский университет имени профессора В. Ф. Войно-Ясенецкого

В статье рассматриваются особенности применения стратегического планирования в целях повышения конкурентоспособности организации, определяются основные этапы разработки стратегии, предлагаются новые элементы для разработки конкурентной стратегии.

Ключевые слова: стратегия, стратегическая карта, стратегическое планирование, элементы стратегии, этапы разработки стратегии.

Стратегическое планирование занимает важнейшее место в развитии деятельности современных организаций, так как именно от правильного построения стратегии зависит их благосостояние и способность оставаться конкурентоспособными.

Стратегический менеджмент стал активнее применяться не только в компаниях, занимающих ведущие позиции на рынке, но также получил распространение и в небольших организациях с малой численностью персонала. Стратегия развития организации представляет собой определенный комплекс или совокупность приемов и средств для достижения поставленной цели и повышении результативности ее деятельности [3, с. 32].

Весь этот комплекс средств выражается путем последовательной разработки стратегических элементов (элементов стратегии), необходимых для преодоления существующих проблем компании, восстановлении ее прибыльности и реализации последующих целей, связанных с усилением позиции на рынке и завоевании новых ниш.

В условиях высокой конкурентной борьбы специфика разработки стратегических элементов приобретает особое значение, поскольку каждая компания делает акцент именно на самых проблемных моментах своей деятельности.

По мнению большинства ученых, основными элементами стратегии развития организации выступают: система целей, в которую входит миссия организации, приоритеты распреде-



Рис. 1. Стратегическая карта развития организации

ления ресурсов; финансовый план, ресурсы, программа действий и т.д. [4, с. 15]. Мы считаем, что количество и структура элементов стратегии может отличаться, в зависимости от того, какую основную цель преследует организация.

Для повышения конкурентоспособности организации, необходимо помимо основных элементов стратегии — разрабатывать и внедрять новые. Причем их разработка должна быть связана с миссией и целями организации.

Несмотря на то, что многими учеными неоднократно разрабатывались различные точки зрения о том, что должны включать в себя элементы именно конкурентной стратегии, до сих пор единого мнения не сформировалось [1, с. 133].

По нашему мнению, в условиях повышенной конкурентной борьбы между компаниями одной отрасли, особенно в небольших городах с ограниченной сферой услуг, необходимо разрабатывать дополнительные элементы конкурентной стратегии. Но для начала, разрабатывается стратегическая карта (рис. 1).

Именно она позволяет определить базовые стратегические направления и поэтапно улучшать существующие показатели. Также с помощью стратегической карты можно выявить, что необходимо изменить или скорректировать, чтобы иметь возможность соперничать с конкурентами. Поэтому основными элементами конкурентной стратегии также должны выступать:

- определение миссии, целей и задач стратегического планирования;
- обучение управленческого персонала навыкам стратегического планирования;
- разработка рекламной кампании и продвижения бренда;

- внедрение системы лояльности клиентов;
- непрерывное обучение специалистов по оказанию новых услуг;
- внедрение уникальной услуги или продукции, которая не имеет аналогов у конкурентов.

Но для того, чтобы внедрить все эти элементы, необходимо проработать этапы разработки стратегии. В общем виде этапы стратегии выглядят следующим образом (рис. 2).

Миссия, цель и задачи при планировании стратегии играют важную роль, поэтому они всегда должны находиться в неразрывной связи друг с другом (рис. 3).

Далее разрабатываются и внедряются элементы конкурентной стратегии путем проведения соответствующих мероприятий; определяются сроки внедрения, рассчитывается примерная стоимость проекта, и назначаются ответственные исполнители.

Если мероприятия осуществляются в срок, не имеют каких-то препятствий по реализации, то после их внедрения через определенный промежуток времени рассчитывается эффективность от их использования, и на основании этого принимается решение, оставлять данные элементы конкурентной стратегии, или заниматься поиском и разработкой новых.

Такие особенности разработки отдельных элементов стратегии развития организации, влияющих на ее конкурентоспособность, позволяют не допустить серьезных ошибок, просчитать экономический эффект и влияние на уровень конкурентоспособности, что очень важно для развития современных организаций.

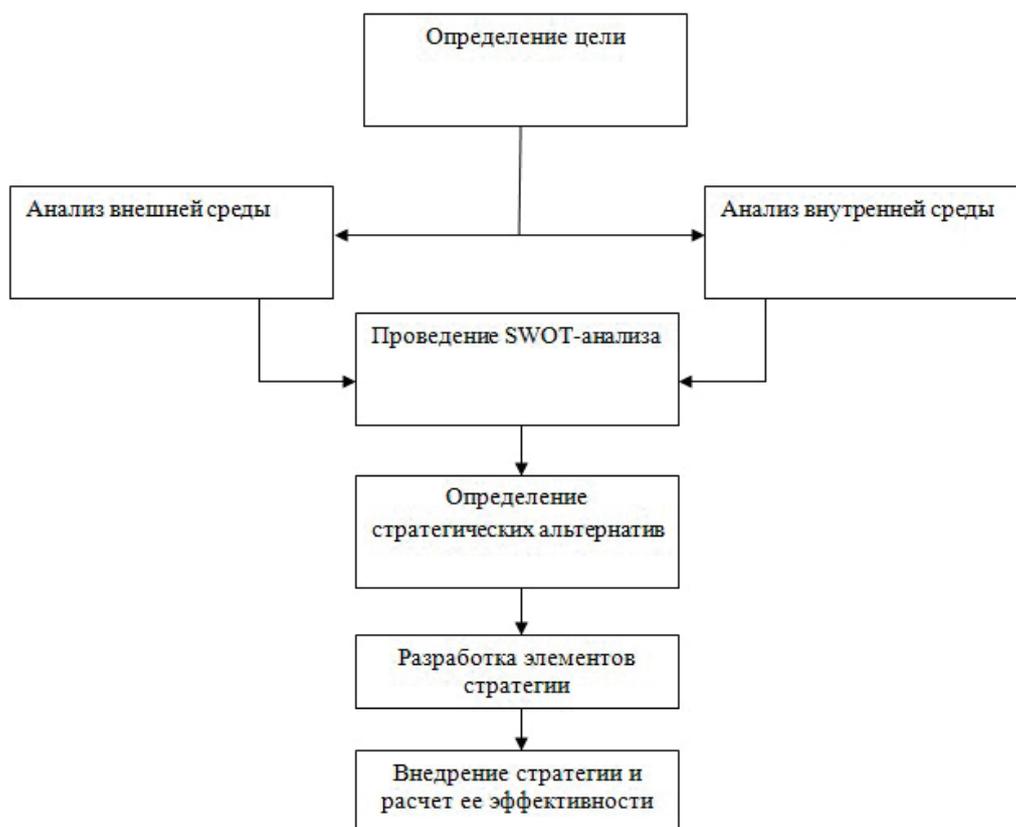


Рис. 2. Этапы выбора стратегии развития организации

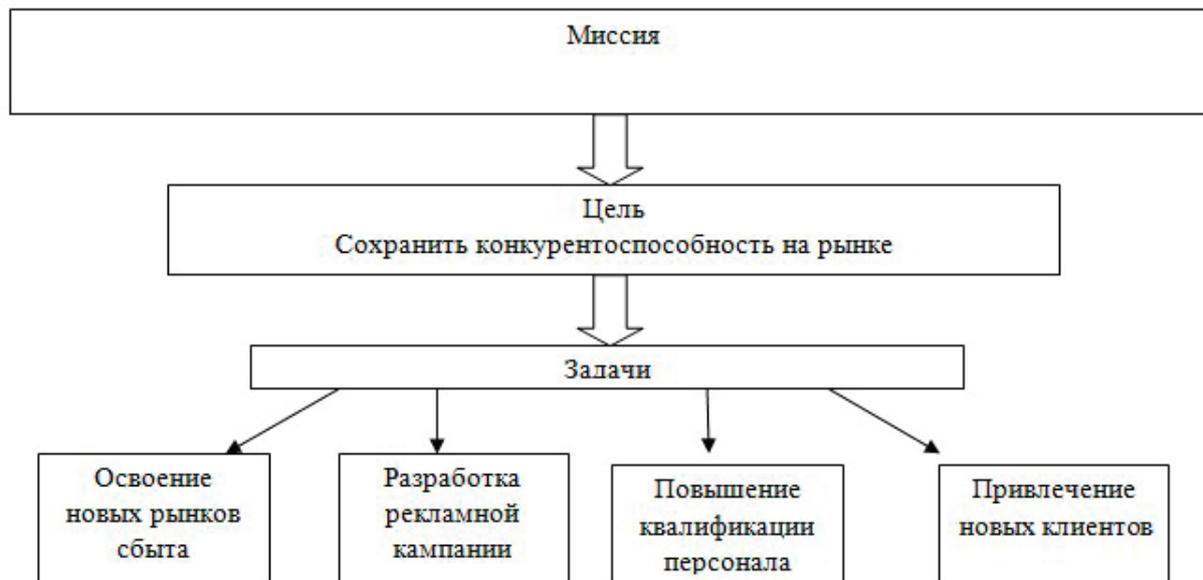


Рис. 3. Миссия и цель развития [2, с. 149]

Таким образом, при разработке стратегии развития каждая организация должна опираться не только на базовые элементы,

но и разрабатывать свои собственные, чтобы не допустить снижения конкурентоспособности.

Литература:

1. Журавель В. Ф. Формирование эффективной инновационной стратегии управления компанией в современных условиях / В. Ф. Журавель, Д. Х. Эбзеева // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы. — 2020. — № 1. — С. 132–136.
2. Караева, Ф. Е. Стратегическое управление организацией и оценка возможностей и угроз / Ф. Е. Караева // Известия Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им. В. М. Кокова. — 2020. — № 3. — С. 148–150.
3. Розанова Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы / Н. М. Розанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 343 с.
4. Смирнова О. О. Современные подходы к организации и функционированию системы стратегического управления в Российской Федерации / О. О. Смирнова // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2020. — № 7. — С. 14–18.

Последствия и итоги вступления Венгрии в Евросоюз для сельского хозяйства

Мирзов Филипп Владимирович, студент

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

Последствия и итоги вступления Венгрии в ЕС являются для страны достаточно противоречивыми. Одним из последствий стало падение конкурентоспособности сельского хозяйства страны, ввиду роста стоимости земли и труда. Исследователи также отмечают, что нынешняя ЕСХП не отвечает в достаточной степени интересам новых членов ЕС ввиду того, что существовавшее значительное отставание новых стран (в том числе и Венгрии) от западной Европы по объёмам валового продукта на душу населения попросту не учитывалось [1]. Далее, несбалансированность между первой и второй «опорами» (о чем уже упоминалось выше) привела в случае Венгрии к зависимости от субсидий и последующей концентрации избыточной рабочей силы в сельском хозяйстве, за чем не последовало ожидаемой диверсификации структуры занятости на селе.

Все еще крайне противоречивым остается вопрос о субсидировании сельского хозяйства Венгрии со стороны ЕС, что приводит к различным проблемам в сельском хозяйстве. Так, фактически нерешенный вопрос фрагментации земель среди многих мелких землевладельцев обострился несоблюдением принципа справедливости при распределении выплат фермерам, ведь в Венгрии (а также в целом в ЦВЕ и ЮВЕ) фермы с наделами меньше 1 га вообще не получают субсидии в рамках SAPS. Исследователи в целом отмечают, что субсидии зачастую выделяются не тем фермерам, которые больше всего нуждаются в поддержке со стороны государства, поэтому они крайне плохо выполняют стабилизирующую роль для доходов фермеров [2]. Помимо этого, субсидии сельскому хозяйству Венгрии постепенно снижа-

ются, как и снижается их значение в добавочной стоимости произведенной продукции. Другим негативным аспектом субсидий стала их привязанность к структуре и объемам производства. Венгерское сельское хозяйство здесь оказалось в проигрыше, ведь при увеличении производства основных сельскохозяйственных культур, что в целом позитивно бы сказалось на состоянии аграрного сектора, субсидии фермерам будут снижаться. Таким образом, они лишены всяких стимулов по расширению производства на и так высококонкурентных и заполненных рынках ЕС.

С другой стороны, одним из позитивных последствий является снижение числа неконкурентоспособных небольших ферм, а также постепенная консолидация земель и производства в руках больших агрохолдингов. Так, на 2010 год доля малых хозяйств (валовая прибыль которых меньше двух тысяч евро) сократилась до 65,7%. Вместе с этим, с 2003 по 2010 гг. увеличилась площадь земель в расчете на 1 хозяйство — с 5,6 га до 8,1 га. С 2000 г. по 2010 390 тысяч ферм (40,3% всех хозяйств) прекратили свою деятельность. Можно сказать о том, что постепенно свое решение находит проблема малоземелья в Венгрии, однако происходит это очень медленно. На 2015 г. в Венгрии было 626 320 фермерских хозяйств и владений. 89% из них имели площадь меньше 5 га, 7% — от 5 до 20 га, а больше 20 га — всего 4%. Фактически структура землепользования все еще остается одной из самых фрагментированных в ЕС, в том числе среди новых стран. Наблюдается дуализм — очень мелкие хозяйства, производящие продукты высокого уровня переработки сочетаются с огромными агробизнесами, в руках которых находятся площади более 300 гектаров. Большое значение продолжают играть кооперативы, которые обрабатывают около 60% всей сельскохозяйственной земли, владеют 50% всех кур, 70% коров и 63% свиней [3]. Однако к ним все еще существует предвзятое негативное отношение ввиду советского опыта колхозного хозяйствования, что препятствует вступлению в них населения, особенно среди старшего поколения.

Вместе с тем важно отметить, что в Венгрии небольшие фермы играют значимую роль в обеспечении рабочих мест, а также ключевую социальную роль [4]. Дуализм землевладения заключается еще и в том, что подавляющая часть продукции производится именно большими хозяйствами, в то время как маленькие хозяйства выживают по большей части за счет грантов и субсидий от ЕС (на это направлена отдельная программа Small-Scale Production Scheme).

Стоит также отметить, что вступление в ЕС привело в том числе и к снижению площадей, используемых под сельскохозяйственную деятельность. Это связано как с необходимостью строительства там объектов инфраструктуры, переходом площадей под цели проживания, но и также с тем, что в условиях ужесточившейся конкуренции необходимо обеспечить высокоэффективное производство, которое возможно только на самых лучших и продуктивных землях, что означало фактически приостановку возделывания многих неэффективных земель, на месте которых чаще всего появлялся лес [4, с. 549].

Итогом вступления и вынужденной мерой венгерского правительства, которая достаточно ярко характеризует наличие

проблем в аграрном сектора, стало увеличение уровня протекционизма. Об этом свидетельствует показатель номинальной степени помощи сельскому хозяйству (NRA). Для Венгрии значения последнего варьировались на протяжении нескольких лет в диапазоне от 20–25%, а в целом для десяти новых стран ЕС после вступления он вырос на 12% [5]. Другим примером негативных последствий свободного рынка для состояния аграрного сектора Венгрии может служить производство меда. Ранее один из лидеров в Европе по производству меда, Венгрия после вступления в ЕС рассчитывала на получение значимых льгот, однако ЕС снял ограничение на закупки меда из третьих стран (в том числе дешевого меда из КНР), что привело к двукратному уменьшению экспорта меда, вследствие снижения закупочных цен со стороны ЕС.

Какие вызовы стоят сейчас перед правительством Венгрии в области сельскохозяйственной политики? На ближайшее время одной из важнейших задач является снижение оттока населения из сельских районов, решение проблемы бедности на селе, обеспечение справедливого распределения субсидий. Одним из главных вызовов также является необходимость построения нового типа синтеза между сельским хозяйством и селом [6]. Одним из возможных способов решения этого вопроса, а также для достижения целей, поставленных в Национальной Сельскохозяйственной и Сельской Стратегии 2012 г. может быть организация в стране кооперативных хозяйств нового типа — CSA. В таких кооперативах как методы, так и объемы производства, подстраиваются под необходимости и реалии местности и населения [7]. В целом стоит понимать, что борьба с изменением климата и твердое намерение снизить его последствия помогают повышению технологического уровня сельского хозяйства, поэтому усилия на данном направлении также должны стать одними из приоритетных. Одним из способов достижения целей также, может быть, внедрение устойчивых к засухе видов растений или ГМО (однако последнее запрещено в Венгрии). Венгерскому сельскому хозяйству не достает финансирования, необходима большая равномерность иностранных инвестиций и меньшая централизация аграрного сектора вокруг столицы — Будапешта. Недостаток капитала и невыгодные условия кредитования — одни из главных препятствий для развития агробизнеса, столь необходимого для повышения эффективности производства сельхозпродукции в стране.

