



УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



АЗИЯ – РОССИЯ – АФРИКА: ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО

Материалы
IX Евразийского экономического форума молодежи

(Екатеринбург, 17–20 апреля 2018 г.)

Том 1

www.eurasia-forum.ru

Министерство образования и науки Российской Федерации
Вольное экономическое общество России
Уральское отделение ВЭО России
Региональный фонд поддержки инициатив Евразийской молодежи
Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодежь)
Уральский государственный экономический университет

Азия — Россия — Африка: ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО

Материалы
IX Евразийского экономического форума молодежи

(Екатеринбург, 17–20 апреля 2018 г.)

Том 1

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2018

УДК 332.1
ББК 65.04
А35

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, ректор
Уральского государственного экономического университета *Я. П. Силин*;
кандидат филологических наук, проректор по социальной работе
Уральского государственного экономического университета *Р. В. Краснов*;
доктор экономических наук, проректор по научной работе
Уральского государственного экономического университета *Е. Б. Дворядкина*

Редакционная коллегия:

доктор географических наук, профессор *Е. Г. Анимица*;
доктор экономических наук, профессор *В. Ж. Дубровский*;
кандидат экономических наук, доцент *А. Ю. Коковихин*;
доктор экономических наук, профессор *М. С. Марамыгин*;
кандидат педагогических наук *В. П. Соловьева*

Ответственные секретари:

*Р. Ф. Бахтегараева, Я. И. Гайдель, Н. В. Елохина, О. Л. Корабельщикова,
В. А. Лазарев, Е. Ю. Овсянникова, Н. Ю. Фролова*

А35 Азия – Россия – Африка: экономика будущего [Текст] : материалы IX Евразийского экономического форума молодежи (Екатеринбург, 17–20 апреля 2018 г.) : [в 2 т.] / [отв. за вып. : Я. П. Силин, Р. В. Краснов, Е. Б. Дворядкина ; ред. кол. : Е. Г. Анимица, В. Ж. Дубровский, А. Ю. Коковихин и др.]. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2018. – Т. 1. – 337 с.

Настоящее издание освещает широкий круг проблем современного мироустройства на пространстве Евразийского и Африканского континентов, креативные пути решения которых предложены молодыми учеными и студентами разных стран.

Материалы IX ЭЭФМ представлены в двух томах: том 1 – приветственные слова участникам Форума, тезисы докладов пленарного заседания, тезисы работ финалистов Конгресса экономистов и Конгресса финансистов; том 2 – тезисы работ финалистов Конгресса инноваторов и Конгресса сервисных технологий.

Для студентов, участвующих в научно-исследовательской работе, магистрантов и аспирантов.

УДК 332.1
ББК 65.04

© Авторы, указанные в содержании, 2018
© Уральский государственный
экономический университет, 2018

И. Р. Холманских

Полномочный представитель Президента Российской Федерации
в Уральском федеральном округе

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Дорогие друзья! По поручению Президента Российской Федерации В. В. Путина рад приветствовать вас на Уральской земле в день открытия IX ЕЭФМ. Форум по праву стал знаковым событием в нашем городе и далеко за его пределами. Он подчеркивает роль Екатеринбурга как центра международных связей, площадки для диалога различных народов и культур.

С каждым годом Форум расширяет свою географию. К странам Евразийского экономического союза ныне добавились государства Азии и Африки, и это закономерно. Азия и Африка — динамичные регионы с огромными перспективами. Да, по уровню развития многие государства здесь пока отстают от передовых стран, но по темпам роста они уже сейчас дают фору большинству развитых экономик. Многие серьезные эксперты уверены, что именно в Азию и Африку переместится центр мирового производства и торговли. Пример Китая и Южной Кореи, а теперь и Вьетнама, Индии, Индонезии говорит об огромном потенциале этой части цивилизации.

Сама жизнь разрушает стереотипы, которые веками формировались вокруг Африки. Многие до сих пор считают Африканский континент царством бедности и разрухи. Проблем там действительно хватает. Однако важно видеть и другое: это перспективный регион с большим будущим. В африканскую экономику в последнее время устремились многие мощные державы, прежде всего Китай. Тем более важно для нас выстроить долгосрочное стратегическое сотрудничество с государствами Азии и Африки. Многие из этих стран могут стать или уже являются надежными партнерами России.

Президент Российской Федерации отмечал, что необходимо наполнять стратегию евразийского партнерства конкретными делами, создавать реально действующие инструменты взаимодействия. В этом направлении уже реализован ряд масштабных мегапроектов. Назову лишь некоторые: «Один пояс — один путь», «Новый Шелковый путь», «Высокоскоростная магистраль „Евразия“». В реализации каждого проекта Уральский федеральный округ играет заметную роль. Так, с инициативой «Один пояс — один путь» тесно связан проект «Ямал СПГ»,

который по праву называют первым совместным Российско-Китайским проектом в Арктике. Органичной частью нового Шелкового пути может стать Северный Морской путь. Об этом говорил Президент Российской Федерации в декабре 2017 г. в ходе рабочей поездки на Ямал. Одним из звеньев будущей Евразийской магистрали станет высокоскоростная железная дорога Екатеринбург — Челябинск. Все чаще УрФО становится площадкой для развития евразийского сотрудничества. Так, в 2018 году в Екатеринбурге пройдет первый Российско-Китайский межрегиональный форум. Он откроется 10 июля в рамках пятого Российско-Китайского ЭКСПО и выставки «ИННОПРОМ».

В этом же ряду стоит и IX Евразийский экономический форум молодежи. У этого события есть важное отличие — Форум является молодежным, в его работе участвуют те, кому предстоит определять облик экономики и общества XXI века в самой динамичной части современного мира. В этом особое значение и высокая миссия ЕЭФМ. Уверен, что вам удастся ее выполнить.

Хочу выразить слова признательности организаторам Форума — руководству УрГЭУ. Вы делаете большое и нужное дело, которое, не сомневаюсь, обречено на успех.

Дорогие друзья, желаю вам успешной и плодотворной работы, удачи и новых достижений! Убежден — будущее за такими, как вы!

П. В. Креков

Заместитель Губернатора Свердловской области

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Уважаемые гости и организаторы Форума!

В первую очередь, хочу поприветствовать вас от имени Губернатора Свердловской области Евгения Куйвашева и всего руководства области. Проведение знакового и, с моей точки зрения, глубоко символического мероприятия — молодежного экономического Форума — это принципиально важный момент, в том числе для развития нашего региона.

На сегодняшний день Свердловская область — это интенсивно развивающийся регион, который налаживает прочные связи, в том числе со странами Африки и Азии. Специфика региона состоит в том, что наша экономика в значительной степени ориентирована на экспорт — так сложилось исторически. Поэтому область весьма заинтересована в том, чтобы сотрудничество с перспективными рынками, о которых сегодня много говорят, развивалось поступательно. В этом отношении в области делается достаточно много. Если говорить только о деятельности Губернатора, то он совершил визиты в Иран, регулярно бывает в Китае. Наша делегация во главе с Губернатором посетила Индию, ряд других государств. В ближайшее время запланированы визиты руководства области в целый ряд государств Африки для проведения принципиально важных переговоров, связанных с экономическими перспективами развития нашего региона.

Одним из символов взаимодействия науки и производства является крупнейшая в Российской Федерации промышленная выставка «ИННОПРОМ», которая ежегодно проводится в Екатеринбурге. Основными партнерами являются государства с интенсивно развивающимися экономиками, перспективными рынками. В 2018 году нашим основным партнером будет Республика Корея. Это во многом определяет экономическое развитие нашего региона и Российской Федерации.

Сейчас мы находимся на этапе позиционирования заявки Екатеринбурга на проведение Всемирной экономической выставки «ЭКСПО-2025». Надеемся на понимание и взаимодействие в этом вопросе со странами Азии и Африки.

Еще одним символом взаимодействия Свердловской области с международным сообществом является проведение IX Евразийского

экономического форума молодежи. То, что он является молодежным, открывает дверь в завтрашний день.

Понятно, что перспективные идеи развивающихся государств, которые здесь представлены, в первую очередь зависят от экономических ориентиров подрастающего поколения.

Хочется пожелать, чтобы те дискуссии, которые будут проходить в формате Форума, носили продуктивный и конструктивный характер, были нацелены на наше тесное взаимодействие, и мы благодаря этому лучше узнаем друг друга.

Желаю вам успешного проведения Форума! Большое спасибо его организаторам! Всего вам доброго!

Хайдар Мансур Хади

Чрезвычайный и Полномочный Посол Ирака в Российской Федерации

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Уважаемый ректор УрГЭУ Яков Петрович, уважаемые послы и гости, дамы и господа, здравствуйте!

Позвольте мне в начале выступления поблагодарить ректора Якова Силина за его любезное приглашение участвовать в этом важном Форуме. Хочу поблагодарить всех ответственных за организацию Форума за теплый прием, гостеприимство с момента нашего приезда в Екатеринбург с моими уважаемыми коллегами-послами. Мы заинтересованы в участии в молодежном Форуме с целью представить нашу страну — Ирак. Мы используем эту возможность, чтобы донести до вас картину иракской реальности и специфику развития в научном и образовательном плане и то, насколько государство Ирак заинтересовано в развитии молодежной политики. Выражаем глубокую признательность за предоставленную возможность обозначить свой потенциал в экономической и научной областях.

Как известно, в 2014 г. Ирак подвергся жестокому террористическому нападению со стороны ИГИЛ (запрещенной в России террористической организации): были совершены жесточайшие преступления против гражданских лиц, уничтожены инфраструктура, культура и наука. Битва за освобождение истощила ресурсы страны, что явно сказалось на развитии иракской экономики. После того как иракские силы безопасности добились победы над остатками террористов и освободили всю территорию страны от ИГИЛ, начался новый этап — восстановление утраченного.

Сегодня важнейшие приоритеты нашей страны — это восстановление и построение сильной иракской экономики, для того чтобы Ирак вернул свое положение мощной политической и экономической силы в регионе и в мире.

Экономические, природные и человеческие ресурсы Ирака придают нам уверенности в том, что в достижении наших экономических целей мы добьемся успеха в рекордные сроки. Бесспорно, при этом мы должны говорить о важной роли, которую могут сыграть братские дружественные страны. В авангарде этих стран Российская Федерация, поддерживающая Ирак в экономическом плане путем обмена опытом, выхода на иракский рынок, предоставления услуг и инвести-

ций в экономику Ирака в качестве перспективного рынка, которому крупные инвестиции компаний принесут только пользу. На переднем крае этих компаний, инвестирующих средства в экономику страны, мы — Иракское посольство в Москве. Мы призываем российские компании проявлять инициативу в этой области, потому что Россия имеет большой опыт работы с иракским рынком через бывшие советские компании и через российские компании, что способствует созданию инфраструктуры в Ираке, будь то в области энергетики, строительства и других областях.

Как посол Ирака в Российской Федерации я хотел бы заверить вас, что многие российские компании, занятые в государственном и частном секторах, стремятся предоставить свои услуги на иракском рынке, и мы открываем каналы прямой связи между ними и соответствующими иракскими учреждениями. За последние несколько месяцев мы добились значительного прогресса, проведя взаимные визиты бизнесменов в Москву и в Багдад. Я желаю всем участникам успехов в трудовой деятельности.

Элуа Альфонсо Максим Дуву

Чрезвычайный и Полномочный Посол Мадагаскара в Российской Федерации

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Уважаемые участники Форума, дорогие друзья, дамы и господа!

В качестве главы дипломатической группы представителей африканских стран, аккредитованных в Российской Федерации, я хотел бы горячо приветствовать каждого участника Форума, присутствующего в этом зале. Для меня большая честь и огромное удовольствие быть сегодня здесь с вами. Позвольте выразить глубокую признательность организаторам, благодаря которым наше участие в IX ЕЭФМ стало возможным. Заявленная тема форума «Азия — Россия — Африка: экономика будущего» сегодня особенно актуальна. Для нас, представителей стран Африки, этот форум имеет особое значение, поскольку он подчеркивает первостепенную роль молодежи в мировой экономике независимо от страны происхождения, расы, цвета кожи. Привлекая к участию представителей стран Африки, Форум демонстрирует экономическую важность Африканского континента, который ошибочно считается мировой проблемой. Вы меня поймете, поскольку, наряду с Азией, Россия часто является объектом неприязни Запада.

Разрешите, воспользовавшись предоставленной возможностью, немного рассказать вам об Африке. Я обнаружил, что в России очень мало достоверной информации об Африке, а та, которую можно найти в интернете, очень часто является ложной. В результате этого Африка часто незаслуженно имеет негативный образ. Складывается впечатление, что Африка — это только непрерывная борьба с бедностью и бесконечные братоубийственные войны. В лучшем случае, когда говорят об Африке, говорят о ее фауне, о населяющих ее животных, одним словом — о дикой земле. Я же утверждаю: Африка — это нечто иное, чем эти клише, не соответствующие реальности.

Что представляет собой современная Африка? По статистике, Африка преодолела порог в 1,2 млрд жителей. К 2050 г. численность ее населения достигнет примерно 2 млрд человек. Всё лучше контролируется рождаемость, в результате чего в последнее время средняя продолжительность жизни в африканских странах увеличилась на 16 лет. Это континент, где более 44 % населения составляет молодежь в возрасте до 15 лет. Для сравнения: в странах Азии, Латинской Америки, бассейна Карибского моря этот показатель составляет 30 %,

а в Европе едва достигает 16 %. Это самый богатый природными ресурсами континент — от нефти, газа, руд до сельскохозяйственной продукции. Африка — это также один из двигателей роста мировой экономики. Темпы роста составляют у нас около 5 %, что превышает среднемировой уровень.

Нет необходимости говорить о том, что мир меняется, и Африка не остается в стороне от этих изменений. Африка – это будущее мира. И она, несомненно, преуспеет благодаря дружбе и солидарности со своими международными партнерами, и с Россией в частности. Без сомнения, Африка вместе с Россией и Азией представляют экономику будущего.

Дамы и господа, мой долг как посла африканских стран на этом Форуме — побудить говорить об Африканском континенте по-другому. Африка — континент, который является не только символом ежедневной борьбы с бедностью, преодоления постоянных экономических трудностей, как это принято считать, но еще и континент, славящийся своими природными богатствами, партнерскими взаимоотношениями, людьми, смело смотрящими в будущее.

Еще раз хочу искренне поблагодарить организаторов Форума за точность видения экономики будущего в объединении стран Азии, Африки и России.

Не могу закончить свое выступление, не пожелав всем удачи и успеха в работе IX ЕЭФМ.

От имени представителей дипломатической группы африканских стран я желаю успехов Екатеринбург в конкурсе на право проведения выставки «ЭКСПО-2025». Благодарю за внимание!

Фернандо Тариа Фернандез-Бака
Консул Перу в Российской Федерации

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Уважаемые послы, представители Правительства РФ, ректор УрГЭУ Яков Петрович, преподаватели, профессора и студенты!

Хочу выразить благодарность за приглашение участвовать в IX Евразийском экономическом форуме молодежи.

Перу стремится быть активным участником будущего мирового экономического процесса. Мы хотим сотрудничать с Россией, развивать и улучшать наше экономическое сотрудничество.

Экономика Перу активно растет, и в настоящее время мы представляем одну из быстро развивающихся частей мира. Необходимо начать сотрудничество в сфере образования, привлекать больше студентов к участию в обменных программах, способствовать тесному взаимодействию наших университетов.

Также нельзя забывать о спорте — он всегда сближал и сближает народы и страны. Чемпионат мира по футболу, который будет проводиться в июне 2018 г. — это хорошая возможность для жителей Перу, Уругвая, Мексики и других латиноамериканских стран узнать больше о России и Екатеринбурге в частности. Более 25 тысяч жителей стран Латинской Америки приедут в Россию в качестве болельщиков на этот чемпионат. Прибудут и бизнесмены, и туристы, и студенты. Нам необходимо воспользоваться этой возможностью, чтобы развивать экономические связи.

Еще раз благодарю за приглашение принять участие в работе IX ЕЭФМ!

Анисет Габриэль Кочофа
Заместитель генерального секретаря
Евразийской организации экономического сотрудничества

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Добрый день, дорогие друзья!

Каждое посещение Екатеринбурга для меня — большой праздник, счастье. Друзья, мы вновь собрались в этом прекрасном городе, в этом прекрасном вузе, чтобы участвовать в девятый раз в работе Евразийского экономического форума молодежи.

Прежде всего, я хотел бы поприветствовать вас всех и выразить благодарность руководству города за сохранение и проведение данного мероприятия.

Форум набирает обороты, каждый год количество участников увеличивается. И этим успехам мы обязаны ректору УрГЭУ Якову Петровичу Силину. Тема начавшегося Форума звучит так: «Азия — Россия — Африка: экономика будущего». Три материка — Европа, Азия и Африка — представляют в целом 148 стран.

Что такое Африка? Сегодня Африка — это 30 млн км², 1,2 млрд человек населения, 54 признанных государства, это очень быстро развивающийся континент с 30 % доказанных природных ресурсов мира. Вы представляете, если Азия, Европа и Африка объединятся? Это будет 60 % площади всего мира, 87 % населения планеты, 75 % количества стран мира. Тогда за нами — будущее, за нами — гарантии глобальной безопасности, экономической безопасности, экологичности, борьба против бедности.

Не могу не сказать России огромное спасибо за подготовку кадров для наших стран, за внимание, которое вы уделяете нашему континенту, за то, что количество иностранных студентов увеличивается в Уральском государственном экономическом университете из года в год, за радушие, с которым жители города принимают наших детей. Спасибо за помощь, которую вы им оказываете, за то, что в городе Екатеринбурге и Свердловской области создаете благоприятные условия для пребывания гостей.

Желаю Форуму успешной работы! Надеюсь, что каждый из нас, вернувшись на родину, сохранит частицу тепла, которое нам подарил ваш прекрасный город.

Яо Аду Никэз

Президент Ассоциации иностранных студентов в России

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Огромное спасибо организаторам мероприятия, руководству города и университета!

Тема нашей сегодняшней встречи — «Азия — Россия — Африка: экономика будущего». Наше будущее — это молодежь, а молодежь — это студенты. Спасибо Российской Федерации, которая дает возможность иностранным студентам приехать к вам и обучаться и, получив знания, вернуться на родину и развивать свою экономику.

УрГЭУ — один из важнейших вузов, который в настоящее время ведет активную подготовку иностранных студентов. За это ректору — особое спасибо.

Со своей стороны, я готов оказать помощь и поддержку. За последние 2–3 года совместно с вашим университетом мы провели олимпиаду по русскому языку, спортивную олимпиаду, сейчас — IX Евразийский экономический форум молодежи. Будем и далее работать, развиваться, привлекать иностранных студентов. Всем — успехов! Спасибо!

А. Г. Гавриленко

Председатель экспертного совета по финансовой грамотности
в сфере деятельности некредитных организаций при Банке России

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Огромное спасибо за приглашение на прекрасное мероприятие — IX Евразийский экономический форум молодежи. В первую очередь, хотелось бы приветствовать молодежь, собравшуюся в зале, и в ее лице — всю молодежь вашего прекрасного региона.

На мой взгляд, о задачах, которые стоят перед молодыми строителями будущего, особенно выразительно сказал господин Клаус Шваб, основатель и бессменный президент Всемирного экономического форума в Давосе: «Характер происходящих изменений настолько фундаментален, что мировая история еще не знала подобной эпохи. Это время как великих возможностей, так и потенциальных опасностей».

Только сегодня человечество осознало всю глубину возникших проблем. В сентябре 2000 г. 193 страны подписали Декларацию тысячелетия ООН и приняли восемь целей. По результатам деятельности за истекший период, в сентябре 2015 г. были приняты 17 целей в области устойчивого развития на период до 2030 г. Работа проводится без юридических обязательств, но с твердой уверенностью всех 193 стран, что все участники возьмут на себя обязательства и создадут национальные механизмы по достижению этих целей.

Мы, граждане России, тоже чувствуем ответственность за начатое. На сегодняшний день одно из мероприятий — данный Форум.

Одна из сформулированных целей — обеспечение всеохватного, справедливого, качественного образования, поощрение возможности обучаться на протяжении всей жизни для всех. Эта цель реализуется очень многими людьми и коллегами, которые находятся в этом зале, за что им огромное спасибо.

Финансисты тоже стараются внести свой вклад в достижение целей. За последние три года, благодаря усилиям Центрального банка и лично госпожи Набиуллиной, инфляция в нашей стране опустилась на рекордно низкий уровень — до двух с небольшими процентами.

Тем не менее задач, которые сегодня стоят перед человечеством, по-прежнему очень много. Хочется напомнить слова Иоганна Вольфганга Гёте, писателя, основоположника немецкой современной литературы, мыслителя: «Хотя мир в целом движется вперед, молодежи при-

ходится всякий раз начинать сначала». Вам всё придется начинать сначала, в том числе решать те проблемы, которые мы, люди старшего поколения, не сумели решить. У вас есть для этого все возможности.

Я верю в нашу прекрасную молодежь! Верю, что у вас всё получится! И сегодняшний IX Евразийский экономический форум молодежи — это еще один шаг на пути решения стоящих перед всеми нами задач.

А. А. Беседин

Вице-президент Уральского отделения ВЭО России,
президент Уральской торгово-промышленной палаты

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Уважаемые члены Президиума, уважаемые участники Форума!

Для меня честь приветствовать всех присутствующих в зале. Очень трудно переоценить значимость сегодняшнего мероприятия — IX Евразийского экономического форума молодежи. Как человек, последние годы профессионально занимавшийся международными отношениями, могу сказать, что мы живем в очень большом, разнообразном и непростом мире, в очень непростые времена. Сейчас особенно важно выстраивать отношения между странами разных континентов, разных культур, разного уровня экономики именно таким образом, чтобы завтрашний день был позитивнее сегодняшнего и приводил к общему развитию всех участников этого процесса, ибо выстраивать благополучный, дружелюбный, сильный мир можно только всем вместе. А делать это предстоит, в первую очередь, молодежи, которая является сегодня главным участником Форума.

Пользуясь случаем, хочу выразить слова благодарности Якову Петровичу и замечательному, работоспособному коллективу УрГЭУ за то, что они выполняют высокую миссию вовлечения молодежи в серьезные обсуждения, организуют профессиональную подготовку тех, кто придет на смену сегодняшним специалистам. Уважаемые студенты, именно на ваши плечи ляжет ответственность как по исправлению ошибок предыдущих поколений, так и развитию достигнутых ими успехов. Очень значимо, что в девятый раз на профессиональной площадке проходит это мероприятие — IX Евразийский экономический форум молодежи. Желаю всем участникам Форума воспользоваться этой возможностью, активно проявить себя на его площадках!

Я. П. Силин

Председатель Организационного комитета
IX Евразийского экономического форума молодежи,
ректор Уральского государственного экономического университета

Приветственное слово участникам IX ЕЭФМ

Уважаемые участники Форума, друзья, коллеги! Приветствую вас от имени коллектива УрГЭУ здесь у нас, на Урале, в нашем вузе. Приветствую всех, кто принял наше приглашение, нашел возможность прибыть в наш город и поучаствовать в этом важнейшем диалоге культур, знаний и перспектив.

В Екатеринбурге сформировалась площадка для обсуждения актуальных вопросов экономического развития России и многих других государств. Это взгляд молодых людей на будущее.

Сегодня у нас присутствуют гости из 64 стран мира и 69 регионов России — в целом более 2 000 участников. Порядка 2 100 документов прошли тщательный отбор экспертов. Выражаю отдельную благодарность за участие в нашем Форуме Полномочному представителю Президента Российской Федерации в УрФО Игорю Холманских, Чрезвычайному и Полномочному послу Ирака в Российской Федерации Хайдару Мансур Хади, Чрезвычайному и Полномочному послу Мадагаскара в Российской Федерации Элуа Альфонсо Максим Дуву, экспослу Республики Бенин в Российской Федерации Анисету Габриэлю Кочофа, президенту ассоциации иностранных студентов в России Яо Аду Никэзу, Консулу Республики Перу Фернанду Тариа Фернандезу-Бака, нашим коллегам, дипломатам, которые трудятся на Урале, присутствуют сегодня в зале и будут в ближайшие дни участвовать в мероприятиях Форума.

Особо хочу подчеркнуть значимость участия в IX Форуме двух уважаемых ученых России — Михаила Горшкова и Дмитрия Сорокина — и приглашаю послушать доклады, с которыми они специально прибыли к нам.

Я благодарю Губернатора Свердловской области (в лице заместителя Крекова Павла Владимировича) и всех, кто участвовал в подготовке Форума и кто продолжит работу в качестве экспертов.

Страны — участницы IX ЕЭФМ объединяют почти 50 % суммарной территории всех стран и более 72 % всего населения мира. У нас есть основания говорить от лица молодежи, устремленной в будущее.

И делаем мы это в центре Евразийского континента — в Екатеринбурге, здесь — на Урале.

Урал как срединный регион России активно участвует в разработке новой парадигмы промышленного развития. Нам сама судьба и предшествующие столетия активного исторического развития экономики и промышленности дали возможность заглянуть в будущее. Для реализации новой индустриализации Урал имеет все возможности. УрГЭУ гордится своими достижениями в сфере международного сотрудничества. В стенах нашего университета сегодня обучаются студенты — представители 38 стран мира. Университет обладает уникальным потенциалом, сильным профессорско-преподавательским составом. И Евразийский экономический форум молодежи в хорошем смысле обречен на успех. Мы объединяем усилия, чтобы вместе уверенно смотреть в будущее.

Желаю всем участникам нашего Форума удачной работы!

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДОВ
ПЛЕНАРНОГО ЗАСЕДАНИЯ



Д. Е. Сорокин

Вице-президент Вольного экономического общества России,
научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ,
член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор

Российская экономика: сегодня и завтра

Формулировка темы Форума «Азия — Россия — Африка» обуславливает поиск ответа на вопрос: что общего у России и стран, расположенных на двух континентах, в двух частях света?

На мой взгляд, общее у России и государств, находящихся на Азиатском, Африканском и Латиноамериканском континентах — то, что их не устраивает сложившаяся сегодня в мире геополитическая и экономическая ситуация. Интерес государств Азии, Африки и Латинской Америки в изменении этой ситуации заключается, кроме всего прочего, и в том, чтобы Россия была экономически сильной державой, потому что это — одно из условий трансформации международного ландшафта и структуры мировой экономики.

Возникает вопрос — какой должна быть экономика, чтобы у России вообще было будущее? Вследствие исторически сложившихся объективных обстоятельств российская экономика должна обладать способностью выполнять роль материальной базы, обеспечивающей конкурентоспособность страны относительно любого имеющегося или, возможно, возникающего центра силы. При слабой экономике Россия будет не субъектом геополитических отношений, а ресурсным объектом для других центров силы.

Сформулированная выше задача сегодня приобрела особую актуальность, хотя ее ставили и в предыдущих двух стратегиях России — в 2000 г. и в «Концепции-2020»¹.

Последнее Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию² 1 марта 2018 г. концептуально заложило основу третьей стратегии, по-прежнему основанной на том, что позиция России — это позиция одного из мировых центров.

¹ *История* проектов долгосрочных стратегий развития России. Досье // ТАСС. 2017. 30 мая. URL: <http://tass.ru/info/4294051>.

² *Послание* Президента РФ Федеральному Собранию // Официальный сайт Президента Российской Федерации. 2018. 1 марта. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957>.

В связи с изложенным первая и основная задача — переломить сложившиеся стагнационные тенденции, которые вызывают угрозу начавшегося экономического отставания России от основных экономических и геополитических конкурентов (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнение динамики ВВП России и развитых стран
в 2010–2017 гг.**

Страна	ВВП России в 2010 г., % к ВВП других стран	Среднегодовые темпы прироста, %
Россия	—	1,7
США	18,8	2,2
Страны ЕС	24,7	1,1
Китай	28,7	7,8

Расчеты показывают, что для решения задачи устойчивого социально-экономического развития необходимо обеспечить темп экономического роста не менее чем на 5 %, а лучше — на 6 % ВВП в год. В условиях, исключающих рост экономики за счет увеличения числа занятых, единственным фактором роста становится производительность труда, темп роста которой также обозначен в 5 %. Однако, согласно статистическим данным (табл. 2), фактический показатель роста производительности труда в разы меньше необходимого.

Таблица 2

**Среднегодовые темпы прироста производительности труда в России
в 2010–2016 гг.**

Показатель	Темп прироста, %
Экономика, в целом	1,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,0
Промышленность:	
добыча полезных ископаемых	1,6
обрабатывающие производства	2,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,2
Строительство	-0,1
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	-0,2

Еще Карл Маркс в первом томе «Капитала» сформулировал основную идею экономического роста: «Главное — не то, что производится, а то, чем производится, при помощи каких технологий». Если мы хотим получить заданную производительность труда с учетом масштабов нашей экономики, то каждое второе предприятие должно осуществить технологические изменения — инновации.

Уральский федеральный округ относится к одному из центров, откуда может начаться технологическое перевооружение отечественной экономики. Области, входящие в УрФО, развиваются быстрее, чем промышленность страны в целом.

Понятно, что для реализации имеющегося экономического потенциала необходимо многое изменить в сложившихся механизмах и условиях хозяйствования. Но я убежден, что экономические меры дадут эффект только при условии, что они получат общественную поддержку тех, кто их осуществляет и кого они затрагивают. Исторический опыт показал — важнейшим условием быстрого перехода к росту является использование неэкономических факторов. Неслучайно выход Соединенных Штатов из системного, в том числе экономического, кризиса 1929–1933 гг. был осуществлен не только экономическими мерами, но и с помощью так называемых «бесед у камина», с которыми по радио постоянно выступал тогдашний президент США, разъясняя гражданам смысл проводимых мероприятий и тем самым обеспечивая общественную поддержку своей экономической политики. Об этом же говорит и наш собственный опыт, начиная с Плана ГОЭЛРО, послевоенного восстановления народного хозяйства, Косыгинской реформы середины 1960-х гг.

Если сегодня нашей стране необходим прорыв в темпах социально-экономического развития, то необходимо в полной мере включить фактор общественного доверия к проводимой политике. Считаю, что в этой связи наша задача как педагогов состоит не только в том, чтобы прививать какие-то навыки и компетенции, но и профессионально раскрывать студентам смысл проводимых мероприятий, формируя у них тем самым активное отношение к жизни, к себе, к людям и миру.

М. К. Горшков

Директор Федерального научно-исследовательского социологического центра
Российской академии наук, академик РАН

Молодежь и экономика будущего¹

Происходящее усложнение общественных структур и отношений, автоматизация и компьютеризация, неудержимый рост информационных потоков, нарастающие и противоречивые по своей сути и духу тенденции глобализации и иные, тождественные им, процессы дают основание говорить о *формировании экономики нового типа, а именно — экономики будущего*.

Экономика будущего:

- это интенсивно развивающаяся экономика — не столько путем освоения новых рыночных ниш, сколько путем повышения качества существующих отраслей;

- это цифровая экономика, в которой доминирующее значение приобретают технологии и отношения по поводу производства, обработки, хранения, передачи и использования нарастающего объема данных;

- это социально ориентированная экономика, в условиях которой основным богатством общества и базовой целью экономического роста признается человеческий потенциал;

- это «инновационная экономика», способная обеспечить непрерывное создание и реализацию наукоемких нововведений, повысить эффективность общественного производства и увеличить уровень удовлетворения общественных и индивидуальных потребностей.

Следовательно, экономика будущего — это индивидуализация экономических моделей и укладов.

Вместе с тем *формирование инновационной экономики непосредственно связано с социальными инновациями*, прежде всего такими, как новые идеи, стратегии, технологии, способствующие решению социально значимых и, что очень важно, нацеленных на системное обновление социума, его отдельных сфер и институтов задач.

Из вышеизложенного вытекает важный вывод: любая социально-историческая реальность складывается, утверждается, развивается как

¹ Основу статьи составил доклад, прочитанный автором на пленарном заседании IX Евразийского экономического форума молодежи «Азия — Россия — Африка: экономика будущего».

результат взаимодействия материального и нематериального, экономического и неэкономического. Вполне закономерно, что одной из актуальных проблем современной экономической науки становится проблема воздействия на темпы и устойчивость экономического роста разнообразных факторов, весомое значение среди которых имеют факторы неэкономические [1; 2].

В современных исторических условиях, которые ставят перед российским обществом неординарные задачи, молодежи отводится особая роль — молодежь становится важнейшим источником преобразований. Ей свойственно не только стремление к познанию существующих видов деятельности, но и активный поиск новых возможностей приложения собственных знаний и сил.

В сущности, характерные особенности молодой части населения выделяют ее в отдельную социально-экономическую группу. Представители данной группы отличаются образованностью и эрудированностью, энергичностью и целеустремленностью, владеют навыками интернет-технологий, обладают перспективным видением будущего. Всё это делает их весьма конкурентоспособными, наделяет качествами, востребованными в современных отраслях экономики, на которые и ложится задача обеспечения прорывного развития страны.

Библиографический список

1. *Горшков М. К.* Российское общество как оно есть (опыт социологической диагностики): в 2 т. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Новый хронограф, 2016.
2. *Ипатов П. Л.* Неэкономические факторы роста российской экономики: особенности и проблемы регулирования: монография. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.