За последний период значение сельского хозяйства в экономике страны снизилось, но все еще продолжает играть существенную роль. Можно сделать вывод о том, что несмотря на значительные изменения в сельском хозяйстве не удалось достичь общеевропейского уровня развития и даже повторить успехи советского времени. Среди позитивных сдвигов можно отметить разве что повышение эффективности и интенсивности производства продукции растениеводства [4, с. 552]. Также нельзя сделать вывод и о том, что адаптация к условиям ЕС была полностью и успешно завершена, а итоги вступления страны являются противоречивыми. Однако для страны, как и для ее аграрного сектора реальных альтернатив вступлению в ЕС и его рынок фактически не существовало и не существует.

Литература:

1. Kocsis J, Major K. A General Overview of Agriculture and Profitability in Agricultural Enterprises in Central Europe / J. Kocsis, K. Major // *Managing Agricultural Enterprises. Exploring Profitability and Best Practice in Central Europe*.— London: Palgrave Macmillan, 2018.— p. 250.
2. Bojnec Š., Fertő I. Do CAP subsidies stabilise farm income in Hungary and Slovenia? / Š. Bojnec, I. Fertő // *Agricultural Economics — Czech Academy of Agricultural Studies*.— 2019.— No.65.— pp. 103–111.
3. Kocsis J, Major K. A General Overview of Agriculture and Profitability in Agricultural Enterprises in Central Europe / J. Kocsis, K. Major // *Managing Agricultural Enterprises. Exploring Profitability and Best Practice in Central Europe*.— London: Palgrave Macmillan, 2018.— p. 248.
4. Bański J. Phases to the transformation of agriculture in Central Europe — Selected processes and their results. / J. Bański // *Agricultural Economics — Czech Academy of Agricultural Studies*.— 2008.— No. 64 — p. 546.
5. Лобанов М., Звезданович — Лобанова Е. Особенности аграрной политики в странах Центрально- и Юго-Восточной Европы в 1990–2010-х годах / М. Лобанов, Е. Звезданович — Лобанова // *Экономическая политика*.— 2017.— № 3(12).— С. 164.
6. Csáki C. Global and Local Challenges in Hungarian Agriculture / C. Csáki // *Society and Economy*.— 2009.— 31 (1) — p. 68.
7. Balázs B., Pataki G., Lazányi O. Prospects for the future: Community supported agriculture in Hungary. / B. Balázs, G. Pataki, O. Lazányi // *Futures*.— 2016.— No.83.— pp. 100–111.

Управление рисками в деятельности нефтегазовых компаний

Мишихин Роман Андреевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье предлагается совершенствование системы управления рисками в нефтегазовых компаниях.

Ключевые слова: риск, оценка риска, управление рисками, нефтегазовый сектор, финансовые результаты, пандемия COVID-19.

Данные мировой и отечественной статистики свидетельствуют о замедлении темпов роста и существенным снижением деловой активности в экономиках, что на прямую влияет на спрос энергоресурсов. Все это не могло не отразиться на нефтегазовой отрасли Российской Федерации, а так как она является фундаментальным сектором экономики возрастание рискованных ситуаций притягивает повышенное внимание к проблемам их управления.

Деятельность нефтегазовой заключается в добыче, переработке, транспортировке и продаже природного газа, нефти и нефтепродуктов.

Нефтегазовая промышленность России — это не только добыча ресурсов из недр земли, но и система комплексов по очистке топлива и производству продукции. На территории РФ сосредоточена примерно третья часть мировых запасов природного газа. По большому счету основная часть месторождений находится в восточной части страны, на которые приходится 84% добытого газа. Для удобства транспортировки в государстве создана целая система газоснабжения, она объединяет: компрессорные станции, сеть газопроводов, хранилища ресурса и месторождения. Нефтегазовый комплекс — это самая главная и значимая составляющая экономики России. Территория РФ имеет огромный и еще до конца не исчерпанный потенциал углеводородного сырья. Крупнейшие предприятия нефтегазовой промышленности России: Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз, Газпром.

Современный мир зависит от топлива: транспортные средства ездят благодаря нефтепродуктам, из природного газа изготавливаются полимеры, часть медикаментов и многое другое — результат обработки полезных ископаемых. Все это без преувеличений делает газ и нефть самыми полезными и ценными ресурсами не только топливной промышленности, но и остальных сфер. Так, если провести пересчет на нефтяной эквивалент, на газ и нефть приходится примерно 60% всемирного потребления источников энергии. Благодаря всему этому нефтегазовой промышленности в экономике России отводится ключевая роль.

Можно выделить основные и специфические риски, для предприятий нефтегазового комплекса [5, С. 162–166]:

— политический, возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики. Таким образом, политический риск связан с возможными изменениями в курсе правительства, переменах в приоритетных направлениях его деятельности;

— геологический, вероятность отрицательного результата при поисках месторождения на лицензионном участке;

— производственно-технологический, вероятность возникновения промышленных аварий и отказов оборудования вследствие физического и морального износа, ненадежной и неустойчивой работы техники и иных основных используемых средств и предметов труда, недостатков технологии и неправильного выбора параметров оборудования;

— коммерческий, вероятность инфляции, изменения рыночной конъюнктуры (размеров и структуры потребления энергоресурсов), роста или падения спроса и предложения на углеводородное сырье, колебаний цен на нефть и газ в регионе, стране, мире;

— экономический, возможность ограничения экспорта и импорта нефти, газа и продуктов их переработки (повышение таможенных пошлин, введение добровольных ограничений, снижение квот и т.д.);

— экологический, может возникнуть как следствие техногенного воздействия на окружающую среду, в частности выбросов в атмосферу и в воду, складирования отходов.

Для недопущения реализации этих рисков в компаниях существуют системы управления рисками. Основными функциями которой являются:

- анализ и оценка рисков;
- разработка и планирование мероприятий по управлению;
- мониторинг управления рисками;

В связи с пандемией COVID-19, оказавшей огромное влияние на нефтегазовый сектор, так как к подобному риску ни одна нефтедобывающая компания не была готова. Систему управления рисками в компаниях можно усовершенствовать путем введения системы управления случайными и не предсказуемыми рисками, в ее основные функции будут включаться:

- сбор информации о реализации рисков и их фактическом влиянии;
- рассмотрение и согласование результатов оценки по каждому риску;
- оценка совокупного влияния рисков на целевые показатели;
- рассмотрение результатов совокупного влияния рисков на целевые показатели;

— оптимизация/актуализация существующих планов мероприятий по управлению рисками.

Проводя анализ снижения финансовых показателей на рис. 1 в ПАО «Газпром нефть», ПАО «НК»Роснефть» и ПАО «НК»Лукойл» мы видим, что выручка сократилась на 16%, в связи со снижением выручки от продажи нефти. Так же снизилась прибыль до налогообложения 27%. При сравнении с данными ближайших конкурентов можно сделать вывод, что уровень снижения показателей в ПАО «Газпром нефть» минимальный сокращение чистой прибыли составило 24%, в то время как в ПАО «НК»Роснефть» чистая прибыль сократилась на 77% [2].

Финансовые результаты ПАО «Газпром нефть» рис. 2 демонстрируют положительную прибыль по итогам отчетных периодов, а снижение чистой прибыли составило 24%, в то время как в ПАО «НК»Роснефть» она снизилась на 77%, а в ПАО «НК»Лукойл» на 51% [3].

Делая вывод из всего вышеизложенного, можно сказать, что эффективность системы управления финансовыми рисками в ПАО «Газпром нефть» является эффективной, поскольку она удовлетворяет двум основным позициям. В ПАО «Газпром нефть» присутствует отдельная Система управления рисками и внутреннего контроля. По обобщающим показателям можно сказать, что вероятность риска потери платежеспособности и финансовой устойчивости минимальна, основная цель коммерческой организацией достигается в полном объеме.

Исходя из результатов анализа было выявлено, снижение показателей в отчетном году, однако это не является полностью негативным моментом, так как сравнивая их с результатами прямых конкурентов, можно сделать вывод, что ПАО «Газпром нефть» лучше всех преодолела ограничения по добыче нефти ОПЕК+ и снижение потребления нефти на мировом рынке в связи пандемией COVID19.

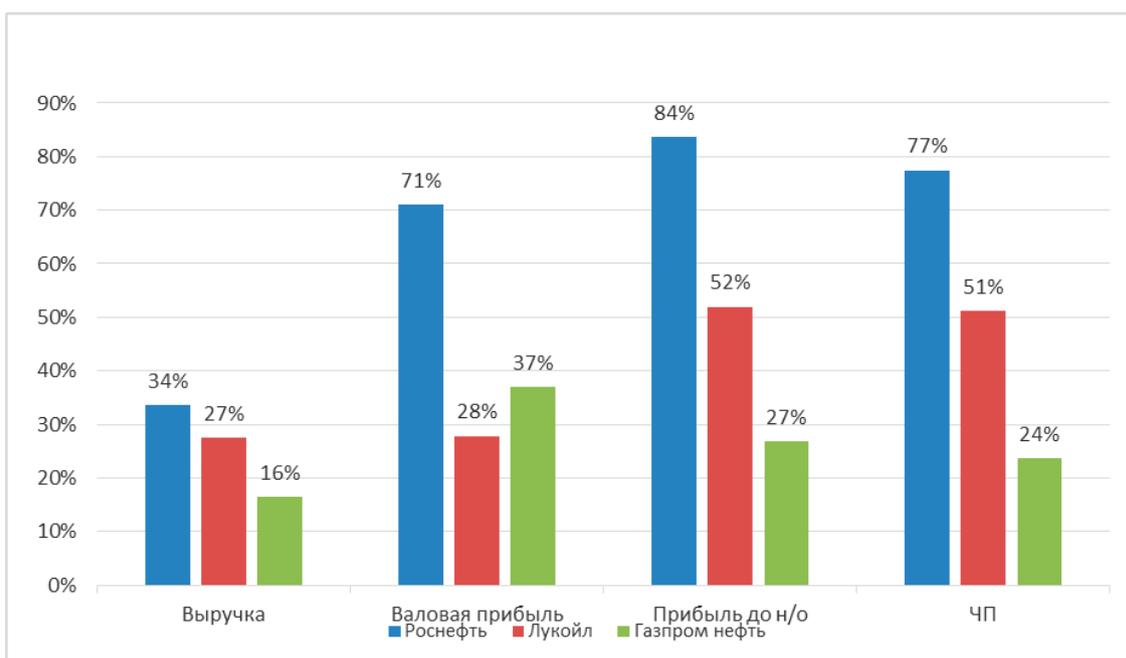


Рис. 1. Динамика снижения финансовых результатов деятельности нефтегазовых компаний, %

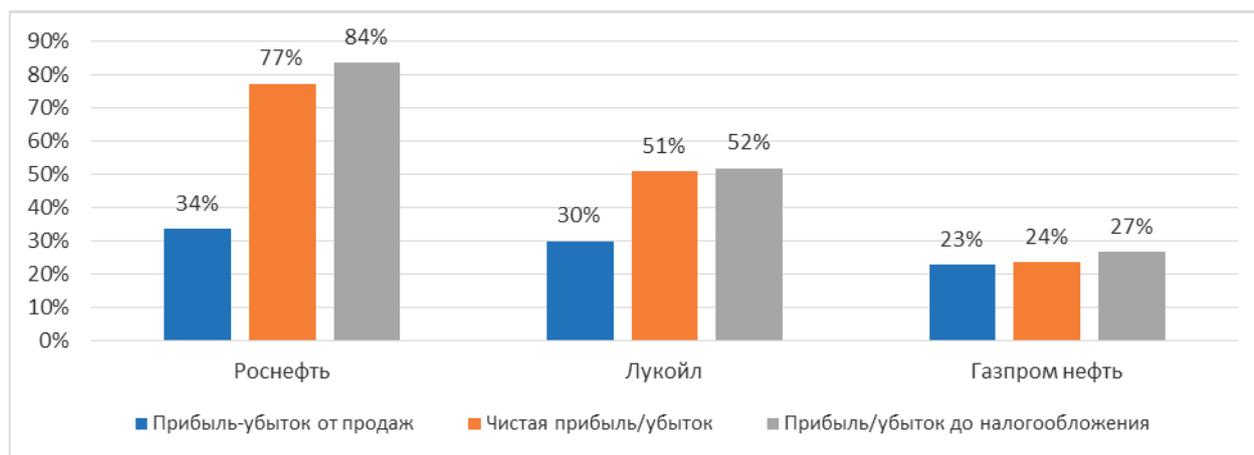


Рис. 2. Сокращение финансовых результатов финансово-хозяйственной деятельности нефтегазовых компаний за 2019–2020 гг., %

Литература:

1. Бирюков Д. С. Теоретические основы оценки рисков в финансовом менеджменте / Бирюков Д. С. // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2012. — № 8. — С. 22–25.
2. ПАО «Газпром нефть» [Электронный ресурс] // Gazprom-neft.ru — 2021. — Режим доступа: <https://www.gazprom-neft.ru/reports-and-results/annual-reports> (дата обращения: 25.05.2021).
3. ПАО «НК»Роснефть» [Электронный ресурс] // Rosneft.ru — 2021. — Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations (дата обращения: 25.05.2021).
4. ПАО «НК»Лукойл» [Электронный ресурс] // Lukoil.ru — 2021. — Режим доступа: <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholder-Center> (дата обращения: 25.05.2021).
5. Немченко М. Ю., Классификация основных видов рисков нефтегазодобывающих предприятий, учитываемых в процессе совершенствования методов оценки рисков / Немченко М. Ю // Экономические науки — Самара: Изд-во СГЭУ, 2009. № 12 (61) — С. 162–166

Роль учетной политики в организации внутреннего финансового контроля в секторе государственного управления

Федорова Анастасия Алексеевна, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, учетная политика, бюджетные риски, финансовый менеджмент.

В настоящее время, в условиях развития рыночной экономики, остро стоит вопрос о необходимости повышения эффективности использования государственных финансовых ресурсов. Создание современной системы финансового менеджмента позволяет существенно повысить эффективность и результативность их использования. Одним из ключевых, тесно взаимосвязанных друг с другом элементов данной системы является внутренний финансовый контроль, а также внутренний финансовый аудит, направленный на оценку эффективности внутреннего контроля.

В данный период контроль в секторе государственного управления в России проходит стадию активного преобразования. Реформа в государственном секторе нацелена, первоначально, на формирование прозрачности бухгалтерского учета государственных ведомств, подотчетности и открытости государственных финансов.

25 марта 2016 года Минфин России опубликовал Проект Концепции развития систем внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального

управления. Если до этого контроль был направлен на соблюдение субъектами контроля внутренних стандартов, а также процедур составления, исполнения бюджета и т.д., то, согласно Концепции, он теперь ориентирован на выявление рисков совершения бюджетных нарушений и их минимизацию [2].

Так, под внутренним финансовым контролем понимается непрерывный постоянный процесс, осуществляемый на основе определенных правил и процедур, с целью выявления, предотвращения и минимизации рисков бюджетных нарушений, влияющих на эффективность работы системы финансового менеджмента.

На основании контрольных действий ответственным лицом выявляются бюджетные риски и причины их возникновения, проводится оценка, формируется реестр рисков, вырабатываются меры по минимизации этих рисков, осуществляется системное наблюдение за реализацией таких мер и оформляются результаты проведенного внутреннего финансового контроля. Данные действия более наглядно представлены на рисунке 1.

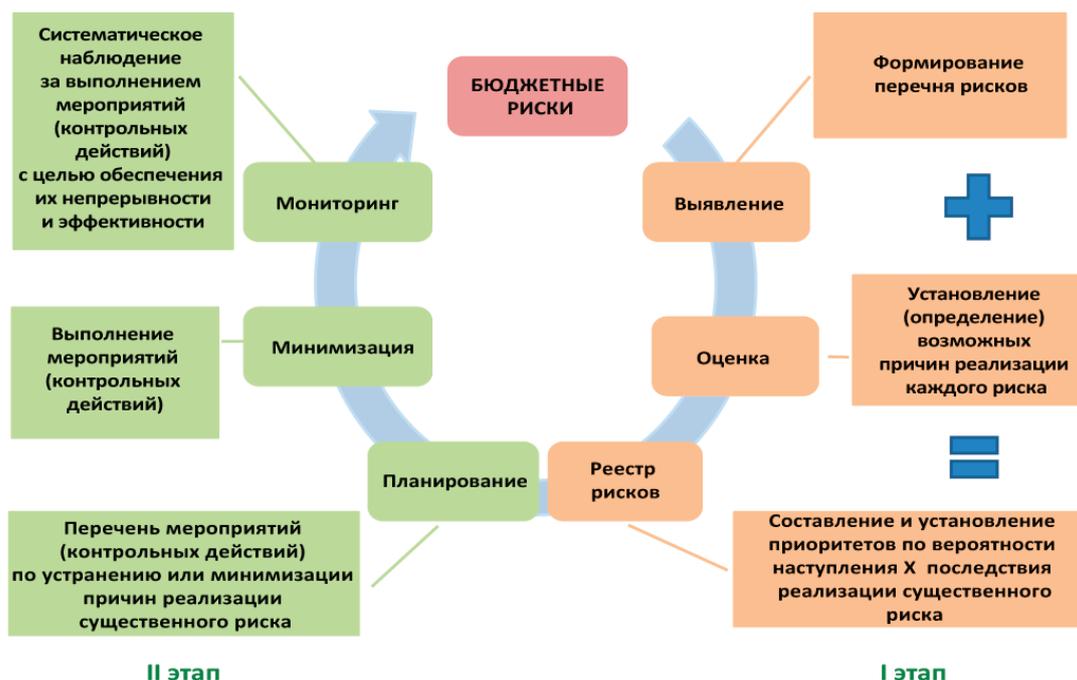


Рис. 1. Этапы анализа бюджетных рисков

Организация внутреннего финансового контроля возможна при наличии установленных стандартов финансового менеджмента, закрепленных прав и обязанностей структурных подразделения и должностных лиц, ответственных за осуществление контроля, определенных требований к профессиональным навыкам руководителей и сотрудников, ознакомление их с Кодексом этики, а также необходимых документов, содержащих информацию о деятельности организации и осуществления внутреннего финансового контроля.

Одним из основных и локальных документов, где должны быть закреплены организация и проведение внутреннего финансового контроля, является учетная политика.

Согласно ФСБУ для государственного сектора, под учетной политикой понимают совокупность приемов и способов ведения учетных процессов. Данный документ формируется в зависимости от особенностей и специфики структур, отрасли и деятельности.

Кроме информации о порядке ведения бюджетного учета и составления отчетности в учетной политике отражается порядок организации и обеспечения внутреннего контроля. Регламенты системы внутреннего финансового контроля, разрабатываемые в рамках учетной политики, способствуют

своевременному выявлению и устранению бюджетных рисков. Но также здесь существует обратная взаимосвязь, отражение информации о внутреннем финансовом контроле в учетной политике, способствует совершенствованию способов ведения бюджетного учета, что в дальнейшем также повлияет и на бюджетные риски. Отметим, что наиболее распространенным бюджетным риском является недостижение запланированных параметров бюджета в результате нецелевого расходования бюджетных денежных средств.

Ранее если учетная политика выступала как руководство по введению бухгалтерского учета, средство защиты в досудебных и судебных спорах с налоговыми органами, инструмент оптимизации трудоемкости учетный процессов, то в настоящее время она является также инструментом построения эффективной системы внутреннего контроля и управления рисками как в секторе государственного управления.

В учетной политике не описывается в каком объеме должен проводиться внутренний финансовый контроль. Однако важно понимать, что он должен быть достаточным для обеспечения достоверности оценки деятельности финансового менеджмента, так как более детально прописанные положения учетной политики, выделенные разделы о внутреннем контроле предотвра-

щают возникновение ошибок, снижают риск не обнаружения ошибки, уменьшают размер выборки при проверке.

В части осуществления внутреннего финансового контроля в учетной политике может быть отражена такая информация как:

- понятия и элементы внутреннего финансового контроля;
- виды и формы проведения внутреннего финансового контроля;
- применяемые методы и процедуры осуществления внутреннего финансового контроля;
- структурные подразделения и должностные лица, непосредственно ответственные за внутренний финансовый контроль;
- периодичность проведения контрольных процедур;
- график проведения внутреннего финансового контроля;
- порядок оформления результатов и исправления нарушений;
- перечень документов и график документооборота.

Стоит отметить, что в настоящее время стоит проблема о формировании единой методической и нормативной базы

по организации и проведению внутреннего финансового контроля. При разработке и утверждении методической базы нужно принять во внимание региональные особенности проведения контроля, внося при этом изменения и дополнения. Немаловажную роль в эффективности деятельности финансового менеджмента играет подготовка кадров в области осуществления внутреннего финансового контроля, разработка программ и методов обучения, а также повышения квалификации соответствующих специалистов.

Внутренний финансовый контроль направлен не на максимизацию прибыли, привлечение инвестиций, а на реализацию культурных, образовательных, общественно-значимых целей. Потому в организациях государственного сектора должен осуществляться действенный внутренний финансовый контроль, порядок которого должен быть закреплен в учетной политике. Комплексный подход к формированию учетной политики позволит обеспечить качественной информацией, обезопасит при принятии определенных действий руководство, а также выявить и минимизировать возможные бюджетные риски.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ;
2. Проект Концепции развития системы внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального управления с проектом плана мероприятий по ее реализации (от 25 марта 2016 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>;
3. Васина, Н. В. Внутренний финансовый контроль и внутренний аудит в учреждениях государственного сектора: проблемы нормативного регулирования и методического обеспечения / Н. В. Васина, Н. Г. Иванова // Актуальные вопросы развития экономики: материалы Международной научно-практической конференции, 2017. — С. 217–221;
4. Организация учета и внутреннего контроля в государственных (муниципальных) учреждениях / О. Е. Качкова, Л. В. Клепикова, Т. И. Кришталева [и др.]. — Москва: Издательство «Русайнс», 2015. — 256 с.

Государственно-частное партнерство в сфере экологического менеджмента

Филимонова Виктория Дмитриевна, студент магистратуры

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

В статье рассмотрены основные проблемы и принципы регулирования государственной политики в области экологии. Выделены наиболее перспективные направления развития ГЧП в экологической сфере.

Ключевые слова: ГЧП, экологический менеджмент, экология.

В начале 2020 года вспышка коронавирусной инфекции способствовала изменению привычного жизненного уклада всего мира. В связи с закрытием границ, введением ряда ограничений внутри стран, снижением промышленной активности улучшилась ситуация с загрязнением воздуха над Китаем и Европейскими странами. Однако, результаты не являлись долгосрочными, уже с прекращением карантинных мер потребление ресурсов восстановилось и продолжает расти. Таким образом, из-за глобальных изменений климатических условий возникает необходимость своевременного и качественного регулирования экологической политики на государственном уровне.

Экологически ориентированный инвестиционный менеджмент способствует формированию долгосрочных перспектив, обеспечивающих охрану окружающей среды, ресурсосбережения, повышения уровня экологической безопасности как процессов производства, так и потребления производимой предприятием продукции.

В связи с тем, что отходы производства и жизнедеятельности человека загрязняют биосферу и ухудшают условия жизни, необходимо считать, что они имеют отрицательную стоимость, следовательно, снижают благосостояние страны.

Ежегодно Центром экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and

Policy), составляется рейтинг экологически чистых стран. Показатели рейтинга указывают на существующие проблемы, помогают отслеживать тенденции развития страны в сфере экологии. По состоянию на 2020 год, первое место занимает Дания, следующими идут Люксембург и Швейцария, Россия заняла 58-е место из 180.

В настоящее время сложности в решении экологических проблем страны связаны с рядом факторов, в их числе:

- недоступность действенной государственной экологической политики;
- несоответствие федеральных и региональных экологических программ основным положениям Экологической доктрины Российской Федерации;
- затянувшийся процесс реструктуризации природоохранных органов России;
- недоступность четкого разграничения возможностей федерального центра и регионов по вопросам финансирования экологических программ;
- дефект квалифицированных кадров, занятых в экологической сфере, недоступность единой системы подготовки специалистов в сфере экологии;
- низкая степень ответственности за несоблюдение экологических норм;
- низкая степень экологического просвещения и образования населения.

Реализация принципов ГЧП в сфере экологии является одной из важнейших задач ряда государственных программных и плановых документов.

- Проекты, направленные на комплексное и рациональное использование природных ресурсов, как пример внедрение принципов шеринговой экономики.
- Проекты по созданию особо охраняемых природных территорий и объектов и поддержание их режима.

Эти проекты дают возможность определить ценность при выборе наиболее эффективных и ресурсосберегающих методов инвестирования, оценить экологические и экономические выгоды его участников, включая национальный план мероприятий. Заинтересованными сторонами этих проектов должны быть коммерческие и благотворительные организации в области экологии, экономики, права и градостроительства. Такой подход значительно повысил бы эффективность управления эколого-экономическими проектами, способствовал контролю за осуществлением природоохранных мероприятий и послужил бы основой для систематического анализа возможных рисков при реализации таких проектов.

Литература:

1. ГОСТ Р ИСО 14005–2019 Системы экологического менеджмента. Руководящие указания по применению гибкого подхода поэтапного внедрения системы экологического менеджмента. М.: Стандартинформ. 2020
2. Денисов К. А. Стратегия устойчивого развития промышленных предприятий на инновационной основе как фактор обеспечения экологической безопасности региона / К. А. Денисов, С. В. Прокопенков, О. С. Чечина; под ред. д-ра экон. наук, проф. А. Г. Бездудной. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. — 104 с.
3. 2020 EPI Results. — Текст: электронный // yale.edu: [сайт]. — URL: <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/component/epi> (дата обращения: 18.06.2021)

В промышленных сферах использование механизмов государственно-частного партнерства является одним из наиболее перспективных направлений охраны окружающей среды. Правовые положения об охране окружающей среды в регионе должны учитывать природно-климатические особенности и основные виды экономической деятельности, развиваемые в регионе, а законодательство субъектов Российской Федерации должно отражать конкретные обстоятельства экологических, социальных и экономических условий соответствующих субъектов Российской Федерации.

Реализация экологических инвестиционных проектов (строительство очистных сооружений, организация национальных парков), инвестиционных проектов со значительным улучшением состояния окружающей среды (строительство кольцевых автомобильных дорог, рационализация размещения предприятий в промышленных зонах).

Существует прямая зависимость между масштабами деятельности компании и степенью ее воздействия на окружающую среду. Другая модель заключается в том, что наибольший вред природе наносят компании, обеспечивающие экономическое развитие в большинстве районов страны. Ведь с экологической точки зрения наиболее проблемными являются такие отрасли, как энергетика, химия и нефтехимия, металлургия и машиностроение. Логично, что компании, работающие в этих отраслях, должны нести основную нагрузку по реализации экологических проектов, и именно эти компании должны участвовать в решении экологических проблем в качестве партнеров государства.

В настоящее время более 60 регионов Российской Федерации приняли региональные законы о ГЧП. Идея создания таких партнерств в области охраны окружающей среды должна быть более широко понята и не ограничиваться реализацией совместных инвестиционных проектов. В некотором смысле поддержка любого государства хозяйствующим субъектам в решении их собственных или других экологических проблем является государственно-частным партнерством.

Сегодня для решения проблем, связанных с окружающей средой, можно предложить политику перераспределения финансового бремени предприятий, использующих природные ресурсы. Это единственная возможность восполнить недостающие инвестиционные ресурсы для финансирования природоохранных мероприятий. Государство должно определить ответственность предприятий, использующих природные ресурсы, в качестве регуляторов рынка экологического страхования.

Проблемы правового регулирования налогового контроля и формы его реализации в Российской Федерации

Харькава Юлия Александровна, студент магистратуры
Научный руководитель: Берг Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Челябинский государственный университет

В данной статье рассматриваются проблемы правового регулирования налогового контроля в Российской Федерации. Целью исследования является разработка мер по совершенствованию налогового контроля в Российской Федерации. Объектом научного исследования выступают общественные отношения между налоговым аппаратом и налогоплательщиками складывающиеся в процессе осуществления налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, мероприятия налогового контроля, камеральная налоговая проверка, выездная налоговая проверка, налоговое правонарушение, налоговые органы.

Налоговые органы Российской Федерации составляют централизованную систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет иных обязательных платежей. В систему налоговых органов РФ входят федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов (ФНС Российской Федерации), и его территориальные органы.

Деятельность налоговых органов осуществляется в рамках их компетенции, представляющей собой установленную нормативными правовыми актами совокупность полномочий ФНС России и ее территориальных подразделений по осуществлению контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, в валютных отношениях и иных сферах государственной деятельности, а также полномочий по применению мер ответственности.

Основную форму налогового контроля представляет собой проверка, которая включает в себя комплекс мер, применяемых уполномоченными органами, с целью контроля за соблюдением налогового законодательства, путем анализа отчетных данных предоставляемых налогоплательщиком и его фактической финансово-хозяйственной деятельностью.

Следовательно, полноправными субъектами, обладающими правами на проведение налоговых проверок в отношении всех обязанных лиц являются налоговые органы.

Частью любого субъекта права и его правового статуса является возлагаемая на него ответственность, налоговые органы и их должностные лица не исключение. Они также несут юридическую ответственность в случае нарушения законных интересов участников налоговых правоотношений, в процессе осуществления своей деятельности.

Необходимо различать ответственность налоговых органов как государственных организаций, и ответственность их должностных лиц, так как порядок применения ответственности в данных случаях абсолютно разный.

В соответствии со ст. 35 НК РФ налоговые органы несут ответственность за причиненные налогоплательщикам убытки,

по причине неправомерных действий и принятых решений, или умышленного бездействия уполномоченных органов. Согласно Закону «О налоговых органах РФ», убытки, причиненные налогоплательщикам должностными лицами, подлежат возмещению в установленном порядке.

Согласно ст. 35 НК РФ причиненные убытки вследствие неправомерных действий уполномоченного органа возмещаются за счет федерального бюджета, в установленном НК порядке. Таким образом, можно сделать вывод, что действительным субъектом ответственности выступает государство. Ст. 35 НК РФ и Закона РФ «О налоговых органах Российской Федерации» установлена ответственность должностных лиц за невыполнение или ненадлежащее выполнение своих обязанностей, они привлекаются к материальной, дисциплинарной и уголовной ответственности в соответствии с действующим законодательством.

Таким образом, нормативно-правовая база о налогах и сборах носит отсылочный характер, так как порядок применения ответственности к должностным лицам налоговых органов регулируется законодательством других отраслей права.

Одной из основных форм налогового контроля является камеральная проверка, предметом которой выступает проверка того, насколько достоверно произведен расчет по тем, или иным налогам, а также корректность примененного вычета или возврата.

Данный вид проверки выполняет две основные задачи налогового контроля, во-первых, проверка правильности арифметических расчетов и достоверности сведений, отраженных в налоговой отчетности, а также на основании сведений, имеющих в налоговом органе или полученных с помощью внешних источников, во-вторых, целенаправленный отбор налогоплательщиков для проведения выездной налоговой проверки.

Камеральная налоговая проверка, является одним из основополагающих элементов налогового контроля, целью которого является проверка соблюдения налогового законодательства на основе предоставленных налогоплательщиком деклараций. Более того, тщательный отбор кандидатов на этапе камеральной проверки является залогом успешного проведения выездной налоговой проверки, что в результате дает рост эффективности налогового контроля в целом.

Выездная налоговая проверка — это один из самых эффективных форм налогового контроля. Предметом выездной про-

верки выступает правильность исчисления налогов и своевременность их уплаты. Основная цель выездной налоговой проверки — это контроль за правильностью, своевременностью и полнотой уплаты налогов. В ходе такой проверки проводится анализ не только бухгалтерской отчетности налогоплательщика, но и фактического состояния объектов налогообложения. Разнообразные методы контрольной деятельности позволяют получить уполномоченному органу более точную и развернутую информацию о хозяйственной деятельности налогоплательщика, тем самым делая выездную налоговую проверку более эффективной формой налогового контроля. Как правило, именно в рамках выездных налоговых проверок выявляются нарушения налогового законодательства, обусловленные злоупотреблением и уклонением налогоплательщика от уплаты налогов.

Процесс проведения выездной налоговой проверки является многоэтапным и сложным явлением. Правильное оформление сопутствующих документов со стороны налоговых органов играет здесь большую роль. Наличие нарушений в оформлении документов может быть использовано против проверяющей стороны грамотными и опытными налоговыми юристами и налоговыми адвокатами, и помочь успешно обжаловать итоги проведенной ВНП.

Наибольшее количество конфликтов между налогоплательщиками и налоговыми органами возникает именно при проведении налоговых проверок.

Выездная налоговая проверка наиболее «тяжело переносится» налогоплательщиком, так как связана с необходимостью присутствия сотрудников налоговых органов на проверяемом предприятии и истребованием первичной документации налогоплательщика, что в свою очередь, может серьезно повлиять на текущую работу предприятия. Зачастую причиной возникновения конфликтов является плохая информированность налогоплательщиков о содержании и процедуре налоговых проверок. Поэтому налогоплательщикам так необходимо быть осведомленным и компетентным в этой области. Знание налогоплательщиком прав и обязанностей как своих, так и проверяющей стороны, позволит активно участвовать в проведении проверки, в ходе определения результатов, вынесения решения по проведенной налоговой проверке и привлечении или не привлечении к ответственности при выявлении каких — либо нарушений законодательства.

Несмотря на активное реформирование и нововведения в различных областях экономики Российской Федерации, некоторые проблемы остаются неизменными, например, проблемы в системе налогового контроля. На сегодняшний день в системе налогового администрирования образовалась проблема стабильного развития.