КОНГРЕСС ЭКОНОМИСТОВ

ТЕЗИСЫ РАБОТ ФИНАЛИСТОВ КОНКУРСОВ



КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ

Международный конкурс научно-исследовательских работ молодых ученых и студентов



МИКРОЭКОНОМИКА

Д. Л. Аникина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Механизм принятия управленческих решений в инвестиционном проектировании с использованием методов сетевого моделирования (на примере ООО «DKG-Building»)

Аннотация. Работа посвящена разработке алгоритма (метода) принятия управленческих решений в инвестиционном проектировании посредством использования СПУ. Рассмотрены фундаментальные понятия инвестиций и инвестиционной деятельности, а также основные методы управления инвестиционными проектами. На основе полученных данных предложено емкое определение инвестиций, выделены основные критерии целеполагания и разработан механизм принятия управленческих решений в инвестиционном планировании, который впоследствии был обоснован и апробирован.

Ключевые слова: механизм; алгоритм; неопределенность; управление; управленческое решение; инвестиции; управление инвестициями; моделирование; сетевое планирование.

В современных условиях функционирования экономической системы ключевую роль для каждого хозяйствующего субъекта, как уже существующего, так и вновь создаваемого, является система управления ее инвестиционными проектами.

Изначально, истоки понятие инвестиции происходят от латинского *investre* — «облачать» и подразумевает долгосрочное вложение ка-

питала. Для как можно более полного ознакомления с различными подходами к определению инвестиций, были рассмотрены более восьми толкований данного определения. Соответственно в ходе анализа вышеописанных трактовок нами было решено сформулировать как можно более полное и емкое понятия инвестиций.

Под инвестициями мы предлагаем понимать абсолютно любое материальное или не материальное участие (вложение) в деятельность как уже существующего так вновь создаваемого предприятия или организации занимающейся предпринимательской или иной деятельностью, напрямую связанное с риском, направленное на получение любого рода выгоды либо положительного финансового эффекта и предполагающее долгосрочный временной интервал возмещения.

Инвестиционное же проектирование как необходимый инструмент инвестиционной деятельности общепринято характеризовать как процесс описания и документирования практического осуществления целей инвестиционных вложений, по обеспечению установленных инвестором результатов.

В ходе анализа современных подходов к методике инвестиционного проектированияи методам оценки эффективности управления инвестиционными проектами нами были проанализированы труды более чем 15 авторов, чьи точки зрения имели диаметрально противоположные направления научной мысли.

Опираясь на рассмотренные убеждения авторов, мы приходим к выводу, что абсолютно любой проект (план) должен первостепенно отвечать на четыре основных вопроса: «Что?»; «Для кого?»; «Как?»; «Сколько?». Данные вопросы в свою очередь можно характеризовать как необходимый инструмент целеполагания в инвестиционном планировании.

Давая ответы на вышеизложенные вопросы, мы максимально полно сможем описать все тонкие и специфические аспекты своего предприятия еще на этапе зарождения бизнес-идеи.

Что же касается вопросов управления инвестиционным проектом, то это процесс управления людскими, финансовыми и материальными ресурсами на протяжении всего цикла осуществления проекта с помощью применения современных методов управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта.

Из всех перечисленных выше функций, на мой взгляд, критически важными следует определить управление временем и средствами, так именно эти два ресурса являются основополагающими в процессе инвестиционной деятельности.

Управление же самим проектом, скорее всего можно охарактеризовать как процесс принятия решений в условиях крайней неопределенности. Максимальное сглаживание данного фактора, возможно добиться лишь при условии наличия особого алгоритма или механизма принятия решений. Опираясь на уже описанную ранее методологическую базу, мы пришли к выводу, что данный алгоритм должен максимально полно охватывать и описывать как минимум четыре основные группы, непосредственно присутствующие в любом, даже самом примитивном проекте: управление, целеполагание, планирование и оптимизация. Комбинируя данные группы воедино, мы получили универсальный алгоритм принятия решений в инвестиционном проектировании.

Преимуществом данного алгоритма является, прежде всего, возможность его внедрения и использования начиная с самых ранних этапов жизненного цикла предприятия. Так же данная модель крайне мобильна и пластична, потому мы с уверенностью можем позволить себе назвать ее универсальной.

В ходе апробации данной модели на инвестиционном проекте ООО «DKG-Building», предложенный алгоритм показал высокую степень эффективности. Срок реализации проекта при условии использования данной модели сократился с 285 до 164 дней, экономия же финансовых ресурсов составила примерно 61 470,88 р.

Научный руководитель: *И. Н. Попова*,
кандидат социологических наук, доцент

А. А. Бухтоярова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Управление интеллектуальным капиталом коммерческого банка

Аннотация. В современной организации интеллектуальный капитал рассматривается как источник получения экономических выгод и конкурентных преимуществ. Целью проведенного исследования является оценка влияния элементов интеллектуального капитала банка на его результативность. Апробация исследования осуществлена на примере ПАО «Сбербанк».

Ключевые слова: управление; интеллектуальный капитал; коммерческий банк; имидж организации; корпоративная культура; регрессионный анализ.

Изучение интеллектуального капитала сегодня связано с важнейшей ролью инноваций в бизнес-процессах организаций и с высокой важностью квалифицированных кадров, способных производить

инновации и обеспечивать конкурентоспособность экономики. Интеллектуальный капитал на уровне организаций рассматривается как источник получения экономических выгод и конкурентных преимуществ. Основной целью управления интеллектуальным капиталом является интеллектуальное обеспечение бизнес-процесса компании, постоянное развитие и увеличение стоимости интеллектуальных активов. Для эффективного управления интеллектуальным капиталом в компании необходимо построение полномасштабной системы оценки и управления его элементами, которое приведет к максимизации ценности организации.

Интеллектуальный капитал сложно измерять, поскольку имеет такие характеристики как неопределенность и неделимость. Среди наиболее известных методов оценки интеллектуального капитала можно выделить следующие: коэффициент Тобина, метод К. Свейби, сбалансированную систему показателей (ССП) Д. Нортон и Р. Каплана, Scan Navigator Л. Эдвинсона и метод А. Пулика. Вместе с тем до сих пор не существует единой и стандартной методики, измеряющей величину и эффективность использования интеллектуального капитала в организации.

Целью данной исследовательской работы была оценка влияния элементов интеллектуального капитала банка на его результативность. Апробация исследования осуществлена на примере ПАО «Сбербанк».

В ходе анализа таких компонентов интеллектуального капитала как корпоративная культура и внешний имидж коммерческого банка с помощью качественных (экспертных) методов выявлено, что оценка такого рода не позволяет полноценно определить эффективность использования интеллектуального капитала. Для получения наиболее достоверных результатов необходим комплексный подход, основанный на применении не только качественных, но и количественных методов оценки.

Ряд эмпирических исследований влияния интеллектуального капитала банка на его результативность используют инструменты корреляционного и регрессионного анализа. Например, одна из эконометрических моделей оценивает влияние результативность деятельности коммерческого банка таких показателей как: рыночные доли банка в отношении чистой прибыли, привлеченных средств и выданных кредитов, доходность нематериальных активов, банковская маржа, доля сотрудников с высшим образованием, процент резервов по сомнительным ссудам и др.

Проведенные качественные оценки имиджа ПАО «Сбербанк» и его корпоративной культуры являются лишь частью исследования,

посвященному оценке эффективности интеллектуального капитала банка. Для более достоверного анализа целесообразно использовать количественные методы на основе моделирования интеллектуального капитала как эконометрической зависимости результатов деятельности банка от величины интеллектуального капитала и его элементов. Поскольку интеллектуальный капитал представляет собой совокупность отношенческого, организационного и человеческого капитала, то все составляющие были распределены нами по трем основным группам:

индикаторы, характеризующие отношенческий капитал: доли ПАО «Сбербанк» на российском рынке кредитования и вкладов, индексы удовлетворенности и лояльности розничных и корпоративных клиентов, доля затрат на рекламу и маркетинг в операционных расходах, доходность на акцию, темп прироста поставщиков и т.д.;

индикаторы, характеризующие организационный капитал: готовность сотрудников рекомендовать Сбербанк как работодателя, уровень вовлеченности сотрудников в корпоративную культуру, текучесть кадров, норма административно-управленческих работников и т.д.;

индикаторы, характеризующие человеческий капитал: доля расходов на содержание персонала в операционных расходах, доля сотрудников с высшим образованием, доходность инвестиций в персонал и т.д.

В ходе исследования выявлено, что указанная информация о деятельности ПАО «Сбербанк» ограничена (собирается в течение небольшого промежутка времени), что препятствует построению качественной эконометрической модели с множеством наблюдений. В качестве решения этой проблемы для дальнейшего исследования необходимо рассматривать зависимость результативности банка от интеллектуального капитала на примере множества банков с включением в модель показателей, представленных в обязательной (бухгалтерской и статистической) отчетности. Это даст возможность отследить общие тенденции и построить качественную модель оценки влияния элементов интеллектуального капитала на результативность деятельности коммерческих банков Российской Федерации.

Научный руководитель: *С. Н. Смирных*,
кандидат экономических наук, доцент

Д. А. Егоренкова

Орловский государственный аграрный университет им. Н. В. Парахина, г. Орёл

Синергетический эффект повышения экономического потенциала производства сахарной свеклы

Аннотация. Рассмотрены и обобщены теоретические подходы к категории «синергетический эффект». Обозначены и проанализированы современные методы и принципы формирования и оценки синергетического эффекта повышения экономического потенциала производства сахарной свеклы. Разработана модель формирования синергетического эффекта повышения экономического потенциала производства сахарной свеклы.

Ключевые слова: аграрная экономика; маржинальный анализ; сахарная свекла; сельское хозяйство; синергетический эффект; экономический потенциал.

Свеклосахарный подкомплекс АПК является сложноорганизованной системой, включающей многоуровневый механизм межотраслевых связей и взаимодействий различных бизнес-единиц. Формирование стратегии управления его развитием в условиях природно-экономических ограничений не может не учитывать концентрацию ресурсов на направлениях, которые могут обеспечить повышение уровня отдачи от факторов производства и получение конкурентных преимуществ.

Выявить эти направления можно по величине синергетического эффекта, представляющего собой величину добавленной стоимости, возникающей в силу роста эффективности использования факторов производства, который был бы недостижим при разрозненном их использовании.

Синергетический эффект в свеклосахарном подкомплексе АПК достигается за счет объединения экономических субъектов в интегрированную систему, в результате чего происходит генерация новых свойств, которые не были присущи отдельным элементам подкомплекса.

Вышеизложенное позволяет считать, что синергетический эффект свеклосахарного подкомплекса заключается в возрастании эффективности функционирования подкомплекса в результате взаимодействия, координации и интеграции участников свеклосеменоводческого, свеклосахарного производства, переработки сахарной свеклы и реализации сахара.

Новизна конкурсной работы состоит в следующем:

выявлены наиболее значимые особенности и проблемы, влияющие на повышение производства сахарной свеклы, на основе которых была систематизирована система показателей оценки синергетического эффекта;

представлен подход к анализу эффективности производства сахарной свеклы, позволяющий, прежде всего, выявить комплексное влияние цен, затрат и объемов производства на величину прибыли путем определения уровня безубыточности производства и реализации товарной продукции;

обоснованы предложения, способствующие формированию синергетического эффекта на основе использования сезонных рабочих при производстве сахарной свеклы;

разработана управленческая парадигма совершенствования методики определения цен реализации на сахарную свеклу.

Решенная проблема. В работе представлена модель формирования синергетического эффекта повышения экономического потенциала производства сахарной свеклы, обоснованная необходимостью переподготовки трактористов-машинистов в межсезонье, с целью полноценного обеспечения рабочими кадрами в требуемый сезон работы. Предлагаемый автором алгоритм формирования синергетического эффекта повышения экономического потенциала производства сахарной свеклы, на основе трех составляющих: учет фактора сезонности, совершенствование методики ценообразования на реализацию сахарной свеклы, маржинальный анализ, является наиболее целесообразным и приемлемым для дальнейшего развития ООО «Отрадаагроинвест».

Практическая значимость проведенной конкурсной работы определяется возможностями и практическим характером разработанных и обоснованных научных положений, способствующих повышению производства сахарной свеклы за счет синергетического эффекта.

Внедрение. К работе прилагается справка о внедрении в производство результатов конкурсной работы.

Научный руководитель: *Н. А. Сухочева*,
кандидат экономических наук, доцент

Е. С. Котова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Прикладные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия строительного комплекса

Аннотация. Рассматриваются прикладные аспекты повышения конкурентоспособности предприятия, занимающегося строительством, на основе изучения общих методологических подходов к управлению конкурентоспособностью организаций.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия; фактор конкурентоспособности в строительстве; метод оценки.

Актуальность выбранной темы объясняется усилением конкурентной борьбы на рынках услуг, в частности на рынке строительных услуг. Что делает анализ конкурентоспособности предприятия непрерывным условием рыночного успеха компании.

При большом количестве определений конкурентоспособности предприятия, мы в своем исследовании основывались на формулировке М. Н. Барбарской, так как она, на наш взгляд, учитывает специфику строительного комплекса. Конкурентоспособность организации — способность фирмы, компании конкурировать и лидировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей, использования своих сильных сторон, постоянного анализа конкурентной среды [1].

Изучив ряд методик оценки конкурентоспособности предприятия, автор использовала для проведения практического исследования комплексный подход с применением нескольких методов [2–4]. Объектом исследования было выбрано предприятие строительного комплекса ООО «Стройинициатива». При анализе основных финансовых показателей деятельности исследуемого предприятия, был сделан вывод о том, что кризис достаточно серьезно отразился на деятельности компании и пик его пришелся на 2015 г., точнее его последствия. Стало меньше заказов на строительство объектов; те заказы, которые предлагались - подразумевали достаточно низкую чистую прибыль для строительной компании; присутствовали и большие заказы, однако принятие или же непринятие за работу исходило из репутации заказчика, его платежеспособности, которая не всегда на деле реальна. Но предприятие все равно получало прибыль, хоть и в меньших объемах. 2016 г. стал «богатым» на работы в государственных учреждениях, этим можно объяснить положительную динамику всех показателей. Так же, безусловно, внешняя среда и подстройка под неё оказали воздействие на уровень показателей деятельности ООО «Стройинициатива».

Проведя анализ организационного окружения предприятия, мы выявили, что целевым сегментом являются заказчики по объектам промышленных предприятий, государственных заказов и торговых помещений со средним финансовым состоянием заказчика, в основном в Свердловской области. На предприятие могут воздействовать как новые, так и закрепившиеся на рынке конкуренты, создавая при этом опасности для исследуемого предприятия в сохранении своего положения на рынке, однако это предоставляет возможность показать покупателю свои конкурентные преимущества на фоне остальных конкурентов. Так же могут воздействовать поставщики и потребители. Опас-

ность со стороны потребителей очень высока, поскольку снижение потребительского спроса отрицательно скажется на деятельности предприятия.

По результатам анализа конкурентоспособности предприятия было выявлено, что предприятие находится в среднем положении относительно конкурентов, уступая им в цене, маркетинговой политике, но при этом лидируя в таких характеристиках, как постгарантийное обслуживание и высококвалифицированный персонал.

На предприятие достаточно сильно действуют такие внешние факторы, такие как скачки курса валюты, увеличение уровня цен, экономический кризис, сохраняющиеся антироссийские санкции и политическая нестабильность, появление новых строительных технологий для производства строительных работ.

Автором были выбраны более значимые для руководства компании задачи и в соответствии с ними разработаны рекомендации по повышению уровня конкурентоспособности ООО «Стройинициатива».

После повторной оценки уровня конкурентоспособности ООО «Стройинициатива» при прогнозном осуществлении всех мероприятий положение исследуемой компании значительно изменится в положительную сторону.

Библиографический список

1. *Барбарская М. Н.* Управление конкурентоспособностью строительной организации // Основы экономики, управления и права. 2012. № 1. С. 63–66.
2. *Даниленко Н. Н., Арбатская Е. А.* К вопросу о методике оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг // Известия Уральского государственного экономического университета. 2013. № 3–4(47–48). С. 95–99.
3. *Макарова Л. В., Тарасов Р. В., Акжигитова А. Ф.* Методика оценки конкурентоспособности предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 2. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/02/31616>.
4. *Пострелова А. В., Маркин М. С.* Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. 2013. № 6. С. 398–402.

Научный руководитель: *Т. И. Арбенина*,
кандидат экономических наук, доцент

Оптимизация структуры источников финансирования в деятельности хозяйствующих субъектов

Аннотация. Работа посвящена проведению теоретико-методологического анализа процедуры формирования и корректирования используемых источников финансирования как важнейшего элемента функционирования организации и оценке применения результатов для практического определения будущего направления изменений в структуре источников финансирования компании.

Ключевые слова: финансы; финансирование; кредит; структура заемных средств; инвестиции.

Современное состояние экономики, самых различных ее отраслей и сфер постоянно подвергается воздействию негативных факторов, дестабилизирующих каждый компонент единой системы российской экономики. Но, несмотря на мировую нестабильность, предприятия отчаянно стараются поддерживать уровень конкурентоспособности, хотя в данной ситуации даже самые надёжные поставщики и покупатели могут испытывать трудности. Соответственно, у любой компании, даже у самой влиятельной могут возникнуть проблемы с обеспеченностью источниками финансирования своей деятельности как для инвестиционных, так и для целей пополнения оборотных средств.

Российские компании независимо от их размера энергично привлекают и тщательно пересматривают уже существующую структуру своих источников финансирования, за счет которых они расширяют своё влияние на перспективные области для общества и доходные сферы национальной экономики, а также поддерживают операционную деятельность компаний. Финансовый результат деятельности всех организаций напрямую связан со структурой источников финансирования, скоростью их привлечения и эффективностью их использования.

Но при любом виде заимствований риски высоки как со стороны предприятия, так и со стороны партнеров с противоположной стороны, поскольку при неправильно выбранной тактике поведения и плохо разработанных мерах по управлению выплатами, утратить финансовую стабильность рискуют оба участника данных взаимоотношений.

Правильный подход к выбору кредита и структуре заключения договора выбрала группа компаний «ЗооЛэнд», которая, основываясь на своем финансовом состоянии и целевой потребности, смогла убедить банк в целесообразности выдачи кредита под инвестиционный

проект. Но привлеченный кредит на пополнение оборотных средств, из-за потребности в открытии новых точек продаж чрезвычайно усложнил финансовое положение компании, поскольку доля заемных средств была велика, а вследствие увеличения ключевой ставки их стоимость выросла. И даже сейчас, когда ключевая ставка снижается, а стоимость кредитов падает, она делает это меньшими темпами, чем выросла одновременно.

Отсюда возникли проблемы в части финансовой устойчивости и объема генерируемой чистой прибыли, которая в большом объеме уходит на оплату процентов, а также в общей стоимости капитала предприятия. Нужно сказать, что на данный момент «ЗооЛэнд» постепенно наращивает темпы роста всех коэффициентов и абсолютных значений, возвращая финансовое положение предприятия на стабильный уровень.

В результате основной проблемой в процессе привлечения банковского финансирования является пограничность кредитоспособности компаний, которая серьезно влияет на решения по выдаваемым кредитам со стороны банка. Текущий уровень кредитоспособности компаний заставляет банк, во-первых, увеличивать время рассмотрения заявки, тем самым увеличивая период финансового оборота предприятий; во-вторых, вынуждает банк устанавливать ставку в соответствии с высоким риском, что значительно завышает стоимость кредита, что впоследствии влияет на финансовые результаты предприятия; в-третьих, уровень кредитоспособности даже для небольших сумм и не длительных сроков кредита требует значительного залога, что усложняет процесс заимствования и заставляет предприятия всегда иметь свободные от деятельности ресурсы для возможности обеспечения выполнения данного кредитного договора; в-четвертых, банк выставляет дополнительные ковенанты, которые следует соблюдать для заключения тех или иных договоренностей с банком, таких как соблюдение уровня показателей рентабельности, уровня различных прибылей, сроков выплат поставщикам, работникам, покупателям и т.д.

Снижение финансовой устойчивости в результате превышения лимита заимствований, неплатежеспособность из-за ошибок при составлении графика погашения долгов или нехватки высоколиквидных активов, это далеко не все проблемы, возникающие при отсутствии грамотного подхода к заимствованию у банков. С другой стороны, если предприятие не в силах получить кредит из-за недостаточных объемов показателей своей деятельности, это не только говорит об отсутствии устойчивости предприятия на рынке, но и подтверждает упущенные возможности развития.

Для преодоления данных проблем структура капитала группы компании «ЗооЛэнд» была ориентирована на метод «доходности», за счет которого активы перераспределяются в наиболее доходные для организации позиции, что можно проиллюстрировать рекомендованной плотной работой с дебиторами, за счет которой компания может повысить свои доходы и высвободить ликвидные средства. Помимо этого, работа с запасами позволит компании небольшими доходами, но избавляться от убытков в части просроченного товара. Плюс ко всему, доходной частью может стать эффективная работа с поставщиками. Стратегия группы компании «ЗооЛэнд» заключается в постепенном применении мер по повышению эффективности, которые небольшими темпами прироста влияют на общее состояние компании.

Предприятие, не желающее менять структуру своих внутренних источников финансирования, значительно ограничено в движениях относительно собственной структуры капитала, поэтому для таких организаций чрезвычайно важно следить как за проводимой долговой политикой, так и за собственной привлекательностью для банков. В данном случае группа компаний «ЗооЛэнд» заложник ситуации, в которой она является слишком крупной для внутрифирменного кредитования, но слишком зависима от внешних источников, таких как банковские кредиты. Именно поэтому такой организации приходится постоянно находиться не только в условиях мобилизации своих финансовых ресурсов, но и в постоянном поиске новых управленческих решений для компании, поэтому именно для таких ситуаций актуален метод оптимизации структуры капитала, основанный на максимально возможной доходности вложенных активов, позволяющий постепенно повышать эффективность существующей структуры капитала предприятия.

Научный руководитель: *Т. С. Орлова*,
доктор философских наук, профессор

Е. С. Соколова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Развитие системы дополнительного профессионального обучения работников промышленной компании (на примере ОАО «Пневмостроймашина»)

Аннотация. По результатам исследования повышения уровня аварийности на предприятии ОАО «ПСМ» установлена причина – недостаточная квалификация операторов и операторов-наладчиков станков с ЧПУ. Для повышения квалификации работников предложены мероприятия: разработка электронных обучающих курсов и обучение работников на виртуальной реальности.

Ключевые слова: система; дополнительное профессиональное обучение; электронное обучение; тренажер VR; повышение квалификации; e-learning.

Система дополнительного профессионального обучения работников является важным звеном в формировании конкурентоспособности предприятия. Высшие и средние специальные учебные заведения наделяют работников преимущественно общими знаниями и навыками, в то время как внутрифирменное обучение нацелено на приведение квалификации сотрудников в соответствие с конкретными потребностями организации.

Объектом моего исследования является деятельность по профессиональному обучению работников ОАО «Пневмостроймашина». Предметом исследования является система дополнительного профессионального обучения на данном предприятии.

Более узко были исследованы вопросы, касающиеся обучения операторов и операторов-наладчиков станков с ЧПУ. В 2016 г. на предприятии ОАО «ПСМ» произошли издержки в связи с авариями на станках с ЧПУ по вине персонала, простоем станков и производственным браком на сумму 27,14 млн р. Эти данные позволяют утверждать, что имеет место недостаточная квалификация операторов и операторов-наладчиков станков с ЧПУ.

Предлагается внедрить новые методы обучения. Во-первых, заменить или дополнить лекционные занятия по теоретическим дисциплинам электронным обучающим курсом. Применение современных мультимедийных методов обучения работников позволяет сделать «сухой» теоретический материал, тексты инструкций интересными, а процесс обучения – привлекательным.

Во-вторых, заменить или дополнить практическую часть подготовки на действующем оборудовании занятиями на тренажере-симуляторе, с помощью современных технологий виртуальной реальности.

В сравнении с обучением на действующем оборудовании, тренажер дает следующие преимущества:

не нужно останавливать производственные процессы, не происходит простой оборудования;

снижаются производственные риски, связанные с неопытностью работников;

обучение проходит под полным контролем, а готовность каждого ученика определяется с помощью специальных модулей оценки в программе тренажера;

происходит точная имитация интерфейса, что дает ощущение полного погружения в реальный производственный процесс.

Тренажер предоставляет возможность воссоздать в виртуальной реальности процессы любой сложности. Кроме задач повышения квалификации, электронный тренажер способен выполнять задачи адаптации работников и безопасной проверки квалификации при найме новых операторов или операторов-наладчиков.

После проведения обучения ожидаются следующие изменения экономических показателей: снижение количества нарушений правил эксплуатации оборудования, уменьшение количества аварий, уменьшение процента брака.

Для того чтобы вычислить необходимую величину сокращения показателей аварийности и производственного брака в процентах от уровня 2016 г. для окупаемости проекта, использовались алгебраические расчеты с применением диофантовых неравенств.

Повышение квалификации работников позволит не только сократить прямые издержки в связи с аварийными ситуациями на оборудовании и производственным браком, но также приведет к другим позитивным последствиям: дополнительное профессиональное обучение способствует повышению производительности труда, растет удовлетворенность более эффективным трудом самих работников; улучшается имидж предприятия, заботящегося о развитии работников и повышается конкурентоспособность.

Научный руководитель: *Е. Г. Калабина*,
доктор экономических наук, профессор

К. А. Трубинова

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
г. Пермь

Производство площадок для нефтяной промышленности из композитных профилей

Аннотация. Проводится оценка эффективности внедрения производства стеклопластиковых профилей в научно-образовательном центре авиационных композитных материалов Пермского национального исследовательского политехнического университета.

Ключевые слова: композитные материалы; стеклопластик; нефтяная и химическая промышленность.

Инвестиционная активность для российской экономики на сегодня является стратегическим направлением. Для страны очень важно обеспечить автономность от иностранных поставщиков материалов, оборудования готовых изделий. В этих условиях необходимо создавать новые продукты и технологии, способные конкурировать с зарубежными аналогами. Важным направлением является поддержка малых предприятий, занимающихся научно-техническими разработками. Для обеспечения ускоряющихся темпов экономического роста важна реализация высокоэффективных и надежных проектов отдельных предприятий.

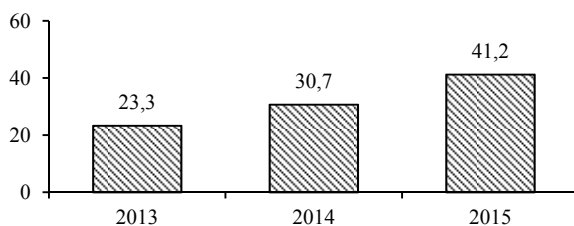
Современные условия развития высокотехнологичных отраслей промышленности требуют использования прогрессивных видов композиционных материалов. Полимерные композиционные материалы — важный по своему значению класс конструкционных материалов, особенностью которых является способность к большим деформациям в широком диапазоне температур, стойкость к износу, высокая прочность и др.

Целью работы является оценка эффективности внедрения производства стеклопластиковых профилей в научно-образовательном центре авиационных композитных материалов Пермского национального исследовательского политехнического университета (НОЦ АКТ ПНИПУ).

Объем мирового рынка композитных материалов оценивается в 12–13 млн т в год и составляет порядка 80–90 млрд евро в денежном выражении по состоянию на 2015 г.

Несмотря на зависимость от импорта качественного сырья и высокотехнологичного оборудования, отсутствие единых общероссий-

ских норм и правил применения материалов, композитная отрасль России быстро развивается (см. рисунок).



Объем производства композитов в России, млрд р.¹

Отмечается стабильный рост, несмотря на кризисное состояние экономики. Прирост за 2013–2015 гг. составляет в среднем 35 %.

Композитная отрасль России очень перспективна и показывает высокие темпы роста, в среднем – 35% (см. таблицу). Она значительно опережает темпы роста химического производства и промышленного производства России в целом.

**Показатели прироста композитной отрасли,
промышленного производства и химической промышленности
в России, %**

Отрасль	2013	2014	2015
Промышленное производство	0,4	1,7	-3,4
Химическое производство	5,4	0,1	6,3
Композитная отрасль	40,4	31,8	34,2

На основании проведенного анализа, можно сделать вывод о стабильном росте производства композитных материалов в мире. Российская композитная отрасль показывает высокий устойчивый рост, что свидетельствует о широких возможностях применения композитов в различных сферах.

Объем первоначальных инвестиций проекта составит 5 358 635 р.

При регистрации МИП источниками финансирования проекта будут средства по программе «Старт», реализуемой фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в объеме 2 000 000 р. (37 %) и заемные средства банка (63 %) — 3 358 635 р.

¹ Отрасль производства композитных материалов // Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ. URL: http://minpromtorg.gov.ru/open_ministry/declaration/industry.

Финансовая и экономическая эффективность инвестиционного проекта показали, что проект прибыльный, основные показатели эффективности имеют положительную тенденцию и высокие значения. Срок окупаемости вложений составляет 18 месяцев. Внутренняя норма доходности проекта составляет 65,58 %, что свидетельствует о высокой устойчивости проекта. Индекс доходности проекта – 2,33 р./р., а значит экономический эффект от реализации проекта в 2,33 раз превышает связанные с проектом затраты.

Создание малого инновационного предприятия с целью внедрения инновационного проекта по производству конструкций из стеклопластиковых профилей целесообразно, проект привлекателен для инвестирования и может быть рекомендован к реализации. В результате внедрения проекта чистый дисконтированный доход за расчетный период составит 7 104 754 р.

Научный руководитель: *В. П. Постников*

Е. А. Черёмина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Совершенствование логистической стратегии управления цепями поставок на предприятии (на примере компании ООО «Бергауф строительные технологии»)

Аннотация. Выделяется стратегический аспект управления цепями поставок, осуществляется классификация базовых логистических стратегий. Проводится параллель между концепцией управления цепями поставок и сетевым подходом в управлении. Комплексно анализируется цепь поставок с позиции фокусной компании ООО «Бергауф строительные технологии», которая является динамичным и сильным игроком российского рынка сухих строительных смесей. Вносятся рекомендации по совершенствованию логистической стратегии, которые могут быть применены и в других российских компаниях с целью повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: управление цепями поставок; интегрированная логистика; логистические стратегии; сетевой подход в управлении; модель CPFR.

На современном этапе развития компании вовлечены в сложные мировые и межорганизационные сети. В условиях усложняющихся глобальных цепей поставок, а также высококонкурентной международной бизнес-среды для компаний всё более актуальным становится вопрос стратегического развития и управления цепями поставок.

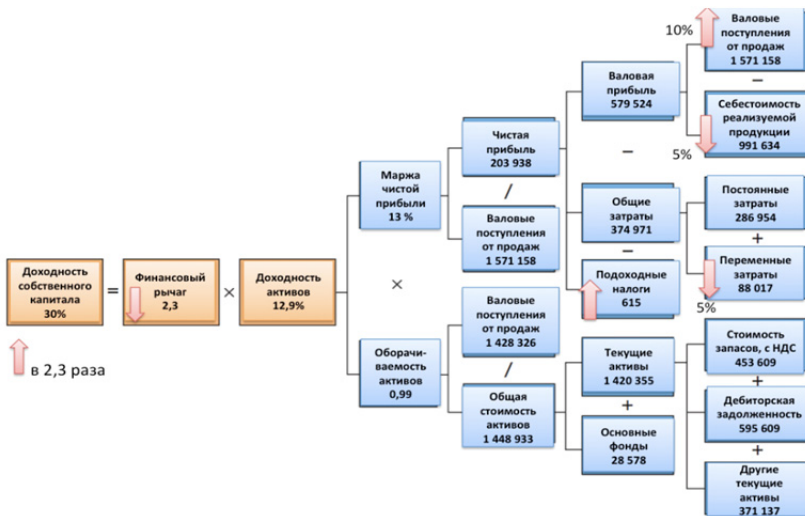
Анализ современных логистических стратегий позволил выделить девять укрупненных базовых стратегий: координации и интеграции, логистического аутсорсинга, минимизации общих логистических издержек, максимизации уровня логистического сервиса, максимизации прибыли, максимизации конкурентных преимуществ, минимизации используемых активов, тощую (стройную) и динамичную стратегии. Все данные стратегии неразрывно связаны с внутрифирменным планированием и оптимизацией ресурсов.

Основная предпосылка создания эффективных целей поставок заключается в том, чтобы все логистические аспекты были согласованы и скоординированы между звеньями. Стратегия согласованной цепи поставок позволяет повысить доходы, снизить затраты и способствует получению конкурентных преимуществ [1].

Нельзя не провести параллель между концепцией управления цепями поставок и сетевым подходом. Сети поставок в сравнении с традиционными цепями эффективнее по многим критериям [2]: снижение издержек, совершенствование уровня сервиса, снижение риска распада, внедрение системы обучения и постоянного совершенствования на основе потоков обратной связи. Закон Меткалфа, который гласит, что полезность сети пропорциональна квадрату числа ее пользователей [3], демонстрирует проявление синергетического эффекта от включения новых участников в сеть, при этом полезность сети растет в геометрической прогрессии. Применительно к цепям поставок, в качестве пользователей выступают поставщики и потребители разных уровней, при условии, что их отношения приобретают долгосрочный и устойчивый характер, основанный на координации действий и интересов. Сети поставок – это логическое развитие цепей поставок, и будущее именно за теми фирмами, которые смогут приспособиться к новым условиям, создать эффективные сети поставок, ведь по сути конкурируют не компании – конкурируют сети поставок.