За последние годы в системе налогового контроля Российской Федерации были реализованы новейшие методологические основы контрольной деятельности. Данные реформы позволили уполномоченным органам более результативно проводить камеральные и выездные налоговые проверки. Кроме того, в последние годы наблюдается тенденция к проведению углубленных камеральных проверок, которые обеспечивают проверку дополнительных сведений о налогоплательщике, а также исследование важных бухгалтерских документов. При

проведении такой проверки трудозатраты значительно ниже, чем при проведении выездных налоговых проверок, так как налоговый инспектор не выезжает предприятие, а готовит документы в налоговой инспекции.

Более того, переход на электронную систему обработки документов, позволил автоматизировать камеральные налоговые проверки, т.к. система дает возможность осуществлять арифметический и логический контроль налоговой отчетности. При этом качество камерального контроля обеспечивает эффективность выездного контроля, так как по результатам камерального анализа осуществляется отбор налогоплательщиков, к которым на места выезжают работники налоговых органов.

Эффективное осуществление налогового контроля в Российской Федерации является одним из самых важных способов обеспечения нормального экономического функционирования государства, следовательно организация налогового контроля и внедрение новых методов тактики его проведения позволит обеспечить бюджет Российской Федерации дополнительными средствами, поступающими в бюджеты различных уровней. Кроме того, эффективный налоговый контроль позволит защитить права и законные интересы добросовестных налогоплательщиков.

Таким образом, проблема совершенствования налогового контроля обусловлена тем, что в настоящее время налоговое законодательство не совершенно, а его постоянные изменения не способствуют созданию стабильной налоговой системы.

В целях совершенствования налогового контроля и администрирования налоговые органы в обязательном порядке должны усилить работу аналитической составляющей своей деятельности. Именно аналитика позволяет стимулировать налогоплательщика к добровольному исполнению своих налоговых обязанностей.

Также, следует отметить, что для обеспечения эффективного осуществления налогового контроля необходимы изменения в Налоговом Кодексе, а именно в части правовых и организационных основ контрольной деятельности уполномоченных органов. Одним из важнейших пунктов совершенствования методов регулирования налогового контроля должно выступать изменение правового положения должностных лиц налоговых органов.

С целью повышения показателя результативности контрольных мероприятий налоговых органов, необходимо усовершенствование налоговых процедур по применению административно-налоговых санкций. Наиболее важный фактор эффективности контрольных мероприятий налоговых органов — совершенствование действующих процедур контрольных проверок.

На сегодняшний день, в сложившихся, на современном этапе экономического развития страны, условиях массовых нарушений налогового законодательства и роста числа недобросовестных плательщиков, проблема отбора кандидатов для проведения контрольных мероприятий приобретает особую значимость.

Чтобы обеспечить финансовую безопасность страны необходимо формирование специальных условий функционирования финансовой системы в целом, при которых будет

исключена малейшая возможность развития коррупции и злоупотребления должностными полномочиями на местах.

Также для улучшения налогового контроля в Российской Федерации важную роль играет повышение налоговой культуры в обществе. Более того, развитие налоговой грамотности и повышение налоговой культуры населения необходимо начи-

нать с раннего возраста и осуществлять информационную работу со школьной скамьи.

Таким образом, применение рассмотренных выше мероприятий позволит повысить результативность контрольных мероприятий налоговых органов, что, соответственно, повысит собираемость налогов в целом по стране.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 20.04.2021)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N14-ФЗ (ред. от 09.03.2021)
3. Грачева Е. Ю., Харина Л. Я. Правовое регулирование бюджетного контроля в Российской Федерации: Курс лекций., 2019 г.
4. Химичева Н. И. Финансовое право: Учебник, издательство «Проспект» 2019
5. Ляпин А. Е. Статистический анализ налоговой преступности в России: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.12 / Ляпин Андрей Евгеньевич, 2019.
6. Бурсулая Т. Д. Налоговый аудит: Учебник, издательство М.: КноРус, 2019.
7. Тютюрюков Н. Н. Теория налогов: Учебник, издательство М.: Прометей, 2020.
8. Никифорова Н. А. Налоговый анализ: Учебник, издательство М.: КноРус, 2020.
9. https://www.elibrary.ru/project_free_access.asp [Электронный ресурс] Научная электронная библиотека
10. <https://scientificmagazine.ru/> [Электронный ресурс] Издательство Проблемы науки

Оценка качества капитальной базы ПАО Сбербанк

Чувакова Наталия Викторовна, студент магистратуры
Курский государственный университет

В данной статье автором произведена оценка качества собственного капитала ПАО Сбербанк с использованием различных коэффициентов, а также рентабельности собственных средств.

Ключевые слова: собственный капитал, рентабельность капитала.

Собственный капитал банка — это капитал, принадлежащий его владельцам, сформированный при создании банка и законодательно закрепленный за ними, пополняемый в дальнейшем за счет прибыли от его деятельности и (или) привлечения дополнительного капитала собственников и находя-

щийся в распоряжении банка как юридического лица без ограничения сроков. [1]

Проведем анализ качества собственных средств ПАО Сбербанк с помощью расчета показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1. Показатели качества собственных средств, %

Наименование показателя	Год			Изменение, +/-	
	2018	2019	2020	2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Общая сумма собственных средств, млрд.руб.	4243,76	4567,92	4660,57	324,16	92,65
Коэффициент иммобилизации ($K_{И}$)	21,36	14,32	22,07	-7,04	7,75
Коэффициент покрытия внеоборотных активов ($K_{П_{ВА}}$)	848,67	911,32	805,59	62,66	-105,74
Доля собственного капитала в совокупных пассивах банка ($D_{СК}$)	18,37	19,71	16,49	1,34	-3,21
Эффективность использования банком собственных средств как ресурса кредитования ($KЭ_{СС}$)	21,07	23,78	21,02	2,71	-2,75
Рентабельность собственных средств ($P_{СС}$)	18,43	18,74	15,23	0,31	-3,51

Коэффициент иммобилизации (Ки) рассчитывается по формуле 1:

$$K_{и} = \frac{ИСС}{СС} * 100 \%, \quad (1)$$

где ИСС — сумма иммобилизованных средств; СС — величина собственных средств.

Коэффициент иммобилизации собственных средств ПАО Сбербанк в 2018 г. составлял 21,36%, в 2019 г. значение показателя снизилось на 7,04%, а в 2020 г.— увеличилось на 7,75%, и стало равно 22,07%. Снижение коэффициента иммобилизации свидетельствовало о росте доходов банка, так как сокращается доля активов, не участвующих в извлечении прибыли. С другой стороны, понижение показателя может быть характеристикой уменьшения степени устойчивости банка, так как не доходные активы, несмотря на то, что не приносят прибыли, осуществляют защитную функцию, гарантируя сохранность средств вкладчиков. Однако соотношение активов, не используемых для получения прибыли, и собственных средств банка возросло, что свидетельствует о снижении эффективности использования собственных средств в целях получения прибыли.

Коэффициент покрытия внеоборотных активов банка (КПва) рассчитывается по формуле:

$$K_{Пва} = \frac{СС}{ВА} * 100 \%, \quad (2)$$

где ВА — внеоборотные активы банка (основные средства банка).

Полученные значения коэффициента показывают, что сумма собственного капитала банка в 2018 году в 8 раз превышала сумму внеоборотных активов, в 2019 году — в 9 раз, а в 2020 г.— в 8-ми кратном размере. То есть банк формирует внеоборотные активы полностью за свой счет, не используя привлеченные средства, что говорит о высоком уровне стабильности банка. Доля собственного капитала в совокупных пассивах банка выше 10%, то есть собственные средства покрывают более 10% обязательств банка, что является необходимым значением для возможности осуществлять свою деятельность на рынке любого банка в РФ. Повышение коэффициента также положительно сказывается на уровне устойчивости ПАО Сбербанк и снижает рискованность проводимых операций.

Коэффициент эффективности использования банком собственных средств как ресурса кредитования (КЭсс) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{Эсс} = \frac{СС}{КВ} * 100 \%, \quad (3)$$

где КВ — совокупность кредитных вложений банка.

Показатель эффективности использования банком собственных средств как ресурса кредитования в 2018 году составлял 21,07%, в 2019 г. значение увеличилось на 2,71%, а в 2020 г. сократилось на 2,75% и стало равно 21,02%. Данный коэффициент показывает, сколько приходится собственных средств банка на 1 рубль его кредитных вложений. Снижение показателя в анализируемом периоде говорит о том, что доля кредитного портфеля банка, сформированная за счет собственных средств, уменьшилась.

Еще одним показателем, определяющим уровень качества собственного капитала банка, является коэффициент рентабельности собственных средств, рассчитываемый по формуле:

$$P_{сс} = \frac{ЧП}{СС} * 100 \%, \quad (4)$$

где ЧП — чистая прибыль банка.

Рентабельность собственных средств ПАО Сбербанк снизилась в рассматриваемом периоде. В 2018 г. коэффициент был равен 18,43%, в 2019 г. значение незначительно возросло на 0,31%, а в 2020 г.— сократилось на 3,51% и стало составлять 15,23%, что обусловлено снижением чистой прибыли банка. Коэффициент рентабельности собственных средств показывает, какой объем чистой прибыли банка приходится на 1 рубль собственных средств и характеризует эффективность использования собственных ресурсов банка.

Фактическая величина норматива финансового рычага уменьшилась за 2020 год на 0,4% и составила 11%. Данное снижение обусловлено ростом балансовых активов и внебалансовых требований под риском по итогам 2020 г., а также вследствие увеличения основного капитала после аудита прибыли и включения в его состав субординированного кредита в размере 150 млрд руб.

В целом динамика рассмотренных коэффициентов говорит о повышении эффективности использования собственных средств банка и высоком уровне надежности и устойчивости его деятельности. Собственный капитал банка ПАО Сбербанк активно участвует в банковских операциях и надежно защищает вкладчиков на случай непредвиденных обстоятельств и финансовых потерь.

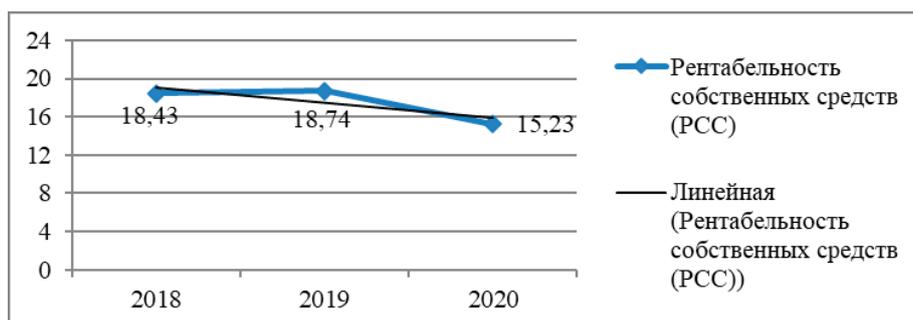


Рис. 1. Рентабельность собственных средств ПАО Сбербанк

Таблица 2. Расчет показателя финансового рычага

Показатель	2018	2019	2020	Изменение	
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
1. Основной капитал	3177,81	3299,96	3731,19	122,15	431,23
2. Величина балансовых активов и внебалансовых требований под риском	28408,7	29072,2	34050,3	663,49	4978,08
3. Показатель финансового рычага по Базелю III (стр.1/стр.2*100%)	11,2	11,4	11	0,2	-0,4

Литература:

1. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. — М.: КноРус, 2016. — С. 195.
2. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sberbank.com/ru>
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] / URL: www.cbr.ru/

Тенденции формирования современной протекционистской политики

Шевченко Игорь Викторович, доктор экономических наук, профессор;

Калинин Илья Васильевич, студент магистратуры

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье рассмотрена политика протекционизма, выделены основные тенденции развития данной политики. Рассмотрены ограничительные меры, применимые в условиях современной экономики, в частности в условиях пандемии. Дана оценка воздействия протекционистских мер на международный бизнес, а также приведены примеры протекционистских мер, действующих на мировую экономику.

Ключевые слова: международный бизнес, ограничительные меры, экстерриториальный протекционизм, политика нового протекционизма, протекционизм, COVID-19.

Рассматривая текущую обстановку в мире, период пандемии COVID-19, нельзя не упомянуть политику протекционизма. По мере распространения инфекции, усиливались и протекционистские меры. Правительства разных стран приняли ряд мер, чтобы защитить свою экономику и систему здравоохранения от разрушительного воздействия пандемии.

Налоги, которые правительства взимают с импортируемых жизненно важных товаров, сохраняя при этом источник государственного дохода, могут повлиять на поток критически важных медицинских товаров через территории и снизить доступность этих товаров для больниц, медицинских работников и пациентов с низкими доходами в их больницах. страны.

По данным ВТО, средний тариф на медицинские товары, относящиеся к COVID-19, составлял 4,8% [6]. Хотя этот уровень ниже, чем средний тариф на несельскохозяйственные товары в размере 7,6%, некоторые медицинские товары, такие как средства защиты, используемые в борьбе с COVID-19, получают средний тариф в размере 11,5%, который может достигать такого же уровня, в некоторых странах составляет 27% [6].

Средневзвешенные применяемые тарифы на основные продукты COVID-19 в развивающихся странах с наибольшим количеством случаев заболевания обычно превышают 6%. Та-

риффы на средства индивидуальной защиты, такие как фартуки, медицинские маски и защитная одежда, превышают 10%. Например, Иран, одна из наиболее сильно пострадавших стран в первые дни вспышки, вводит тариф в размере 65% на медицинские маски и 100% на защитную одежду.

Всемирная торговая организация, Организация экономического сотрудничества и развития и Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию отчитываются о торговых и инвестиционных мерах G20 за период с середины октября 2019 года до середины мая 2020 года, в которых подробно описаны многочисленные меры, влияющие на торговлю товарами и услугами, а также принятые инвестиции. в ответ на COVID-19 практически всех членов G20.

Наиболее распространенными мерами являются требования лицензирования экспорта или связанные с ними ограничения на экспорт аппаратов искусственной вентиляции легких и/или средств индивидуальной защиты принятые Аргентиной, Австралией, Бразилией, Европейским Союзом, Индией, Индонезией, Республикой Корея, Россией, Саудовская Аравия, Турция и США.

Несколько стран приостановили импортные пошлины, антитемповые пошлины и / или упростили таможенные про-

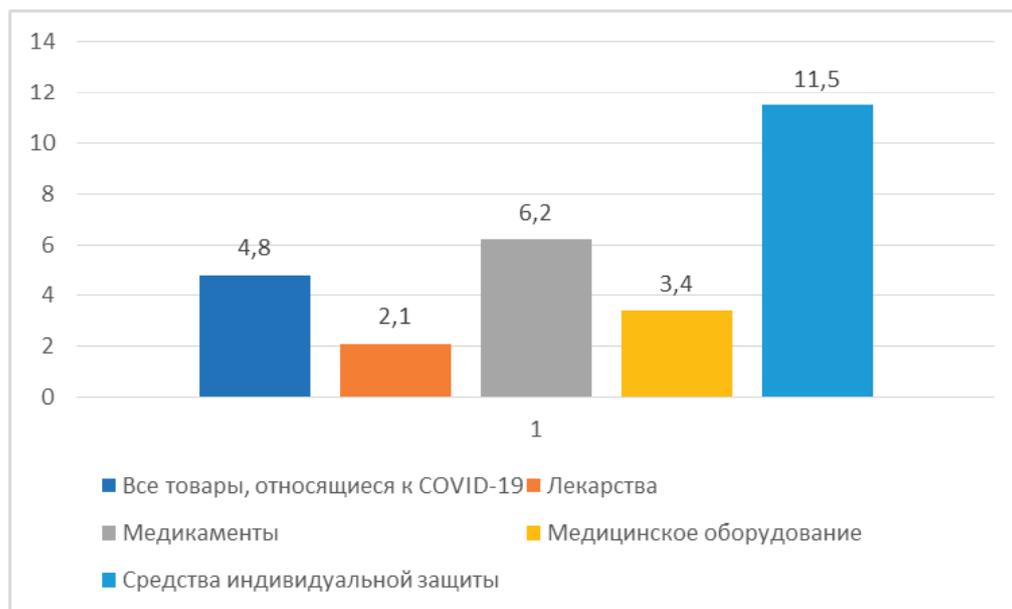


Рис. 1. Средний размер применяемых таможенных пошлины отношении медицинских товаров, относящихся к COVID-19, по категориям [6]

цедуры для импорта тех же товаров, которые имеют большое значение в экспортных ограничениях, что во многих случаях, вероятно, малоэффективно. Например, разногласия по поводу экспорта масок из США в Канаду были разрешены, но торговая напряженность между бывшими торговыми партнерами может возобновиться.

Меры COVID-19 в отношении торговли услугами способствуют предоставлению телемедицинских услуг, но несколько стран, включая Канаду, ЕС, в частности Францию, Италию и Индию, ввели более подробную проверку и/или ограничения на инвестиции.

Во время пандемии Канада будет подвергать определенные инвестиции дополнительному контролю в соответствии с Законом об инвестициях в Канаду. Европейский Союз выпустил новые рекомендации по проверке инвестиций в здравоохранение, медицинские исследования, биотехнологии и основную инфраструктуру. Франция включила биотехнологии в список критических технологий, подлежащих дополнительной проверке. Италия включила продовольственную безопасность, здравоохранение, банки, страховые компании и финансовую инфраструктуру в качестве секторов, подлежащих проверке инвестиций во время пандемии. И Франция, и Италия пересмотрят во время пандемии иностранные приобретения 10% или более акций компаний, зарегистрированных в ЕС [7].

Кроме того, индийское правительство теперь требует, чтобы субъект страны, имеющей сухопутную границу с Индией, получил разрешение от такого правительства, прежде чем инвестировать в индийскую компанию, и нацелился на ряд китайских компаний.

Помимо общих ограничений или ограничений, нацеленных на конкретную страну, дополнительные внутренние ограничения на то, какие отрасли считаются «важными» и, таким образом, могут оставаться открытыми во время остановок эко-

номики из-за COVID-19, а какие не привели к значительным сбоям в региональной цепочке поставок в Северной Америке. В некоторых случаях действия субфедеральных структур вызвали международную напряженность, например правительство штата Нижняя Калифорния закрыло англо-американскую фирму, производящую компоненты респираторов, за отказ отдавать приоритет мексиканскому рынку.

Кризис COVID-19 показал важность торговой политики в борьбе с нынешней пандемией. Воздействие протекционистских барьеров на торговлю медицинскими товарами особенно важно во время нынешнего кризиса в области здравоохранения. Перед правительствами стояла задача найти правильный баланс между необходимостью ввоза предметов медицинского назначения и защитного оборудования и связанной с этим потерей доходов от тарифов. Например, чтобы облегчить торговлю основными медицинскими товарами, ЕС и Китай использовали «зеленые полосы» для быстрого таможенного оформления. В марте 2020 года Бразилия представила новый закон, упрощающий процесс таможенного оформления товаров, используемых для борьбы с распространением COVID-19. Аргентина упростила процесс таможенной проверки некоторых важнейших медицинских товаров, а Иран снял запрет на импорт этанола [8].

Несмотря на позитивные шаги, предпринятые многими странами для облегчения импорта медицинских товаров, некоторые страны по-прежнему применяют нетарифную политику, ограничивающую импорт медицинских расходных материалов. Например, 12 стран не поощряют импорт лекарств: Индия проводит 4 нетарифных политики, за ней следуют Российская Федерация (3 меры) и Индонезия (3 меры) [8]. Индонезия также имеет наибольшее количество нетарифных барьеров против иностранного мыла: два из них относятся к требованиям лицензирования импорта, а один к внутреннему налогу, касающемуся импортных товаров.

В разных странах действуют разные нормы использования данных, в частности, когда речь идет о конфиденциальности. Например, нормы ограничения в отношении конфиденциальности в Европе могут резко отличаться от ограничений в Азии, что отражается в том, как компании и страны собирают, используют данные и как регулируется их использование.

Потоки данных могут нанести вред обществу каждой страны, способствуя торговле товарами или услугами, которые соответствующие правительства желают контролировать.

Есть импульс управлять этими типами межкультурных различий, пытаясь сохранить данные в пределах национальных или региональных границ. Такие разработки могут способствовать появлению параллельных цифровых вселенных по всему миру, при этом США и Китай представляют две наиболее известные модели того, как могут развиваться разные экосистемы.

Эта тенденция может привести к возникновению «теневого протекционизма», когда экономическая деятельность эффективно ограничивается определенными сферами в зависимости от политических и культурных особенностей участников. Невозможно представить западную и восточную культуры, которые были бы ограничены в своих возможностях общаться или взаимодействовать друг с другом.

Таким образом, должны быть установлены международные стандарты для гармонизации законов об использовании данных в разных странах и культурах, облегчая трансграничные коммуникации и транзакции. В 19 веке Бернская конвенция установила международные стандарты авторского права, которые и по сей день служат миру. Но до Бернской конвенции подходы к авторскому праву в разных странах не были столь разными, как сегодня в отношении использования данных [3].

Современные торговые соглашения недавно начали обязывать сторон, подписывающих соглашения, совершающих сделку обеспечивать свободный поток данных через границы и запрещать требования локализации данных. Но есть лишь несколько соглашений, которые содержат такого рода обязательства и, как всегда, применяются исключения, в том числе связанные с национальной безопасностью.

Это может стать важным фактором развития технологических экосистем и рынков в будущем, что может иметь огромные последствия для слияний и поглощений, не говоря уже о геополитике и мировой экономике.

Наиболее выраженным оказался переворот внешнеэкономических приоритетов США, где предвыборная протекционистская риторика Дональда Трампа воплотилась в задачах долгосрочной торговой политики. Националистические и популистские силы все больше стали подогревать напряженность в международном бизнесе и торговых отношениях. Мировой финансовый кризис 2007–2008 гг. также добавил остроты во взаимодействии на мировом рынке [3].

Феномен торговых и экономических ограничений, число которых увеличилось в последние годы, стал комплексным как по своей природе, так и по своим причинам. Речь, скорее, идет об адаптации экономической политики большинства стран мира к реалиям и противоречиям глобализации, которая была и остается преобладающей и определяющей тенденцией развития мировой экономики. Протекционизм сегодня, «новый

протекционизм», — является, по сути, продолжением политики глобализации, реализуемой развитыми странами мира с целью борьбы за доминирование на мировом рынке товаров и услуг.

Термин «новый протекционизм» получил свое распространение в контексте применения странами политики национального протекционизма в производственной и цифровой сферах. В широком смысле «новый протекционизм» — государственная политика, заключающаяся в применении ограничительных мер с целью защиты отечественных производителей, функционирующих не только на местном рынке, но и в международном бизнесе, участвуя в интеграции глобальных цепочек создания добавленной стоимости.

«Новый протекционизм» носит интегральный характер. Взаимозависимость товарных и финансовых рынков, эффективность применяемых ограничительных мер зависит непосредственно от денежно-кредитной политики государства, ее способности гибко и быстро реагировать на изменения в международном бизнесе. Принимая данную взаимозависимость правительство США приняло ряд мер с целью снижения данного фактора на конкуренцию в международном бизнесе. США достигла договоренностей, определяющих отношения США, Мексики и Канады, ограничивающих применение валютных механизмов для достижения односторонних преимуществ в международном бизнесе. Обязательства США и КНР в их взаимоотношениях в мировой торговле прописаны в 5 гл. Экономического и торгового соглашения между США и КНР, подписанной КНР и США 15 января 2020 г. [8] Представители администрации США заговорили об интенсификации переговоров о торговом соглашении с ЕС. Очевидно, что и в этом случае обязательства сторон по поддержанию стабильности валютных курсов должны найти свое отражение в будущем документе.

Возрастает число ограничительных мер со стороны развитых стран, усматривающих угрозу для национальной экономики со стороны развивающихся стран, быстро наращивающих долю участия в международном бизнесе.

Это происходит на фоне обострения дискуссии о статусе «развивающейся экономики», который сохраняют целый ряд государств, пользующихся преференциями ВТО. В наименее завуалированной форме суть этого спора передал президент США, который во время своей пресс-конференции в Давосе возмутился сохранением этого статуса у таких стран, как Китай и Индия. Он заявил, что в его понимании тогда и США являются развивающейся экономикой [7].

Еще одной особенностью «нового протекционизма» является то, что он не ограничен экономической сферой. Протекционистские ограничения дополняются мерами, направленными не только на защиту суверенитета экономики страны, но и на защиту национальных и историко-культурных ценностей. В научной литературе возникла дефиниция как «культурный протекционизм». Р. Азевду, генеральный директор Всемирной торговой организации отметил, что большая часть решений принимается правительствами стран не потому, что они имеют экономическое обоснование, а востребованы среди граждан.

За период с 2008–2018 гг. возросло число применения тарифных мер и нетарифных ограничительных мер на 35% и 65%

соответственно, что свидетельствует о усиливающей тенденции и роли нетарифных протекционистских ограничений защиты национальной экономики [6].

«Новый протекционизм» имеет кардинально другие целевые ориентиры. Протекционизм прежде всего направлен на защиту внутренних рынков от воздействия иностранной конкуренции, но усиливающая международная кооперация, переплетение национальных рынков приводят к увеличению доли импортных комплектующих в национальном производстве.

В Евросоюзе доля товаров, ввозимых из-за рубежа, варьировалась от 20% до 90%. В период 2000–2014 гг. наблюдался рост удельного веса импортной продукции в общей стоимости произведенной продукции в стране, темпы которого составляли от 1,7% до 5% в зависимости от категории продукции. В данных условиях превалирует политика защиты международных интересов национального бизнеса, участвующего в международном разделении труда и мировой конкуренции [5].

Для современного протекционизма свойственен экстерриториальный характер. Защита внутренних рынков становится неэффективна если не пытаться стать более конкурентоспособным на территории своей же страны.

Экстерриториальный протекционизм представляет собой совокупность политических, юридических и экономических мер, направленных на защиту отечественного производителя, а также его активное участие в цепочке создания добавленной стоимости, не только на локальном рынке, но и в сфере международного бизнеса. Эффективность экстерриториального протекционизма обусловлена рядом условий, позволяющих одной стране диктовать «правила игры» в международном бизнесе. Термин «экстерриториальный протекционизм» пока не нашел широкого применения в научной литературе. Однако сегодня мы можем наблюдать число явлений, характерных для экстерриториального протекционизма.

Вышеупомянутое соглашение между США, Мексикой и Канадой также содержит положения, характерные для экстерриториального протекционизма. Экстерриториальный протекционизм свойственен отрасли автомобилестроения. Данные положения определяют правила ввоза на территорию США автомобилей, произведенных в Мексике. Так, критерием беспешлиного ввоза автомобиля на территорию США является соблюдение ряда условий: доля деталей автомобиля, произведенных в Мексике, должна составлять 75%, локализация производства кузовных деталей на 70%, стоимость рабочей силы мексиканских рабочих должна составлять 40% от общей стоимости автомобиля, при этом стоимость агрегатов автомобиля должны состоять на 25% из стоимости труда высокооплачиваемого

персонала. Соблюдение данных условий увеличивает стоимость сборки автомобилей в Мексике, тем самым США сохраняет свои конкурентные преимущества на локальном рынке в данной отрасли, что снижает миграцию производств в Мексику с целью снизить издержки.

Особое значение имеет положение о разрешении мексиканским рабочим участвовать в коллективных спорах, в том числе по определению ставок заработной платы, что объективно влияет на рост заработной платы и роста производственных издержек автомобилей, произведенных в Мексике. По оценке США, такие меры должны обеспечить приток более 34 млрд долл. инвестиций в американскую автомобильную промышленность и создание более 75 тыс. новых рабочих мест.

Таким образом, США снизила пошлины на импорт автомобилей из Мексики, сохранив конкурентные преимущества американского автомобилестроения на национальном рынке.

Обобщая сказанное, стоит отметить, что возникновение «нового протекционизма» продиктовано противоречиями процесса глобализации международного бизнеса. Данное явление не отходит от принципов глобализации, а способствует адаптации к динамично меняющимся условиям международного бизнеса, усиливающейся конкуренции на мировом рынке. В силу этого политика «нового протекционизма» следует оценивать как новую реальность в период глобализации мировой экономики и ее развитие.

Проведенное нами исследование позволяет выделить следующие тенденции в политике протекционизма:

- Современные протекционистские меры направлены на узкие сегменты рынка, имеющие приоритетное развитие для экономики страны;
- Протекционистские меры прежде всего защищают структуру национальных экономик, путем не защиты отдельно взятых предприятий, занимающих весомую долю на рынке, а поддержания развития научно-технического прогресса и отраслей, в которых имеется данная перспектива;
- Применение протекционистских мер в целях воздействия на экономико-политические взгляды отдельных государств, введение ответных мер на полученные ограничения со стороны других участников мирового рынка;
- Применение ограничительных мер в целях защиты и конфиденциальности информации населения страны.

Либерализация и ослабление протекционистских мер в период пандемии COVID-19, направленная на обеспечение и поддержание уровня здоровья населения, снижения уровня смертности, а также давшая толчок развитию отраслей, производящих медицинское оборудование и медикаментов.

Литература:

1. Калинин, И. В. Экономические выгоды глобализации для бизнеса и потребителей // Журнал НАУКА: ОБЩЕСТВО, ЭКОНОМИКА, ПРАВО. — 2019. — № 4 — С. 134–140.
2. Середа, В. И. Современные тенденции использования протекционизма в регулировании международной торговли / В. И. Середа, Н. В. Андреев // Известия Саратовского ун-та. Нов. сер.: Экономика. Управление. Право. — 2013. — № 3. — С. 327–333.
3. Евдокимов А. И., Кнышев А. В. Основные факторы стратегии ценообразования в международном бизнесе // Ученые записки Санкт-Петербургского филиала Российской таможенной академии. 2019. № 1 (33). С. 61–68.

4. Бровкова, Е.Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. — М.: Сирин, 2018.
5. Елсуков, М. Ю. Политика государственного протекционизма в странах с различным уровнем экономического развития / М. Ю. Елсуков,
6. Б. Барсболд // Управленческое консультирование. — 2018. — № 8. — С. 8–19.
7. Экспорт и импорт России по товарам и странам [Электронный ресурс]. URL: <http://ru-stat.com> (дата обращения 15.06.21).
8. Официальный сайт ICC Russia (International Chamber of Commerce) — Международная торговая палата [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iccwbo.ru> (дата обращения 11.06.21).
9. Официальный сайт Центра стратегических разработок [Электронный ресурс]. URL: <https://www.csr.ru> (дата обращения 07.06.21).
10. Информационно-аналитический портал «Центр Льва Гумилёва» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gumilev-center.ru> (дата обращения 11.06.21).
11. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения 09.06.21).
12. Lopez-García, Assessing European Competitiveness: the New CompNet Micro-based Database, ECB Working Paper Series, No. 1764, 2015.
13. The world bank Open Data, URL: <https://data.worldbank.org/>

Исследование инноваций в птицеводстве, разработка приоритетных направлений формирования конкурентоспособного отечественного производства мяса птицы

Шикина Виктория Андреевна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Выполнен анализ современных предпосылок развития в области птицеводства на территории России, учитывая биологическую и продовольственную независимость. Разобраны направления инновационного развития отечественного птицеводства, а также развитие птицеводства в мировом масштабе. Оглашены перспективные повышения эффективности производства птицеводческих предприятий.

Ключевые слова: инновации, цифровые технологии, селекция, птицеводство, биологическая независимость.

Птицеводство — это быстроразвивающаяся отрасль, интенсивно использующая науку и высокие технологии, целью которой является повышение эффективности компаний и конкурентоспособности продукции, обеспечивая биологическую безопасность. Ранняя зрелость отрасли положительно отражается на производителях: чистая приведенная стоимость, индекс рентабельности, период окупаемости по дисконтированным затратам и внутренняя норма доходности для проекта.

В связи с процессами глобализации одним из наиболее актуальных вопросов, которые сегодня возникают, является наличие международной конкуренции. Необходимость внедрения инновационных технологий в птицеводстве неоспорима. Основная задача государства — сохранение и поддержка

племенных хозяйств как основного фактора развития птицеводства [9, с. 5].

Цель работы. Исследование инноваций в птицеводстве, разработка приоритетных направлений формирования конкурентоспособного отечественного производства мяса птицы.

Методологической основой исследования послужили научные разработки отечественных и зарубежных авторов по проблеме инновационного развития птицеводства.

Анализ этого вопроса в исследовании показал, что птицеводство во многом зависит от импорта сельскохозяйственной продукции. Отечественная племенная база бройлерного птицеводства представлена четырьмя племенными птицами первого разряда.

Таблица 1. Племенные репродукторы 1 порядка

Племенные птицы 1 порядка		
1	ООО «Племенная птицефабрика Лебяжье», Ленинградская область	Хаббард Ф-15 уайт
2	ЗАО «Краснояржский бройлер», Белгородская область	Хаббард Ф-15 уайт
3	ООО «Бройлер Будущего», Московская область	Кобб 500 фф
4	ООО «Авиаген», Тульская область	Росс 308

Эти компании выращивают цыплят, чтобы завершить стадо родителей. Анализ исследования показал, что взаимосвязь между количеством заводчиков и потребностями торговых компаний в инкубационных яйцах не оптимизирована. Доля инкубационных яиц, произведенных в России, составляет 89%, из них 11% приходится покупать за рубежом. Селекционный материал поставляют следующие компании: Cobb (35%), Hubbard (30% рынка яиц), Aviagen (45% генетического материала для выращивания бройлеров). Предпочтение отдается популярным мясным кроссам: Cobb-500, Ross-308, Iza F-15, которые обеспечивают хорошие результаты в выращивании бройлеров, низкую переработку кормов, активный рост и хорошую приспособляемость к окружающей среде [1, с. 2].