Диагностика цепи поставок фокусной компании ООО «Бергауф строительные технологии» выявила, что в компании «Бергауф» существуют четкие разработанные мероприятия по каждому логистическому процессу и специальные критерии оценки данных процессов. Отношения в цепи можно охарактеризовать как жесткие применительно к верхним звеньям, и партнерские применительно к нижним звеньям логистической цепи. Действующая стратегия управления цепями поставок ориентирована на привлечение лучших партнеров и на поэтапное развитие отношений с ними. Анализ финансовых показателей функционирования цепи поставок продемонстрировал, что деятельность цепи поставок непосредственно влияет на баланс предприятия, доходность активов и на доходность собственного капитала. Цепь по-

ставок выступает неким рычагом влияния на финансовые показатели компании — это особенно заметно при построении модели стратегической прибыли компании. Так, небольшое изменение нескольких параметров модели влечет за собой значительное изменение итогового значения (показателя доходности собственного капитала), которое увеличилось в 2,3 раза по сравнению с исходной моделью (см. рисунок).



Изменение показателей в модели стратегической прибыли ООО «Бергауф»

Внесены следующие предложения по совершенствованию логистической стратегии управления цепями поставок:

- 1) выстроить процесс управления цепями поставок на основе обратной связи от потребителей;
- 2) внедрить систему CPFR (Collaborative planning, forecasting, and replenishment — бизнес-модель совместного планирования, прогнозирования и пополнения запасов);
- 3) проводить совершенствование на основе системы сбалансированных показателей;
- 4) управлять доходностью на основе модели стратегической прибыли.

Исследование логистических стратегий управления цепями поставок на примере российской производственной компании ООО «Бергауф строительные технологии» показало, что логистика — это не затратный элемент в компаниях, а наоборот, при верном управлении, логистика

обеспечивает неоспоримые выгоды и экономию для компаний. Яркий пример, иллюстрирующий данный тезис — оценка выгоды от внедрения системы CPFR, которая конкретно для анализируемой компании составляет 205 млн р. за первый год внедрения. Сейчас, российские компании не достаточно осознают необходимость внедрения передовых логистических систем, таких как CPFR. Такая ситуация обязательно должна быть исправлена, если российские компании хотят конкурировать на равных с иностранными компаниями, которые уже давно и активно пользуются преимуществами, которые им предоставляет логистика и управление цепями поставок.

Библиографический список

1. *Управление цепями поставок*: справочник издательства Gower / пер. с 5-го англ. изд. под ред. Дж. Гатторны. М.: ИНФРА-М, 2014.
2. Ханф Й., Даутценберг К., Гагалюк Т., Белая В. Сетевой подход к управлению цепями поставок: понятия, круг проблем и направления развития // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7, № 1. С. 43–68.
3. Metcalfe B. Metcalfe's Law after 40 Years of Ethernet // Computer. 2013. No. 46(12). P. 26–31.

Научный руководитель: Н. Ю. Ярошевич,
кандидат экономических наук, доцент

МЕЗОЭКОНОМИКА

Э. А. Аванесян

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Экономическая безопасность открытого и закрытого города: сравнительный анализ (на примере г. Новоуральск и г. Серов)

Аннотация. Автором представлена собственная методика оценки экономической безопасности территории, апробированная на примере открытого и закрытого городов Свердловской области.

Ключевые слова: экономическая безопасность; город; ЗАТО; регион; Свердловская область; показатель; развитие.

Экономическая безопасность признается обязательным элементом Стратегии национальной безопасности России¹. Объектами экономиче-

¹ О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683.

ской безопасности города выступают: территория, жители и все, касающееся экономики, размещенное на данном участке земной поверхности, обладающей отдельными границами, включающей производственные фонды, инфраструктуру, набор ресурсов развития.

В настоящее время в экономической науке разработано большое число подходов к составу комплекса показателей по оценке экономической безопасности¹. Анализ существующей литературы позволяет сформировать авторский набор показателей для оценки экономической безопасности городов открытого и закрытого типа, который включает следующие индикаторы: темп экономического роста, определяемый как годовой темп роста объема ВРП (%); уровень безработицы; годовой индекс потребительских цен; темп роста реальных доходов населения; уровень инновационной активности, определяемый как удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций (%); коэффициент износа основных фондов.

Апробация авторской методики оценки уровня экономической безопасности осуществляется применительно к двум территориям:

город Новоуральск — закрытое административно-территориальное образование в Свердловской области, административный центр Новоуральского городского округа;

город Серов — крупнейший промышленный центр Северного управленческого округа Свердловской области (см. таблицу).

**Оценка состояния экономической безопасности
ЗАТО г. Новоуральск и г. Серов по итогам 2016 г., %**

Индикатор	Пороговое значение (ПЗ) индикатора	Новоуральск	Серов
Темп экономического роста	$\geq 104,0$	90,6	102,2
Уровень безработицы	$\leq 6,0$ в год	2,1	1,37
Годовой индекс потребительских цен (ИПЦ)	≤ 110	106,5	105,1
Темп роста реальных доходов населения	$\geq 105-107$	105,4	106,2
Уровень инновационной активности	≥ 25	15	35
Коэффициент износа основных фондов	≤ 43	57	45
Итого		+3, -3	+4, -2

Как показал анализ состояния экономической безопасности, ЗАТО г. Новоуральск имеет степень предкризисной ситуации (3 соответствия, 3 несоответствия). Для г. Серов определяется высокая степень экономической безопасности (4 соответствия, 2 несоответствия).

Стратегической задачей обеспечения городской экономической безопасности признается формирование достойных условий для жизни

¹ *Абалкин Л. И.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 2014. № 1. С. 62–67.

и развития общества, социально-экономической и военно-политической устойчивости общества и обеспечения целостности государства, результативного противостояния воздействию внешних и внутренних угроз.

Стратегия г. Серов и ЗАТО г. Новоуральск в области обеспечения экономической безопасности должна быть направлена на удержание производственного, научного, технического потенциалов на достаточном уровне; недопущение сокращения уровня жизни общества до минимальных величин, что спровоцирует социальную напряженность; предупреждение конфликтов между разными слоями и группами населения, нациями и народами.

Настоящий план действий должен реализовываться через систему безопасности, которую формируют и обеспечивают органы законодательной, исполнительной и судебной власти, общественные и иные учреждения и объединения.

Научный руководитель: *Е. Б. Дворякина*,
доктор экономических наук, профессор

М. Д. Албычева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Тенденции и перспективы развития управления машиностроением в субъекте РФ (на примере Свердловской области)

Аннотация. Предметом исследования в конкурсной работе выступает структура и перспективы развития управления машиностроением в Свердловской области. Выделены позитивные и негативные тенденции в управлении машиностроительной деятельностью в регионе. Оценены результаты деятельности органов государственной власти региона в области управления машиностроением, выявлена динамика и проблемы развития машиностроения. Сформулированы рекомендации по совершенствованию деятельности в сфере управления машиностроением в Свердловской области.

Ключевые слова: машиностроение; регион; машиностроительная деятельность; управление; субъект РФ; Свердловская область.

Сегодня мир стоит на пороге шестого технологического уклада. Его контуры только начинают складываться в развитых странах мира, в первую очередь в США, Японии и КНР, и характеризуются нацеленностью на развитие и применение наукоемких или «высоких технологий». Многие специалисты по прогнозам считают, что при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, шестой техноло-

гический уклад начнет оформляться в 2010–2020 гг., а в фазу зрелости вступит в 2040-е гг.

Однако в России доля технологий пятого уклада у нас пока составляет примерно 10 %, и то, только в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности. Более 50 % технологий относится к четвертому уровню, а почти треть — и вовсе к третьему.

Таким образом, перед нашей страной, органами государственной власти, отечественной наукой и технологиями стоит одна основная задача — в течение ближайших 10 лет наша страна должна войти в число государств с шестым технологическим укладом.

Проанализировав уровень эффективности управления государственными органами власти в сфере машиностроительной деятельности в Свердловской области можно выделить следующие позитивные тенденции, которые сложились вследствие данного управления:

- машиностроение является одним из лидеров в структуре обрабатывающей промышленности Свердловской области;

- на протяжении последних 5 лет, в машиностроении наблюдается постоянная положительная тенденция в объеме отгруженных товаров;

- снижение импорта товаров машиностроительной продукции, что, по мнению автора, является следствием запуска производства импортозамещающей продукции как на всей территории РФ, так и в Свердловской области;

- среднемесячная заработная плата в данном виде деятельности растет с каждым годом.

И следующие негативные тенденции, которые так же сложились вследствие данного управления:

- снижение численности занятых в обрабатывающих производствах в Свердловской области;

- высокий износ оборудования машиностроительных предприятий, который тормозит развитие как самой промышленности, так экономики на региональном уровне и на уровне страны

- низкая инвестиционная привлекательность машиностроительной деятельности;

- снижение экспорта товаров машиностроительного производства, по мнению автора это является следствием политических явлений в стране — внешнеэкономические санкции;

- низкая конкурентоспособность товаров выпускаемых на предприятиях, как Свердловской области, так и РФ в целом.

По мнению автора, в настоящее время управление машиностроительной деятельностью является в большей степени неэффективным, так как, во-первых, нет высоких тенденций к росту машиностроитель-

ного производства, во-вторых, имеется высокий износ оборудования, вследствие чего нет возможности выпускать высокотехнологичную продукцию, которая сможет конкурировать как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В-третьих, из-за удручающего состояния предприятий, требующих колоссальных инвестиционных вложений, с низкой скоростью отдачи, данный вид деятельности не является инвестпривлекательным для частных инвесторов.

Научный руководитель: *Н. В. Сброгова*

Э. С. Исмиляева

Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск

Анализ финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре за 2015–2017 гг.

Аннотация. Проведен анализ эффективности государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре. Развитие мер поддержки малого и среднего предпринимательства рассматривается автором в качестве способа повышения конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: финансовая поддержка; малое и среднее предпринимательство; государственная программа.

На сегодняшний день проблемы снижения инвестиционного климата, ввиду ослабления курса национальной валюты и замедление темпов экономики, оказывают влияние на снижение конкурентоспособности регионов. Поэтому наиболее актуальным сейчас является пересмотр программ социально-экономического развития с точки зрения их устойчивого развития и включение отдельных ключевых показателей по развитию малого и среднего предпринимательства (МСП). Малый бизнес обеспечивает высокую динамику экономического роста, обеспечивает занятость существенной доли экономически активного населения, способствует формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия.

В ХМАО-Югре основным инструментом реализации поддержки МСП является государственная программа «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации ХМАО-Югры на 2014–2020 гг.»¹

¹ *Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа — Югры на 2016–2020 гг.: постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа — Югры от 9 октября 2013 г. № 419-п.*

На территории ХМАО-Югры создана развитая инфраструктура поддержки МСП, которая представлена 8 институтами, самыми значимыми являются Фонд поддержки предпринимательства Югры и АУ «Технопарк высоких технологий ХМАО-Югры».

Проанализировав динамику показателей малого предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе за период 2015–2017 гг. можно сделать вывод, что в связи с увеличением субъектов МСП на 14 %, наблюдается рост числа среднесписочной численности работников. Несмотря на стабильность инвестиционного рейтинга региона, который согласно исследованиям, рейтингового агентства «Эксперт РА», равен 2В, т.е. регион со средним потенциалом и умеренным риском, в динамике показатель инвестиционного потенциала увеличился с 14 до 17¹, вследствие чего инвестиции в основной капитал за анализируемый период выросли на 10 %.

Одним из инструментов, стимулирующих развитие малого предпринимательства, является снижение налоговой нагрузки. В соответствии с законом от 20 февраля 2015 г. № 14-ОЗ «Об установлении на территории ХМАО-Югры налоговой ставки в размере 0 % по УСН и ПСН» установлены налоговые каникулы для осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной или научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению. Наблюдается положительная динамика суммы исчисленного налога по УСН в автономном округе за 2012–2016 гг. на 39 %. По сравнению с другими территориями УРФО в ХМАО-Югре по объему финансирования государственной программы по развитию МСП за прошедший период 2015–2017 гг. находится на 2-м месте после Тюменской области, а уже в плановом периоде 2018–2020 гг. на первом. Таким образом, в регионе есть все финансовые условия для устойчивого развития малого предпринимательства.

Проанализировав источники финансирования поддержки малого предпринимательства в ХМАО-Югре можно сделать вывод, что основной объем средств приходится на привлеченные средства, а именно в 2017 г. их доля составила 72 % общего бюджета обеспечения государственной программы.

В результате анализа фактически достигнутых показателей с плановыми выявлено, что за 2016–2017 гг. наблюдается перевыполнение таких плановых значений, как прирост количества МСП, доля среднесписочной численности занятых на МСП в общей численности работающих, за исключением планового показателя оборота продукции,

¹ Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <https://raexpert.ru/database/regions/khanty>.

производимой субъектами МСП, который выполнен на 88 %. Поэтому, в целях достижения эффективности реализации поддержки субъектов МСП, необходимо рассмотреть возможность добавления новых пунктов мероприятий государственной программы.

Так, в стратегии социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа — Югры до 2020 г. и на период 2030 г. напрямую доносится уникальность автономного округа, через развитие экологии, коренных малочисленных народов Севера, однако наблюдается недостаточное продвижение туристического аспекта, а это является перспективной отраслью для МСП.

Поддержка малого и среднего предпринимательства, в том числе туристической отрасли, стимулирует увеличение налоговых поступлений, валового регионального продукта, количества субъектов МСП и рабочих мест, а также «эффект мультипликатора», что в совокупности влияет на рост конкурентоспособности региона Ханты-Мансийского автономного округа.

Научный руководитель: *Е. М. Бурундукова*,
кандидат экономических наук, доцент

Е. С. Коннина

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Креативный капитал как фактор конкурентоспособности территории

Аннотация. Изложены результаты исследования о связи креативного потенциала с технологической и предпринимательской активностью на территории. Автором предложены показатели оценки креативного капитала. Проведен анализ уровня развития креативной среды.

Ключевые слова: креативный капитал; территориальная конкуренция; креативная среда; экономический рост.

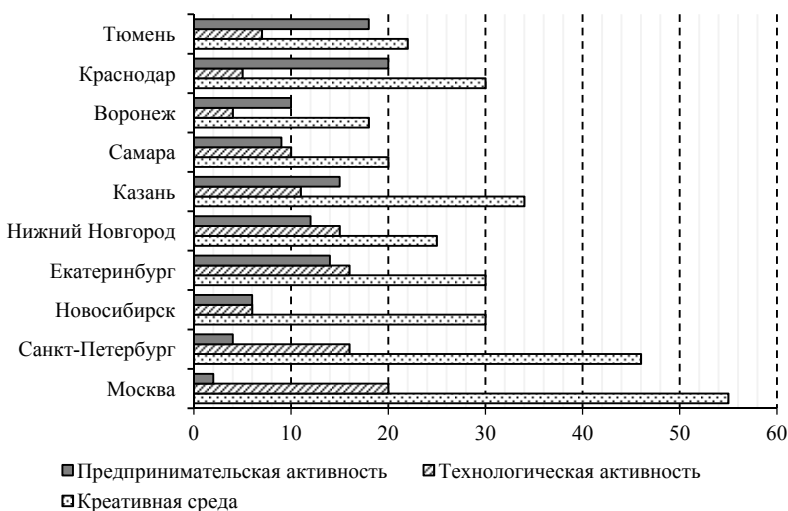
Конкуренция играет важную роль в экономике, способствуя решению многих проблем. Создание и развитие конкурентоспособности территорий различного уровня позволит наиболее эффективно использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы и привлекать новые, улучшая тем самым социально-экономические условия городов, регионов и страны в целом.

Креативный капитал территории есть совокупность высококвалифицированных человеческих ресурсов, проживающего на данной территории, и качественной (креативной) среды, характеризующей данную территорию наличием широкого спектра возможностей для

самореализации и различной экономической активности. В то же время, креативный капитал есть суммарный показатель результатов труда креативных человеческих ресурсов на базе возможностей креативной среды территории, т.е. результат их взаимодействия.

Цель данного исследования — определить влияние креативного капитала российских городов на инновационную активность как фактора экономической конкурентоспособности территории.

Для этого в работе мы дополнили показатели, предложенные британским изданием *The Calvert Journal*¹ в 2017 г. показателем миграционного прироста [2], а также учитываем оценку качества городской среды, разработанную АИЖК и КБ Стрелка в рамках проекта «Формирование комфортной городской среды», реализуемого Минстроем РФ². Кроме того, мы предположили, что креативный капитал оказывает влияние на технологическую активность (показатели числа разработанных и используемых передовых технологий) и предпринимательскую активность (долю занятых на индивидуальных и малых предприятиях). Результаты расчета по десяти российским городам-миллионерам представлены на рисунке.



Результаты ранжирования городов

¹ *Creative Cities 2017* // *The Calvert Journal*. URL: <http://www.calvertjournal.com/features/show/6186/creative-cities-2016-innovators-russia>.

² *Индекс качества городской среды*. URL: <http://индекс-городов.рф>.

Результаты показывают, что по уровню развития креативной среды лидерами среди российских городов являются Москва, Санкт-Петербург и Казань. Хороший уровень креативной среды в городах Екатеринбург, Новосибирск. Наиболее высокий уровень технологической активности наблюдается в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде — традиционных лидеров по концентрации интеллектуального потенциала и инновационной деятельности. Высокую предпринимательскую активность показывают меньшие по масштабу Краснодар, Тюмень, Казань. Интересно, что в Екатеринбурге в достаточно высокой степени развиты как технологическая, так и предпринимательская активность.

Таким образом, креативный капитал — это новые возможности для роста городов в цифровой экономике как традиционных креативных лидеров — Москвы и Санкт-Петербурга, так и для меньших по численности российских городов, в которых креативный класс способен выступить основой развития предпринимательства. Данный вывод необходимо учитывать при разработке перспективных направлений развития креативной среды в российских городах в условиях международной территориальной конкуренции.

В современных реалиях города — не просто точки на карте, это центры экономической и социальной жизни людей. Творчество, как новая экономическая сила, меняет то, как конкурируют города [1]. Современные люди не привязаны к месту, они легко переезжают, меняют профессии и, как показывают практика, основополагающим принципом для выбора того или иного города является комфортность городской среды. Именно поэтому в современном мире настолько возрос интерес к модернизации и усовершенствованию облика городов, их удобства для жителей.

Библиографический список

1. *Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005.
2. *Acs Z. J., Megyesi M. I.* Creativity and industrial cities: A case study of Baltimore // *Entrepreneurship and Regional Development*. 2009. № 21(4). P. 421–439.

Научный руководитель: Г. А. Хмелева,
доктор экономических наук, профессор

Я. Р. Мешкова

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

Сравнительный анализ развития малого предпринимательства в России и Тюменской области и оценка эффективности его деятельности

Аннотация. Автором рассмотрены теоретические и методические вопросы оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства в России и Тюменской области. Выполнен сравнительный анализ основных показателей деятельности малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство; субъект малого предпринимательства; корреляционно-регрессионный анализ; государственная программа; критерий; показатель; эффективность.

Субъекты малого предпринимательства (далее — МП) приобретают значимость как в экономической, так и социальной жизни населения. Данный сектор экономики позволяет реализовать предпринимательские способности личности, увеличивать конкурентоспособность отечественной экономики, способствовать повышению занятости населения, снижению безработице, а также повышению экономического роста страны и ее регионов. Одним из основных законов в России, регулирующий деятельность малого предпринимательства является Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

Цель работы является анализ развития малого предпринимательства в современной России и Тюменской области и оценка эффективности его деятельности.

В работе выполнен сравнительный анализ за 2008–2016 гг. основных показателей деятельности МП — количества субъектов малого предпринимательства, выручки от реализации работ и услуг, среднесписочной численности работников, а также показателей финансовой устойчивости малых предприятий в России и Тюменской области¹.

Теоретической и методологической базой исследования послужили законодательные акты и нормативные документы, труды отечественных и зарубежных ученых в области предпринимательства, анализа деятельности малых предприятий и оценки их эффективности, международные сайты официальной статистики и данные Федеральной службы государственной статистики России.

¹ *Официальный сайт* Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

Для достижения цели в работе были решены следующие задачи:
исследована сущность понятия «малое предпринимательство»;
на основании Федерального закона от 29 декабря 2015 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» изучены критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства;

рассмотрены методы оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства;

проведен сравнительный анализ развития малого предпринимательства в России и Тюменской области.

рассмотрены Государственная и региональная программы поддержки малого предпринимательства в России и регионе.

в качестве оценки эффективности (результативности) деятельности МП и определения критерия для их участия в конкурсном отборе по реализации региональной программы повышения производительности труда предложен показатель — коэффициент опережения темпов роста производительности труда над темпами роста численности работников;

выделены этапы развития малого предпринимательства с 1980 г. и дана характеристика каждого этапа;

проведена систематизация критериев отнесения к субъектам малого и среднего в России и зарубежных странах.

Научный руководитель: *Л. А. Краснова*,
кандидат экономических наук, доцент

В. А. Носова

Орловский государственный аграрный университет им. Н. В. Парахина, г. Орёл

Механизм развития кадрового резерва работников аппарата управления для формирования конкурентоспособных территорий

Аннотация. Автором изучены теоретические аспекты формирования сущности кадрового резерва, его понятия, принципов и методов формирования. Проанализирован уровень использования кадрового резерва в регионе. Представлен анализ производительности труда в сельскохозяйственных организациях.

Ключевые слова: кадровый резерв; аппарат управления; конкурентоспособность территорий; сельское хозяйство; механизм; рабочая сила.

В условиях возобновления роста аграрной экономики и перехода ее на инновационный путь развития особую актуальность приобрета-

ет проблема формирования кадрового резерва¹. Создание высокоэффективного кадрового резерва имеет целью повышение адекватности качеств рабочей силы, обеспечение развития работников и более эффективное использование их потенциала, расширение кругозора и повышение удовлетворенности трудом, обеспечение продвижения по службе за счет внутреннего рынка труда воспроизводства кадров, острый дефицит которых ощущают многие сельскохозяйственные организации². Достижению этого может способствовать выработка и создание модели формирования и развития кадрового резерва на основе оценки персонала, подлежащей реализации на практике. Все это предопределило актуальность темы научного исследования и его практическую значимость. Работа с кадровым резервом должна носить целенаправленный и циклический характер с заранее разработанной системой, которая включает методы и способы развития резерва, и периоды проведения работы с ним. В первую очередь организация данной работы должна быть направлена на качественное и количественное обеспечение резервных должностей с исключением длительного «простоя» вакансии.

Применение системы оценки потенциальных резервистов может дать всю необходимую информацию о кандидатах в резерв для выявления работника, наиболее соответствующего должности, и исключить потерю времени и средств на работу с наименее квалифицированным сотрудником.

Сезонность аграрного труда с одной стороны неравномерно распределяет нагрузку на работников предприятия, а с другой стороны дает время на работу по формированию резерва и организацию работы с ним. Список сезонных работников, привлекаемых в тот или иной период времени, является внешним кадровым резервом предприятия, и появление резервной должности дает импульс предприятию для поиска сотрудника и назначения его на вакантную должность, из числа сезонных работников.

В ходе проведенной научно-исследовательской работы, автором были получены следующие результаты:

сформулирована и раскрыта сущность кадрового резерва;

¹ *Об утверждении Положения о кадровом резерве федерального государственного органа:* указ Президента РФ от 1 марта 2017 г. № 96.

² *О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.:* постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 (в ред. от 31 марта 2017 г. № 396); *Управление персоналом:* учеб. для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2012.

определена роль резерва кадров для сельскохозяйственных предприятий;

приведены основные показатели оценки эффективности состояния и управления кадровым резервом в организации;

в качестве основы была выявлена потребность предприятий аграрной сферы в работниках;

разработана адаптивная ситуационная модель оценки персонала с учетом сезонности сельскохозяйственного труда при формировании кадрового резерва;

сформулированы базовые принципы, на которые необходимо опираться при формировании и развитии резерва кадров в организации;

разработана концептуальная модель создания и развития кадрового резерва на предприятии с учетом специализированной оценки персонала;

проведена апробация методики формирования кадрового резерва на основе разработанной ситуационной модели оценки персонала в организации с получением положительного эффекта в виде увеличения прибыли;

спрогнозирована обеспеченность предприятия отдельными категориями работников с введением кадрового резерва и без него с перспективой расширения сельскохозяйственных площадей.

На наш взгляд, модель формирования кадрового резерва с учетом сезонности на основе специализированной оценки персонала, в том числе с использованием «портрета компетенций», позволит выявить параметрические особенности каждого претендента на должность.

Научный руководитель: *Н. А. Сухочева*,
кандидат экономических наук, доцент

В. Ю. Сентюрина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Развитие социальной сферы регионов как фактор конкурентоспособности в экономике России

Аннотация. Рассмотрена актуальность развития социальной сферы регионов России, ее значение для их конкурентоспособности в условиях глобализации экономики, способы управления маркетингом территории. Предложен управленческий метод эффективного решения проблем потребителей с учетом региональных особенностей.

Ключевые слова: социальная сфера; сравнительные преимущества; региональная политика; социально-экономическое развитие; бенчмаркинг.

Актуальность исследования состоит в том, что регионы стали главными субъектами экономических и политических отношений на фоне происходящих противоречивых процессов глобализации и регионализации. В этой ситуации руководству регионов важно правильно определить специфику и выделить приоритеты проведения региональной политики на основе сравнительных преимуществ, учитывая особенности их исторического и культурного развития.

Социальная сфера не имеет жестких временных и пространственных рамок, она не может быть автономной, изолированной, наоборот — находится в тесной взаимосвязи с другими сферами: экономической, политической, материально-производственной, культурно-духовной и природной средой. Так, по определению М. В. Мельничук, социальная сфера представляет совокупность отраслей, предприятий и организационных форм деятельности общества, непосредственно связанных с удовлетворением потребностей человека, определяющих уровень и качество жизни, благосостояние и потребление в обществе. В связи с чем, функционирование всех других сфер является основным условием развития социальной сферы, поскольку в них воспроизводятся материальные ценности и реализуются функции политического управления обществом [2].

Развитие социальной сферы является неотъемлемым элементом государственной политики, а ее состояние показывает уровень экономического и нравственного состояния страны. В связи с происходящими в обществе процессами экономического и политического переустройства данная сфера все более привлекает внимание к потребностям социума, требует справедливого распределения бюджетных средств на социальные нужды общества [3].

Вместе с тем, развитие данной сферы следует регулировать с помощью прогнозирования и планирования, а обоснованный прогноз, в свою очередь, служит основой для определения цели социально-экономического развития территорий любого уровня, базисом для разработки региональной политики и приоритетных программ их развития, в том числе и стратегических.

Государство придает важное значение особенностям стратегического управления на уровне отдельных субъектов, применению различных программ и проектов, посредством которых создаются условия внешнего воздействия на потребителей территории с ожидаемой ответной реакцией. Конечная цель управления социально-экономическим развитием — удовлетворение потребностей целевых групп потребителей наиболее полным образом.

Однако сегодня простого удовлетворения потребностей недостаточно, поэтому есть необходимость предложения наиболее эффективных способов решения проблем потребителей, а управление маркетингом территории должно опираться на региональные особенности среди территорий-конкурентов. Для этого на территориальном уровне может быть использован гибкий управленческий метод, получивший развитие на стыке маркетинга и менеджмента — бенчмаркинг [1].

По мнению Е. В. Верлуп, бенчмаркинг — учет успешного опыта развития — может применяться на стратегическом и на операционном уровне управления маркетингом территории, предполагает «активное вовлечение потребителей в процесс управления». В частности, «вовлечение неравнодушных потребителей» к решению вопросов развития территории их проживания становится «распространенной практикой благодаря развитию концепции маркетинга партнерских отношений». Некоторые «элементы концепции маркетинга вовлечения и технологии бенчмаркинга» только начинают использоваться, например, в таких субъектах, как Ростовская обл., ХМАО, Санкт-Петербург, Москва, Самара и др. [1].

В соответствии с федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» для регионов, начинающих разрабатывать, корректировать стратегии социально-экономического развития, это становится обязательным и актуальным направлением работы региональных и муниципальных структур, позволяющим формировать конкурентоспособные стратегии территориального развития, ориентированные на потребителей. В целом, вопросы стратегического регионального управления весьма актуальны, что требует их дальнейшего анализа и рассмотрения.

Библиографический список

1. *Верлуп Е. В.* Управление маркетингом территорий: стратегический и операционный уровни // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 4-1(46). С. 12–16.
2. *Мельничук М. В.* Социально-экономическое развитие регионов: основные направления и проблемы // Региональные проблемы преобразования экономики. 2011. № 1. С. 17–33.
3. *Стратегическое управление регионом* // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электрон. сб. ст. по материалам XXXIX Студенч. междунар. заоч. науч.-практ. конф. М.: МЦНО, 2016. № 10(39). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/10\(39\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/10(39).pdf).

Научный руководитель: *Е. Г. Ефимова*

Л. В. Тележук

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Государственное регулирование рынка труда на региональном уровне (на примере Свердловской области)

Аннотация. Предметом исследования в работе выступают методы, инструменты и перспективные направления развития регулирования регионального рынка труда на примере Свердловской области. Рассмотрены позитивные и негативные тенденции на рынке труда, изучены методы и инструменты государственного регулирования данной сферы экономики, дана оценка результатам деятельности органов государственной власти в Свердловской области в сфере регулирования рынка труда региона. Сформированы рекомендации по совершенствованию регулирования рынка труда Свердловской области.

Ключевые слова: регион; рынок труда; занятость; безработица; регулирование; государственное регулирование; политика занятости; Свердловская область.

Для экономики любой территории первостепенным вопросом выступает рынок труда. Именно вокруг деятельности людей должно строиться изучение состояния территории в сфере экономики. Как следствие, большое значение для органов государственной власти приобретают вопросы регулирования рынка труда, методы и инструменты воздействия на него.

Необходимость изучения регулирования рынка труда не только всей страны в целом, но и в региональном разрезе обусловлена неоднородностью географических и экономических характеристик различных регионов страны. Исследование этих особенностей помогает определить приоритетные направления политики социально-экономического развития отдельных территорий.

Достижение и сохранение благоприятной ситуации на рынке труда — первостепенная задача для региональных органов государственной власти. Таким образом, возникает вопрос о методах и инструментах регулирования данной сферы экономики, но перед этим необходимо изучить сущность рынка труда и теоретические основы его регулирования.

Проанализировав данные отчетов Департамента по труду и занятости населения Свердловской области о достижении целевых показателей, можно сделать вывод о возрастающей эффективности работы органов исполнительной власти. В целом, ситуация на рынке труда региона в 2017 г. также улучшается. Положительная динамика наме-

тилась по уровню общей и официально зарегистрированной безработицы, возросло количество граждан, трудоустроенных через органы службы занятости. Кроме того, снизилась напряженность на рынке труда Свердловской области.

В то же время на региональном рынке труда сохраняются проблемы, из которых наиболее важной является снижение численности экономически активного населения. Для их решения необходимо совершенствовать существующую политику занятости региона.

Научный руководитель: *Н. В. Сброгова*

А. Ф. Чечулина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социальная защита населения как фактор обеспечения экономической безопасности личности в муниципальном образовании г. Екатеринбург

Аннотация. Дано общее представление об экономической безопасности личности, социальной защите населения и об угрозах в данной сфере; рассмотрены критерии оценки экономической безопасности личности в системе национальной экономической безопасности. Проанализировано современное состояние экономической безопасности личности с опорой на последние современные показатели. Дана оценка влияния уровня развития социальной защиты населения на экономическую безопасность личности.

Ключевые слова: безработица; личность; социальная защита; социальный риск; трудоспособное население; экономическая безопасность; экономическая безопасность личности.

1. Автором выявлены угрозы безопасности личности в экономической среде. Таковыми являются: усиление социальной и имущественной дифференциации населения; неравномерность социально-экономического развития регионов — порождает социальную напряженность среди групп населения; бедность, нищета; низкий уровень занятости; безработица; криминализация экономических отношений.

2. На основании выявленных угроз охарактеризовано текущее состояние социально-экономического развития системы социальной защиты населения муниципального образования г. Екатеринбург.

Доля малообеспеченных жителей в г. Екатеринбурге — 46 %, критически бедных 10 %. То есть 56 % населения муниципального образования испытывают финансовые затруднения. Уровень безработицы низкий по сравнению со Свердловской областью и страной в целом. Но в динамике наблюдается рост показателя с 0,46 до 0,89 %.

По продолжительности жизни население Свердловской области на 49-м месте в стране. Тенденция увеличения продолжительности жизни в динамике есть, но низкая. В 2013 г. в регионе средняя продолжительность жизни составляла 69,5.

В регионе, по данным отделения Пенсионного фонда Российской Федерации по Свердловской области, по состоянию на 1 января 2015 г. проживают 1 308 109 пенсионеров, что составляет 23,4 % от населения региона (в Российской Федерации — 22,67 %). По сравнению с 1990 г. (когда этот показатель составлял 18,7 %) численность пожилых людей выросла на 12,9 %.

3. Выделены следующие основные направления социальной защиты и подходы к их реформированию.

Упорядочить процесс коммерциализации услуг, предназначенных детям, в сферах образования, охраны здоровья, детского творчества, физкультуры и спорта и определить учреждения, где это уместно.

Предоставление регламентированных дополнительных гарантий занятости отдельным категориям населения, которые нуждаются в особой социальной защите и испытывают трудности в поиске работы — выпускникам вузов, сузов, молодым матерям, матерям-одиночкам, инвалидам.