Крест — это набор специализированных совпадающих линий птиц, скрещенных по определенному образцу с целью получения эффекта гетерозиса, суть которого заключается в многократном преимуществе потомства (гибридов) над родителями. В России помеси разводят семь лет [10, с. 505].

Ситуация в селекции птицеводства аналогична с генетически модифицированными сельскохозяйственными растениями, эффективность таких организмов значительна.

Компания «Авиаген» использует технологию Big Data, которая хранит большой объем данных, проводит сравнительный анализ птиц по различным параметрам, сравнивает результаты и данные, чтобы принять решение об изменении условий содержания; использует технические возможности для модификации генов птиц по своему усмотрению и создает ГМО-птицу.

Селекционеры занимаются не модификацией, а редактированием генома птиц, исследуют законы эпигенетики (принцип взаимодействия генома с внешней средой в формировании фенотипа).

За два последних года компания «Авиаген» инвестировала в новейшие селекционные инновации 25 млн евро [12, с. 58].

Концентрация наукоемких технологий для производства продуктов птицеводства сосредоточена в этих глобальных компаниях, устанавливающих свои правила [11, с. 18]:

- какие кресты можно брать,
- сколько и в какие сроки,
- импортные премиксы,
- цены на товары.

Вклад генетики и селекции в развитие промышленного птицеводства намного превосходит технологии и питание. По оценкам, селекция способствует 80% улучшению состояния бройлеров и 30% кормлению [2, с. 145].

Толчком для развития птицеводства является селекционная наука и генетический потенциал, который реализуется через технологии выращивания и кормления. Работа животноводов дает импульс развитию технологий, ставя все новые и новые задачи перед производителями кормов, оборудования, лекарств, инкубаторов (рисунок 1).

По финансовым причинам многие страны не проводят племенную работу по принципу: если они отстают в этом вопросе, их очень трудно догнать. Большинство стран отказались от исследований по селекции и закупили генетический материал у транснациональных компаний.



Рис. 1. Схема племенного кластера птицеводства [15, с. 5]

В России принята принципиально иная концепция развития птицеводства в соответствии с действующей программой развития животноводства на период с 2016 по 2025 год. Это организация селекционной системы, обеспечивающей создание аборигенных пород и помесей домашней птицы с генетическим потенциалом, эквивалентным лучшим мировым аналогам. Работа по этой программе будет вестись в научно-исследовательских институтах по всей стране.

В стране разработана программа по созданию Центров птицеводства и Генетических центров (ЦГЦ) при поддержке государства [3, с. 67].

Минсельхоз России присвоил статус селекционно-генетического центра 4 предприятиям [13, с. 333]:

- ФГУП ППЗ СГТ «Смена» Россельхозакадемии (Московская область);
- ОАО ППЗ «Свердловский» (Свердловская область);
- ФГУП ППЗ «Северо-Кавказская опытная станция птицеводства» Россельхозакадемии (Ставропольский край);
- ГУП «Племптице завод Благоварский» (Республика Башкирия).

Птицеводство — это научная и динамично развивающаяся отрасль в мировом масштабе благодаря активному внедрению передовых технологий, в развитии которых выделяются три основных направления деятельности: биологическое, технологическое и инновационное, основанное на цифровых технологиях.

Биологическое направление:

- геномная и маркерная селекция,
- нутригеномика,
- расшифровка генетико-биологического потенциала птицы,
- биобезопасность.

Технологическое направление:

- энерго- и ресурсосберегающие технологии выращивания птицы,
- робототехника,
- «умная птичья ферма».

Инновационное направление:

- цифровые технологии,
- цифровые платформы.

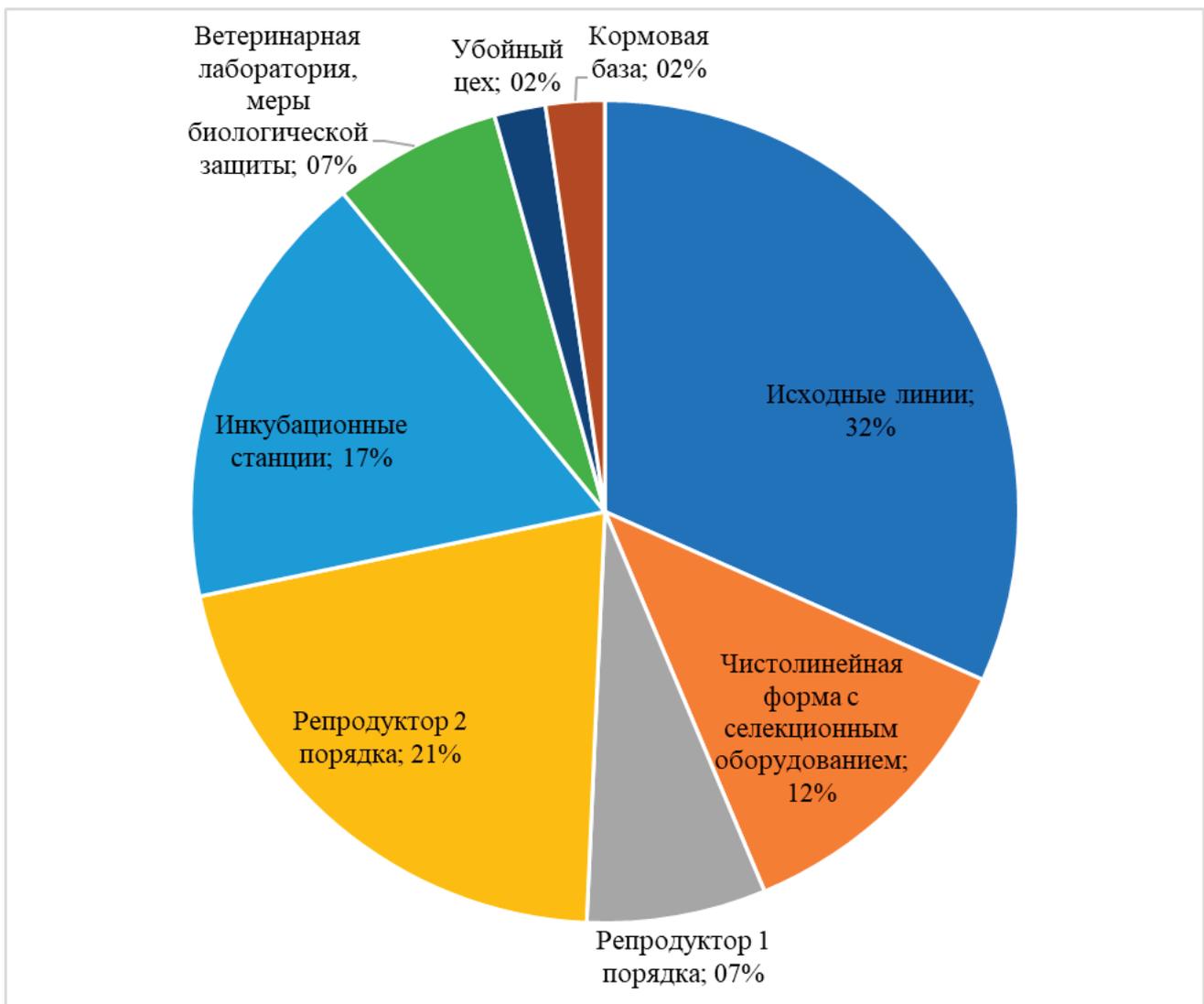


Рис. 2. Структура затрат на создание СГЦ по птицеводству, % [15, с. 5]

В европейских странах распространяется цифровая платформа: блокчейн. Это цифровая платформа, которая хранит информацию о транзакциях между пользователями и проверяет ее точность. Производители бройлеров и яиц, переработчики и супермаркеты имеют собственные копии этой базы данных, связанные с тысячами других средств массовой информации в сети. Во время следующей транзакции сеть создает и проверяет новую запись (или блок), которая прикрепляется к цепочке блоков, обеспечивая безопасность и мгновенные транзакции между юридическими лицами.

Производители товаров просматривают эту базу данных с рыночной информацией о времени и месте соглашения, потребительском спросе и предпочтениях. Производитель получает подробную информацию о спросе на его продукцию, а супермаркеты могут предоставить покупателю полную информацию о том, как выращивали птицу.

В настоящее время все больше и больше богатых людей в развитых странах не хотят есть дешевое мясо бройлеров, а скорее мясо «органической» птицы, выращенной без преимуществ современного разведения, и готовы платить за это более высокую цену.

В странах Европы приобрела популярность «медленнорастущая птица». Компания «Авиаген» имеет линейку цветных медленно растущих крестов и выпускает этот продукт уже 15 лет [4, с. 115].

Современное промышленное птицеводство работает не с птицами, а с помесями. В результате многие успешные мясные и яичные породы оказались невостребованными, а чистопородных цыплят можно было найти только в частных дочерних компаниях или на фермах.

Работа по сохранению ценнейших пород ведется в двух государственных генофондах России — ВНИТИП и ВНИИГРЖ, которые в будущем смогут удовлетворить спрос на экологически чистую продукцию птицеводства [14, с. 17].

В современных условиях глобализации обострение конкуренции и введение санкционных ограничений вынуждают развивать инновационное направление в птицеводстве. В развитие этой отрасли вкладывается капитал, что только в долгосрочной перспективе позволит ей обрести биологическую независимость [7].

На основе проведенного исследования и определенных направлений решения основных проблем отечественного птицеводства нами разработаны предложения по совершенствованию организационно-экономического механизма эффективного развития отрасли.

Организационные меры:

Создание российского государственного резерва кормового зерна. Это необходимо для обеспечения бесперебойной работы отрасли, стабилизации цен, поддержки производства кормов и обеспечение экономической безопасности страны (птицеводство в России выполняет важную социальную миссию — обеспечение продовольствием малоимущих слоев населения).

Внедрение информационно-торговых глобальных платформ экспорта продукции птицеводства. В рамках БРИКС и ЕАЭС имеется высокий потенциал для экспорта отечественной продукции птицеводства. Реализовать его возможно

в рамках формирующихся информационно-торговых глобальных систем, но при условии владения инициативой созданием такой платформы, в частности в птицеводстве.

Ужесточение ответственности (до уголовной) руководителей и сотрудников за нарушение требований биобезопасности производства. В виду общей тенденции ухудшения уровня биобезопасности, основной причиной которой является халатность, необходимо усиление ответственности, равно как и создавать мотивационные механизмы. Необходимо формировать культуру, понимание руководителей и работников последствий нарушения био-санитарных требований в процессе производства.

В рамках национального проекта «Наука» предусмотреть создание лабораторий в сфере генетики птиц и селекционного яйца. В животноводстве имеются такие центры, но ориентированы они в основном на свиноводство и крупный рогатый скот. В птицеводстве остро стоит вопрос создания отечественной базы производства селекционного яйца.

Расширение отечественной репродукторной базы путём стимулирования создания племенных предприятий. Племенным предприятиям государственная поддержка должна оказываться исходя из того, насколько они достигают целевых показателей по выведению и разведению племенных птиц [6].

Создание на территории России заводов по производству БАВ (витамины, микроэлементы, аминокислоты, пробиотики, вакцины, диагностики мы и т.д.) [8, с. 19]. В РФ относительно небольшое количество предприятий занимается производством продукции глубокой переработки зерна. Большинство из них перерабатывают зерно кукурузы, тогда как переработкой пшеницы, доля которой в структуре зерна составляет более 60%, занимается только глюкозо-паточный комбинат «Ефремовский», принадлежащий компании «Каргилл». Основная производимая продукция большинства российских предприятий по глубокой переработке зерна — крахмалопаточная.

Экономические меры:

Формирование условий для государственно-частного партнёрства при создании селекционно-генетических центров с выдачей субсидий в размере 70% стоимости проекта. По экспертным оценкам стоимость создания одного селекционно-генетического центра в птицеводстве составляет 5 млн долл. США.

Расширить программу ветеринарной поддержки производства скота и птицы в хозяйствах всех категорий, кроме агрохолдингов.

Выдача кредитов сельхозпредприятиям для осуществления капитальных вложений, направляемых на приобретение или модернизацию физических активов по ставке не более 0,5%. Оборудование, которое в России получили под 5%, никогда не будет конкурировать с тем оборудованием, которое получают фермеры под 0,2% или под 1%, как в Европе и США, соответственно. Не говоря уже о других расходах, которые несут отечественные фермеры и сельхозпредприятия [5, с. 145].

Разработанные в ходе исследования предложения по совершенствованию мер государственной поддержки птицеводства в России являются дополнением к уже существующим мерам как отраслевого уровня, так и уровня национального сельского хозяйства.

Литература:

1. Бачкова Р.С. Вызовы отечественному птицеводству / Р.С. Бачкова // Птицеводство. — 2018. — № 4. — С. 2–5.
2. Борисова В. Л., Крамлих О. Ю., Сазонова Е. А. Экономическая эффективность производства обогащенных полуфабрикатов из мяса птицы на птицеперерабатывающих предприятиях // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. — № 2. — С. 145–154.
3. Быкова Н.В. Значение отрасли птицеводства в обеспечении продовольственной безопасности / Н.В. Быкова // Вестник АПК Верхневолжья. — 2018. — № 1 (41). — С. 67–70.
4. Давлетов И. И. Инновационный вектор развития птицеводства Пермского края / И. И. Давлетов, В. П. Черданцев // Фундаментальные исследования. — 2017. — № 3. — С. 115–119.
5. Жилияков Д. И. Оценка поддержки потребителей в системе государственного регулирования аграрной отрасли России // Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии. — Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии — 2020. — № 9—С. — 145–152.
6. Информационный бюллетень Минсельхоза России. Выпуск 8. 2018 г. — URL: <http://mcx.ru/analytics/newsletter/> (дата обращения: 14.06.2021).
7. Основные результаты работы Министерства сельского хозяйства Российской Федерации за 2020 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства Российской Федерации. — URL: http://government.ru/dep_news/32261/ (дата обращения: 14.06.2021).
8. Разработать стратегию рационального размещения и углубления специализации агропромышленного производства: отчёт о НИР (заключ.) / ФГБ— НУ ФНЦ ВНИИЭСХ; рук. Алтухов А. И.; исполн.: Силаева Л. П. [и др.]. — Москва, 2017. — 178 с.
9. Семин А. Н. Потребительская кооперация как ключевой элемент обеспечения национальной безопасности / А. Н. Семин, М. М. Кислицкий // Теория и практика мировой науки. — 2017. — № 2. — С. 5–7.
10. Сидоренкова И. В., Борисова В. Л., Сазонова Е. А. Практическое применение информационных технологий в производственной деятельности // Вызовы цифровой экономики: итоги и новые тренды. Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. — 2019. — С. 505–509.
11. Фисинин В. И. Мировое и российское птицеводство: современные тренды / В. И. Фисинин // Сфера: птицеводство. — 2017. — № 51. — С. 18–19.
12. Фисинин В. И. Обеспечение биобезопасности в птицеводстве / В. И. Фисинин // Сфера: птицеводство. — 2017. — № S1. — С. 58–60.
13. Фисинин В. И. Создание высокопродуктивных пород и кроссов животных птицы / В. И. Фисинин // Вестник Российской академии наук. — 2017. — Т. 87. — № 4. — С. 333–336.
14. Фисинин В. И. Тенденции развития коммерческих корпоративных птицеводческих организаций / В. И. Фисинин, Л. М. Ройтер, А. Г. Аюбян // Птицеводство. — 2017. — № 2. — С. 17–21.
15. Фисинин В. И. Экспортный потенциал птицеводческой продукции России: прошлое, настоящее, будущее / В. И. Фисинин // Птицеводство. — 2017. — № 10. — С. 5–10.

Дистанционное банковское обслуживание: особенности использования интернет-банкинга и мобильного банкинга

Ширманов Кирилл Александрович, специалист инвестиционного сопровождения клиентов и документооборота
АО «ФИНАМ» (г. Москва)

В статье рассмотрены виды дистанционного банковского обслуживания. Проведен статистический анализ использования интернет — банкинга и мобильного банкинга.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, мобильный банкинг.

Изменения, происходящие в современном мире, оказывают воздействие на все сферы жизни, в том числе и экономику. Интеграция цифровых и финансовых технологий, способствует активизации процесса интенсификации научно-техни-

ческого прогресса и цифровизации рыночных продуктов. По мнению председателя Центрального Банка Российской Федерации Э. С. Набиуллиной, финтех символизирует собой новую экономическую эпоху, ориентированную на глобальную инно-

вационную трансформацию финансового сектора, и составляет колоссальную конкуренцию традиционным финансовым институтам [2].

Сегодня банковская деятельность представляет собой одну из тех областей человеческой деятельности, где применение цифровых технологий наиболее эффективно. Высокая степень интегрирования цифровых и финансовых технологий в деятельность коммерческих банков определяет их конкурентоспособность, финансовую устойчивость. Среди широкого спектра услуг, предлагаемых банками, особое место занимает дистанционное банковское обслуживание (далее ДБО), позволяющее предоставлять клиентам новый уровень сервиса через создание доступных и эффективных механизмов взаимодействия банка и потребителей.

Очевидно, что в данных условиях компании, не заинтересованные в увеличении показателей эффективности работы, сокращении затрат и возможностей существенного увеличения клиентской базы, в конечном итоге окажутся на обочине экономического прогресса.

Вышеизложенное актуализирует необходимость рассмотрения видов ДБО с позиции востребованности и использования клиентами банков, а также определения возможных направлений для развития.

Известно, что дистанционное банковское обслуживание — это система предоставления всего спектра банковских услуг клиентам на основании распоряжений без непосредственного посещения банка. Выделяют следующие виды ДБО, использование которых возможно как по отдельности, так и одновременно в той или иной комбинации технологий:

Банк-клиент — данная система ДБО реализуется с помощью программы, установленной на компьютере, которая хранит данные и документы и осуществляет взаимодействие с банком на основе телефонной связи, выделенным линиям, через интернет.

Интернет-банкинг — это система ДБО, работающая через интернет-браузер, не требующая установления дополнительных программ на компьютер клиента.

Мобильный банкинг — система ДБО, работающая через мобильные банковские приложения, разработанные для смартфонов.

Телефонный банкинг (SMS банкинг) — это оказание ДБО с помощью телефонной связи.

Внешние сервисы — это системы ДБО, использующие устройства самообслуживания, такие как банкоматы и платежные терминалы.

Следует отметить, что предложенная выше классификация видов ДБО не единственная. Центральный Банк России в Методологических комментариях к таблицам рубрики «Статистика национальной платежной системы» рассматривает ДБО по передаче распоряжений, во-первых, через сеть Интернет (в том числе посредством системы «Клиент-банк», предусматривающей использование сети Интернет); во-вторых, посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи (мобильных телефонов, смартфонов, коммуникаторов и тому подобное); в-третьих, посредством других способов дистанционного доступа к банковским счетам кли-

ентов (например, телефонный банкинг, система «Клиент-банк», не предусматривающие использование сети Интернет) [3].

Известно, что эволюционное развитие ДБО начиналось с телекоммуникационных систем и банковских компьютерных технологий, опирающихся на системы предоставления банковских услуг по телефону и по модему (Банк-Клиент) на основе телефонной сети. Воспользоваться услугами можно с помощью банковской программы, установленной на компьютер. Банк полностью сопровождает клиента в ходе работы с программой, обеспечивает начальное обучение и техническую поддержку при установке программы, а также предоставляет обновления на протяжении всего времени работы программным обеспечением. Однако данная система в связи с развитием всепроникающего интернета, увеличением его скорости и доступности активно заменяется другим видом интернет-банкингом.

Интернет-банкинг — система оказания банковских услуг по работе с несколькими банковскими счетами с любого персонального компьютера, подключенного к интернету без специального программного обеспечения. Операции через интернет-банкинг получают свое преимущество, поскольку все операции проводятся в автоматическом режиме.

Развитие мобильной телефонии, мобильного интернета является следующим этапом развития дистанционного банковского обслуживания. Широкое покрытие территории страны мобильной связью и высокоскоростным мобильным интернетом, мобильные устройства, в частности смартфоны, получившие широкое распространение в последние годы, способствуют бурному развитию мобильного банкинга. Создаются и совершенствуются мобильные банковские приложения с интуитивно понятным интерфейсом. Расширение предоставляемых банковских услуг способствует популярности использования мобильного банкинга. Мобильный банкинг является более предпочтителен для клиентов, так как позволяет экономить время при совершении банковских операций в режиме реального времени.

На основе статистических данных национальной платежной систем РФ, предоставленных Центральным банком России, рассмотрим динамику роста количества произведенных банковских операций при помощи интернет-банкинга и мобильного — банкинга.

Ниже в таблице 1 приведены данные ЦБ РФ о количестве банковских операций (млн ед.) совершенных клиентами банков за период с 2016 по 2020 год. Общее количество платежных поручений, совершенных населением за обозначенный период, увеличилось на 512 млн ед. из них количество платежных поручений в электронном виде увеличилось на 579, 4 млн.ед. В 2016 году населением было совершено 87,5 млн ед. платежных поручений через интернет-банкинг, что составило 62% от электронных платежей. В 2017 году данный показатель составил 107,4 млн ед. платежных поручений или 66,4% от электронных платежей. Далее в 2018 году данный показатель составил 206,8 млн платежей или 71,8% от платежных поручений в электронном виде. В 2020 году 720,5 млн платежей — 81,1% от электронных платежей.

Таким образом, количество платежей, совершенных населением за период с 2016 по 2020 год через интернет-банкинг вы-

Таблица 1. Сведения о количестве платежей клиентов банков через систему ДБО

	Всего платежей поручений, млн.ед.	Из них:		
		платежных поручений в электронном виде, млн ед.	Из них:	
			через сеть Интернет, млн ед.	посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи, млн ед.
2016	248,7	141,1	87,5	23,3
2017	234,5	161,7	107,4	37,4
2018	337,4	288,0	206,8	59,4
2019	499,7	376,2	279,2	81,6
2020	760,7	720,5	584,6	105,5

Источник: данные Центрального банка РФ [5].

росло в 8,2 раза, а доля среди электронных платежей выросла на 19,1%.

В таблице 2 приведены данные об объеме перечислений платежей (млрд рублей), совершенных клиентами банков за период с 2016 по 2020 год.

В целом объем перечислений за период с 2016 по 2020 год увеличился на 5 016,3 млрд рублей, из них объем распоряжений выполненных в электронном виде за этот же период увеличился на 5 208,6 млрд рублей.

Объем перечислений, совершенный через интернет-банкинг в 2016 году составил 2 054,6 млрд рублей или 80,7% от объема распоряжений в электронном виде, в 2017 году данный показатель составил 2 526,9 млрд рублей или 81,6% соответственно, в 2018 год — 2 796,9 млрд рублей или 77,9%, в 2019 год — 3 942,5 млрд рублей или 82,4%, 2020 году — 6 694,9 млрд рублей или 86,3%.

То есть, объем перечислений, совершенный через интернет-банкинг, вырос в 3 раза, а его доля выросла на 5,6%.

По таблице 1 количество платежей, осуществляемых населением через мобильный банкинг, за период с 2016 по 2020 год увеличилось на 82,2 млн единиц. В 2016 году количество платежей составило 23,3 млн.ед. или 16,5% от всех электронных платежей. В 2017 году данный показатель составил 37,4 млн.ед. или 23,1% соответственно, в 2018–2019 годах — 59,4 млн.ед. и 81,6 млн.ед.

соответственно, что составило около 21%, в 2020 году данный показатель составил 105,5 млн.ед. или 14,6%.

Итак, за период с 2016 по 2020 год количество платежей с использованием мобильного банкинга выросло на 453%, а доля среди электронных платежей в 2020 году составила самый низкий уровень за пять лет.

По таблице 2, видим, что объем платежей, осуществленных населением через мобильный банк, за период с 2016 по 2020 год составил 5 258,5 млрд рублей. Данные таблицы позволяют увидеть ежегодный рост объема платежей через мобильный банк, так в 2016 год он составил 53,3 млрд рублей или 2,1% от электронных платежей; в 2017 году — 121,3 млрд рублей или 3,9%; в 2018 году — 251,8 млрд рублей или 7%; в 2019 году — 409,1 млрд рублей или 8,5% соответственно; в 2020 году 578,8 млрд рублей — 7,5%.

Таким образом, объем платежей, совершенных населением за период с 2016 по 2020 год с использованием мобильного банкинга вырос в 10,9 раз, а доля выросла в 3,6 раза.

Анализ динамики среднего платежа обоих видов ДБО позволил получить следующие результаты:

- в интернет-банкинге в период с 2016 по 2020 год уменьшился средний платеж с 2 348,1 рублей до 1 145,2 рублей (на 49%);
- в мобильном банкинге в период с 2016 по 2020 год вырос средний платеж с 2 287,5 рублей до 5 649 рублей (на 247%).

Таблица 2. Сведения об объеме платежей клиентов банков через систему ДБО

	Объем всего перечислений, млрд.руб.	Из них:		
		объем распоряжений в электронном виде, млрд.руб.	Из них:	
			через сеть Интернет, млрд.руб.	посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи, млрд.руб.
2016	7 728,2	2 547,4	2 054,6	53,3
2017	9 339,7	3 097,8	2 526,9	121,3
2018	11 173,9	3 589,9	2 796,9	251,8
2019	10 276,5	4 787,3	3 942,5	409,1
2020	12 744,5	7 756,0	6 694,9	578,8

Источник: данные Центрального банка РФ [5].

На основе статистических данных ЦБ РФ за рассмотренный период количество платежей, осуществленных населением с помощью ДБО, увеличились в 5,1 раза, а объем платежей в 3 раза.

Цифры проведенного анализа показывают общую тенденцию использования и востребованности среди населения систем дистанционного банковского обслуживания, а в частности интернет-банкинга и мобильного банкинга. Оба эти вида ДБО имеют свои преимущества и недостатки при их применении, что главным образом и влияет на выбор клиентов банка. На выбор клиентов влияют параметры работы системы такие как: простота использования, дружелюбность интерфейса, информативность, производительность, отказоустойчивость, безопасность.

Все эти параметры рассматриваются в комплексе и не отделяемы друг от друга. Особую важность стоит уделить вопросу безопасности, так как системы ДБО позволяют осуществлять

доступ к счетам клиентов и производить финансовые распоряжения денежными средствами клиента.

На основе проведенного анализа выявлено, интернет-банкинг занимает лидирующее положение по использованию населением страны и используется в большинстве случаев для проведения транзакций. Данную систему ДБО используют все банки России.

Мобильный банкинг сегодня также востребован среди населения особенно у самой активной ее части в возрасте от 18 до 50 лет, но не имеет такого спектра услуг как интернет-банкинг, что является возможным направлением для его дальнейшего развития.

Однако для дальнейшего развития кредитных организаций требуется совершенствование систем ДБО, внедрение мобильных решений с учетом интересов клиентов, нацеленных не только на получение предоставляемой банковской услуги, но ее качество и затраченное время на получение.

Литература:

1. Козырь Н. С., Гетманова А. В. Технологии в сфере дистанционного банковского обслуживания: анализ и перспективы развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 25(307).— С. 14–29.
2. Комаров, А.В., Мартюкова, В.М. Финтех как эффективный инструмент создания инноваций на финансовых рынках // Финансовая экономика. — 2019. — № 2. — С. 168–171.
3. Методологические комментарии к таблицам рубрики «Статистика национальной платежной системы» подраздела «Статистика» раздела «Национальная платежная система» на сайте Банка России: официальный интернет-портал Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/content/document/file/68611/methodics_6.pdf, свободный. — Загл. с экрана.
4. Официальный интернет-портал Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>, свободный. — Загл. с экрана.
5. Статистика национальной платежной системы: официальный интернет-портал Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/nps/psrf/>, свободный. — Загл. с экрана.

Вопросы увеличения капитализации коммерческих банков в условиях внедрения инноваций

Шомуродов Равшан Турсункулович, кандидат экономических наук, доцент;
 Рузиев Мухлисжон Имомали угли, студент магистратуры
 Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В статье исследованы вопросы экономической сущности и особенности увеличения капитализации коммерческих банков, также рассмотрены некоторые вопросы увеличения капитализации коммерческих банков в условиях внедрения инноваций, сформулированы научные заключения, предложения и рекомендации авторов по увеличению капитализации коммерческих банков в условиях внедрения и развития инноваций в экономике.

Ключевые слова: капитал банков, уставный капитал банка, капитализация коммерческих банков, инновация, цифровые технологии, коммерческие банки, банковские инновации, активы банков, пассивы банков, банковские операции.

Questions of increasing capitalization of commercial banks in conditions of introduction of innovations

Shomurodov Ravshan Tursunkulovich, candidate of economic sciences, associate professor;
 Ruziyev Mukhliszhon Imomali ugli, student master's degree program
 Tashkent Financial Institute (Uzbekistan)

The article investigates the issues of the economic essence and features of increasing the capitalization of commercial banks. Also, some issues of increasing the capitalization of commercial banks in the context of the introduction of innovations are considered, scientific conclusions, proposals

and recommendations of the authors on increasing the capitalization of commercial banks in the context of the introduction and development of innovations in the economy are formulated.

Key words: capital of banks, authorized capital of a bank, capitalization of commercial banks, innovation, digital technologies, commercial banks, banking innovations, bank assets, bank liabilities, banking operations.

Введение

В условиях внедрения и развития инноваций и информационных технологий в банковской системе, увеличение капитализации коммерческих банков имеет важное практическое значение для укрепления ликвидности и финансовой устойчивости банков. Именно капитализация способствует увеличению ресурсного потенциала той или иной компании за счет дополнительного привлечения прямых и портфельных инвестиций. По этой причине с уровнем капитализации очень тесно связан объем финансового рынка. Кроме того, чем выше капитализация, тем выше залоговая стоимость компании, тем больше кредитов она сможет привлечь для развития своего бизнеса. В рамках отдельного института уровень капитализации характеризует способность его менеджеров доказать перспективность деятельности данного института.

Необходимо отметить, что в развитых странах накоплен многолетний передовой теоретический, методологический и практический опыт в области увеличения капитализации, моделирования, прогнозирования, анализа, оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческих банков. Изучение передового зарубежного опыта в данном направлении имеет важное практическое значение для дальнейшего увеличения капитализации, укрепления ликвидности и финансовой устойчивости коммерческих банков Узбекистана в условиях внедрения инноваций в экономику.

Глобальное развитие рыночных отношений современной экономики требует от коммерческих банков разработки и совершенствования методов укрепления капитализации и финансовой устойчивости, основанных на принципах рынка и экономической рациональности. В частности, в Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах, в разделе развития и либерализации экономики особое значение отводится именно углублению реформирования и обеспечению устойчивости банковской системы, уровню капитализации и депозитной базы банков; укреплению их финансовой устойчивости и надежности; дальнейшему расширению кредитования перспективных инвестиционных проектов [1].

Результаты исследования финансово-банковской системы развитых и развивающихся стран показывают, что капитализация коммерческих банков напрямую влияет на развитие и устойчивость экономики страны. Также кредиты банков оказывают поддержку развитию малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства и стимулируют развитию инфраструктуры инновационной и цифровой экономики в стране.

Под влиянием пандемии коронавируса COVID-19 в международной банковской практике наблюдаются коренные изменения в деятельности коммерческих банков. Дальнейшее развитие цифровых технологий в экономике и, в частности, бан-

ковской системе обусловлено глобальным прогрессом в областях информационных технологий и телекоммуникаций.

Обзор литературы по теме

Теоретические, методологические и практические вопросы увеличения капитализации, управления активами и пассивами коммерческих банков были исследованы в научных трудах зарубежных ученых экономистов, таких как Э. Гилл, Т. Кох, Э. Рид, Х. Грюнинг, Э. Доллан, Л. Роджер, А. Симановский, О. Лаврушин, В. Усоскин, Г. Панова, Ж. Синки, Р. Коттер, У. Сото [2] Моисеев, Е. Жукова, Г. Белоглазова, Н. Валенцева, А. Гавриленко, В. Колесников, Г. Коробова, Л. Батракова, А. Литвинова, О. Овчинникова, Г. Панова, В. Родионова, И. Рыкова, Г. Тосунян и других.

Научные подходы увеличения капитализации, управления активами и пассивами коммерческих банков нашли практическое воплощение и в работах местных ученых экономистов и специалистов такие как: Ш. Абдуллаева, Т. Бобакулов, Б. Бердияров, Т. Каралиев, Ф. Муллажанов, А. Омонов, Н. Холмуродов, Р. Таджиев, Р. Шомуродов, Н. Каримов, И. Таймухамедов, М. Нурмуратов, З. Холмахмадов и многих других.

Капитализация во многом определяется экономическим ростом и глобальной конкурентоспособностью национальной экономики, тогда как капитал является величиной относительно постоянной. Именно поэтому стандарты Базель II и Базель III предприняли попытку вывести технику реализации концепции регулятивного капитала на качественно новый уровень: уровень оценок, ориентированных на рынок, поскольку стандарт Базель I исходил из концепции регулятивного капитала и определял требования к капиталу без учета реальной потребности в нем банков [2].

Понятия структура активов и структура пассивов коммерческого банка являются одними из основополагающих в теории банковского дела, поскольку вся деятельность банка сводится к грамотному формированию пассивной части баланса с последующим инвестированием накопленных средств в активные инструменты. Однако отношение к структуре активов и пассивов коммерческого банка как к самостоятельному объекту управления возникло относительно недавно.