Социальная защита нетрудоспособных граждан должна быть нацелена на гуманизацию всех сфер жизни этих людей. В настоящее время в муниципальном образовании разработана дорожная карта для инвалидов, наполненность карты около 70 %. Необходимо данную работу закончить в кратчайший срок. В муниципалитете действует 1 реабилитационный центр для инвалидов на всю Свердловскую область. Есть сложности в сроках получения путевки в данное учреждение, следовательно, необходимо завершить в короткий срок строительство второй очереди, внести в будущий бюджетный план строительство сети подобных учреждений в регионе, либо оборудовать в поликлиниках помещения для реабилитации инвалидов (специальные комнаты с тренажерами со свободным посещением). Не все станции метро оборудованы лифтами для инвалидов, по городу недостаточно пандусов даже у государственных учреждений. Тротуары не всегда удобны для перемещения колясок.

Так как в муниципалитете высокая доля малообеспеченных граждан — необходимо на государственном уровне провести анализ. Связано ли такое положение с неофициальными доходами, соблюдается ли МРОТ в организациях, есть ли сложность в оформлении субсидий, льгот для малоимущих, возможно необходимо ли дополнительно информировать население о возможности получать социальную помощь от государства.

Наблюдается тенденция снижения количества детей-сирот, но доля сиротства все равно в муниципальном образовании высока. Необходимо продолжить политику сокращения лишения родительских прав только в крайних случаях. Профилактика вторичного сиротства в регионе практически не ведется — необходимо разработать действенный механизм в данной сфере. Дать поддержку — финансовую, кадровую, материальную (помещения, инвентарь) негосударственным фондам для реализации проектов.

Научный руководитель: *Е. Б. Дворякина*,
доктор экономических наук, профессор

Е. А. Шпакович

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Новосибирск

Рекультивация полигона твердых коммунальных отходов в сложившейся планировочной структуре Новосибирской агломерации

Аннотация. Работа посвящена решению проблемы актуальной не только для Новосибирской агломерации, но и для Российской Федерации в целом — рекультивации полигонов твердых коммунальных отходов. Автором предложены альтернативные варианты хранения и переработки твердых коммунальных отходов.

Ключевые слова: рекультивация; твердые коммунальные отходы; полигон.

В современных условиях невозможно не оценить важную роль экологии в жизни людей. Существующая система сбора и динамика роста муниципальных полигонов демонстрирует отсутствие эффективной системы управления твердых коммунальных отходов (ТКО).

К 2018 г. полигоны ТКО фактически исчерпали свои возможности. Следует так же принять во внимание, что все полигоны ТКО, находящиеся в Новосибирской агломерации, являются несанкционированными, с отсутствием лицензии на хранение и переработку отходов. Необходимо поиск альтернативных вариантов складирования отходов ТКО, а существующие территории полигонов постепенно выводить из эксплуатации с последующей рекультивацией и совершенствованием системы качественного использования ТКО.

На основе изученных методов и способов рекультивации выявлены наиболее оптимальные. Производятся наиболее удачные примеры биологической и термической утилизации. Для Новосибирской агломерации выявлен способ термической переработки твердых коммуналь-

ных отходов (далее ТКО) и предложены пути решения, обусловленные экономической целесообразностью и экологической безопасностью.

Проведены укрупненные расчеты и предложен сравнительный анализ технологий переработки на основе глубокого пиролиза с применением колосниковых решеток и плазмотермических реакторов. Исходя из расчетов можно сделать вывод о том, что наиболее эффективным способом утилизации ТКО является сжигание на колосниковых решетках.

Строительство завода по утилизации ТКО окупается за 2,5 года в общем случае, при условии, что существует потребность рынка в производимых продуктах (стройматериалах, энергии). Что говорит о прибыльности производства. В структуре аналитической части введена градация прогнозов развития событий. Данные позволяют дополнить существующую теоретическую базу, на которую в дальнейшем могут ссылаться другие авторы при дальнейших исследованиях, а также использоваться в качестве рекомендации при рекультивации полигонов ТКО в Новосибирской агломерации.

Проанализированы перспективы адаптации ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий переработки ТКО. Дана оценка токсикологического воздействия полигона «Гусинобродский», которая показала, что обращение с отходами представляет собой одну из наиболее важных и сложных проблем, решение которой необходимо для снижения экологической опасности в Новосибирской агломерации, объем накопленных отходов в существующих границах полигона в свою очередь достиг критических отметок. Что обуславливает необходимость выводить их из эксплуатации, организовывать работы по рекультивации и совершенствовать системы качественного использования твердых коммунальных отходов. Улучшения общественной гигиены, условий жизни населения и становления здоровой и создание комфортной городской среды.

Также проведена оценка качества стратегического территориального планирования территории, на основе показателей реализации территориальной схемы обращения с отходами, в том числе оценки: эффективности «комбинированной схемы», включающей в себя «комплексные полигоны».

В заключении необходимо отметить, что основными принципами ведения проекта, соблюдение которых должно быть обеспечено в части охраны окружающей среды, являются: 1) соблюдение права человека на благоприятную окружающую среду; 2) научно обоснованное сочетание экологических, экономических и социальных интересов человека, общества и государства в целях обеспечения устойчивого развития и благоприятной окружающей среды; 3) охрана, воспроизвод-

ство и рациональное использование природных ресурсов как необходимые условия обеспечения благоприятной окружающей среды и экологической безопасности; 4) презумпция экологической опасности планируемой хозяйственной и иной деятельности; 5) обязательность оценки воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении хозяйственной и иной деятельности; 6) учет природных и социально-экономических условий при планировании и осуществлении хозяйственной и иной деятельности; 7) приоритет сохранения естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов.

Научный руководитель: *Д. В. Карелин*,
кандидат архитектуры

МАКРОЭКОНОМИКА

Г. А. Альперович

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Оценка эффективности импортной сделки (на примере импортной поставки персональных компьютеров в Российскую Федерацию)

Аннотация. В работе представлены экономическое обоснование и расчет эффективности внешнеэкономической сделки по поставке персональных компьютеров в РФ. Автором показано, что расчет эффективности операций по импортному контракту проводится при обнаружении значимости влияния различных факторов (как внутренних, так и внешних) на показатели эффективности и эффекта. Эффективность проведения импортных операций можно определить, используя метод факторного анализа.

Ключевые слова: эффективность; внешнеэкономическая сделка; таможенная стоимость; базисные условия поставки.

Изначально был исследован рынок товаров для определения потребностей населения. Изучив, какие товары чаще всего импортируются в Россию, начал рассматривать мировой рынок персональных компьютеров. Далее были изучены страны, которые больше всего поставляли ПК на территорию РФ, ими отказались Китай, Вьетнам и Тайвань.

Было выбрано три поставщика, и на основе общеустановленных критериев выбирался самый рациональный. Основные критерии для выбора поставщика:

надежность доставки;
гарантии качества;
производственные мощности;
цены;
местоположение;
финансовое положение;
наличие информационной системы связи и обработки заказов;
послепродажный сервис;
отношение к покупателю;
деловой опыт и история взаимоотношений.

Далее нас интересовало, как и на каких условиях ПК будут доставлены в РФ. Процесс перемещения товаров является важным, но не единственным этапом транспортировки. Ему предшествуют подготовка товаров для транспортировки, доставка на основные виды транспорта, погрузочные операции в пунктах отправления. Заключительными этапами являются разгрузка в пунктах назначения, кредитование отгрузочных документов, доставка товара получателю. При определенных обстоятельствах может существовать поиск товаров, управление претензиями, иски, арбитражные дела. В процессе транспортного обслуживания становится необходимым проводить посреднические операции: страхование, экспедиторские услуги.

Российская фирма «САФМАР» занимается импортной закупкой ПК, ноутбуки, комплектующие ПК и др. (код ТН ВЭД 8471 30 000 0) в РФ. В настоящий момент у нее имеется три предложения на поставку от партнеров Китай, Вьетнам и Тайвань, себестоимость 1 ПК составляет – 26 500 р. Далее в работе представлено обоснование таможенной стоимости и расчет элементов совокупного таможенного платежа по импортной сделке.

Рассмотрены и выделены базисные условия поставки, они являются первостепенным фактором расчета таможенной стоимости товаров, на каждое условие поставки предоставляется набор документов таможенному органу, для определения стоимости.

Основные условия поставки:
условия платежа;
объем партии;
стоимость страхования груза;
экспедиторские расходы в портах;
внутренняя транспортировка до порта отгрузки;
расходы на таможенное оформление и таможенные платежи;
стоимость фрахта при перевозке товара;
курс RUB/USD на момент сделки;

курс RUB/USD на момент подачи декларации в таможенные органы РФ (ЕАЭС);

транспортные издержки по доставке груза из Владивостока до Москвы;

экспедиторские расходы в РФ;

курс RUB/USD на момент доставки по РФ;

таможенные платежи;

базовая ставка таможенной пошлины;

акциз;

НДС.

Таможенная стоимость и Таможенные платежи ПК в РФ из Вьетнама — Таможенная стоимость партии (RUB) (курс 57 RUB/USD): 5.392.500 USD*57=307.372.500 RUB; НДС (18), RUB: 0,18*307.372.500=55.327.050 RUB; Сбор за таможенное оформление RUB, при электронном декларировании – 22500 RUB: 30000 RUB, так как таможенная стоимость свыше 10 млн р.; Совокупный таможенный платеж RUB: 0+50.248.350+22.500 = 55.349.550 RUB.

Далее был выполнен расчет совокупных затрат импортера и проведен анализ эффективности внешнеэкономической сделки по поставке персональных компьютеров в РФ, лидером же в расчетах оказался Вьетнам со следующими наивысшими данными — приходная стоимость партии (374.309.550 RUB), выручка от реализации (397.500.000 RUB), эффект импортной операции (397.500.000 – 374.309.550 = 23.190.450 RUB), эффективность импортной операции (23.190.450 / 370.309.550 = 6,26 RUB). Исходя из расчетов ясно, что самым эффективным и разумным решением будет заключить контракт импортной сделки с Вьетнамом. Так как эта операция по аналогии с конкурентами, имеет максимальный экономический эффект, при минимальной приходной стоимости партии. Также Вьетнам готов предоставить России ПК по оптимальной стоимости и имеет самую быструю доставку.

Заключительным этапом была разработка внешнеторгового контракта поставки на примере импортной поставки персональных компьютеров в РФ из Вьетнама, где были учтены существенные условия и общие разделы внешнеэкономического контракта, особенности составления разделов контракта, связанные с условиями оплаты и поставки и оформление разделов контракта, связанных с гарантией и ответственностью сторон.

Научный руководитель: *О. Д. Фальченко*,
кандидат экономических наук

А. В. Ахмадулина

Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, г. Челябинск

Особенности внешнеэкономической деятельности Челябинской области в условиях евразийского интеграционного процесса

Аннотация. В работе проанализированы особенности внешнеэкономической деятельности региона (на примере Челябинской области) в условиях институциональных изменений и инновационных процессов, обусловленных евразийской интеграцией. Автором сделаны выводы о дифференциации стран-участниц евразийского пространства по своему экономическому потенциалу, выделены общие недостатки еврорегионов с участием приграничных регионов стран СНГ, а также выявлены особенности пограничной интеграции Челябинской области с Республикой Казахстан.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; интеграция; Челябинская область.

Тенденции развития мировой экономики последних лет сделали очевидными перспективы формирования в мире нескольких региональных объединений, государства-члены которых будут интегрированы внутри них гораздо сильнее, чем с третьими странами.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Российской Федерации развивается в русле этого мирового тренда.

В условиях формирования ЕАЭС большое значение для повышения конкурентоспособности России имеет участие ее регионов во внешнеэкономической деятельности.

Челябинская область обладает крупной индустриально ориентированной экономикой. Участие в ЕАЭС должно способствовать активизации важнейших социально-экономических параметров регионального развития, повышению степени инновационности ее экономики, конкурентоспособности на мировых рынках, реализации экономической политики импортозамещения и активной внешнеэкономической экспансии. Именно поэтому, выбранная тема представляется актуальной.

Объектом исследования является внешнеэкономическая деятельность региона (Челябинской области) в условиях институциональных изменений и инновационных процессов, обусловленных евразийской интеграцией.

Предметом исследования выступают организационно-экономические отношения субъектов ВЭД, складывающиеся в процессе реализации интеграционных процессов.

Цель работы заключается в теоретическом обосновании и разработке научно-практических рекомендаций по формированию модели организации внешнеэкономической деятельности российского региона (Челябинской области) в условиях евразийской интеграции.

На сегодняшний день ЕАЭС является вторым по глубине проектом региональной экономической интеграции в мире после Европейского союза. ЕАЭС создает рынок с населением свыше 180 млн чел., функционирующий практически по единым правилам.

Основными целями Союза являются: создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения; стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики.

ЕАЭС существует чуть более 1 года и находится в стадии активного становления и пока рано говорить об итогах интеграции. Планируется, что постепенная ликвидация барьеров внутри ЕАЭС приведет к росту торгово-экономического сотрудничества между странами-партнерами в формате единого рынка.

Страны — участницы евразийского пространства значительно дифференцированы как по своему экономическому потенциалу, так и по емкости рынка. Россия значительно превосходит другие государства по всем социально-экономическим показателям. Вторым по потенциалу является Казахстан. Данное различие имеет большое значение для развития евразийской интеграции, поскольку равенство участников, как в плане политико-экономического влияния на региональном и глобальном уровнях, так и в плане физических размеров, является немаловажным условием.

Участие России в евразийской интеграции открывает широкие возможности для развития внешнеэкономической деятельности регионов страны.

Можно учитывать такой опыт трансграничного сотрудничества как создание еврорегионов. Еврорегион — это одна из организационных форм трансграничных отношений, где в пределах своей компетенции и с согласия центральных государственных органов на международное сотрудничество, местные органы власти приграничных областей имеют возможность разрабатывать специальные комплексные программы развития.

Общими недостатками еврорегионов с участием приграничных регионов стран СНГ, по мнению специалистов, являются: недостаточная инициативность национальных участников, слабая финансовая

база, нехватка управленцев, сложности реализации проектов, обусловленные различиями в правовых системах сопредельных государств и относительно низким уровнем межгосударственных связей. В то же время, существует устойчивая связь промышленных предприятий регионов России и стран — участниц евразийской интеграции.

Если рассматривать вопрос под углом создания конкретных цепочек регионального взаимодействия, то здесь удобнее применять кластерный анализ. Кластер в экономике — сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Примером кластера является Силиконовая долина в США.

Именно кластеризация, позволяющая объединять на определенной локализованной территории различные научно-исследовательские, производственные, инжиниринговые и иные структуры и организации, способна оказать позитивное влияние на эффективное размещение производительных сил в структуре экономики региона.

Поскольку Челябинская область — регион пограничный, в работе мы сосредоточились на аспектах пограничной интеграции с Республикой Казахстан.

Она характеризуется рядом особенностей: совокупный внешне-торговый оборот российских регионов, граничащих с казахстанскими областями, по своей абсолютной величине сопоставим с внешнеторговым оборотом Казахстана. Ключевыми субъектами приграничного экономического сотрудничества выступают крупные предприятия и фирмы, и в очень незначительной степени — малый и средний бизнес. Налицо проблема выравнивания уровня экономического развития регионов приграничья России и Казахстана.

В целом, решение проблем, обозначенных выше, возможно путем комплексного развития приграничья России и Казахстана на основе совместных долгосрочных программ экономического роста сопредельных территорий.

Для того чтобы судить о том, насколько внешнеэкономический комплекс Челябинской области ориентирован на взаимодействие со странами ЕАЭС, проанализированы основные параметры ВЭД региона. Анализ показал, что торговля странами ЕАЭС не является ее основой. Соответственно напрашивается вывод о необходимости активизации внешнеэкономических связей со странами ЕАЭС, особенно с Республикой Казахстан и Республикой Кыргызстан, что предполагает их географическое расположение.

Кроме того, в работе было показано, что в Челябинской области есть политико-экономический потенциал развития процессов евразийской интеграции. Со стороны региональных элит существует осознание важности интеграционных процессов, происходящих в рамках ЕАЭС и экономического пояса Шелкового пути. Для области это выгодно укреплением своего статуса как одного из ключевых транспортных узлов России, важнейшего связующего звена в торговых отношениях России, Казахстана и Китая.

Однако порой тематика сотрудничества с КНР подменяет под собой тематику интеграции в рамках ЕАЭС. Существующие на территории области проекты органично вписываются в формирующиеся транспортные потоки этих трех стран, однако не стоит забывать, что процесс интеграции важен и для других участников ЕАЭС.

Челябинская область обладает сравнительно развитыми внешними экономическими связями, но в то же время набирается большой потенциал их наращивания. Все обозначенные направления требуют комплексной работы со стороны руководства региона и федеральных властей. В любом случае, приграничный статус Челябинской области делает участие в интеграционных процессах особенно актуальным.

Научный руководитель: *Е. Л. Сытых*,
кандидат культурологических наук, доцент

М. Д. Буркова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Методология стимулирования внешнеэкономической деятельности предприятий-экспортеров

Аннотация. Проанализированы методы стимулирования внешнеэкономической деятельности, направленные на увеличение эффективности экспорта и повышение конкурентоспособности выпускаемого ассортимента. Исследованы основные инструменты стратегического управления, благодаря использованию которых находятся пути дальнейшего формирования стратегических мероприятий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; предприятие-экспортер; стратегическое управление; стратегия; бенчмаркинг.

Условия постоянной турбулентности мировой экономики ставят для стран и хозяйствующих субъектов новые задачи, включающие поиск путей стимулирования дальнейшего роста. Значимым показателем конкурентоспособности стран является грамотное управление бизне-

сом и разработка стратегических мероприятий выхода на внешние рынки. Благодаря своевременному реагированию хозяйствующих субъектов на происходящие изменения, предприятие способно удерживать свои позиции на рынке. На сегодняшний день в рамках усиления процессов глобализации становится актуальным формирование собственной стратегии внешнеэкономической деятельности. В соответствии с анализом рынка, руководители предприятия выстраивают собственный механизм регулирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности в той или иной области, что позволит в перспективе увеличить эффективность экспорта, прибыль и способствовать повышению конкурентоспособности выпускаемого ассортимента.

Анализ методов стимулирования ВЭД хозяйствующего субъекта подтвердил, что в современном мире государство создает все условия для содействия предприятиям-экспортерам разной отраслевой принадлежности. Исследование показало, что основными направлениями содействия развитию ВЭД предприятий являются: наличие надежной и сформированной институциональной среды, информационное обеспечение ВЭД, финансирование и страхование ВЭД, создание различных отраслевых организаций, функционирование особых экономических зон [4]. Так, в 2015 г. в России был создан АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) как организация, предлагающая «единое окно» для работы с экспортерами «в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, осуществляющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации»¹. В частности, на территории Свердловской области функционирует Центр поддержки экспорта Свердловской области, через который реализуются программы АО «Российский экспортный центр»².

На сегодняшний день, РФ показывает потенциал в развитии высокотехнологичной промышленности, конкурентоспособной на мировом рынке. Сегодня создана методологическая база для обеспечения функционирования программ поддержки экспортеров, которая поможет в перспективе достичь огромных успехов. Можно сделать вывод, что при наличии устойчивой системы стимулирования предприятий-экспортеров, фирме следует заниматься формированием собственной стратегии внешнеэкономической деятельности, грамотно применяя инструменты стратегического управления.

В рамках ведения бизнеса на современном этапе развития мировой экономики стратегическое планирование предстает основой страте-

¹ Российский экспортный центр. URL: <https://www.exportcenter.ru>.

² Там же.

гического управления. Благодаря такому процессу обуславливается дальнейшее развитие деятельности организации исходя из поставленных целей [5]. В ходе работы были проанализированы основные инструменты стратегического управления. Методы портфельного анализа включают в себя различные инструменты сканирования международной бизнес-среды: матрица БКГ (Boston Consulting Group); матрица «привлекательность страны-конкурентоспособность» компании «Мак-Кинзи»; модель ADL/LC (концепция жизненного цикла) [1]. Помимо этого, в современной литературе и практике популярными инструментами стратегического управления фирмы-экспортера значатся SWOT-анализ и бенчмаркинг [2]. Отмечено, что для более детального и проработанного исследования стратегии внешнеэкономической деятельности многие предприятия прибегают к нескольким инструментам одновременно [3]. Такой выбор позволяет рассмотреть со всех сторон всевозможные пути дальнейшего формирования стратегических мероприятий.

Таким образом, на современном этапе развития экономики каждый хозяйствующий субъект должен сформировать собственную стратегию ведения внешнеэкономической деятельности для увеличения эффективности взаимодействия с партнерами на международной арене, повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Благодаря формированию методологической базы для обеспечения функционирования программ поддержки экспортеров, обеспечивается содействие при создании собственной стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия.

Библиографический список

1. *Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия*: учеб. пособие: в 2 ч. / Е. Н. Борисова, В. В. Вязовская, В. Е. Ковалев и др. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014. Ч. 1.
2. *Ковалев В. А.* Современный стратегический анализ: учеб. для вузов. СПб.: Питер, 2016.
3. *Нехайчук Д. В.* Финансовая деятельность субъектов хозяйствования: учеб. пособие. Симферополь: СОНАТ, 2013.
4. *Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России* / кол. авт.: С. В. Приходько (рук.), Н. П. Воловик, Р. М. Энтов и др.; Ин-т экономики переходного периода. М., 2007. URL: <http://iep.ru/files/text/usaaid/Eksp-dejat.pdf>.
5. *Черников А. А., Стрелкова Л. В.* Методы и модели стратегического управления предприятием // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Сер.: Экономика и финансы. 2004. № 2. С. 166–172.

Научный руководитель: *В. И. Майданик*,
кандидат экономических наук, доцент

К. В. Володенкова

Московский государственный институт международных отношений
(университет) Министерства иностранных дел РФ, г. Москва

Энергетическое сотрудничество России и Китая: нефтегазовая отрасль

Аннотация. Рассматривается российско-китайское энергетическое сотрудничество в нефтегазовой отрасли. Выявлены и проанализированы основные интересы и цели России и Китая в данной сфере, а также факторы, способствующие и препятствующие дальнейшему расширению их взаимодействия. Объектом исследования являются существующие и перспективные совместные проекты по добыче нефти и газа и нефтепереработке, реализуемые на территории РФ. По итогам исследования дается оценка перспектив энергетического сотрудничества России и Китая в нефтегазовой сфере, формулируются рекомендации относительно его дальнейшего развития.

Ключевые слова: энергетическое сотрудничество; нефтегазовая отрасль; энергетическая безопасность; Россия; Китай.

На сегодняшний день энергетический сектор экономики является ключевым как для России, так и для Китая. Российская федерация на протяжении многих лет активно участвует в международной системе оборота первичных энергоресурсов в качестве их нетто-экспортера. В частности, по итогам 2017 г. Россия, по оценке ВР, занимает 2-е место в мире по объемам экспорта нефти и 1-е — по объемам природного газа. Учитывая данную статистику вполне закономерно, что нефтегазовые доходы за этот же год составили порядка 40% суммарных поступлений в госбюджет РФ. При этом, несмотря на тенденцию к снижению роли данного типа доходов в структуре национального бюджета, на фоне растущего мирового спроса на нефть и газ объемы их добычи и экспорта будут продолжать расти. Так, в своем ежегодном послании Федеральному собранию от 1 марта 2018 г. В. В. Путин отметил намерение в ближайшие шесть лет увеличить объем сырьевого экспорта практически вдвое.

При этом важно, что доля «Газпрома» в европейском импорте газа, согласно обзору МЭА за 2017 г., достигла максимума и до 2040 г. не покажет значительного прироста. Основной объем наращиваемых экспортных мощностей придется на Китай, экономика которого ежегодно показывает уверенный рост и, следовательно, с каждым годом нуждается все в большем объеме энергоресурсов. Дополнительным фактором, стимулирующим активное развитие российско-китайского энергетического сотрудничества в нефтегазовой отрасли, является значительное ухудшение российско-европейских отношений на фоне

Украинского кризиса. В результате санкций, введенных против РФ европейскими партнерами, для российских компаний был ограничен доступ к иностранным инвестициям и технологиям, а Statoil, Eni и ExxonMobil были вынуждены выйти из совместных с «Роснефтью» арктических проектов. Таким образом, Россия объявила о «Развороте на Восток». В первую очередь данная политика подразумевает наращивание поставок нефти и газа в КНР и привлечение китайских инвестиций в российские проекты. В период с 2014 г. заметно возросло количество сделок по купле-продаже китайскими нефтегазовыми компаниями акций российских компаний данной отрасли. Примерами служат сделки, по итогам которых ChemChina на 40 % вошла в капитал Восточной нефтехимической компании, Beijing Gas приобрела 20 % в Верхнечонскнефтегазе, китайский Фонд Шелкового пути приобрел 9,9 % акций «Ямал СПГ», а также намеченная на первое полугодие 2018 г. сделка по приобретению CNPC 14,2 % акций «Роснефти». Помимо этого, китайские инвесторы проявляют интерес к российским арктическим проектам и, по прогнозам, могут в будущем рассчитывать на долю в размере до 33,3 %.

Впрочем, несмотря на значительные достижения в сотрудничестве, с обеих сторон по-прежнему есть ряд факторов, ограничивающих возможности дальнейшего развития отношений. Со стороны КНР это в первую очередь связано с энергетической безопасностью: Китай стремится избежать зависимости от поставок углеводородов из одной страны или даже региона. Поэтому несмотря на активно развивающееся сотрудничество с РФ в сфере нефти и газа и тот факт, что разработка российского арктического шельфа является стратегически важной для Поднебесной, Китай также сильно заинтересован в развитии энергетического сотрудничества с другими странами. С российской стороны сдерживающим фактором является невозможность на современном этапе быстро нарастить объемы поставок нефти и газа в Китай без ущерба для экспорта в страны ЕС. Еще одним аспектом, на который стоит обратить внимание, является стремление КНР в результате инвестирования взять под контроль объекты энергетической отрасли стран реципиентов. Так, сегодня китайские компании контролируют от одной пятой до четверти производства нефти в Казахстане. Похожая ситуация сложилась и в других странах Центральной Азии, в связи с чем России стоит быть более осмотрительной при заключении дальнейших контрактов с восточным партнером.

Подводя итоги, можно заключить, что Россия и Китай весьма заинтересованы во взаимном сотрудничестве в энергетической сфере и объемы экспорта российских углеводородов в КНР будут наращи-

ваться. Впрочем, не стоит забывать, что на Европу, с которой нас связывает опыт многолетнего сотрудничества, по-прежнему приходится порядка 70 % экспорта нефти и 80 % экспорта газа, а восточный сосед, придерживаясь своей стратегии энергетической безопасности, не позволит себе той степени зависимости от российского экспорта, как это произошло со странами ЕС. В то же время Китай крайне заинтересован в получении максимальной степени контроля над российскими компаниями нефтегазовой отрасли и месторождениями. Таким образом, России стоит быть осмотрительной при привлечении китайских инвесторов в свои нефтегазовые проекты, а также не стоит отказываться от европейского рынка в пользу азиатского.

Научный руководитель: *А. Н. Захаров*,
доктор экономических наук, профессор

А. Б. Дорофеева

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Социально-экономическая политика государства как способ повышения национальной конкурентоспособности

Аннотация. Освещается проблема формирования социально-экономической политики государства, которая приводит к снижению национальной конкурентоспособности. В качестве обеспечения развития социально-экономической политики рассматриваются доходы бюджета, в частности, налоговые поступления как самая значимая статья доходов государства. Анализируются различные пути повышения эффективности социально-экономической политики государства.

Ключевые слова: социально-экономическая политика; налоговая политика; налоговая система; бюджет; стратегическое управление.

Россия — прекрасная, величественная страна, однако в настоящее время она находится в условиях внешнего давления и санкций, что привело к образованию социально-экономического кризиса и снижению национальной конкурентоспособности.

Национальная конкурентоспособность — это и конкурентоспособность системы государственного и общественного устройства страны, и политико-правового устройства, и регулирования всех сторон жизни общества; это и способность государства обеспечить устойчивое, динамичное развитие национальной экономики, а соответственно и материальное благосостояние членов общества, не уступающее «мировым тенденциям». Иначе говоря, чтобы достичь состояния высокой конкурентоспособности, государству необходимо создать

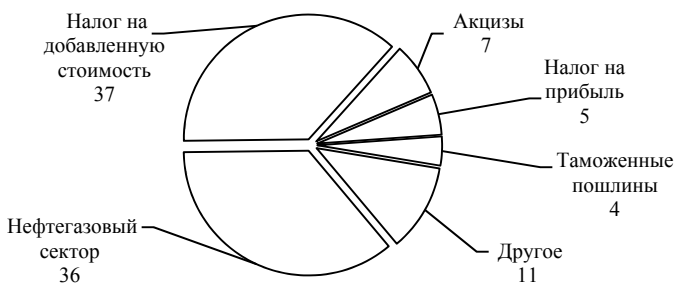
конкурентоспособное общество. Именно в этом смысле за последнее время утверждается понятие «конкурентоспособность страны».

В связи с этим целью исследования является поиск путей повышения эффективности социально-экономической политики государства.

Необходимо отметить, что согласно Конституции (п. 1 ст. 7) в настоящее время Российская Федерация находится в статусе социального государства, концепция которого предполагает ряд приоритетных направлений, таких как: демографическая политика и политика народосбережения, развитие здравоохранения, развитие физической культуры и спорта, развитие образования, развитие культуры и средств массовой информации, развитие рынка труда, повышение доступности жилья, развитие социальных институтов и социальная политика, молодежная политика, развитие пенсионной системы, экологическая безопасность экономики и экология человека. Для реализации этих направлений необходимо финансовое обеспечение государства.

Доходы бюджета в 2018 г. по прогнозу правительства будут формироваться следующим образом (см. рисунок):

- 5 480 млрд р. — нефтегазовый сектор;
- 5 625 млрд р. — налог на добавленную стоимость;
- 1 054 млрд р. — акцизы;
- 806 млрд р. — налог на прибыль;
- 572 млрд р. — таможенные пошлины;
- 1 721 млрд р. — др.



Сегментирование доходов бюджета России в 2018 г., %

Таким образом видим, что максимальный прогнозируемый доход бюджета ожидается от фискальных платежей, что составит 64 %. В связи с этим, нельзя переоценить значимость грамотной налоговой политики.

В ходе анализа отечественного и зарубежного опыта, а также теоретических материалов было предложено:

рационально ослабить налоговый контроль, с целью увеличения экономической свободы населения;

определить местоположение России на кривой Лаффера и принять необходимые меры (понижение или повышение общей налоговой нагрузки на предприятие);

вести налоговые каникулы не только для начинающих ИП, но и для ООО, АО (с учетом вида деятельности, с целью стимулирования производственной и научной деятельности);

крупные изменения налоговой системы не вводить сразу на федеральном уровне, а сперва опробовать на нескольких регионах, чтобы выяснить степень эффективности и уровень мультипликации от введенных мероприятий;

привлекать к совершенствованию социально-экономической ситуации в стране не только государство, но и частные организации (например, с помощью стратегии повышения эффективности деятельности организации, ориентированной на улучшение экономической ситуации в стране. Стратегия основана на подготовке молодых специалистов, отвечающих требованиям предприятия и на создании организационных фондов инвестирования¹).

В ходе написания работы было выяснено, что национальная конкурентоспособность зависит от уровня социально-экономического развития государства. Одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие страны, является ее налоговая политика. Целью совершенствования налоговой системы должны быть достижение ее стабильности, развитие налогового федерализма, направленного на обеспечение доходов федерального, региональных и местных бюджетов.

Научный руководитель: Я. С. Курышова

¹ Курышова Я. С. Повышение эффективности деятельности организации (с ориентацией на улучшение экономической ситуации в стране) // Теория и практика современной науки: материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. М.: НИИЦ «Институт стратегических исследований», 2014. С. 253–256.

С. А. Крылло

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Проблемы институционального регулирования международной торговли на современном этапе

Аннотация. В работе рассматриваются проблемы выбора торговой политики, институционального регулирования международной торговли, региональной интеграции. Автором сделаны выводы, что торговая политика защищает национальные интересы государств на мировых рынках, используя налоги, субсидии, валютный контроль и прямые ограничения на импорт или экспорт. Эффективная торговая политика обеспечивает устойчивое экономическое развитие национальной экономики и реализацию страной максимальной выгоды от участия в глобальной системе разделения труда.

Ключевые слова: торговая политика; Всемирная торговая организация; региональные торговые соглашения.

Высокая значимость международной торговли обусловила курс на ее либерализацию и упрощение процедуры перемещения товаров между странами, что находит свое отражение в неуклонном снижении торговых барьеров. В целях достижения беспрепятственного международного товарообмена были созданы международные институты, задачей которых является выработка правил и норм осуществления международных торговых сделок.

Всемирная торговая организация (ВТО) является ключевой международной организацией, занимающейся разработкой правил торговли между государствами. В ее основе лежат многосторонние торговые соглашения, подписанные большинством стран и ратифицированные их парламентами. Целью организации является обеспечение свободы и предсказуемости торговых потоков¹.

ВТО осуществляет свои функции, основываясь на следующих принципах: либерализации международной торговли, торговли без дискриминации, использовании мер ограничивающих импорт, только на основе правил ВТО, предсказуемости торговой политики, содействию конкуренции, гласности.

Однако, практически в самом начале функционирования ВТО выявился неравнозначный характер выгод от подписанных договоренностей в пользу развитых стран. Развивающиеся страны быстро осознали дисбалансы, как в новых правилах, так и в обязательствах правового пакета ВТО. Получение экономической выгоды путем либера-

¹ *World Trade Organization.* URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm.

лизации доступа на рынки, обещанной им при заключении соглашения в Уругвае, оказалось для многих из них утопией.

Недоверие развивающихся стран к международной системе взаимных преференций послужило толчком к заключению региональных торговых соглашений. На данный момент РТС покрывают более половины международной торговли и находятся в тесной взаимосвязи с многосторонними торговыми соглашениями ВТО. Подавляющее большинство (около 90 %) РТС — соглашения о зонах свободной торговли (ЗСТ), в которых устраняются таможенные тарифы на торговлю между странами, являющимися членами ЗСТ; при этом страны вправе регулировать отношения и уровень тарифов с третьими странами. В последнее время наблюдается тенденция в заключении все большего числа мегарегиональных торговых соглашений, создающих ЗСТ, которые могут охватывать несколько континентов. Вместе с этим изменилось содержание данных соглашений. РТС теперь регулируют вопросы трудовых и экологических стандартов, инвестиций, интеллектуальной собственности гораздо глубже, нежели одни только нормы ВТО.

Формируется многополярный мир, в котором отдельные государства уже не могут претендовать на роль единственных центров или глобальных органов власти, а международные союзы государств при сохранении своего суверенитета становятся основными субъектами глобального управления, формируются новые центры мирового влияния вокруг международных альянсов или региональных блоков [1, с. 47].

Постоянно растущее количество региональных торговых блоков демонстрирует консолидацию в региональном масштабе, даже несмотря на существующие региональные диспропорции и противоречия. Быстрое увеличение числа РТС, постепенно «размывающих» нормы и правила многосторонней торговой системы ВТО, является предметом оживленных академических дискуссий для одних и серьезных практических выводов для других.

Появление многочисленных двусторонних преференциальных соглашений привело к появлению большого количества пересекающихся и противоречащих друг другу РТС, которые предусматривали свои собственные графики тарифной либерализации и различные правила определения страны происхождения. В начале 1990-х гг. такую ситуацию американский экономист Джагдиш Бхагвати назвал «клубок спагетти». В своей книге «Мировая торговая система под угрозой» он поднимает вопрос о том, представляют ли региональные торговые соглашения реальную угрозу многосторонней международной торговой системе. «Клубки спагетти порождают хаос», — предупреждал он [3, р. 164].

Генеральный директор ВТО Паскаль Лами, выступая в Пекинском университете 20 сентября 2012 г., заявил, что «рост числа региональ-

ных торговых соглашений может привести к фрагментации торговой политики», и отметил, что «как международное сообщество мы должны продолжать бороться с протекционизмом, но в ВТО, в частности, мы должны также бороться с фрагментацией торговой политики» [2, с. 88].

Все вышеперечисленные факторы обуславливают актуальность исследований в области институционального регулирования международной торговли на современном этапе.

Библиографический список

1. *Абайдуллаева М. М.* Современные механизмы региональной интеграции: многосторонние торговые соглашения и союзы // Вестник Университета Туран. 2012. № 2. С. 46–51.

2. *Ружин А. Н.* Региональные торговые соглашения в системе ГАТТ/ВТО: роль принципов международного экономического права // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5: Юриспруденция. 2013. № 1(18). С. 88–92.

3. *Bhagwati J.* The World Trading System at Risk. Princeton, N.J.: Princeton University; L.: Harvester Wheatsheaf, 1991.

Научный руководитель: *В. Е. Ковалёв*,
кандидат экономических наук, доцент

Е. А. Лапицкая

Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь

Региональные кредитно-финансовые институты: Европейский банк реконструкции и развития, его роль в поддержке малого и среднего бизнеса

Аннотация. Проанализирована роль региональных кредитно-финансовых институтов в поддержке малого и среднего бизнеса. Представлены основные аспекты взаимодействия Беларуси и Европейского банка реконструкции и развития.

Ключевые слова: международная организация; региональный кредитно-финансовый институт; региональные банки; Европейский банк реконструкции и развития; финансирование; малый и средний бизнес.

Региональные кредитно-финансовые структуры являются весьма эффективным посредником, звеном между государством и его потребностями и внешним глобальным миром. Работая по международным правилам и принципам, они сохраняют региональную направленность, фокусируя сферу своих интересов в границах определенной территории и отталкиваясь от ее особенностей.

Региональные кредитно-финансовые институты имеют схожие цели — это развитие экономики, экономическое сотрудничество и интеграция в регионе. У них однотипный порядок формирования пассивов, одинаковая форма правления, идентичные объекты кредитования — преимущественно инфраструктура, сельское хозяйство, добывающая промышленность. Все они выдают кредиты только странам-членам. При осуществлении операций и разработке своей стратегии они отталкиваются от особенностей региона, в котором они функционируют.

Поскольку малые и средние предприятия являются важнейшим звеном экономики, создавая рабочие места и отчисляя налоги в бюджет, они становятся главным направлением деятельности ЕБРР, который в свою очередь помогает преодолеть такие препятствия переходного процесса, как ограничения в финансировании, сложная бизнес-среда и экономическое наследие, характеризующееся доминирующей ролью крупных государственных компаний. ЕБРР активно предоставляет поддержку МСП через финансовые продукты, сочетающие доступ к финансированию с элементами деловых консультационных услуг и размещением рисков для финансовых организаций-партнеров. Для финансирования Банк привлекает не только собственные средства, активно используется создание фондов, привлечение частного финансирования, а также поддержка со стороны иных международных организаций. Зачастую используется принцип разделения рисков путем создания венчурных фондов, а также разделение расходов, в том числе совместно с государственными структурами и международными организациями. Значительную сферу деятельности занимает оказание консультационной поддержки.

Данный институт действительно достиг определенных успехов, так как в 2015 г. ЕБРР осуществил более 1 780 проектов, налаживая связи МСП с местными консультантами для получения ими целевых деловых консультаций, и свыше 160 проектов, в рамках которых международные советники делились полученным ими в различных отраслях опытом со средними предприятиями.

Условия постоянного роста потребностей страны и общества стимулируют государство к поиску новых путей и способов их удовлетворения. В этой ситуации особую актуальность приобретает поиск новых источников финансирования наиболее значимых для страны проектов.

С 2016 г. взаимодействие Беларуси и ЕБРР вышло на качественно новый уровень, что было обусловлено прекращением действия «калиброванного» подхода со стороны ЕБРР, который применялся до 2015 г. и ограничивал возможность ведения операций с госсектором. Согласно Стратегии ЕБРР для Беларуси на 2016–2019 гг., банк сосредоточил сферу своих интересов в двух основных направлениях: повышении

конкурентоспособности реального сектора экономики и повышении устойчивости и качества услуг государственной инфраструктуры.

В целом деятельность ЕБРР на территории Республики Беларусь неоднозначна и противоречива. Банк, несомненно, приносит пользу, финансируя предприятия малого и среднего бизнеса, взаимодействуя с банками-партнерами в Беларуси, осуществляя социально значимые проекты. Однако целесообразность привлечения иностранных компаний для реализации проектов под вопросом, размер их гонораров проигрывает в конкурентных преимуществах запросам белорусских компаний, победа в тендерах различной направленности одной компании заставляет усомниться в предъявляемых требованиях, а стоимость послепродажного обслуживания остается не ясной на момент реализации проекта, также очевидным недостатком является часто наблюдаемая «связанность» инвестиционных ресурсов, когда в дополнение к основному пакету инвестиций в обязательном порядке включаются дополнительные услуги — от консультационных до сервисного обслуживания оборудования. Для ЕБРР проект закончен, когда предприятие продано, а государство должно подумать, куда и за сколько продаст свою продукцию предприятие аналогичной направленности, чем заплатить зарплату гражданам страны, как исполнить обязательства перед предыдущими инвесторами и т.д. Самое важное — грамотно сбалансировать интересы, реалистично и критично оценивая результаты сотрудничества в долгосрочной перспективе государства и данного Банка.

Научный руководитель: Ю. Б. Вашкевич

Н. В. Маданиева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Интеллектуальная собственность и специфика ее обращения в системе международных экономических отношений

Аннотация. В работе рассматривается специфика объектов интеллектуальной собственности на примере товарных знаков, принципы исчерпания прав на товарный знак. Автором проанализированы обеспечение и защита прав на товарные знаки Международной федерации футбольных ассоциаций. Сделаны выводы о возрастающей роли объектов интеллектуальной собственности в международных экономических отношениях.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; товарный знак; таможенное регулирование; ВОИС; ТРОИС.

Объекты интеллектуальной собственности занимают все большее место в современном мире. По данным WIPO (Всемирной организации

интеллектуальной собственности), число патентов в 2016 г. составило более 3,1 млн, а рост этого показателя по сравнению с предыдущим годом составил 8,3 %. Число товарных знаков на конец 2016 г. составило более 9,7 млн, рост данного показателя составил 13,5 %¹.

Все это указывает на то, что в условиях глобального производства и обмена объекты интеллектуальной собственности приобретают все большее значение. Без интеллектуальной собственности не обходится ни одно инновационное производство: именно высокая интеллектуальная составляющая добавленной стоимости товаров и услуг составляет основу современной конкурентоспособности государств.

Отдельно хотелось бы поговорить о таком виде интеллектуальной собственности, как товарный знак.

Согласно п. 11 параграфа III Протокола об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности, который является Приложением № 26 к Договору о Евразийском экономическом союзе, «Товарным знаком и знаком обслуживания (далее — товарный знак) является обозначение, охраняемое в соответствии с законодательством государства-члена и международными договорами, участниками которых являются государства-члены, и служащее для индивидуализации товаров и (или) услуг одних участников гражданского оборота от товаров и (или) услуг других участников гражданского оборота».

В условиях глобализации современных экономических отношений производитель крайне редко взаимодействует напрямую с конечным потребителем своих товаров и услуг, что отчасти обусловлено и бурным развитием интернет-торговли. В связи с этим усиливается роль товарных знаков как средства коммуникации с покупателем.

Согласно ст. 1484 Гражданского кодекса РФ, «правообладатель использует товарный знак и запрещает его использование другими лицами. Никто не может использовать охраняемый в Российской Федерации товарный знак без разрешения правообладателя».

Существует три вида принципа исчерпания прав (далее также ПИП): национальный, региональный и международный.

Например, в России действует национальный принцип исчерпания исключительных прав, в Европейском союзе — региональный, а в Китае — международный.

Товары, ввозимые на территорию России под известными товарными знаками, которые являются охраняемыми объектами интеллектуальной собственности, могут быть товарами-подделками или поставляться по каналам параллельного импорта. В области таможенного

¹ *Facts and Figures 2017* / WIPO. URL: <http://www.wipo.int/edocs/infogdocs/en/ipfactsandfigures2017>.

дела и гражданском обороте под параллельным («серым») импортом понимают поставки товаров, производимые параллельно с официальным дистрибьюторским каналом, сформированным производителем¹.

Обеспечение и защита прав на объекты интеллектуальной собственности это важная задача таможенных органов.

Безусловно, внешняя политическая, социально-экономическая и культурная среда оказывает влияние на особенности реализации таможенными органами задач по защите исключительных прав правообладателей. Новым направлением деятельности таможенных органов стала трансграничная защита товарных знаков Международной федерации футбольных ассоциаций (Fédération Internationale de Football Association, далее — FIFA).

Таможенные органы России на системной основе осуществляют таможенный контроль в отношении товаров, обозначенных символикой спортивных мероприятий.

В 2016 г. таможенными органами РФ было выявлено более 55 тыс. ед. контрафактной продукции, связанной с незаконным использованием символики FIFA. Примечательно, что в списках контрафактных товаров присутствует не только спортивная продукция, но и товары повседневного спроса².

В современных экономических и политических условиях развития все большую роль играют процессы, происходящие в ключевой сфере — интеллектуальной. Как известно, эта сфера относится к главным ресурсам государства, его научно-техническому потенциалу, который, в конечном итоге, и определит судьбу и результат осуществляемых экономических преобразований.

Научный руководитель: В. Е. Ковалёв,
кандидат экономических наук, доцент

¹ Фальченко О. Д. Проблема защиты прав на товарные знаки международных компаний в российской внешнеторговой практике // Интеллектуальная собственность: от надежной защиты к эффективному управлению: сб. ст. XI Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 30–31 октября 2015 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. С. 78–85.

² ФТС России и таможенная служба Китая проводят совместные мероприятия по защите товарных знаков FIFA. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26465:-fifa-&catid=40:2011-01-24-15-02-45.

Е. А. Мастерова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Инвестиционный проект по поставке лекарственных препаратов в Мексику

Аннотация. Работа посвящена анализу мексиканского рынка здравоохранения с целью последующего сотрудничества и заключения контрактов на поставку лекарственных препаратов. Автором изучены статистические данные страны, определен процент заболеваемости населения Мексиканских Соединенных Штатов, в частности сахарным диабетом. Выявлена потребность в лекарственном препарате инсулин, который используется для лечения этой болезни.

Ключевые слова: Мексика; заболевание; сахарный диабет; инсулин; ООО «Медсинтез».

Мексика является одной из самых развитых стран Латинской Америки. Ее характеризуют как страну с достаточно макроэкономической стабильностью, хорошо развитым рынком и транспортной инфраструктурой.

Мексика является одной из самых развитых стран Латинской Америки. Ее характеризуют как страну с достаточно макроэкономической стабильностью, хорошо развитым рынком и транспортной инфраструктурой.

Данная страна прошла сложный исторический путь, благодаря которому страна перешла к политике интеграции в рамках глобальной экономики, а также провела серьезные реформы.

Ведение бизнеса в Мексике может стать весьма перспективным и выгодным. Этому способствует ряд обстоятельств и благоприятные условия, предоставляемые страной иностранным предпринимателям.

Актуальность создания бизнеса по поставке лекарственных препаратов, основана прежде всего на статистике заболеваний населения. На сегодняшний день миллионы людей подвержены такому эндокринному заболеванию как сахарный диабет. При этом развитые страны помогают заболевшим бороться с недугом и стараться жить полноценной жизнью.

На сегодняшний день Мексика является страной, в которой созданы условия, необходимы для поддержания полноценного здоровья. В каждом городе страны существуют частные и государственные учреждения, соответствующие стандартам медицины в США.

Самые лучшие больницы Мексики находятся в городах Мехико, Гвадалахара и Монтерей. Много высококлассных частных клиник, ориентированных на американцев, расположено поближе к границе США — в Тихуане, Мехикали, Ларедо.

Согласно Всемирной организации Здравоохранения в Мексике 9,7 % мужчин и 11 % женщин подвержены такому заболеванию, как сахарный диабет. 23 100 мужчин и 22 000 женщин умирают в возрасте 30–69 лет; 17 600 мужчин и 24 300 женщин в возрасте 70 лет, в течение года.

Таким образом, своевременность нашей темы обусловлена тем, что лечение такого заболевания, как сахарный диабет является приоритетным на сегодняшний день.

Специалисты считают, что мексиканская экономика в 2017 г. достигла лучших результатов, чем изначально предполагалось. Стабильность, устойчивость, разумные денежно-кредитные и налогово-бюджетные меры, постепенное улучшение внешней среды страны способствовали восстановлению и укреплению экономической активности. Для ведения бизнеса в Мексике все эти факторы играют ключевую роль.

Как известно сфера здравоохранения является неотъемлемой частью жизни людей. Именно поэтому Мексика отличается от других стран созданием всех необходимых условий для поддержания полноценного здоровья населения.

Анализируя мировую статистику заболеваемости около 422 млн людей живут с таким заболеванием как сахарный диабет. Около 1,5 млн умирают от этой болезни. В Мексике примерно 14 % людей живут с данным заболеванием и борются с ним каждый день. Для лечения сахарного диабета используется такой лекарственный препарат как инсулин. Именно поэтому, создание такого вида бизнеса как поставка инсулина является перспективным проектом.

Для создания и развития бизнеса поставок лекарственных препаратов был выбран штат Nuevo Leon и город Монтеррей, который считается одним из лучших по развитию медицинских услуг в стране.

Монтеррей является важным промышленным и деловым центром. Это третий по величине город в Мексике после Мехико и Гвадалахары, признанный «одним из самых безопасных больших городов в Мексике». Примерно 340 000 тыс. чел. подвержены этому заболеванию и доля заболевших за 16 лет выросла почти на 50 %, что в свою очередь создает спрос на такой вид лекарства как инсулин.

Сотрудничество с заводом ООО «Медсинтез» дает определенные преимущества в создании бизнеса. На заводе функционирует производство инфузионных растворов, готовых форм генно-инженерного инсулина человека, твердых и жидких форм лекарственных препаратов. Завод является одним из первых в России промышленных производств готовых лекарственных форм генно-инженерного инсулина человека, отвечающих требованиям GMP EC.

ООО «Медсинтез» выпускает генно-инженерный инсулин человека Росинсулин® в трех формах: Росинсулин С, Росинсулин Р, Росинсулин М.

Сотрудничество с ООО «Медсинтез» открывает большие перспективы для предприятия по выходу на зарубежный рынок с качественной и не дорогой (относительно зарубежных аналогов) продукции.

Проведение специальных расчетов и анализ рынка показали, что создание бизнеса, занимающегося поставками лекарственных препаратов, является рентабельным.

Безусловно, такой вид деятельности потребует большие вложения денежных средств, но согласно расчету, чисто дисконтированного дохода (NPV), который составил 40 378,1 тыс. песо, проект является прибыльным и его окупаемость будет равна примерно 11,5 мес.

Таким образом, можно сделать вывод, что создание инвестиционного проекта по поставке инсулина в Мексику является не только рентабельным видом деятельности, но и прибыльным. Так как Мексиканские Соединенные Штаты стремятся занять лидирующие позиции на мировом рынке, позиционируя себя, как страна со стабильной макроэкономической системой, развитым рынком и транспортной инфраструктурой, следовательно, ее можно рассматривать в качестве дальнейшего сотрудничества и создания различных видов бизнеса.

Научный руководитель: *И. Н. Савельева*,
кандидат экономических наук

И. Симутове

Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
г. Белгород

Развитие внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки

Аннотация. Представлены результаты оценки интенсивности внутрирегиональной торговли и внешнеэкономической зависимости Общего рынка Восточной и Южной Африки (КОМЕСА). Выявлены проблемы и стратегические направления развития внешнеэкономической деятельности стран КОМЕСА.

Ключевые слова: Общий рынок Восточной и Южной Африки; внутрирегиональная торговля; внешнеэкономическая деятельность.

Росту экономики стран Общего рынка Восточной и Южной Африки может способствовать реализация социально-экономического и инвестиционного потенциала, в том числе через форсированное развитие внешнеэкономических связей.

Объектом исследования проекта является внешнеэкономическая деятельность Общего рынка Восточной и Южной Африки. Предмет исследования — развитие и пути совершенствования внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки.

Целью исследовательского проекта является оценка и определение стратегических направлений развития внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки. Задачи, решенные в исследовательском проекте, изучение общетеоретических подходов и методических аспектов внешнеэкономической деятельности и ее эффективности; структурно-динамический анализ и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки; определение стратегических ориентиров развития внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки.

Основные результаты исследования. Общий рынок Восточной и Южной Африки имеет привлекательный инвестиционный климат, что характеризовалось притоком прямых иностранных инвестиций с 2011 по 2015 г. на 135,274 %, с 8,227 млрд дол. до 19,356 млрд дол. США.

Страны Общего рынка Восточной и Южной Африки с 2011 по 2015 г. имеют положительные показатели по индексам интенсивности внутрирегиональной торговли, экспорта и импорта и это показывает, что страны активно торгуют между собой, но имеют сильную зависимость от импорта, особенно машин, оборудования и транспортных средств которые составляют 28 % общего импорта 2015 г. Значительную роль в экспорте играют минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы которые составляют 25 % общего экспорта 2015 г. Китай является основным экспортно-импортным партнером стран Общего рынка Восточной и Южной Африки.

Степень открытости экономики стран Общего рынка Восточной и Южной Африки приемлемая (за все годы 2011–2015 гг. экспортная квота 10 %). В период с 2011 по 2015 г. внешнеторговая и импортная квоты стран Общего рынка Восточной и Южной Африки снизились с 35,362 до 24,972 % и с 48,290 до 31,934 % соответственно. Внешнеторговый оборот вырос на 4,01 %, а ВВП на 29,237 %. Снижение экспортной квоты и увеличение импортной квоты объясняют, почему страны Общего рынка Восточной и Южной Африки имеют отрицательное значение коэффициента внутриотраслевой международной специализации.

Страны Общего рынка Восточной и Южной Африки осуществляют внешнеэкономическую политику согласно правилам и стандартам международных политико-экономических организации как учре-

ждения системы ООН и 14 из 19 стран Общего рынка Восточной и Южной Африки входят в ВТО.

Основным документом внешнеэкономической политики Общего рынка Восточной и Южной Африки является договор о создании Общего рынка Восточной и Южной Африки. Кроме этого, Документ о правилах происхождения товаров, принят в 1994 г. регулирует внешнеторговую деятельность и определяет условия торговли. С целью регулирования торговли услугами в рамках Общего рынка Восточной и Южной Африки был принят документ «Regulations on trade in services — Common Market for Eastern and Southern Africa» (Правила по торговле услугами — Общий рынок Восточной и Южной Африки).

Развитие внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки сталкиваются с рядом проблем. К основным проблемам развития внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки относятся: информирование о программах Общего рынка Восточной и Южной Африки не доступна большей части производителей, экспортеров и импортеров, высокие издержки производства в связи с высокими транспортными расходов и дефицитом электроэнергии, не все страны готовы перейти на общую систему регулирования внешнеэкономической деятельности и это приведет к медленному процессу гармонизации внешнеэкономической политики, экономики стран Общего рынка Восточной и Южной Африки являются ресурсно-ориентированными и конкурируют за счет таких факторов развития (производства) как некавалифицированная рабочая сила и природные ресурсы из-за низкого уровня технического развития, страны Общего рынка Восточной и Южной Африки не определены с их позициями по поводу членства в региональные интеграционные группировки в результате этого есть перекрытие в членстве стран Общего рынка Восточной и Южной Африки, отечественные предприятия стран Общего рынка Восточной и Южной Африки сталкиваются с проблемой недобросовестной конкуренции.

Отличия в национальных внешнеэкономических политиках стран Общего рынка Восточной и Южной Африки замедляет развитие внешнеэкономической деятельности, что подтверждается результатами анализа времени и стоимости на импорт и экспорт.

К основным стратегическим направлениям развития внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки относятся: развитие торговли путем формирования зон свободной торговли, таможенного и валютного союзов этап за этапом, развитие транспортных, таможенных, складных и др. видов инфраструктур, развитие инновации, науки и техники для того, чтобы стра-

ны Общего рынка Восточной и Южной Африки могли снизить зависимость от экспорта необработанных природных ресурсов.

В стратегии развития Общего рынка Восточной и Южной Африки необходимо уделять внимание инновациям, инфраструктуре и обрабатывающей промышленности. По рейтингу Глобального экономического форума шесть стран Общего рынка Восточной и Южной Африки входят в топ-100 мирового рейтинга по индексу инновационного потенциала за 2016–2017 гг. Роль выгодного географического положения стран Общего рынка Восточной и Южной Африки в повышении эффективности внешнеэкономической деятельности не может быть проигнорирована.

По нашему мнению, страны Общего рынка Восточной и Южной Африки должны уделять внимание процессу распространения информации о деятельности в разных странах путем проведения бизнес-форумов для предпринимателей не только в столицах этих стран, но и в маленьких городах для того, чтобы средние и малые предприятия могли участвовать во внешнеэкономической деятельности. Упростить процесс оформления таможенных документов. Кроме этого, страны Общего рынка Восточной и Южной Африки должны признать важность государственно-частного партнерства в крупных проектах и поэтому государства и частный сектор стран Общего рынка Восточной и Южной Африки должны сотрудничать в развитии транспортных сетей с целью улучшения движения рабочей силы и товаров и быстрого выполнения других проектов. Страны Общего рынка Восточной и Южной Африки должны разработать эффективную политику по защите отечественных производителей от недобросовестной торговой практики, особенно со стороны производителей Китая и Восточной Азии. Важно отметить, что единство по вопросам свободного движения рабочей силы и инвестиций еще на низком уровне, так как нет политической воли со стороны большинства стран-членов Общего рынка Восточной и Южной Африки.

В заключение можно делать вывод о том, что внешнеэкономическая деятельность стран Общего рынка Восточной и Южной Африки показывает тенденцию к развитию, несмотря на множество проблем, с которыми сталкиваются стран Общего рынка Восточной и Южной Африки при реализации их цели.

Научный руководитель: *Ю. Л. Растопчина*,
кандидат экономических наук, доцент

П. А. Сухонос

Орловский государственный аграрный университет им. Н. В. Парахина, г. Орёл

Прикладное значение автоматизации для цифровой экономики

Аннотация. Работа посвящена вопросам развития цифровой экономики в России, которая остро нуждается в новых технологиях и автоматизации в силу ее необъятных границ и колоссального потенциала. Автор рассматривает автоматизацию как необходимое условие для решения большей части нынешних и, возможно, будущих проблем страны без затрат значительных материальных и человеческих ресурсов.

Ключевые слова: автоматизация; цифровая экономика; дрон; государственная инновационная политика.

Еще в начале XX в. множество знаменитых ученых уже задумывались об упрощении труда человеческого, отдать всю тяжелую работу машинам, а умственную оставить людям. И действительно связи с развитием технологий обычным людям все тяжелее было работать на промышленных предприятиях, они не могли в полной мере выполнить указанные нормы, а расширение рабочих мест не могло себе позволить высшее руководство. Связи с этим и приходит понятие автоматизация.

В современное время почти в каждом предприятии уже заменено более 40 % человеческого ресурса. Машины заменяют людей в тяжелых как для умственных, так и для физических параметров предприятий. В нынешнем веке на основе новейших технологий люди создают мощнейшие компьютеры, которые позволяют просчитывать разные алгоритмы, тем самым доказывает, что намного эффективнее человека. Машинам не нужны человеческие потребности: сон, развлечение, голод и т.д. Так возможно, что в будущем человек будет убран с производства, а его место займет компьютер. Это может привести к крупным кризисам, в котором останутся лишь крупнейшие корпорации имеющие большее количество робототехники.

Но с развитием технологий развивается и само общество, так в нынешнее время развивается одна из направленностей хозяйственного производства — постиндустриальная цифровая экономика. Цифровая экономика — хозяйственное производство, использующее цифровые технологии. Она позволяет решить нынешние проблемы занятости. Благодаря развитию цифровой экономики люди могут вести бизнес абсолютно любой направленности, при этом позволяет полностью удовлетворить потребности клиента и повысить производительность труда. Цифровая экономика дает огромное преимущество государству и обычным рабочим: люди не будут терять свою работу из-за роботов,

так как при цифровизации потребность в квалифицированном труде будет нарастать с каждым днем, свободный рынок, доступ для всех отраслей, высокий уровень производительности, снижение себестоимости производства, упрощение платежей и это все лишь начало.

Поэтому автоматизация необходимая стадия прогресса развития государства на мировом рынке и развитии цифровой экономики. Без нее со временем начнется деградация технологий экономические кризисы и обесценивания человеческого труда.

Простая автоматизация рабочих мест уже перестала удовлетворять руководителей производства. Причиной является существенный фактор — высвобождаемое время — это тот фактор, который прямо оказывать влияние на эффективность деятельности промышленного предприятия. Часто причина торможения внедрения новейших технологий на предприятии кроется в полном или частичном отсутствии высококвалифицированных компетентных специалистов в области автоматизации. Не следует забывать, что разработка и подготовка производства сложной, высокотехнологичной продукции — это коллективный процесс, в который вовлечены десятки и сотни специалистов предприятия или даже предприятий. В процессе разработки изделия возникает ряд осложнений, влияющих на общий успех. В первую очередь это отсутствие возможности видеть важнейшие ресурсы, вовлеченные в процесс создания в их фактическом состоянии на данный момент времени. Это также организация совместной работы коллектива специалистов с привлечением компаний, добывающие какие-либо компоненты для разрабатываемого изделия. Значительно уменьшить сроки подготовки такого производства можно только одним способом — за счет параллельного выполнения работ и тесного взаимодействия всех участников процесса. Аналогичную задачу можно решить с помощью создания единого информационного пункта предприятий, своеобразного массива цифровых данных о продукции.

В Россию начинают приходить новые технологии западных партнеров, вместо дорогой техники и квалифицированного работника по-прежнему автоматизированные машины, которые заменяют людей.

Сегодняшнее поколение дронов способно: 1) сканировать поля и почвы; 2) опылять поля; 3) проводить посадку; 4) осуществлять мониторинг полей и состояние урожая.

Мои профессиональные устремления направлены на совершенствование старых технологий как в организации производства, так и в управлении. Предложение в области автоматизации и цифровых технологий заключается в том, чтобы направить разработку дронов в сферу энтомологии. Благодаря этому нынешние технологии позволят взаимодействовать с природой и лучше понять некоторые процессы.

Например, хотел бы показать, как мы можем влиять на природу с помощью технологии не разрушая ее. В сельском хозяйстве огромной проблемой является появление саранчи. В XXI в. люди нашли технику истребления саранчи, самолет опыляет ядовитыми химикатами зараженную поверхность уничтожая при этом всю стаю, но при этом очень затратно, а также вредит плодородной земле. Идея заключается в том, чтобы создать уменьшенную версию дрона, напоминающего саранчу. Его задача уводить стаю саранчи от места посадок. Также такой опыт можно использовать с птицами: используя дрон и установив в нем нужное оборудование (аудио колонки), фермеры смогут запускать его в поля, тем самым привлекая внимание ближайших птиц с помощью аудио аппаратуры на нем. Можем привести пример таких полезных птиц России как: воробьи, ласточек, синицы и т.д. Фермеры смогут заманивать птиц на свои поля, тем самым избавляясь от разных вредителей насекомых (саранчи, хлебного жука, калаврад). Это один из самых лучших способов нынешнего времени, не придется закупать дорогостоящие химикаты, которые будут вредить почве, вместо него природное лекарство куда более выгодное и без затратного решение. Или также изображая звук хищной птицы таких как орел, можно отгонять других птиц или даже некоторых животных. Это огромный шаг к развитию вновь показывает, как необходима автоматизация в наши дни, она позволяет человеку объединяться с природой.

Научный руководитель: А. И. Сологовник,
кандидат экономических наук, доцент

Д. А. Яковенко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности организации и ведения бизнеса в нефтяной сфере в Соединенных Штатах Америки

Аннотация. Актуальность организации бизнеса с иностранным участием обусловлена высоким интересом бизнесменов к ведению предпринимательской деятельности за рубежом. В работе рассмотрены тенденции, факторы и перспективы организации и ведения бизнеса в нефтяной сфере в США. Описаны политико-правовые особенности ведения бизнеса, специфика налогообложения. Исследован рынок нефтяной продукции в США, экономически обоснован инвестиционный проект по открытию предприятия по переработке нефтепродуктов.

Ключевые слова: международный бизнес; инвестиционный климат; экономика США; малый и средний бизнес.

В условиях глобализации мировой экономики и активно развивающейся конкуренции на национальном рынке стран, малые и крупные предприятия ищут возможные пути выхода на мировые рынки развитых и развивающихся стран.

В работе были исследованы особенности организации и ведения бизнеса в нефтяной сфере в Соединенных Штатах Америки, при этом учитывая экономическую и социально-политическую ситуации.

Такие факторы, как доступ к крупнейшему в мире национальному рынку, крупнейший в мире размер частного сектора, стабильная законодательная база, простые правила оформления документации, развитая инфраструктура, самые низкие в передовых странах налоги, — все это прочная основа для ведения эффективного бизнеса в США. В США для открытия бизнеса необходимо совершить, в среднем, (по всей стране) 6 действий. При этом время, необходимой для начала бизнеса составляет 6,5 дней. После регистрации бизнеса необходимо уплачивать налоги: в данной стране необходимо сделать, в среднем, 10,5 налоговых платежей. В США существует несколько форм ведения бизнеса: Sole Proprietorship, General Partnership, Limited Partnership, Corporation.

Стимулирование инновационной деятельности в сфере бизнеса проводится на всех государственных уровнях — от федерального правительства до муниципалитетов. Создание инновационного климата, т.е. благоприятных экономических, юридических и других предпосылок для возникновения новых фирм, занятых генерированием и освоением научно-технических нововведений, является главным направлением государственной политики США.

На данный момент ставки налогов в США прогрессивные, что является существенным отличием в налоговых системах РФ и США. К основным налогам США относится налог на доходы физических лиц и налог на прибыль корпораций (если корпорация создана в соответствии с законодательством США, она распознается как местная; другие считаются зарубежными). Следует отметить, что отсутствуют валютный контроль и НДС, а также пошлины на большинство видов товаров. В США трехуровневая система налогообложения: федеральные налоги, налоги штата и местные налоги (налоги муниципалитетов и др.). Федеральное правительство получает около 70 % всех налоговых поступлений, государство — 20 %, местные власти — 10 %.

События 2014 г. в Украине изменили условия двусторонних отношений России и США. Изменения коснулись не только политической сферы, но и взаимной торговли между странами и сложившихся на тот момент инвестиционных потоков. В конце 2014 г., несмотря на санкции и украинский кризис, Соединенные Штаты были одной из немногих стран, с которыми Россия увеличила объем торговли.

США являются третьими по добыче нефти и первыми по добыче жидких углеводородов. На рынке нефтяной продукции США значительное место отводится малым предприятиям, занимающимися добычей сланцевой нефти. Это позволило США за пять лет увеличить добычу вдвое. Причина таких показателей заключается в непрерывном совершенствовании технологий и повышении продуктивности и рентабельности бурения.