Так, в учебнике «Банковское дело», изданном в 2009 году под редакцией известного зарубежного ученого экономиста Лаврушина О. И., приводится определение структуры активов как: «...соотношение разных по качеству статей актива баланса банка к балансовому итогу» [3], при этом определение структуры пассивов отсутствует.

Позже возникли понятие управления активами и пассивами банка. Разные авторы уделяли различное внимание данному вопросу. Так, в четвертом издании «Банковского дела» под редакцией зарубежного ученого экономиста Колесникова В. И. при-

существует понятие управления активами и пассивами, но лишь как часть процесса управления ликвидностью: «Процесс управления ликвидностью банка включает в себя совокупность действий и методов по управлению активами и пассивами» [4].

Один из зарубежных ученых экономистов Боровская М. А. приводит определение управления пассивами также как средство поддержания ликвидности: «Управление пассивными операциями представляет собой деятельность банка, связанную с привлечением финансовых средств вкладчиков и других кредиторов и определением соответствующей комбинации источников средств, необходимой для удовлетворения ликвидности». Однако, рассматривая управление активами, Боровская М. А. в качестве результата воздействия, помимо поддержания ликвидности, выделяет также доходность операций: «Под управлением активами понимают пути и порядок размещения собственных и привлеченных средств с целью получения дохода и обеспечения ликвидности коммерческого банка. Применительно к коммерческим банкам — это распределение наличных денег, ссуд, инвестиций в ценные бумаги и другие активы» [5].

Другой зарубежный ученый экономист Ч. Ж. Вельфелем дает такое определение: «Управление активами и пассивами — это процесс планирования, связанный со всеми изменениями в активах и пассивах финансово-кредитных учреждений с точки зрения сумм, процентных ставок и сроков привлечения и размещения. Его цель — измерение степени риска и управление им» [6].

Подход известного зарубежного ученого экономиста П. С. Роуза является наиболее конструктивным и основан на предположении, что сущность управления активами и пассивами в банках заключается в формировании стратегии и осуществлении мероприятий, которые приводят структуру баланса банка в соответствие с его стратегическими программами. По его мнению, «...основная цель управления активами и пассивами состоит в максимизации или, по меньшей мере, в стабилизации величины маржи банка (разности между процентными поступлениями и процентными издержками) при приемлемом уровне риска» [7].

Анализ и результаты

Смысл процесса капитализации состоит в повышении стоимости капитала, принадлежащего субъектам всех уровней экономики страны, в результате роста их хозяйственного потенциала и эффективности. Таким образом, капитализация во многом определяет темпы экономического роста и глобальную конкурентоспособность национальной экономики.

Действительно, для частных и государственных компаний и банков собственные средства являются практически единственными источниками повышения капитализации. Для компаний и банков, акции которых котируются на фондовой бирже, рыночная стоимость капитала является определяющей при оценке уровня капитализации. В частности, на 01.01.2020 рыночная капитализация всех публичных компаний мира составляла 96 трлн долл. США, из них 5,6 трлн долл. США — капитализация коммерческих банков. Капитализация публичных компаний превышает объем мирового ВВП, который за 2019 год составил 85,91 трлн долл. США [8].

Проведенный анализ данной проблемы выявил недостаток комплексных исследований по вопросу капитализации коммерческих банков Узбекистана. Не существует четко выработанных и использованных на практике мер по данной тематике. Само понятие капитализация до сих пор не связывается с рыночным толкованием данного термина применительно к отечественным кредитным организациям. До сих пор и в научной среде и банковском сообществе под капитализацией понимают только наращивание собственного капитала банка. Например, Питер С. Роуз отмечает, что «мы часто оперируем термином «капитализация», понимая под этим собственные средства или собственный капитал банков и его достаточность для покрытия рисков» [9].

Конечно, трудно переоценить одно из важнейших условий стабильной деятельности банка — величину собственного капитала, которая формируется за счет вкладов учредителей, прибыли и формируемых из нее фондов. Собственный капитал банка представляет собой совокупность различных по назначению полностью оплаченных элементов, обеспечивающих экономическую самостоятельность, стабильность и устойчивость банка.

Инновации, информационные технологии и цифровая экономика стали одним из основных факторов для ускоренного развития экономики многих стран. На сегодняшний день лидерами цифровой экономики являются Германия, Япония, США, Южная Корея и Великобритания. Обратной стороной данного процесса является рост интернет-мошенничества, что является одним из основных современных банковских рисков [10].

Основными направлениями деятельности банка является кредитование реального сектора экономики Узбекистана, финансирование проектов по технической и технологической модернизации в целях содействия производству конкурентоспособной продукции и создания новых рабочих мест. Особое место в работе банка занимает финансовая поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства. При этом, Банк, по-

Таблица 1. Анализ динамики роста собственного капитала АКБ «Hamkorbank» (млн сум)

№	Наименование показателя	2017	2018	2019	изменение 2019/2018	
					млн сум	%
1	Акционерный капитал	79 568	104 541	104 887	346	100
2	Эмиссионный доход	12 314	12 314	38 814	26 500	315
3	Нераспределенная прибыль	448 543	683 824	994 296	310 473	145
4	Всего капитал	540 425	800 678	1 137 997	337 319	142

Примечание: таблица составлена авторами по данным аудиторского отчета АКБ «Хамкорбанк» по итогам 2018 и 2019 гг.

мимо развития финансового рынка страны, также высоко ставит интересы своих вкладчиков, клиентов и акционеров.

Показателем надежности и стабильности Банка является успешное сотрудничество на протяжении уже более 20 лет с международными финансовыми институтами в реализации проектов по микрофинансированию, кредитованию субъектов малого бизнеса, торговому финансированию и техническому содействию институционального развития. Сотрудничество с международными финансовыми институтами является одним из приоритетных направлений в развитии банка.

Анализ динамики изменения показателей свидетельствует о том, что за последние три года собственный капитал АКБ «Hamkorbank» возрос почти в три раза, основным источником роста капитала является нераспределенная прибыль. По итогам 2019 года собственный капитал банка увеличился на 337,3 млрд сум или 142% к аналогичным показателям 2018 года. Дополнительный капитал и неконтрольная доля участия в акционерном капитале остались без изменения. Нераспределенная прибыль банка увеличилась на 310,4 млрд сум или составила 145% к показателям 2018 года.

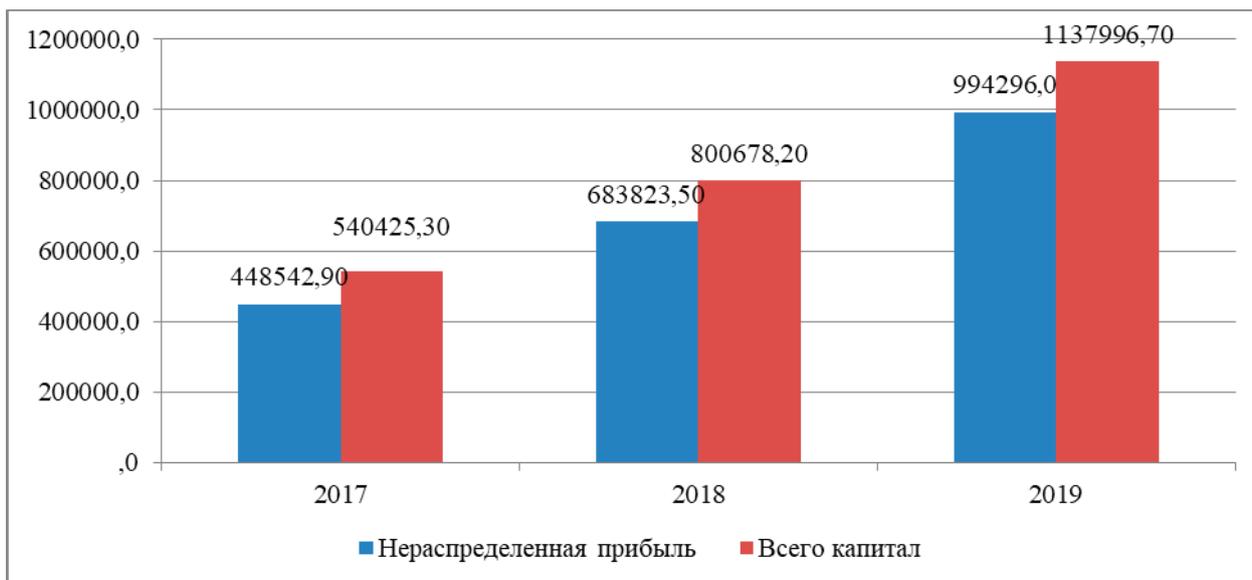


Рис. 1. Динамика роста собственного капитала АКБ «Hamkorbank» (млн сум)

Примечание: рисунок составлен авторами по данным аудиторского отчета АКБ «Хамкорбанк» по итогам 2017 и 2019 гг.

В качестве конкурентных преимуществ банк позиционирует свою надежность, стабильность, высокую культуру обслуживания, оперативность, профессионализм. По всем ос-

новным показателям банк демонстрирует поступательный рост основных показателей, включая рост активов, депозитов и собственного капитала.

Таблица 2. Анализ основных показателей АКБ «Hamkorbank» (млрд сум)

№	Наименование показателя	2017	2018	2019	изменение 2019/2018	
					млрд сум	%
1	Активы	5433,7	6785,1	8838	2 053	130,3
2	Кредиты	3 133,9	5 005,0	6 005,0	1 000,0	120,0
3	Собственный капитал	540,4	800,7	1 138,0	337,3	142,1
4	Депозиты	3 287,0	3 396,0	3 260,0	-136,0	96,0

Примечание: таблица составлена авторами по данным аудиторского отчета АКБ «Хамкорбанк» по итогам 2018 и 2019 гг.

В стремлениях банка включена цель стать лучшим банком-партнёром для реального бизнеса, закрепиться среди ведущих банков Республики.

Как видно из таблицы 2 и рисунка 2 банк имеет высокие темпы роста по всем показателям активов. При этом наиболее высокими темпами растут объемы кредитных операций банка. По итогам 2018 года кредитный портфель банка

увеличился на 1871 млрд сум и составил 5005 млрд сум или 159,7% к показателям 2017 года. В 2019 году динамика роста кредитов несколько снизилась и составила 120%, кредитный портфель увеличился до 6005 млрд сум. По размеру активов банк занимает 8 место в рейтинге банков Узбекистана и 1 место среди частных банков и банков с участием иностранного капитала.

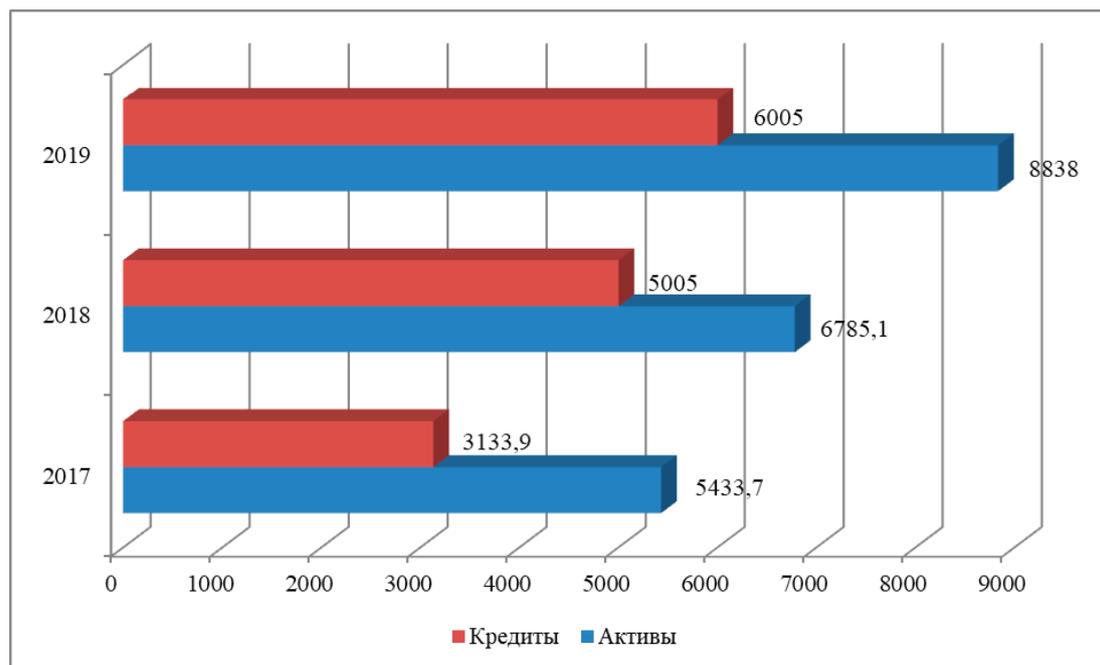


Рис. 2. Анализ динамики роста активов АКБ «Hamkorbank» (млрд сум)

Примечание: рисунок составлен авторами по данным аудиторского отчета АКБ «Хамкорбанк» по итогам 2018 и 2019 гг.

Капитальная база растет меньшими темпами, нежели активы банка. Рентабельность капитала удерживается на уровне 10%, что означает, при росте активов на 51%, что банку необходим дополнительный капитал из внешних источников. Быстрое наращивание кредитного портфеля не может осуществляться без потери качества кредитов, хотя доля проблемных кредитов не увеличивается, но номинальная стоимость проблемных кредитов растет вместе с портфелем.

По результатам исследования теоретических основ увеличения капитализации коммерческих банков в условиях внедрения инноваций сформулировали следующие научные выводы, предложения и рекомендации:

1. В широком понимании рыночная капитализация компании представляет собой оценку стоимости компании через совокупную рыночную оценку ее акций, допущенных к торговле на фондовой бирже, прирост стоимости компании за счет прибыли, гудвилла и ожиданий рынка.

2. Для увеличения капитализации и снижения банковских рисков стремительно развивается переход к цифровым технологиям всех аспектов банковской деятельности.

3. Для увеличения капитализации, укрепления ликвидности и финансовой устойчивости коммерческих банков Узбекистана необходимо привлекать опытных отечественных специалистов и специалистов международного класса в области банковской деятельности, экономического прогнозирования и аналитики, научно-исследовательский персонал, а также высшие образовательные учреждения, для разработки,

апробирования, а в дальнейшем внедрения современных передовых банковских технологий.

4. Исследование банковской системы развитых и развивающихся стран показывает, что финансовая устойчивость служит характеристикой стабильного положения и дальнейшего развития банка как главного элемента банковской системы. Устойчивость отдельного банка, ликвидность, надежность и стабильность банковской системы являются взаимозависимыми показателями, так как обусловлены состоянием экономической среды, в рамках которой осуществляется банковская деятельность.

5. В своей деятельности коммерческим банкам приходится учитывать различные нюансы. В частности, немалое значение имеет характер рисков. Различают внешние и внутренние причины их возникновения. В категорию первых входят те риски, которые не связаны напрямую с деятельностью банка. Это убытки, возникшие вследствие каких-то серьезных событий.

6. Рыночная капитализация, как объективный процесс определяется двумя видами факторов: А) внешней глобализирующей средой или внешними (глобальными) факторами; Б) внутренним состоянием национальной экономики или внутренними (национальными) факторами.

7. Собственный капитал формируется за счет вкладов учредителей, прибыли и формируемых из нее фондов. Он представляет собой совокупность различных по назначению, полностью оплаченных элементов, обеспечивающих самостоятельность, стабильность и устойчивость банка.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4947 от 7 февраля 2017 года «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям Республики Узбекистан в 2017–2021 годах».

2. Рутгайзер В. М. и Будицкий А.Е. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка URL: <https://www.livelib.ru/author/208447/latest-v-m-rutgajzer-a-e-buditskij>.
3. Банковское дело. Экспресс — курс/ под ред. О.И. Лаврушина — М.: «Кнорус»,2009.-128 с.
4. Банковское дело/Под ред. В.И. Колесникова Изд. 4-е.— М: «Финансы и статистика» 2009.180 с.
5. Боровская М. А. «Банковские услуги предприятиям» Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. 169с.
6. Woelfel C. J. The Handbook of Bank Accounting. Bankers Publishing Company. Probus Publishing Company.— Chicago, Illinois; Cambridge, England, 1993.
7. Роуз П. С. Банковский менеджмент. Предоставление финансовых услуг: пер. с англ.— М.: Дело Лтд, 1995.
8. Refinitiv (Thomson Reuters)
9. Роуз П. С. Банковский менеджмент. М.: Дело. 2019. С. 238.
10. Щербаков С. С. Банковские инновации в цифровой экономике и оценка инновационного потенциала российских банков // Белгород: ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2020. С. 30–34. URL: <https://apni.ru/article/1089-bankovskie-innovatsii-v-tsifrovoj-ekonomike>.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 25 (367) / 2021

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
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 30.06.2021. Дата выхода в свет: 07.07.2021.

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.