Нефтяные компании — стратегически важные источники пополнения бюджета США. Поэтому в ходе работы был предложен инвестиционный проект, которым предполагалось создание компании по переработке нефти. Выбранной организационно-правовой формой является компания с ограниченной ответственностью, которая удачно сочетает в себе преимущества налогообложения на одном уровне и ограниченную ответственность участников. Для сбора нефти и газа, их транспортирования, отделения друг от друга и освобождения от посторонних примесей, а также для замеров добываемой продукции на территории нефтяных промыслов будет построена система трубопроводов, аппаратов и сооружений, в которых будет выполняться ряд последовательных операций. Основными принципами работы компании будут являться повышение энергоэффективности производства, модернизация оборудования, применение инновационных разработок на каждом из этапов технологического процесса.

Финансирование проекта преимущественно будет осуществляться за счет собственного капитала (98 %), оставшаяся часть — за счет привлечения кредита и вложения средств со стороны инвесторов (2 %). Производственная программа рассчитана на 5 лет.

Запланировано, что ежемесячно будет переработано 5 000 баррелей нефти. Фирма сможет реализовать свою продукцию по цене 5 628 340,64 дол./год. Амортизация (20 %) начисляется равными долями в течение 5 лет. Норма амортизации за 1 год составляет 8 600 дол.

Полная себестоимость переработки нефти составляет 4 502 622,51 дол./год. Рассчитав критический объем продаж (0,35), можно сделать вывод, что через 4 месяца компания начнет получать прибыль. На сумму 1 969 919,22 надо переработать нефти, чтобы получить прибыль (затраты будут перекрыты, компания не будет работать в убыток). Рентабельность продаж составляет 25 %. Чистая прибыль компании составит 844 288,6 дол. США.

В течении всего периода проект будет иметь запас ликвидности и кредиторской задолженности не возникнет, т.е. предприятие будет получать хорошую стабильную прибыль в будущем, которая будет регулярно расти, при этом ежегодно увеличивая объемы реализации ра-

бот и услуг компании, что позволит положительно оценивать финансовое состояние деятельности предприятия. Следовательно, данный инвестиционный проект по переработке нефти осуществлять целесообразно; он также может послужить примером для создания аналогичных проектов по организации и ведению бизнеса в США.

В Америке малый и средний бизнес приносит 75 % дохода в бюджет страны, поэтому правительство не только создает условия для его развития, но и оказывает помощь. Сегодня США во всех сферах сопутствует ведению эффективного частного предпринимательства.

Научный руководитель: *О. Д. Фальченко*,
кандидат экономических наук

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

Международный конкурс



КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

А. А. Злыгостев

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Пути оценки вклада стейкхолдеров в стоимость компании на примере банковского сектора РФ

Аннотация. Статья посвящена проблеме определения вклада стейкхолдеров в стоимость компании. Автором проведен регрессионный анализ моментных наблюдений с целью выявления вклада финансовых стейкхолдеров в стоимость на примере сегмента банковских компаний РФ.

Ключевые слова: стейкхолдерская стоимость; вклад стейкхолдеров; банковский сектор; рыночная стоимость; регрессионный анализ.

Актуальность данной работы связана с развитием мировых тенденций корпоративного управления в области стейкхолдерского подхода. На настоящий момент актуализируется проблема учета интересов не только собственников бизнеса, а еще других сторон, влияющих на его функционирование или находящихся под его влиянием. Внимание к учету интересов стейкхолдеров связано, прежде всего, с осознанием «стейкхолдерского риска» (риска потери стоимости компании вследствие конфликтов со стейкхолдерами) и желанием их предотвратить.

Исследование автора посвящено попытке найти индикаторы и показатели, которые могут описать прямо или косвенно стейкхолдерскую стоимость: как создаваемую ими, так и получаемую.

В данной работе осуществлен анализ рыночной стоимости бизнеса с позиции факторов финансовых и нефинансовых стейкхолдеров на примере крупных российских банков, котирующихся на Московской

бирже, с целью определения вклада каждого фактора в создание рыночной стоимости компании (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Исходные данные к регрессионному анализу

Капитализация, млрд р.	Собственный капитал, млрд р.	Численность сотрудников, тыс. чел.	ФОТ, % от СК	Отчет КСО	Стейкхолдеры определены	Рентабельность СК, %	ММВБ
610.6864	603.5	67,91	141.50	1	1	0,15	1 514.03
562.5679	753.8	80,86	191.60	1	1	0,12	1 546.76
643.1021	939.5	103,81	210.90	1	1	0,11	1 454.45
856.0438	1117.9	101,07	239.30	1	1	0,00	1 647.69
1026.475	1454.2	92,88	221.90	0	1	0,00	1 784.92
959.9873	1400.5	94,97	233.90	0	1	0,04	2 217.39
1706.664	1264.475	266,19	203.8	1	1	0,25	1 514.03
2004.348	1611	286,02	245.8	1	1	0,21	1 546.76
2181.145	1871.7	306,12	285.3	1	1	0,19	1 454.45
1163.752	2020.1	329,57	318.8	1	1	0,14	1 647.69
2184.167	2375	330,68	346.0	1	1	0,09	1 784.92
3709.717	2821.6	325,08	384.3	1	1	0,19	2 217.39
90.5041	92.338	6,21	5.519	0	0	0,12	1 784.92
102.5156	103.401	8,16	7.7	0	0	0,01	2 217.39
151.5564	101.2	15,35	15.4	0	0	0,08	1 546.76
70.52673	128.7	15,23	14.73	0	0	0,11	1 454.45
65.46916	129.644	12,50	15.75	0	0	0,02	1 647.69

Показатель рыночной капитализации компании исследовался со стороны предполагаемых факторов-индикаторов.

В качестве индикаторов к исследованию вклада нефинансовых и финансовых стейкхолдеров были выделены следующие факторы:

собственный капитал;

численность сотрудников;

фонд оплаты труда;

наличие отчетов КСО (социальных отчетов/отчетов об устойчивом развитии);

наличие списка стейкхолдеров;

чистая прибыль.

Дополнительные факторы были включены, чтобы выявить и, если они окажутся значимыми, отделить их влияние от интересующих нас, указанных выше факторов:

индекс ММВБ;

темпы роста ВВП РФ;

период (порядковый номер года).

Выборка состояла из моментных наблюдений ежегодных данных по крупнейшим банкам, чьи акции находятся в обращении на Московской бирже: Сбербанк, ВТБ, МКБ, Росбанк за период 2010–2016 гг. Данные по Сбербанку и ВТБ получились полные, по МКБ и Росбанку — частичные.

Банк МКБ — вышел на биржу в 2015 г. Росбанк — системно не раскрывает данные по численности сотрудников.

«Отчет о КСО» представлен как лаговая переменная с лагом в 1 период. Бинарные переменные — «отчет о КСО», «стейкхолдеры определены».

Модель лаговой линейной регрессии с бинарными переменными в результате итераций дала следующий результат:

$$\begin{aligned} \text{Рыночная стоимость} = \\ = 0,98 \times \text{СК} - 2298,75 \times \% \text{ФОТ} + 3\,163,74 \times \text{Рентабельность СК}. \end{aligned}$$

Все факторы кроме собственную капитала, доли ФОТа в СК и рентабельности СК оказались в данном исследовании незначимыми.

Характеристика полученной регрессионной модели представлена в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Характеристика регрессионной модели

Показатель	Значение
Коэффициент корреляции	0,978
Коэффициент детерминации	0,957
Уточненный коэффициент детерминации	0,879
Наблюдения	17
Значимость F	0,00%

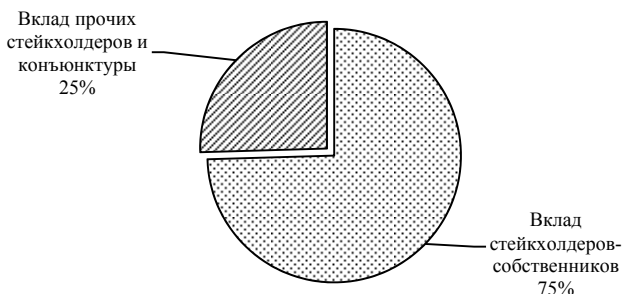
Связь тесная, коэффициент детерминации высокий, наблюдений для модели достаточно, мультиколлинеарность отсутствует, автокорреляции нет, согласно тесту Уайта, модель регрессии гомоскедастична. Таким образом ее можно назвать качественной и использовать для прогнозов. Из нее следует, что вклад финансовых стейкхолдеров-собственников в рассмотренном нами сегменте банковского сектора РФ в приращение рыночной стоимости компании равен 98 % их финансовых вложений.

Капитализация Сбербанка за 2016 г. составила 3 709,7 млрд р. Собственный капитал 2 821,6 млрд р.

$$\text{Вклад собственников} = 2\,821,6 \times 0,98 = 2765,168 \text{ (млрд р.)}$$

$$\text{Вклад остальных факторов} = 3\,709,7 - 2\,765,168 = 944,5 \text{ (млрд р.)}$$

Таким образом по нашей модели стейкхолдерский вклад собственников в рыночную стоимость Сбербанка составит 74,54 % (см. рисунок, табл. 3).



Структура стейкхолдерского вклада в рыночную стоимость Сбербанка, %
(IV квартал 2016 г.)

Т а б л и ц а 3

**Стейкхолдерский вклад в рыночную стоимость Сбербанка
(IV квартал 2016 г.)**

Показатель	Вклад, млрд р.	Доля, %
Вклад стейкхолдеров-собственников	2 765,168	74,54
Вклад остальных стейкхолдеров и внешних факторов конъюнктуры	944,53	25,46
Общая стоимость	3 709,7	100,00

Таким образом, около 75 % рыночной стоимости Сбербанка формируются финансовыми стейкхолдерами. Факторы-индикаторы нефинансовых стейкхолдеров, такие как отчет по КСО, ФОР, наличие списка стейкхолдеров не вошли в модель, но, на авторский взгляд могут оказаться значимыми в более обширном исследовании с расширенной выборкой компании.

Научный руководитель: И. Н. Ткаченко,
доктор экономических наук, профессор

Д. В. Лебедева

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Соционика в системе корпоративного управления проектами

Аннотация. Рассматривается возможность использования соционики как инструмента корпоративного управления проектами. Проанализированы соционистические типы работников и выявлены их преимущества и недостатки, определены социотипы, обладающие предпосылками к инновационному поведению. Доказана необходимость использования соционики в проектном менеджменте корпораций с целью повышения показателей эффективности как отдельного проекта, так и деятельности экономического субъекта в целом.

Ключевые слова: соционика; корпоративное управление; проектный менеджмент; управление проектами; инновационная личность; кадровые риски.

В современных экономических условиях российские и иностранные корпорации постоянно сталкиваются с необходимостью искать новые инструменты менеджмента для сохранения и улучшения своей рыночной позиции, поэтому эффективное управление проектами корпорации, по сути, является инструментом выживания к жесткой конкурентной среде.

Зачастую мы можем видеть, что несколько корпораций осуществляют, по сути, если не одинаковые, то очень похожие проекты, но имеют разные результаты, по-разному справляясь с одной и той же поставленной задачей. Почему происходит именно так? Почему в аналогичных условиях, не меняя количество ресурсов, две корпорации достигают кардинально разных результатов? Наша гипотеза — все зависит от команды, осуществляющей проект. Помочь в создании наиболее эффективной команды по управлению проектами корпорации может соционика.

Соционика разделяет всю информацию, на шестнадцать блоков. Опираясь на свои сильные стороны, каждый из работников является экспертом в двух из них [3]. Соционика — незаменимая в информационном обществе наука, ее по праву можно назвать техникой безопасности в социально-психологической области для повышения эффективности корпоративного управления проектами.

Для каждого проекта на время его реализации создается система управления проектом, которая определяет цели, границы и содержание работ, организационную структуру проекта, роли участников команды, процедуры управления [1].

Внедрение корпоративной системы управления проектами выступает в качестве вектора развития организации, представляет заклю-

чающий в себе механизм поэтапных мероприятий, для которых необходимо детально разработать тактику реализации, а также ресурсы: финансовые, материальные и временные.

Стоит обратить внимание, что специалист по соционике наиболее правильно определяет тип обследуемого. Соционика помогает руководителям определить, как один индивид будет взаимодействовать с другим, что дает возможность спрогнозировать успех или провал какого-либо проекта. Чем больше в организации разных типов людей, тем более она является гибкой и устойчивой к угрозам, поступающим из внешней среды [2].

Consulting Psychologists Press предложила индикатор типов Майерс-Бриггс, который разделяет предпочтения людей. Его также называют «базисом Юнга». Существует 4 шкалы [4]:

экстраверсия (E) и интроверсия (I);

этика (F) и логика (T);

сенсорика (S) и интуиция (N);

рациональность (j) и иррациональность (P).

Опираясь на теоретико-методологические разработки соционики можно спрогнозировать поведение в коллективе, а также представить рекомендации по взаимодействиям с каждым типом, которых всего шестнадцать: Дон Кихот (ENTP), Дюма (ISFP), Робеспьер (INTJ), Гюго (ESFJ), Есенин (INFP), Жуков (ESTP), Гамлет (ENFJ), Максим Горький (ISTJ), Бальзак (INTP), Наполеон (ESFP), Джек Лондон (ENTJ), Драйзер (ISFJ), Гексли (ENPF), Габен (ISTP), Достоевский (INFJ), Штирлиц (ESTJ).

Проанализировав существующие типы, были выявлены социотипы, которые обладают предпосылками к инновационному поведению. Эта личность наделена следующими чертами: любознательность и открытость, творческий дух, креативность мышления, поддержка новаций и стремление к новому, а также нестандартное мышление.

Инновационные личности не обладают базовыми психологическими параметрами, а выражаются в определенном наборе черт. К социотипам с инновационной составляющей относятся Гюго, Максим Горький, Штирлиц, Габен, Гексли и Дон-Кихот.

Нельзя сказать о полном отсутствии у остальных типов инновационного поведения, но четыре базовые дихотомии не позволяют определить вышеупомянутые признаки.

Считаем существенным, что основным элементом инновационного процесса, обмена знаний и воплощение инноваций выступают инновационные коллективы корпораций. Их главенствующей задачей является коммерциализация навыков, информации, знаний, получение

материальной прибыли из идеальной субстанции. Исходя из этого инновационные коллективы создают преимущества, такие как:

1. Формирование инновационного поведения.
2. Расширение воспроизводства знаний и навыков.
3. Объединение внутренних разработок компаний с внутренними и идеями для внедрения их в собственную организацию.
4. Привлечение инноваций.

Идеальная команда для осуществления корпоративного управления проектами включает в себя все соционистические типы, сгруппировать их таким образом, чтобы они, осознавая свои отличия могли легко ими оперировать на благо проекта. Сформировать группу, включающую в себя все типы соционики достаточно сложно, так как доказано, что люди, занимающиеся рекрутингом принимают наиболее похожие с ними социологические типы, так как с ними «удобнее» работать.

Корпоративное управление проектами сталкиваются с кадровыми рисками по степени и уровню воздействию, к наиболее значимому признаку относятся риски по функциям управления.

SWOT-анализ внедрения соционики в корпоративное управление проектами позволяет сделать вывод о целесообразности использования соционики в проектном менеджменте.

Умея определить социотип сотрудника, руководитель сокращает свои затраты времени, денег и энергии. Благодаря соционике посредством простой беседы со специалистом можно получить полное представление о человеке и помочь ему раскрыть свой потенциал. В настоящее время появляется все большее количество поклонников в соционике, как в России, так и за рубежом, более того соционика фрагментарно включена в другие науки [4].

Важно отметить, что соционика оказывает влияние на такие внутренние факторы как социальные и организационно-управленческие, которые в свою очередь влияют на прибыль предприятия. Стоит отметить, что соционика улучшает качество рабочей силы, что является прямым фактором экономического роста. В связи с этим можно прийти к выводу, что соционика важна для корпоративного управления проектами современного предприятия, стремящегося использовать все возможности для максимизации показателей эффективности деятельности, в том числе и посредством новых инструментов управления таких как соционика.

Библиографический список

1. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г., Полковников А. В. Управление проектами. М.: Омега-Л, 2010.

2. *Прогноз* научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 г.). Проект. М.: РАН, 2008. С. 21–71.

3. *Финансирование* и коммерциализация инноваций: учеб. для магистров / под ред. В. Н. Щербакова. М.: Дашкв и К°, 2018.

4. *Юнг К. Г.* Психологические типы. Минск: Харвест, 2017.

Научный руководитель: *Н. С. Щербакова*,
кандидат экономических наук

А. В. Полетунова

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Социальная ответственность предпринимательства как фактор развития народного хозяйства России

Аннотация. Рассматривается необходимость выполнения предпринимателями и компаниями не только экономических, но и социальных обязательств перед обществом и государством. Приведены примеры успешных компаний в области социальной политики.

Ключевые слова: предпринимательство; корпоративная социальная ответственность.

Мысль о том, что задачи крупных корпораций не должны ограничиваться экономическими и правовыми рамками, а должны рассматриваться как определенные обязательства перед обществом возникла еще в 60–70-х гг.¹

Идея о социальной ответственности бизнеса и предпринимательства получила широкое распространение относительно недавно, где-то в середине 90-х гг. прошлого столетия.

В то время в общественных массах, по мнению маркетологов, накопилось достаточно негатива, который был готов обрушиться на крупные бренды и корпорации в любую минуту: то решение нефтегазовой компании Shell (Великобритания) о затоплении нефтяной вышки в 1995 г., то подогревание различных экоскандалов в СМИ.

Учитывая вышеуказанные проблемы, перед государством стоит первостепенная задача обеспечения стабильного существования и развития народов России в целом и СКФО в частности.

Корпоративная социальная ответственность в России сегодня — достаточно сложносочиненное понятие, которое на уровне конкретной реализации отличается у разных компаний. На практическом уровне это представляет собой различные программы благотворительности

¹ *Социальная* инициатива компаний. URL: <http://comagency.ru/social-initiative-marketing>.

и поддержки общественных инициатив, а также социально-экономические соглашения с администрациями регионов присутствия.

Тема социальной ответственности предпринимательства в последнее время обсуждается все чаще. Но до сих пор нет единого мнения, что считать «социальным предприятием», кого можно назвать «социальным предпринимателем» и каковы критерии социальной ответственности предпринимательства. Зачастую под социальной ответственностью предпринимательства подразумевают только благотворительность или корпоративную помощь, но это не совсем так.

Большинство направлений деятельности бизнеса содержит экономический принцип предпринимательской деятельности, этические и юридические нормы ведения бизнеса. Социальная составляющая представлена в этом определении через инвестиции в развитие человеческого потенциала и вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного общества.

Социальная ответственность дает компаниям ряд преимуществ. Социально ответственной организации проще добиться одобрения партнеров или инвесторов, легче удерживать и мотивировать персонал, завоевать доверие клиентов. Проявление социальной инициативы считается грамотным вложением в репутацию крупных компаний.

Примером яркой политики в области социальной ответственности крупной организации может являться деятельность российской компании авиаперевозок «Аэрофлот» (см. рисунок)¹. Она активно реализует программу социальной помощи и благотворительности. Компания занимается поддержкой социально незащищенных граждан, включая помощь детским домам, больным детям, ветеранам и инвалидам. Кроме того, «Аэрофлот» оказывает содействие в организации крупнейших событий в области международного спорта, являясь одним из основных перевозчиков участников соревнований. Компания являлась Генеральным партнером XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. в Сочи, выступая в качестве авиаперевозчика спортсменов, тренеров и болельщиков Игр. Кроме того, «Аэрофлот» выделил денежные средства на формирование итогового призового фонда².

¹ *Официальный сайт российской компании авиаперевозок «Аэрофлот».* URL: <http://www.aeroflot.ru/cms>.

² *Социальная политика компании «Аэрофлот».* URL: <http://www.aeroflot.ru/cms/about/policy>.



Программы социальной поддержки компании «Аэрофлот»

Социальные проекты могут быть направлены на внутреннюю аудиторию — персонал компании и их близких. Например, создание корпоративных детских садов и школ для детей сотрудников, оплата обучения и курсов повышения квалификации, оказание материальной помощи.

Немаловажное значение в реализации социальной ответственности предпринимателями занимает их участие в благотворительности. Помощь наименее защищенным слоям населения всегда являлась приоритетной областью деятельности мировых лидеров производства.

Благотворительность играет важнейшую социальную роль, являясь одной из форм компенсации недостатков перераспределения общественных благ.

В благотворительной деятельности принимают участие 70 % всех российских компаний (в Соединенных Штатах Америки в данной сфере не задействовано всего лишь 2 % компаний, в Европе — 4 %), 87 % корпораций заявляют о намерениях развивать благотворительное направление (см. таблицу)¹.

¹ *Социальная доктрина. Макет-проект / под общ. ред. С. С. Сулакшина. М.: Научный эксперт, 2010. С. 164.*

Сравнение компаний различных стран по участию в благотворительности, %

Территория	Задействовано	Не задействовано
Российская Федерация	70	30
Соединенные Штаты Америки	98	2
Европа	96	4

Таким образом, в России имеется серьезная потребность в развитии благотворительности. К положительным моментам современной ситуации в этой сфере можно отнести готовность значительной части общества участвовать в благотворительной и добровольческой деятельности, а также довольно развитую социальную деятельность благотворительных и религиозных организаций. К минусам относится разрыв между ожиданиями граждан и представлениями бизнес-сообщества о социальной ответственности, малая занятость населения в сфере добровольчества и благотворительности, недоверие общества и бизнеса к благотворительным организациям и фондам.

«Дело предпринимателей — производить качественную продукцию, создавать современные рабочие места, порождать спрос на новые технологии, инвестировать в развитие производства, уважительно относиться к экологии и местным жителям и, конечно, честно и в полном объеме платить налоги. Этим их ответственность перед обществом исчерпывается», — так пишет М. Прохоров¹.

Предложение по благотворительности, которое высказал Михаил Прохоров, тоже можно только поддержать. Отмена в 2002 г. льготы по налогу на прибыль на благотворительность сказалась на благотворительных программах.

Тема предпринимательства интересна и очень важна для настоящего времени. Все цивилизованные страны обязаны своим благополучием рыночной системе хозяйства, мощным двигателем экономического и социального развития которой является предпринимательство.

Вопрос о прямой связи между корпоративной социальной ответственностью и капитализацией компаний в России остается дискуссионным, а завоевание потребителя силами корпоративной социальной ответственности здесь только начинается.

Именно предпринимательство, которое ассоциируется с понятиями «динамизм», «инициатива», «смелость», обращает в реальность многие интересные идеи, способствует прогрессу человечества.

Очевидно, что ранее выстроенные бизнес-модели нуждаются в корректировке. Привычные до кризиса методы ведения бизнеса тре-

¹ Колонка Михаила Прохорова в газете «Коммерсантъ». URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2509458>.

буют пересмотра. Как раз здесь клиенты, изначально закладывающие в практику ведения своего бизнеса этические подходы, могли бы стать одной из тех целевых групп, на базе которых и будет формироваться новый подход к социальной ответственности предпринимателей.

Для выхода из кризиса и ускорения экономического роста, для преодоления уравниловки и ее отрицательных социально-экономических последствий важно не глушить предпринимательство, а создавать все благоприятные условия для его функционирования и развития.

Научный руководитель: *Л. А. Мулляр*,
доктор философских наук, доцент

Е. Р. Полуяхтова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Влияние качества корпоративного управления на стоимость компании (на примере российских ПАО)

Аннотация. Рассматривается вопрос о роли качества корпоративного управления в рыночной стоимости компании на примере российских публичных акционерных обществ (ПАО). В ходе исследования рассмотрены методики оценки качества корпоративного управления, составлена регрессионная модель на основе панельных данных за период 2015–2017 гг. и установлено, что качество корпоративного управления является нефинансовым фактором рыночной стоимости компании.

Ключевые слова: качество корпоративного управления; рыночная стоимость компании; рейтинг корпоративного управления; регрессионный анализ.

В последние три года после принятия Кодекса корпоративного управления в России, перед компаниями стояла задача полного внедрения его рекомендаций: расширить полномочия советов директоров, разработать долгосрочные программы развития, определить и регулярно оценивать показатели эффективности компаний и их топ-менеджмента. Это подтверждает, что вопрос качества корпоративного управления является объектом повышенного внимания российских компаний. Эффективное корпоративное управление обеспечивает защиту прав акционеров, позволяет повысить инвестиционную привлекательность компании, создает дополнительный поток финансирования, улучшает репутацию, а также максимально учитывает интересы стейкхолдеров компании.

Данное исследование проводилось с целью проверки гипотезы о том, качество корпоративного управления является одним из факторов, влияющих на рыночную стоимость компаний.

В качестве зависимой переменной была принята рыночная стоимость компании (МС), являющаяся ее характеристикой с точки зрения инвестора, на мнение которого влияет уровень корпоративного управления [5]. В группу регрессоров (независимых переменных) вошли финансовые и нефинансовые факторы, значения которых могли быть получены и рассчитаны из открытых источников информации (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Факторы, влияющие на рыночную стоимость компаний

Переменная	Название	Формула расчета	Источник данных
МС	Рыночная капитализация компании	$MC = Ц \times A$, Ц — рыночная цена акции; А — количество акций	Годовой отчет
РА	Чистые активы	—	Бухгалтерская отчетность
ROS	Рентабельность продаж	$ROS = \frac{П_{пр}}{В}$, П _{пр} — прибыль от продаж; В — выручка	Бухгалтерская отчетность
К	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$K = \frac{ДО}{СС + ДО} \times 100\%$, ДО — долгосрочные обязательства; СС — собственные средства	Бухгалтерская отчетность
CG	Значение качества корпоративного управления	Методика расчета	Рейтинговое агентство

Модель множественной линейной регрессии с учетом всех факторов получила вид:

$$MC = C_1 + C_2 \times PA + C_3 \times ROS + C_4 \times K + C_5 \times CG,$$

где C_1, C_2, C_3, C_4, C_5 — коэффициенты регрессии, которые позволяют оценить влияние каждого фактора на рыночную стоимость компаний.

Для проверки гипотезы с помощью регрессионного анализа автором была сформирована выборка наблюдений за период с 2015 по 2017 г. Отбор компаний по различным секторам экономики осуществлялся по двум критериям: 1) компании имеют акции, которые обращаются на российском фондовом рынке; 2) компании входят в рейтинг качества корпоративного управления российских и зарубежных агентств. Таким образом, в выборку вошли 22 публичных акционерных общества (табл. 2).

В качестве источника информации об уровне корпоративного управления российских ПАО могут быть выбраны рейтинги международных (Standard & Poog's, Brunswick Warburg) и российских (Эксперт РА-РИД, Институт корпоративного права и управления, Управляющей

компании Арсагера) агентств. В собственных разработанных методиках рейтинговых агентств отражены оценки рисков, связанные с неэффективным или нечестным менеджментом, помогающие инвесторам принимать правильные решения.

Таблица 2

Публичные акционерные общества по отраслям экономики

Компания	Отрасль
ГМК Норильский никель	Металлургия
МТС	Телекоммуникации
Мегафон	Телекоммуникации
Группа компаний ПИК	Строительство и недвижимость
Юнипро	Электроэнергетика
Группа ЛСР	Строительство и недвижимость
Энел Россия	Электроэнергетика
Алроса	Добыча полезных ископаемых
Акрон	Химия и нефтехимия
Компания М.видео	Торговля
Фосагро	Химия и нефтехимия
НК Роснефть	Нефтегазодобыча и нефтепереработка
Новолипецкий металлургический комбинат	Металлургия
Магнитогорский металлургический комбинат	Металлургия
Корпорация ВСМПО-АВИСМА	Металлургия
ИНТЕР РАО ЕЭС	Электроэнергетика
Трубная Металлургическая Компания	Металлургия
Северсталь	Металлургия
Мостотрест	Строительство и недвижимость
Аэрофлот	Транспорт
МАГНИТ	Торговля
ЛУКОЙЛ	Нефтегазодобыча и нефтепереработка

В работе автором использовались данные о качестве корпоративного управления Управляющей компании Арсагера, которая занимается управлением капиталом на рынке ценных бумаг и недвижимости, управлением ПИФами и индивидуальным доверительным управлением [3]. Методика исследования УК Арсагера основана на бальной оценке компаний по 61 критерию, которые учитывают следующие моменты:

- деятельность совета директоров;
- факты размывания долей в ходе доп. эмиссий;
- факты вывода чистой прибыли;
- факты несправедливых коэффициентов конвертации при сделках слияний и поглощений;
- факты рейдерства;
- размер доли крупных (аффилированных) акционеров;

прозрачность структуры собственности;
 прозрачность дивидендной политики;
 регулярность, полнота и охват отчетности;
 соответствующая структура органов управления и др.

общая сумма баллов отражает положительные, отрицательные и нейтральные оценки, а также уровень значимости каждого показателя для практики корпоративного управления в компании. Высокий итоговый балл свидетельствует о высоком уровне качества корпоративного управления в исследуемой компании.

Не смотря на то, что влияние фактора рентабельности продаж доказано в научных работах [1; 4; 5], в результате регрессионного анализа коэффициент C_3 при переменной рентабельности продаж оказался статистически незначим. Возможно это связано с представленной выборкой компаний, по данным которой не удалось установить эту зависимость и степень влияния фактора.

После исключения из исходных данных столбца значений рентабельности продаж регрессия оказалась качественной. Автором получены статистически значимые числовые значения коэффициентов модели C_1, C_2, C_4, C_5 (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Результаты регрессионного анализа

	Коэффициенты	P-значение
Y-пересечение	-565531,32	0,02
<i>PA</i>	1,97	0,00
<i>K</i>	412648,20	0,02
<i>CG</i>	4491,46	0,03
Регрессионная статистика		
Множественный <i>R</i>		0,92
<i>R</i> -квадрат		0,85
Нормированный <i>R</i> -квадрат		0,84
Значимость <i>F</i>		0,00
Наблюдения		66,00

Константа уравнения C_1 (Y-пересечение) определяет величину рыночной капитализации при нулевом значении всех независимых переменных. Однако поскольку в реальности объясняющие переменные не могут быть иметь нулевого значения, то буквальная трактовка константы не имеет экономического смысла. Коэффициенты C_2, C_4, C_5 регрессии дают возможность оценить, как в среднем меняется целевая функция при изменении факторов. Прямая связь между переменными доказывает, что увеличение величины чистых активов, уровня доверия кредиторов и качества корпоративного управления приводит к повышению рыночной стоимости компании.

Коэффициент корреляции (множественный R) принимает значение 0,92, что свидетельствует о тесной связи между переменными. Величина коэффициента детерминации (R -квадрат) показывает, что 85 % анализируемых данных попадает под описание модели, а изменение рыночной капитализации российских компаний на 84 % (нормированный R -квадрат) объясняется изменением величины чистых активов, уровня доверия кредиторов и качества корпоративного управления. Нулевое значение величины Значимость F говорит о достаточности наблюдения для анализа и о достоверности коэффициентов корреляции и детерминации. Проверка модели на отсутствие автокорреляции остатков, мультиколлинеарности и гетероскедастичности также дали положительные результаты [2].

Таким образом, в ходе исследования автором подтверждена прямая зависимость между качеством корпоративного управления и рыночной капитализации компаний. Наряду с этим стоит отметить важность качественного управления развитием бизнеса, которое обеспечивает преумножение вложенных средств и рост стоимости компании.

Развитие исследования возможно в будущем в пределах уже использованной модели за счет следующих корректировок: 1) проведение проверки наличие неслучайных (систематических) эффектов в каждой из имеющихся панелей данных; 2) введение дополнительных переменных (отраслевые, временные, индексы, характеризующие макроэкономическую ситуацию в стране, компаний «голубых фишек»); 3) исследование модели с целью использования ее для экономического прогнозирования.

Библиографический список

1. *Волкова Н. А.* Формализация уровня корпоративного управления с учетом влияния на стоимость компании // Статистика и экономика. 2013. № 1. С. 181–185.
2. *Кочкина Е. М., Радковская Е. В.* Эконометрика. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2013.
3. Методика исследования уровня корпоративного управления эмитентов // Официальный сайт компании УК «АрсАгера». URL: <http://arsagera.ru/~25091>.
4. *Старюк П. Ю.* Корпоративное управление и стоимость корпорации: ситуация в России // Управление компанией. 2004. № 1(32). С. 50–57.
5. *Цой Р. А.* Оценка рыночной стоимости российских промышленных компаний с учетом влияния корпоративного управления: дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2007.

Научный руководитель: *И. Н. Ткаченко*,
доктор экономических наук, профессор

И. Ю. Чучкалова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Роль компаний с государственным участием в системе корпоративного управления

Аннотация. Корпоративное управление в настоящее время является одним из самых актуальных направлений современных экономических исследований, а именно роли государства в системе корпоративного управления. Автором выделяются основные цели участия государства в компаниях, а также ряд вопросов, которым следует уделить особое внимание для улучшения качества корпоративного управления.

Ключевые слова: компания с государственным участием; государственный сектор; корпоративное управление.

Государственный сектор в экономике России занимает существенный объем. В представленном рейтинге «Эксперт РА» в 2015 г. из 100 крупнейших компаний 28 являются компаниями с государственным участием, 6,1% всех занятых в российской экономике работают в этих компаниях (см. рисунок). Их выручка составляет 2,8 % ВВП России в 2014 г. Доля выручки компаний государственного сектора в совокупной выручке топ-100 компаний в последние годы устойчиво росла – с 47 % в 2009 г. до 51 % в 2014 г. При этом число государственных компаний в топ-100 рейтинга за этот же период сократилось с 31 до 28 компаний¹.

В целом на 28 компаний с государственным участием в 2014 г. пришлось 67 % выручки всех компаний из топ-100 рейтинга «Эксперт РА», где представлены госкомпании.

На основе вышеприведенных данных можно сказать о том, что из ста крупнейших российских компаний почти треть являются компаниями с государственным участием.

В настоящее время помимо извлечения прибыли как основной цели деятельности, обеспечение обороноспособности страны и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан России также являются целями участия государства в корпоративных отношениях. Поэтому некоторые исследователи говорят о конфликте интересов — с одной стороны, максимизация прибыли, с другой политические и социальные задачи государства, которые экономически невыгодны².

¹ Государственное участие в российской экономике: госкомпании, закупки, приватизация // Бюллетень о развитии конкуренции. 2016. № 13. С. 5–6. URL: <http://ac.gov.ru/publications/2345>.

² Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1: от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ.



Динамика численности и объемов выручки компаний государственного сектора¹

Выделяются следующие цели участия государства в компаниях: предоставление инвестиций в социально значимые товары (услуги), если производство таковых невыгодно в рыночных условиях; помощь в развитии отдельных отраслей экономики (отдельных регионов) с помощью государственных инвестиций; снабжение товарами (услугами) по ценам, которые ниже рыночных в связи с имеющимися причинами социального характера; обеспечение населения рабочими местами; контроль над всеми стратегически важными отраслями экономики; формирование дохода для государственного бюджета из прибыли компании с государственным участием [3].

На сегодняшний день в российском корпоративном управлении существует большое количество проблем. Все основные проблемы государственного управления в компаниях с государственным участием можно разделить на следующие группы:

1. Стратегические: неопределенность стратегии управления государственной собственностью в структуре капитала корпораций в разрезе отраслей экономики Российской Федерации.
2. Организационно-коммуникационные:

¹ Государственное участие в российской экономике: госкомпании, закупки, приватизация // Бюллетень о развитии конкуренции. 2016. №13. С. 5–6. URL: <http://ac.gov.ru/publications/2345>.

непрозрачность процедур назначения представителей государства в состав членов Совета директоров, а также другие органы управления акционерного общества;

отсутствие времени для результативной деятельности у большинства государственных представителей в Совете директоров, из-за большой занятости по основному месту работы;

отсутствие кодекса корпоративного управления во многих компаниях с участием государства.

3. Планово-аналитические:

сложность в организации работы представителей государства в органах управления акционерных обществ в связи с отсутствием распространения методик оценки эффективности развития компаний;

неприменение методического инструментария определения оптимальной доли государства в капитале акционерных обществ;

сложности с долгосрочным планированием приоритетов развития компаний с участием государства в связи с различным развитием сценариев внешней экономической среды.

4. Финансовые:

большие вознаграждения членам Советов директоров даже тогда, когда компания с участием государства несет убытки;

вознаграждение членов Советов директоров компании, в большинстве случаев, никак не связано с конкретными результатами финансово-хозяйственной деятельности компаний [2].

Далее необходимо отметить, что приведенные выше группы проблем государственного управления в компаниях с участием государства являются довольно-таки взаимосвязанными.

Характерные отрицательные черты корпоративного управления в России [3]:

совмещение функции владения совмещены с функциями управления;

слабый контроль над деятельностью менеджмента;

прибыли распределяется по внедивидендным каналам;

непрозрачность большинства компаний, затруднен доступ к данным о финансовом состоянии, реальных владельцах и аффилированности;

попытки применения незаконных методов, таких как ограничение допуска на собрание акционеров, размывание пакетов акций.

Сегодня изучение эффективности работы компаний с государственным участием является весьма актуальной темой. Это связано с тем, что в первую очередь, государство в отечественной экономике

играет достаточно важную роль, а также компании с госучастием являются одними из самых крупных заказчиков товаров, услуг, работ [1].

Для улучшения качества корпоративного управления был разработан ряд вопросов, которым следует уделять особое внимание [4]:

четкое разграничение целей государства, с одной стороны, как акционера, с другой, как регулятора;

доведение сведений о целях государства как акционера до всех заинтересованных лиц;

разработка стратегии взаимоотношений с другими акционерами;

повышение уровня корпоративной социальной ответственностью компаний с участием государства;

формирование специализированных комитетов в Совете директоров;

оценка деятельности Совета директоров.

Подводя итог, необходимо сказать о том, что на данный момент необходима дальнейшая модернизация системы управления компаниями с государственным участием с помощью приведения к единой системе существующего законодательства, формирования общих принципов и задач управления государственной собственностью, а также внедрения в компаниях с участием государства признанных во всем мире высоких стандартов корпоративного управления.

Библиографический список

1. Берестень Д., Петрушко Д., Кожевина О. Задачи повышения эффективности деятельности компаний с государственным участием // Стратегии бизнеса. 2015. № 10. С. 8–14.

2. Дзарданов А. Особенности корпоративного управления в компаниях с государственным участием на примере стран ОЭСР // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2015. № 3. С. 388–391.

3. Жилин Ю. В. Проблемы и перспективы развития корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Научные записки молодых исследователей. 2015. № 5. С. 49–55.

4. Поздняков К. К. Механизмы повышения качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Actual Science. 2016. Т. 2, № 2. С. 113–115.

Научный руководитель: И. Н. Ткаченко,
доктор экономических наук, профессор

Д. А. Широкова

АО «Расчетный центр Урала», г. Екатеринбург

Исследование оценки информационной прозрачности российских компаний банковского сектора

Аннотация. Разработана методика оценки информационной прозрачности компаний банковского сектора Российской Федерации. Представлены результаты апробации предложенной методики.

Ключевые слова: банк; информационная прозрачность; оценка; прозрачность.

Информационная прозрачность компании является одним из ключевых факторов, влияющих на решения инвесторов о приобретении ее ценных бумаг. За счет высокого уровня прозрачности, происходит снижения асимметрии информации и повышения доверия инвестора.

Для российских компаний острым вопросом является повышение инвестиционной привлекательности, так как им необходимы привлеченные финансовые ресурсы для реализации своих задач, а так же инвестиционных программ. Минусом российских организаций является низкий уровень информационной прозрачности в сравнении с зарубежными организациями.

Исследованию информационной прозрачности российских банков посвящены работы ряда авторов, среди которых Е. А. Гаевец [1], А. М. Литовских [3], Л. И. Черникова, Т. П. Суворова [5], Я. В. Савченко [4] и др. Все они отмечают необходимость учета отраслевой специфики при оценке информационной прозрачности компаний банковской сферы.

Новизна нашего исследования заключается непосредственно в самом методе оценки информационной прозрачности банков, который отражает отраслевую специфику и отвечает требованиям российской действительности.

Нами была выбрана методика, которая применялась для оценки индекса раскрытия авторами Ли и Эдди [5]. Оценочный индекс раскрытия информации включает 22 параметра, отражающие раскрытие информации на сайтах организаций по следующим параметрам: информация об корпоративном управлении; финансовая информация; удобство просмотра в Интернете; информация о деятельности компании.

Исходя из выбранной методики, использованной в работе Боллена, Хэссинка, Боциса, согласно, которой каждый параметр индекса

раскрытия получает определенный вес в зависимости от степени важности для заинтересованных лиц, сам индекс раскрытия рассчитывается как взвешенная сумма баллов, которые организация набирает по каждому параметру, применяя следующую формулу:

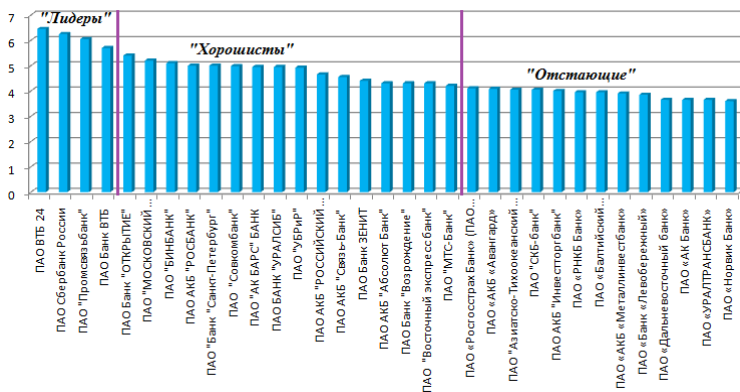
$$\text{Индекс раскрытия взвеш.} = 0,4 \times \text{КУ} + 0,3 \times \text{ФИН} + 0,15 \times \text{ИНТЕРНЕТ} + 0,15 \times \text{КОМПАНИЯ},$$

где КУ — информация об управлении; ФИН — финансовая информация; ИНТЕРНЕТ — удобство просмотра в сети Интернет; КОМПАНИЯ — информация о деятельности организации.

Мы откорректировали состав показателей, формирующих индекс раскрытия информации с учетом отраслевой специфики и законодательства. Мы отнесли к информации об управлении, сведения о совете директоров, обязательно состав, должность, профессию, о независимых управленцах, о комитетах (наименование, их функции, права, возможность влияния на решения) при совете директоров, о финансовом вознаграждениям управленцев и ключевых фигур, сведения о составе управления общества, всех его членах, о капитале, именно структуры, об аффилированных лицах, предоставлена информации о собраниях, где прописана дата, место проведения, принятые решения, способ размещения данной информации, открыта ли информации об управлении на сайте. Показатель, раскрытия информации об управлении на сайте, введен автором для полноты исследований. По итогу присваиваем балл выше, при условии раскрытия информацию на сайте, а не в отчетах. При оценке информации о структуре акционерного капитала, возникли сложности, поскольку компании указывают только номинальных держателей, а есть и такие, которые – не предоставляют сведений, кто их юридических лиц номинальные, а кто – фактические собственники. При такой ситуации мы присваивали балл 1/2 в тех случаях, когда были указаны только номинальные владельцы. Когда не был указан статус владельца, из этого следовало, что является номинальным держателем.

Все показатели индекса раскрытия являются бинарными переменными, которые принимают значение 1, при наличии соответствующей информации, 0 — при ее отсутствии. Есть переменные, которые являются порядковыми, и могут принимать значение 1/2 при не полной информации.

Автор для анализа выбрал 31 российский банк, крупнейшие по величине чистых активов на 1 января 2017 г. Исследование проводилось только по публичным акционерным обществам. Результаты исследования представлены на рисунке.



Распределение баллов по информационной прозрачности банков

Максимальное значение индекса у банка «Сбербанк» — 6,45, минимальное значение — «Уралтрансбанк» — 3,65. Среднее значение по группе — 4,36.

Учитывая общие черты раскрытия информации и пороговые значения баллов, мы можем выделить три большие группы: группа «лидеры» — пороговое значение индекса 6, группа «хорошисты» — пороговое значение индекса 4 и группа «отстающие» — значение индекса ниже 4 (см. рисунок).

Особенности практики раскрытия информации, присущие банкам «лидерам»:

можно идентифицировать всех бенефициарных собственников банков: доля раскрытой собственности в каждом случае составляет 100 %;

эти банки публикуют аудированную годовую финансовую отчетность по МСФО, а также промежуточную отчетность с обзором аудитора. Отчетность банков имеет достаточно подробные комментарии. Банки выпускают такую отчетность ежеквартально;

они достаточно полно раскрывают операционную и финансовую информацию. Эти банки предоставляют информацию, практически по всем вопросам нашей анкеты;

информация о директорах и комитетах при советах директоров достаточно полна. Банки подробно раскрывают биографические данные и полный список комитетов при советах директоров и их членов.

«Отстающие» в этой группе банков с самыми низкими баллами показатели прозрачности составляют менее 4 баллов. В нее входят

6 банков. В практике раскрытия информации этих банков можно выделить следующие общие черты:

банки не раскрывают информацию о независимых директорах, о комитетах Совета Директоров;

нет информации о дивидендной политике и кредитной политике эмитента;

на сайтах банков отсутствует обновляемый финансовый календарь;

уровень раскрытия операционной и финансовой информации колеблется от умеренного до низкого и не является достаточным для детального анализа.

«Хорошисты». Для банков, по уровню прозрачности занимающих промежуточное место между двумя выделенными группами, не характерны какие-либо ярко выраженные общие особенности практики раскрытия информации. Верхняя часть этой группы имеет много общего с «лидерами», а представителям нижней части присуще большинство черт, характерных для банков из категории «отстающих».

Библиографический список

1. *Гаевец Е. А.* Развитие методических подходов к оценке финансовой прозрачности финансовых институтов России // Финансовые исследования. 2011. № 2(31). С. 108–140.

2. *Ильина Ю. Б., Березинец И. В., Орлова А. В.* Индекс раскрытия информации: взаимосвязь с финансовой результативностью компаний // Корпоративные финансы. 2014. № 2. С. 28–39.

3. *Литовских А. М.* Прозрачность и ее влияние на деятельность банковского сектора // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2006. № 17(72). С. 310–313.

4. *Савченко Я. В.* Прозрачность российских банков: проблемы повышения и оценки // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 1(63). С. 40–50.

5. *Черникова Л. И., Суворова Т. П.* Оценка финансовой прозрачности российских банков // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. № 6. С. 15–19.

Научный руководитель: *Я. В. Савченко*,
кандидат экономических наук, доцент

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

А. О. Атрошенко, А. Д. Шаблаков

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Инвестиционная привлекательность российского бизнеса: как преодолеть глобальные вызовы

Аннотация. Рассмотрены проблемы повышения инвестиционной привлекательности российских предприятий в контексте преодоления глобальных экономических вызовов. На основе проведенного обзора методов оценки инвестиционной привлекательности выбран доходный подход, с помощью которого проведена оценка инвестиционной привлекательности публичной компании «Детский мир», сделаны выводы и сформулированы рекомендации.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная привлекательность; экономический кризис.

Понятие инвестиционная привлекательность является широким и имеет множество формулировок. Каждый автор выделяет свои особенности и дает свое определение инвестиционной привлекательности. Однако, очевидно, что для инвестора наибольшую ценность представляет стоимость бизнеса, являющееся параметром, на основе которого принимаются многие инвестиционные решения. Для оценки стоимости бизнеса используются три подхода: доходный, затратный и сравнительный. Большое влияние на инвестиционную привлекательность российского бизнеса оказывают глобальные вызовы, такие как: замедление темпов роста международной торговли, снижение цен и спроса на энергоносители, а также санкции крупных мировых игроков против России. Глобальные вызовы и другие факторы способствуют развитию проблем инвестиционной привлекательности российского бизнеса: нестабильной экономической ситуации, низкой инновационной активности, слабой развитости финансового рынка и многих других.

Данная работа была выполнена с целью произвести оценку инвестиционной привлекательности российской компании и разработать некоторые общие рекомендации для повышения инвестиционной привлекательности российского бизнеса в условиях глобальных вызовов на основе произведенной оценки.

Проведенное исследование дало возможность получить следующий ряд результатов:

1. Рассмотрены основные определения инвестиционной привлекательности компании. Стоимость бизнеса определена в качестве центральной оценки инвестиционной привлекательности, так как в ходе ее

расчета учитывается вся полнота влияния основных параметров, таких как доход, генерируемый компанией; риски, связанные с получением этого дохода; характерные черты оцениваемого объекта; конъюнктура рынка, среднерыночный уровень доходности на аналогичные объекты; текущая ситуация в отрасли и экономике в целом, что позволяет инвестору принять определенное решение.

2. Были рассмотрены основные подходы к оценке стоимости компании, такие как доходный, сравнительный и затратный, а также методы в рамках каждого подхода.

3. Объектом исследования был выбран «Детский мир». Была проанализирована его деятельность и рассмотрены основные тенденции на рынке детских товаров России. Компания «Детский мир» является лидером розничной торговли детскими товарами в России, ежегодно увеличивая свою долю на рынке. Рынок детских товаров России после существенного роста 2011–2013 гг. существенно снизил темпы роста в связи с неблагоприятной экономической ситуацией в стране. Однако, исследовательская компания Ipsos Comcon дает позитивный прогноз развития рынка детских товаров России, предполагая среднегодовой темп роста 1,5 % в ближайшие годы. Благодаря правильным стратегическим шагам менеджмента компания «Детский мир» активно развивалась в период 2013–2016 гг., а в феврале 2017 г. сумела удачно провести IPO. Поэтому встает вопрос, за счет чего Компания сумела преодолеть глобальные вызовы, стать привлекательной для инвесторов, и стоит ли приобретать акции ПАО «Детский мир».

4. Для оценки стоимости компании был выбран доходный подход. Это связано в первую очередь с тем, что ПАО «Детский мир» изменило вектор своего развития после смены руководства в 2012 г. С этого момента времени компания стремится осуществить стратегию роста, ежегодно наращивая свою долю на рынке детских товаров России. Новая концепция направлена на увеличение товарооборота компании за счет использования новой навигационной системы, расширения своей сети, улучшения организации развлечений для детей и более яркого оформления торговых площадей. Новые управленческие решения способствуют стабильно растущему денежному потоку компании, который увеличивается как за счет экстенсивного фактора (увеличения количества торговых площадей), так и за счет интенсивного фактора (ежегодного прироста роста показателя like-for-like). Что касается двух другим методов, то они не подходят для оценки. Сравнительный метод предполагает наличие на рынке компаний аналогов, на основании которых возможно произвести оценку. Если рассматривать объективно, то на российском рынке компаний аналогов нет. По специфике деятельности, а именно ритейлинг, возможно найти аналоги, но они будут в других

отраслях, а именно в продаже продуктов, электроники и так далее. Но данная оценка будет необъективна, так как уровень конкуренции в тех сферах значительно выше. В области реализации детских товаров сопоставимых по размерам и объемам продаж в России компаний нет.

Если рассматривать зарубежные рынки, то мы сможем обнаружить компании сопоставимые по размеру и финансовым показателям. Но при этом нужно помнить, что, так как бизнес ведется в другой стране, то, соответственно, там другие условия и другие риски. И поэтому такую оценку надо серьезно корректировать, что является очень трудным процессом и может не отражать действительность.

Что касается затратного метода, то он в первую очередь относится к объектам нового строительства и к объектам, чью ликвидационную стоимость необходимо посчитать. Данный метод обычно используется при оценке объектов производственного характера. Для объектов непроизводственного характера (магазины) наиболее уместными для оценки являются сравнительный и доходный методы.

5. На основе проведенной оценки можно дать рекомендацию инвесторам приобретать акции компании «Детский мир». Были рассмотрены три сценария стоимости компании: базовый, оптимистический, пессимистический, согласно которым диапазон цены акции находится в районе 140–230 р. Текущая цена акций на Московской бирже составляет 100 р.

Компания «Детский мир» обладает инвестиционной привлекательностью во многом благодаря правильным шагам менеджмента в реализации стратегии роста. Кроме того, компания делает все возможное, чтобы развиваться, несмотря на глобальные вызовы, которые стоят перед российским бизнесом.

На основе проведенного анализа деятельности компании «Детский мир» и данной ей оценке, можно выделить несколько рекомендаций для российских компаний в условиях влияния глобальных вызовов:

1. Разработка гибкой ценовой политики, которая может позволить переориентироваться из одного ценового сегмента в другой в условиях быстроизменяющейся экономической среды.

2. Оптимизация издержек компаний за счет внедрения нового оборудования и улучшения существующих бизнес-процессов.

3. Повышение лояльности клиентов за счет разработки новых продуктов и услуг, которые бы улучшали представление о компании у покупателей.

4. Постоянный мониторинг законодательства, позволяющий отслеживать самые последние изменения в законодательстве и гибко реагировать на них.

5. Поиск новых каналов реализации продуктов. Таким каналом, в современных условиях обязан быть интернет, который может существенно увеличить продажи товаров.

6. Разработка качественной IT-платформы, которая исключит значительные ограничения, связанные с информационными технологиями. Также разработка качественной системы дистрибьюции. Особенно это важно для компаний, реализующих товары в розницу.

Грамотная политика менеджмента способна существенно повысить инвестиционную привлекательность компании и привлечь желающих вложить свои средства в этот бизнес, несмотря на глобальные вызовы.

Научный руководитель: *Е. Д. Вайсман*,
доктор экономических наук, профессор

Н. В. Кочемасова

Казанский федеральный университет, г. Казань
Университет Иннополис, г. Иннополис

Эмпирическое исследование эффективности политики корпоративной социальной ответственности в условиях экономического кризиса

Аннотация. Приводятся результаты эмпирической оценки влияния расходов социального характера на стоимость российских публичных компаний. В соответствии с полученными результатами в условиях кризиса социально ответственное поведение не входит в число детерминант создания акционерной стоимости.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; акционерная стоимость; панельные данные; экономический кризис.

Достижение поставленных в ежегодном Послании Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию задач существенного увеличения объема несырьевого экспорта при увеличении поставок продукции машиностроения до 50 млрд дол. в год невозможно без существенно увеличения объема и качества инвестиций в первую очередь в обрабатывающие секторы экономики. При этом если определенные объемы инвестиций могут быть обеспечены за счет государственного финансирования, то высокое качество инвестиций, способных обеспечить конкурентный экспорт, обеспечивается только информационно эффективным финансовым рынком. Однако в его нынешнем состоянии российский рынок сложно назвать высокоэффективным с точки зрения привлечения долгосрочных инвестиций. Тем не менее, соци-

ально ответственное поведение, в первую очередь крупных акционерных компаний, может выступить драйвером привлечения инвестиций и в условиях низкопрозрачного и малоэффективного рынка, в первую очередь за счет повышения лояльности наиболее значимых стейкхолдеров. Эмпирическому тестированию данного предположения на основе применения устойчивых статистических методов и посвящено данное исследование.

Для того чтобы оценить степень влияния корпоративной социальной ответственности на финансовую эффективность российского бизнеса, было проведено эмпирическое исследование зависимости выбранного в качестве индикатора акционерной стоимости коэффициента «Market-to-book ratio» и показателей деятельности отечественных компаний в области корпоративной социальной ответственности. Исследование было выполнено в двух вариантах: в первом случае тестировалась статистическая связь акционерной стоимости с фактом раскрытия сведений об осуществленных компанией социальных расходах. Во втором случае проводился анализ зависимости стоимости компании от уровня расходов на повышение квалификации персонала. Для обеспечения несмещенности получаемых статистических оценок в обе модели был дополнительно включен ряд независимых переменных, способных оказывать влияние на динамику акционерной стоимости бизнеса. В их число вошли размер и возраст фирмы, рентабельность по EBITDA ($EBITDA_{margin}$), финансовый леверидж, а также фактор отраслевой принадлежности компании и дамми-переменные времени, отражающие макроэкономические условия функционирования бизнеса. Методической основой исследования влияния корпоративной социальной ответственности на стоимость компании выступил эконометрический анализ панельных данных с использованием модели с фиксированными эффектами (FE-модель) и модели со случайными индивидуальными эффектами (RE-модель). Результаты проведенного регрессионного анализа были получены при помощи программного пакета STATA13.0.

Эмпирической базой для проведения исследования зависимости стоимости компании от факта раскрытия информации об осуществленных социальных расходах выступили данные отчетности 30 российских публичных компаний нефинансового сектора за 2012–2016 гг. Укрупненная структура компаний по видам экономической деятельности имеет следующий вид: добывающие производства – 43,33 %, обрабатывающие производства – 16,67 %, транспорт и телекоммуникации – 10 %, электроэнергетика – 30 %.

Основная тестируемая переменная — факт раскрытия сведений об осуществленных социальных расходах — учитывалась посредством введения фиктивной переменной, которая принимала значение, равное единице в том случае, если отчетность компании содержит информацию о понесенных расходах социального назначения, и значение, равное нулю, в противоположном случае.

В рамках первого варианта исследования тестировалась следующая гипотеза.

1. Акционерная стоимость компании положительно связана с раскрытием в отчетности сведений об социальных расходах.

2. Акционерная стоимость бизнеса имеет позитивную связь с размером компании.

3. Рентабельность по EBITDA оказывает положительное влияние на рыночную оценку публичной компании.

4. Возраст фирмы отрицательно влияет на ее акционерную стоимость.

Следует обратить внимание на то, что в нашем случае бинарная переменная, характеризующая раскрытие либо нераскрытие информации о социальных расходах компании, является инвариантной во времени для каждой компании. То есть на протяжении всего периода с 2012 по 2016 г. каждая компания либо ежегодно раскрывала данные сведения, либо ни разу их не раскрыла. Данная ситуация накладывает ограничение на возможность применения для анализа модели с фиксированными эффектами, поскольку в этом случае ключевая переменная будет исключаться из модели. В связи с этим тестирование гипотез проводилось только с использованием модели со случайными эффектами. Полученные результаты представлены в табл. 1.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что основная тестируемая гипотеза о воздействии факта раскрытия в отчетности информации о социальных расходах, оказалась незначимой. Статистически значимыми оказались рентабельность по EBITDA и финансовый леверидж.

Вторая часть исследования, посвященная анализу влияния расходов по повышению квалификации сотрудников на создание акционерной стоимости, проводилась на основе данных по 20 российским публичным компаниям, относящимся к нефинансовому сектору экономики. Отраслевой состав объектов наблюдения имеет следующий вид: добывающие производства — 50 %, обрабатывающие производства — 15 %, транспорт и телекоммуникации — 15 %, электроэнергетика — 20 %.

Т а б л и ц а 1

Результаты эмпирического анализа влияния раскрытия информации о социальных расходах компании на ее акционерную стоимость

Показатель	RE-модель	
	Коэффициент	$P > z $
Раскрытие/нераскрытие социальных расходов компании	0.233	0.522
Размер	-0.105	0.393
EBITAmargin	2.208	0.001
Леверидж	-0.268	0.000
Возраст	-0.004	0.565
Принадлежность к добывающей отрасли	1.005	0.028
Принадлежность к обрабатывающей отрасли	1.299	0.010
Принадлежность к отрасли «Транспорт и телекоммуникации»	1.204	0.033
Дамми времени (2013 г.)	-0.020	0.873
Дамми времени (2014 г.)	0.027	0.844
Дамми времени (2015 г.)	0.203	0.156
Дамми времени (2016 г.)	0.268	0.062
const	1.344	0.387
Breusch-Pagantest	114.49	0.0000

В данном случае в качестве зависимой переменной также использовался коэффициент «Market-to-book ratio». Состав независимых переменных аналогичен рассмотренной выше модели за исключением переменной, характеризующей деятельность фирмы в рамках корпоративной социальной ответственности. Здесь ключевой переменной выступает отношение социальных расходов на повышение квалификации персонала к общему объему фонда оплаты труда. Для оценки влияния данного параметра на стоимость бизнеса была сформулирована следующая гипотеза: акционерная стоимость компании имеет положительную связь с уровнем социальных расходов на повышение квалификации персонала. В отношении остальных переменных гипотезы аналогичны предыдущей модели. Для тестирования предполагаемых зависимостей наряду с RE-моделью была использована и FE-модель. Полученные результаты приведены в табл. 2.

Обе примененные модели обеспечили идентичные результаты, во многом соответствующие результатам, полученным в первой части исследования (тест Хаусмана указывает на более высокую статистическую мощность модели с фиксированными эффектами). Статистически значимыми вновь оказались леверидж и рентабельность по EBITDA. Представляющая главный интерес гипотеза о влиянии расходов по повышению квалификации работников на стоимость компании не получила статистического подтверждения.

Таблица 2

**Результаты оценки влияния расходов
по повышению квалификации персонала
на стоимость компании**

Показатель	FE-модель		RE-модель	
	Коэффициент	$P > z $	Коэффициент	$P > z $
Уровень социальных расходов на повышение квалификации персонала	-0.081	0.160	-0.030	0.557
EBITAmargin	3.217	0.000	3.384	0.000
Размер	0.342	0.291	0.174	0.205
Лeverидж	-0.227	0.002	-0.203	0.004
Возраст	-0.007	0.873	0.001	0.859
Принадлежность к добывающей отрасли	–	–	0.725	0.139
Принадлежность к обрабатывающей отрасли	–	–	0.898	0.144
Принадлежность к отрасли «Транспорт и телекоммуникации»	–	–	1.088	0.045
Дамми времени (2013 г.)	-0.038	0.756	-0.041	0.760
Дамми времени (2014 г.)	-0.134	0.282	-0.124	0.413
Дамми времени (2015 г.)	-0.109	0.381	-0.106	0.501
Дамми времени (2016 г.)	–	–	0.029	0.856
const	-3.025	0.359	-2.033	0.260
R ²	0.3963			
Waldtest	13.16	0.0000		
Breusch-Pagantest	59.41	0.0000		
Hausmantest	51.31	0.0000		

Полученные результаты выступают определенным индикатором негативного влияния экономической стагнации и финансовой нестабильности на объективные экономические процессы: рынок становится все более «краткосрочным»; долгосрочные последствия принимаемых управленческих решений становятся нерелевантными.

Научный руководитель: А. Б. Анкудинов,
кандидат физико-математических наук, доцент

Е. С. Марханова

Казанский федеральный университет, г. Казань
Университет Иннополис, г. Иннополис

Внутренний аудит в системе корпоративного управления и его роль в создании акционерной стоимости: эмпирический анализ по панельным данным

Аннотация. Приводятся результаты оценки влияния системы внутреннего аудита на стоимость российских публичных компаний с учетом факторов финансового кризиса, а также анализа детерминант создания подразделения внутреннего аудита. В соответствии с полученными результатами внутренний аудит можно рассматривать как один из драйверов создания акционерной стоимости, тогда как решение о создании подобной службы определяется субъективной позицией руководства фирмы.

Ключевые слова: служба внутреннего аудита; корпоративное управление; панельные данные; финансовый кризис.

Выступающее в настоящее время главной целью корпоративного управления создание акционерной стоимости требует от компаний постоянного поиска дополнительных источников повышения эффективности их деятельности с целью формирования у акционеров уверенности в успешности перспективного функционирования профинансированных ими фирм. Как представители академического сообщества, так и практикующие представители бизнеса сходятся во мнении, что в текущих условиях одним из наиболее действенных инструментов, способствующих росту эффективности бизнеса, может стать внедрение в компаниях систем внутреннего аудита.

Согласно определению, предложенному Международным институтом внутренних аудиторов, внутренний аудит представляет собой деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Конечная цель внутреннего аудита состоит в сохранении и повышении стоимости организации посредством проведения объективных внутренних аудиторских проверок, предоставления рекомендаций и обмена знаниями.

Для того чтобы проверить, реализуется ли установленная цель внутреннего аудита на практике, был проведен эмпирический анализ несбалансированных панельных данных по 125 российским публичным компаниям нефинансового сектора экономики за период с 2005 по 2016 г.

В рамках эконометрического исследования была протестирована зависимость коэффициента «Цена/Балансовая стоимость», выступающего индикатором создания акционерной стоимости, от дамми-переменной наличия в компании службы внутреннего аудита (СВА). В данном случае термин «служба внутреннего аудита» обобщает различные подразделения фирм, в компетенцию которых входит проведение внутреннего аудита (управление, департамент, отдел внутреннего аудита и др.). Для получения статистически корректной, несмещенной оценки анализируемой зависимости в модель были дополнительно включены рентабельность инвестированного капитала, финансовый леверидж, темп прироста основных средств, операционный риск, волатильность валютного курса (волатильность курса валютной пары «Доллар США/Российский рубль»), размер компании и ее возраст, присутствие акционера в лице государства, присутствие иностранного акционера, наличие отраслевых и временных эффектов. Последнее является особенно важным в контексте анализа влияния финансовых кризисов на характер исследуемых зависимостей.

В целях оценки влияния обозначенных детерминант на рыночную оценку российских публичных компаний были сформулированы гипотезы, представленные в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

**Рабочие гипотезы эмпирического исследования
влияния внутреннего аудита на стоимость компании**

Гипотеза	Содержание гипотезы
Гипотеза 1.1	Наличие в структуре компании СВА способствует росту стоимости бизнеса
Гипотеза 1.2	Рентабельность инвестированного капитала позитивно влияет на акционерную стоимость компании
Гипотеза 1.3	Уровень финансового левериджа оказывает положительное влияние на стоимость бизнеса
Гипотеза 1.4	Темп прироста основных средств позитивно воздействует на процесс создания акционерной стоимости
Гипотеза 1.5	Уровень операционного риска деятельности фирмы положительно влияет на ее рыночную оценку
Гипотеза 1.6	Волатильность валютного курса негативно воздействует на акционерную стоимость компании
Гипотеза 1.7	Размер компании оказывает положительное влияние на ее возможности по созданию стоимости для акционеров
Гипотеза 1.8	Возраст фирмы отрицательно связан с ее рыночной оценкой
Гипотеза 1.9	Наличие акционера в лице государства снижает возможности компании по созданию стоимости
Гипотеза 1.10	Наличие иностранного акционера оказывает позитивное воздействие на стоимость бизнеса

Для проверки сформулированных гипотез были использованы модели анализа панельных данных, а именно модель с фиксированными эффектами (*FE*-модель) и модель со случайными эффектами (*RE*-модель). Полученные на их основе результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты эмпирического исследования влияния внутреннего аудита на стоимость российских публичных компаний

Переменная	<i>FE</i> -модель		<i>RE</i> -модель	
	Коэффициент	<i>P</i> -значение	Коэффициент	<i>P</i> -значение
cops	0,531	0,441	0,894	0,019**
Наличие СВА	0,307	0,010***	0,106	0,189
Рентабельность инвестир. капитала	0,743	0,000***	1,103	0,000***
Финансовый леверидж	0,532	0,001***	0,702	0,000***
Темп прироста ОС	0,069	0,393	0,090	0,253
Операционный риск	–	–	0,473	0,004***
Волатильность валютного курса	–1,808	0,003***	–2,406	0,000***
Размер компании	0,079	0,073*	0,047	0,053*
Возраст компании	–0,039	0,010***	–0,006	0,462
Дамми времени 1	–0,781	0,000***	–0,811	0,000***
Дамми времени 2	–0,564	0,000***	–0,697	0,000***
Государственная собственность	–0,061	0,462	–0,079	0,239
Иностранная собственность	0,005	0,958	0,072	0,314
Отраслевые эффекты				
Электроэнергетика	–	–	–0,469	0,006***
Добыча полезных ископаемых	–	–	–0,151	0,413
Обрабатывающие производства	–	–	–0,275	0,116
Транспорт и связь	–	–	0,060	0,765
R2 within	0,1768			
Hausman	35,05	0,000***		

Примечание. * Значимость на уровне 10 %; ** значимость на уровне 5 %; *** значимость на уровне 1 %.

В части оценки влияния на акционерную стоимость российских публичных компаний базовых детерминант обе модели привели к аналогичным результатам, согласующимся с результатами многочисленных предшествующих исследований различных авторов. Что же касается результатов проверки основной гипотезы о влиянии внутреннего аудита на стоимость бизнеса, применение *FE*-модели и *RE*-модели привело к противоположным оценкам значимости службы внутреннего аудита в качестве стоимостной детерминанты. При этом проведенный тест Хаусмана указывает на то, что большей статистической мощностью обладает именно *FE*-модель. Таким образом, исходя из резуль-

татов эмпирического исследования, можно сделать вывод, что внутренний аудит следует рассматривать как один из драйверов создания акционерной стоимости.

Эмпирически подтвержденная эффективность внутреннего аудита в процессе создания акционерной стоимости свидетельствует о том, что наличие СВА может выступать значимым конкурентным преимуществом публичной компании. Тем не менее, далеко не все организации имеют в своей структуре подобного рода подразделение. В связи с этим возникает резонный вопрос: что именно мотивирует компании к созданию службы внутреннего аудита? Для ответа на него был проведен эмпирический анализ факторов, определяющих создание СВА в российских публичных компаниях. В рамках исследования в качестве зависимой переменной была использована дамми-переменная наличия в компании СВА. В число анализируемых факторов были включены рентабельность инвестированного капитала, финансовый леверидж, коэффициент «Цена / Балансовая стоимость», размер и возраст фирмы, а также присутствие в составе собственников иностранного акционера. Для проверки были выдвинуты гипотезы, приведенные в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

Рабочие гипотезы эмпирического исследования факторов, обуславливающих создание СВА в российских публичных компаниях

Гипотеза	Содержание гипотезы
2.1	Формирование СВА негативно связано с уровнем рентабельности инвестированного капитала
2.2	Создание в структуре организации СВА положительно связано с уровнем финансового левериджа
2.3	Внедрение в структуру компании СВА негативно связано с динамикой коэффициента «Цена / Балансовая стоимость»
2.4	Формирование СВА находится в прямой зависимости от размера компании
2.5	Создание СВА позитивно связано с возрастом компании
2.6	Присутствие в структуре собственности иностранного акционера стимулирует создание в компании СВА

Использование в качестве результирующего показателя бинарной переменной, а также необходимость учета выявленных ранее индивидуальных эффектов определили применение для проверки выдвинутых гипотез логит-модели анализа панельных данных с фиксированными эффектами. Полученные результаты отражены в табл. 4.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в рамках проведенного эконометрического исследования значимость ни одной из включенных в анализ объясняющих переменных не подтвердилась, то есть ни одна из рассмотренных характеристик не обуславливает создание СВА в российских публичных компаниях.

**Результаты эмпирического исследования факторов,
обуславливающих создание СВА в российских публичных компаниях**

Переменная	Коэффициент	P-значение
Рентабельность инвестированного капитала	69,094	0,998
Финансовый леверидж	12,046	0,999
Цена / Балансовая стоимость	-0,060	1,000
Размер компании	-18,642	0,999
Возраст компании	21,697	0,996
Иностранная собственность	15,969	0,999

Это позволяет утверждать, что на данном этапе формирование подразделения внутреннего аудита в отечественных организациях зависит в большей степени от индивидуальных эффектов, иными словами, от субъективно сформировавшегося желания либо нежелания руководства создавать в структуре фирмы СВА.

Научный руководитель: А. Б. Анкудинов,
кандидат физико-математических наук, доцент

Д. А. Сапожников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

**Механизмы слияний и поглощений
как инструменты создания стоимости предприятия
и приобретения корпоративного контроля**

Аннотация. Рассматриваются взаимосвязи стадии жизненного цикла организации с мотивами использования механизмов слияний и поглощений. Анализируются проблемы интеграции и реструктуризации компании после инициации сделки, оценивается эффективность использования инструментов неорганического роста компании.

Ключевые слова: корпорация; слияния; поглощения; корпоративный контроль; М&А.

Корпоративное управление жизненно необходимо для общества, которое зависит от бизнеса, для создания экономического благосостояния. Процесс достижения хорошего корпоративного управления является комплексным и сложным: он включает экономику, политику и фундаментальные аспекты человеческой природы, а также бизнес и рынки. В конечном счете само слово «управление» — о том, как принимать правильные решения. Таким образом, даже бухгалтеры играют ключевую роль в управлении, так как являются поставщиками финансовой информации для поддержки принятия правильных решений.

Однако прежде чем принимать решения с позиции менеджера или собственника, нужно иметь на то компетенции, определенный пакет полномочий. Здесь встает вопрос о приобретении корпоративного контроля.

Термин «корпоративный контроль» соотносится с полномочиями определенных групп людей или индивидов, предполагающие принятие решений от лица корпорации в отношении различного вида операций и стратегического планирования, включая распределение ресурсов, решения о приобретении и продажи активов, кадровых решений, а также основных областей маркетинга, производственно-хозяйственной и финансовой деятельности. Эта концепция часто применяется к публичным компаниям, которые могут быть подвержены изменениям корпоративного контроля, когда крупные инвесторы или другие компании стремятся вырвать контроль у менеджеров или других акционеров.

Понятие корпоративного контроля схоже с понятием корпоративного управления, однако оно обычно используется в более узком смысле. Корпоративный контроль связан с тем, кто имеет — и, более того, кто осуществляет — конечную власть. Управление же, напротив, предполагает более широкое взаимодействие между менеджментом, советом директоров, акционерами в целом и другими заинтересованными сторонами в процессе разработки и реализации корпоративной стратегии.

Рынок корпоративного контроля является важным механизмом внешнего управления, одной из задач которого является ограничение корыстных целей менеджеров и советов. Этот рынок может быть особенно критичным в глобальном контексте, поскольку пропаганда сильных методов корпоративного управления для хорошо функционирующего рынка капитала была центральной темой многих реформ регулирования, проводимых политиками всего мира.

В рамках приобретения корпоративного контроля кроются и способы аккумуляции полномочий. Среди таких способов одно из центральных мест занимает механизм приращения или создания стоимости предприятия. «Одним из механизмов создания стоимости и регулирования экономической эффективности в рамках деятельности компании является рыночное перераспределение прав собственности и смена или корректировка стратегии развития соответствующей компании».

Контроль или управление компанией подразумевает сосредоточение ее ценности, стоимости в руках собственника, следовательно, объект контроля является активом. Соответственно, существует рынок подобных активов и процессы, связанные с их обращением.

Рынок корпоративного управления характеризуется двумя процессами: интеграции и дезинтеграции. «В первом случае мы имеем дело с такими процессами, как слияние и поглощение предприятий, а во втором — с обратным процессом, связанным с выделением и разделением компаний».

Модель слияний и поглощений (Mergers and Acquisitions, M&A) может спровоцировать рост предприятия, его сокращение, изменение характера всего бизнеса или же его конкурентной позиции, а также заполучить контроль над предприятием.

Понятие корпоративного контроля в России воспринимается несколько шире, нежели в ряде Западных стран. В странах Европы, а также в США рынок корпоративного контроля характеризуется его насыщенностью интеграционными сделками по слиянию и поглощению. В России данный рынок хоть и не является зарождающимся, но все же еще далек от опыта развитых стран.

Говоря о приобретении корпоративного контроля, мы подразумеваем несколько способов его аккумуляции. Использование того или иного способа приобретения корпоративного контроля зависит прежде всего от цели лица, желающего приобрести такой контроль, а также от специфики уже действующего контроля в обществе. Помимо этого, при выборе того или иного способа приобретения контроля, следует учесть и финансовые ресурсы, и, следовательно, понесенные расходы. Все это требует детального стратегического анализа, который может проводится всеми участниками корпоративных правоотношений: акционерами, менеджерами и иными заинтересованными лицами. Данная процедура сопровождает сделку на всех её этапах и позволяет реализовать процесс приобретения компании с минимальными рисками.

Причем сделки по слиянию и поглощению, с точки зрения приобретения корпоративного контроля, сегодня играют значимую роль также и в развитии и увеличении потенциала компании. Слияние или поглощение другой компании является отличным механизмом завоевания нового рынка, клиентской базы или же поиска прибыли. Но одной из основных целей также является создание или приращение стоимости предприятия.

Измерение стоимости, созданной за счет осуществления сделок по слиянию и поглощению – это долгий и, зачастую, очень сложный процесс, включающий в себя анализ возможностей и перспектив развития объединенной компании, процессы сравнения цены акций до и после того, как сделка была осуществлена. В дальнейшем, с помощью реакции краткосрочных инвесторов, аналитики могут вычислить, какую стоимость, вероятно, приобретатель смог бы создать. Одним из

преимуществом такого подхода является то, что он обеспечивает измерение ожидаемого значения стоимости, независимо от других переменных, таких как последующая реструктуризация или изменения в руководстве. Таким образом, после осуществления сделки M&A, можно оценить фактор интеграции с точки зрения успешного создания стоимости или же ее разрушения.

Более того, существует большое число стимулов к осуществлению механизма слияний и поглощений в целях создания или увеличения стоимости компании. Значимую роль в приобретении стоимости фирмы является синергетический эффект от слияния с другой компанией. Причем, чем выше уровень управленческих навыков, тем больше эффектов получит выгодоприобретатель в лице инициатора сделки. Однако, на рынке слияний и поглощений бывают и провалы. Зачастую, «сыграв по завышенной ставке» или тщательно не проанализировав сделку, компания-приобретатель рискует остаться с устаревшими технологиями, огромными задолженностями и неликвидными активами.

Но механизм M&A не должен восприниматься как азартная игра. Хотя бывают случаи, когда слияния компаний приводят к общему снижению стоимости, они также могут и значительно ее генерировать. И многие компании, при должном внимании к деталям сделки, действительно справляются с поставленными задачами, «пожиная плоды», выражающееся в более высокой пропорции создания стоимости, нежели в прошлом.

Но сегодня становится гораздо сложнее добиться успеха, чем еще десять лет назад и выжить в этих условиях иногда не представляется возможным – сделки становятся больше, чем когда-либо прежде, отрасли промышленности консолидируются более быстрыми темпами (что делает даже самых крупных игроков потенциальной добычей), а частный капитал становится все более агрессивным.

Также многие менеджеры, участвующие в сделках M&A не способны определить синергию, которую часто можно наблюдать еще на первых этапах интеграции. После того, как компания разработала стратегию M&A и осуществила сделку, все сводится к проведению успешной интеграции компаний, созданию общей среды. Даже после успешного слияния или поглощения, руководство не всегда способно справиться с последствиями и интегрировать две организации в эффективную единую компанию. В таком случае добиться успеха и быть уверенным в успешном приобретении контроля, или достигнуть долгожданной синергии не получится. Поэтому менеджменту нужна четкая и структурированная опора в лице интеграционной команды или менеджера по интеграции, которые смогут управлять данными процессами успешнее. Удачная интеграция начинается со стратегии и плана,

который позволит аккумулировать всю синергию для увеличения стоимости объединенной или вновь приобретенной компании.

Определение программы внедрения, структуры управления на последних этапах переговоров, а также прочный фундамент основ управления и надзора являются простыми, но очень важными шагами, которые старшее руководство должно учесть, чтобы максимизировать вероятность увидеть синергетический эффект сделки и приобрести долгожданный контроль над компанией.

Научный руководитель: *И. Н. Ткаченко*,
доктор экономических наук, профессор

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

А. Я. Брылякова

АО «Стройдормаш», г. Екатеринбург

Разработка корпоративной системы управления проектами НИОКР на примере АО «Стройдормаш»

Аннотация. В настоящий момент остро стоит проблема повышения эффективности инвестиционной деятельности предприятий, связанной с разработкой новой продукции. В данной работе проанализирован современный инструментарий управления инновационной деятельностью, аргументирована эффективность методологии управления проектами, рассмотрена специфика внедрения корпоративной системы управления проектами в деятельность машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность; инновационный проект; корпоративная система; методология; управление проектом; НИОКР.

Бизнес, в современных реалиях, ввиду высокой конкуренции и высоких темпов научно-технического прогресса вынужден непрерывно совершенствовать выпускаемую продукцию, а также разрабатывать новую, соответствующую требованиям рынка. Основной силой, обеспечивающей заданный темп, становится наука и ее интеграция с бизнесом. Наука, по своей сути, стала для бизнеса инвестиционной деятельностью, обеспечивающей достижение стратегических целей. Появление такой связи науки и бизнеса обеспечивает интерес к сложившейся ситуации в сфере управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами на предмет целесообразности внедрения элементов управления проектами и в целом корпоративной

системы. На основании данной тенденции появилась цель нашего исследования — разработка корпоративной системы управления проектами НИОКР на основе интеграции научно-методических рекомендаций, лучших практик проектного управления и процессоров НИОКР для повышения рентабельности инвестиций.

Процесс создания и освоения в производстве новых видов техники является комплексом научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических, производственных и экономических работ, связанных между собой определенной последовательностью и единой общей целью — освоение в производстве нового вида продукции с заданными техническими характеристиками. Такие работы обладают высокой сложностью, рисками и большим количеством задействованных структур. Ответом в вопросе управления НИОКР, может послужить естественная генетическая связь НИОКР и проекта, как мы уже поняли, результату НИОКР всегда характерна уникальность, при этом данный процесс четко регламентирован временными рамками, зафиксированными в техническом задании, кроме того для каждого отдельного НИОКР так или иначе создается временная команда, руководимая ведущим инженером. Все приведенные факторы, в классическом исполнении повторяют характеристики проекта.

Более того, реализация отдельной НИОКР обладает высокими рисками недостижения цели, что обеспечивает необходимость одно-временного управления совокупностью таких проектов.

Итак, наличие всех необходимых признаков портфеля проектов является основой для разработки и внедрения корпоративной системы управления проектами.

В классическом виде КСУП состоит из пяти базовых элементов, однако в рамках данного исследования были выявлены отличительные характеристики КСУП обеспечивающие наиболее полное соответствие требованиям проектов НИОКР.

1) интеграция методологии характерной для проектов типа «процедура» и типа «мозги», ввиду того, что основные этапы стандартизированы нормативной документацией, но при этом все проекты обладают высокими рисками и нуждаются в управлении;

2) необходимость построения слабой матричной организационной структуры, так как все специалисты, помимо проектной деятельности включены в операционные процессы, сопровождающие производство, что обязывает объединение их в профильные отделы;

3) необходимость сильной автоматизации процессов;

4) разработка системы мотивации на качественные показатели;

5) необходимость формирования проектного офиса, как ключевого элемента КСУП и наделения его широким спектром полномочий.

Разработка КСУП соответствующей выделенным характеристикам проводилась на примере АО «Стройдормаш» — предприятии с более чем полувековым опытом производства специальной бурильной техники.

Методология КСУП разработана с учетом требований серии ГОСТов «Система разработки и постановки продукции на производство», в соответствии с которым НИОКР представляется как программа и разделяется на 6 последовательных проектов.

Для обеспечения функционирования корпоративной системы управления проектами, был разработан, адаптирован и внедрен ряд механизмов:

1) глоссарий управления проектами, включающий в себя используемые управленческие и общетехнические термины обеспечивающий однозначное восприятие регламентирующей документации и создание единой методологии КСУП;

2) ИМП (индивидуальный номер проекта), обеспечивающий идентификацию, прослеживаемость и интеграцию всей управленческой, технической и экономической документации, относящейся к проекту, в информационных системах предприятия;

3) стандарты управления проектами, включающие описание всех стадий жизненного цикла проекта (инициацию, планирование, исполнение и контроль и завершение) и обеспечивающие единый подход к ведению проектов, а также стандарт управления портфелем проектов регламентирующие процессы идентификации и отбора компонентов портфеля их ранжирование и балансировка;

4) единую базу ресурсов (пул ресурсов), призванную обеспечить портфельный подход к совокупности текущих проектов;

5) систему мотивации, разработанную на принципах прозрачности, объективности, командной и личной ответственности за качество результата.

Такая объемная система нуждается в объединении и управлении. Эту роль берет на себя, реально внедренный в деятельность компании Проектный офис. Если формализовать цели проектного офиса, то это: методологическое и организационное обеспечение корпоративной системы управления проектами, планирование и контроль портфеля проектов, внедрение и развитие ИСУП, формирование сводной отчетности по программам/проектам.

В течение года разработанные механизмы поэтапно внедрялись в деятельность исследуемой организации, что уже на сегодняшний

день позволило увеличить коэффициент возврата инвестиции (ROI) с 9 до 62 %, однако необходимо заметить, что к разработанной системе применяется цикл PDCA, что обеспечивает её непрерывное совершенствование, это позволяет делать прогноз о повышении данного значения, как минимум до 80 %.

Таким образом, по результатам исследования, была достигнута основная цель — разработана корпоративная система управления проектами НИОКР, позволившая повысить эффективность портфеля проектов.

Научный руководитель: Я. В. Савченко,
кандидат экономических наук, доцент

А. М. Булатов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Совершенствование корпоративной системы управления проектами при реализации проектов по созданию геоинформационных систем

Аннотация. Рассматривается внедрение и совершенствование корпоративной системы управления проектами при реализации проектов по созданию геоинформационных систем. На примере компании ООО «Точка Юга» определена цель и доказана необходимость совершенствования корпоративной системы управления проектами.

Ключевые слова: корпоративная система; управление проектом; проект; геоинформационная система.

В настоящее время многие компании совершили первые шаги на пути реализации проектных форм управления. Разработка, внедрение и совершенствование корпоративной системы управления проектами (КСУП) уже является не данью моде, а скорее насущной необходимостью. Не являются исключением и компании, занимающиеся разработкой программных продуктов. Особое место в этом ряду занимает совершенствование корпоративной системы управления проектами на стадии проектирования информационных систем.

Сейчас географические информационные системы имеют устойчивую тенденцию к распространению во всех сегментах производственной деятельности. В условиях урбанизации активный рост востребованности систем, обеспечивающих сбор, хранение, систематизацию атрибутивных и пространственных данных прослеживается в государственном секторе. Долгосрочная перспектива внедрения и использования геоинформационных систем обусловлена заинтересованностью

заказчиков в лицах органов управления различных уровней в получении достоверных структурированных пространственно-аналитических данных с целью быстрого реагирования в текущей обстановке. Ввиду этого, возрастающая конкуренция нацеливает компании на быстрое и качественное создание программного продукта.

Большинство компаний-разработчиков определяет основной целью разработку требуемого заказчику продукта в короткие сроки, сохраняя высокий уровень качества. Поиск типовых средств и методов проектирования позволяют оптимизировать разработку информационной системы. Типовое проектирование предполагает применение типовых декомпозируемых элементов, документация к которым ввиду возможности неоднократного использования получила название типового проектного решения. Однако при использовании выработанных подходов необходимо проанализировать достоинства и недостатки, а также провести оценку показателей эффективности внедрения методологии. Реализации указанных положений возможна при совершенствовании КСУП.

Совершенствование и внедрение корпоративной системы управления проектами – это комплекс последовательных мероприятий — проект, который реализуется для внутренних нужд компании, требует тщательной проработки стратегических и тактических реализаций — для чего он делается.

При совершенствовании КСУП в ООО «Точка Юга» были подготовлены типовые проектные решения для такой стадии разработки информационной системы как создание спецификации модуля. Разработка спецификации производилась по регламенту Компании в несколько этапов: изучение предметной области, создание модели данных, подготовка списка атрибутов, проектирование пользовательского интерфейса, оформление спецификации. Созданные средства типового проектирования – шаблоны интерфейсных форм и документации, позволят повысить показатель производительности и эффективности труда за счет сокращения человеческих и временных ресурсных затрат. Данную динамику демонстрирует увеличение выбранного для проведения приближенного расчетного исследования параметра «насыщенность информации в человеко-часе» на 25 %. Перспектива большего увеличения показателя заложена в использовании типовых проектных решений на стадиях программирования и тестирования. Использование шаблонов способно привести к сокращению количества ошибок в программной реализации, а также к снижению частоты и объема модификаций в части автоматизированного тестирования. Процесс разработки Компании имеет итеративный характер, вследствие чего каждый этап в рамках спринта ограничен временным ресурсом. В связи

с данной спецификой, время, сэкономленное на каждой стадии разработки, может быть использовано для исправления ошибок и учтено при создании перечня работ следующего спринта.

Создание и использование типовых проектных решений на каждой стадии разработки геоинформационной системы предоставит возможность наращивания и усовершенствования программного продукта без ущерба качеству и временным ресурсам. Что будет свидетельствовать об оптимальных и устойчивых соотношениях сторон проектного треугольника и стабилизации разработки программного обеспечения компании.

В ООО «Точка Юга» была разработана методология, основанная на модельно-ориентированном элементном методе, которая позволяет в короткие сроки спроектировать требуемый заказчику нереализованный модуль. В основу разработки было положено создание шаблонов компонентов модулей на стадиях проектирования интерфейса и оформления документации. Созданные в ходе работы шаблоны отвечают требованиям типового технического задания к организационному и информационному обеспечению, а также к эргономике и технической эстетике в части единства оформления интерфейса.

В компании в отсутствие необходимого объема статистических сведений было проведено приближенное расчетное исследование по оценке влияния типовой методологии на разработку модуля геоинформационной системы. В качестве критерия оценки степени оптимизации типового проектирования был выбран параметр человеко-часы. Для обеспечения возможности сопоставления результатов был определен показатель информационной насыщенности. В связи с различием показателей был определен параметр «информационная насыщенность в человеко-часе», при помощи которого были сделаны выводы о динамике показателя эффективности и производительности труда. Полученные результаты свидетельствуют о возможности сокращения количества ошибок в программной реализации, а также о снижении частоты и объема модификаций в части автоматизированного тестирования.

В заключении следует отметить, что правильное совершенствование корпоративной системы управления проектами предоставит возможность наращивания и усовершенствования программного продукта без ущерба качеству и временным ресурсам. Что будет свидетельствовать об оптимальных и устойчивых соотношениях сторон проектного треугольника и стабилизации разработки программного обеспечения компании.

Научный руководитель: *Л. А. Раменская*,
кандидат экономических наук, доцент

А. А. Жукова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности управления межрегиональными проектами в экономике субъектов Российской Федерации

Аннотация. Рассмотрены аспекты проектного управления в организации и на уровне региона. Обозначены сильные и слабые стороны проектного управления как механизма деятельности. Определены основные тренды развития проектной деятельности в России, предложена схема совершенствования проектного управления на региональном уровне на примере Уральского федерального округа. Предложена эконометрическая модель для измерения влияния различных факторов на привлечение иностранных инвестиций в экономику региона. В качестве примера межрегионального взаимодействия рассмотрен проект «Евразийский мост», направленный на привлечение иностранных инвестиций и активизацию экспортной деятельности предприятий.

Ключевые слова: проектное управление; корпоративное управление; экономика региона; межрегиональный проект; иностранные инвестиции.

В современном мире большое значение в экономике отводится крупным корпорациям. Это могут быть компании, оперирующие на рынке одной страны, или транснациональные корпорации, прибыль которых в разы превышает ВВП некоторых стран¹.

Чтобы осуществлять мониторинг деятельности фирмы (тем более ТНК), а также анализировать эффективность работы менеджмента и совета директоров, можно использовать механизм проектного управления. Данный вид деятельности направлен на четкую постановку целей и их достижение².

Проектная деятельность может также осуществляться и на региональном уровне, причем не только органами власти, но и с привлечением организаций. Такие проекты (в большинстве своем проекты государственно-частного партнерства) призваны усилить конкурентоспособность региона, содействовать привлечению инвестиций на территорию и обеспечить более устойчивое развитие³.

В качестве основных отличий проектного метода в органах исполнительной государственной власти (далее — ОГВ) выделяются:

¹ *10 biggest corporations make more money than most countries in the world combined.* URL: <http://www.globaljustice.org.uk/news/2016/sep/12/10-biggest-corporations-make-more-money-most-countries-world-combined>.

² *Project management institute.* URL: <https://www.pmi.org>.

³ *Агентство стратегических инициатив.* URL: <https://asi.ru>; *Правительство России.* URL: <http://government.ru>.

- 1) цели проектного управления;
- 2) виды проектов в ОГВ;
- 3) предпосылки внедрения систему проектного управления и др.¹

Одним из видов оценки деятельности ОГВ в данном случае будет выступать конкурентоспособность региона, объем привлеченных в него инвестиций (в том числе иностранных) и прочие подобные факторы. Для того чтобы правильно расставить приоритеты и обозначить векторы развития региона, авторами предлагается схема взаимодействия власти, бизнеса, науки, общественности и СМИ как экспертных советов по стратегическому планированию в регионе.

Тандем власти и бизнеса создает возможности для привлечения инвесторов и реализации различных стратегий и программ по территориальному развитию. Кооперация науки и бизнеса сегодня является крайне животрепещущей темой, обсуждаемой на федеральном, региональном и местном уровнях. Очень многие виды деятельности предполагают наличие такого сотрудничества. Совместное обсуждение проектов (например, в рамках единой методической площадки стратегического планирования в Уральском федеральном округе) способствует накоплению знаний, более четкой экспертизе, всестороннему рассмотрению и проведению своего рода краш-тестов этих проектов, формированию методологической базы, которой смогут воспользоваться другие субъекты, распространению лучших практик. СМИ в свою очередь освещают данный процесс в региональном, страновом и международном масштабе.

Говоря о межрегиональных проектах, в качестве примера можно привести проект «Евразийский мост», реализуемый в Уральском федеральном округе (далее — УФО). Это проект по привлечению иностранных инвестиций, увеличению экспортных контрактов предприятий субъектов УФО, а также межрегиональному взаимодействию субъектов УФО и провинций КНР.

Необходимо отметить, что для реализации межрегиональных проектов важно создать необходимую инфраструктуру — макрорегиональный проектный офис и координационные органы. На примере УФО можно выделить аппарат полномочного представителя Президента Российской Федерации в УФО в качестве координатора межрегиональных проектов, а также использовать существующую или создать новую организацию (в форме ассоциации) для обеспечения финансовых аспектов проектной деятельности субъектов УФО. Данные решения будут способствовать дальнейшему развитию проектной деятельности в макрорегионе, а также сделают саму процедуру инициа-

¹ По данным Уральского института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

ции, разработки, внедрения и контроля проекта более простыми и понятными.

Эффективность проекта «Евразийский мост» предполагается считать в дальнейшем, используя в качестве примера эконометрическую модель по выявлению факторов инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Так, в данной модели учитываются 4 основных фактора — ВРП, численности населения, объем средней заработной платы (за год) и количества выпускников вузов.

Тем не менее, регрессионный анализ показывает, что влияние данных факторов не так высоко, как, например, наличие в регионе особых условий для ведения бизнеса, налоговых льгот, удобной и функционирующей инфраструктуры, проектного метода в деятельности ОГВ.

Таким образом, внедрение и реализация механизма проектного управления на уровне региона наряду с инфраструктурными решениями способствует привлечению инвестиций в экономику субъекта Российской Федерации. Реализация проектов, подобных проекту «Евразийский мост», также позволяет координировать ОГВ, представителей науки, бизнеса, общественности и СМИ, более того, выходя на межрегиональный уровень взаимодействия.

Научный руководитель: *И. Н. Ткаченко*,
доктор экономических наук, профессор

Е. В. Короткая

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Разработка проекта по совершенствованию организационной структуры управления компанией

Аннотация. Рассмотрен теоретический материал по характеристике и совершенствованию современных организационных структур. Раскрыты методы применения разработки проекта по совершенствованию организационной структуры. Разработаны рекомендации по совершенствованию системы и структуры управления организацией.

Ключевые слова: управление; проект; программ; организационная структура управления.

Тема «Совершенствование организационной структуры организации» одна из самых значительных в наше время, ведь проблема улучшения руководства организацией стоит сегодня как никогда остро. Развитие в стране рынка конкуренции по-новому ставит вопрос о месте и роли организационных структур в эффективности деятельности предприятий.

В современных условиях необходимо непрерывно корректировать стратегические цели работы организации, а также, вносить необходимые изменения в самой организационной структуре. В то же время появление новых задач или проблем часто происходит спонтанно. И поэтому новые блоки иногда выходят тяжеловесными, слабо структурированы. Структура развивающихся компаний, должна быть жизнеспособной, гибкой и динамичной.

Методы, которые использовались до недавнего времени, для построения организационных структур управления носят нормативный характер, отсутствие разнообразия, приводило к недостатку новых решений, постоянно применялись однотипные решения, что привело к механическому переносу, использованному в прошлом организационных форм на новые условия. Базовые факторы структур рассматривались очень узко: количество сотрудников было важнее, чем цель организации; постоянный набор элементов управления вместо изменения их состава и комбинации в разных условиях; устаревшие разработанные программы использовались без анализа их недостатков, слабостей и пригодности.

Социальная эффективность проекта проявляется в возможности достижения позитивных, а также избежание отрицательных с социальной точки зрения изменений в организации [3].

К числу позитивных можно отнести следующие изменения:

- обеспечение персоналу надлежащего жизненного уровня (благоприятные условия, достойная заработная плата, необходимые социальные услуги);

- обеспечение связи между результативностью и оплаты труда; повышения качества и оперативности принятия решений.

В данной курсовой работе анализированы существующие основные типы организационных структур управления организации и изучены их характеристики и особенности существования и функционирования.

Также изучены основные типы организационных структур управления, показаны их очевидные преимущества и недостатки, рассматриваются формы их функционирования, их зависимости друг от друга по происхождению, а также этапы их проектирования.

В рамках решения поставленных задач в работе были затронуты области теоретических аспектов управления, организации, изучены понятия, такие как концепция, характер и сущность организации, управление персоналом, организационные отношения в структуре управления; раскрыто понятие организационных структур управления, дан анализ их типологии; показана методология проектирования организационных структур управления.

Организация — это не только основной экономический элемент в экономике, но и набор долгосрочных норм и правил построения и функционирования рациональных структур и производственных процессов организации, для обеспечения достижения установленных долгосрочных целей в области развития [2].

Управление людьми имеет большое значение для всех организаций — больших и малых, коммерческих и некоммерческих, промышленных и компаний в сфере услуг. Несомненно, что управление трудовыми ресурсами является одним из важнейших аспектов теории и практики управления.

Организационная структура — один из основных элементов управления организацией. Она характеризуется распределением целей и задач управления между подразделениями и сотрудниками в организации. По сути, структура управления — это организационная форма разделения труда по принятию и реализации управленческих решений [1].

Большинство экспертов в области управления в органическом подходе увидят будущее, и критикует бюрократические структуры. Тем не менее, при выборе структуры необходимо учитывать условия, в которых конкретная компания осуществляет свою деятельность. Тот факт, что бюрократические и адаптивные структуры представляют собой лишь крайние точки в составе таких фирм. Конкретная структура реальных компаний (организаций) лежат между ними, и имеют признаки и тех, и других в различных пропорциях. Другими словами, в управлении, а также в любой другой сфере социальной активности человека, не существует понятия «хорошей» или «плохой» системы. Существует выбор, соответствующий или не соответствующий условиям применения.

Построение организационной структуры управления является неотъемлемой составной частью организации, как на стадии создания организации, так и при изменениях существующей структуры. Эффективность организационной структуры определяется различным набором критериев. Для оценки эффективности управления важно определить, является ли системы управления и ее организационная структура управления проектом соответствующими друг другу.

В ходе анализа и разработки организационного проекта по совершенствованию правового обеспечения персонала были решены следующие задачи:

исследованы теоретические основы подсистемы развития организационной структуры управления;

проведен системный анализ системы управления персоналом организации;

проведен системный анализ подсистемы организационной структуры данной организации;
составлен план график разработки организационного проекта;
даны основания для разработки организационного проекта;
выявлена социально-экономическая эффективность организационного проекта;
разработан организационный проект совершенствования концепции кадровой политики.

Для каждой организации существует наилучшая и только ей присущая организационная структура управления, поэтому каждая организация сама должна строить структуру управления приемлемую только для нее. Любая организация имеет некоторые особенности использования технологического оборудования, профессионализма и личностных качеств персонала, порядков и традиций между работниками по вертикали и горизонтали. Каждая организация имеет свою наиболее подходящую к ней организационную структуру управления. Оригинальность конкретной организационной структуры управления достигается на базе использования существующих типов структур путем включения в них или исключения из них каких-либо подразделений или связей.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы подсистемы развития организационной структуры.

Вторая глава данной работы носит аналитический характер. Был проведен подробный анализ системы управления организации и сделан анализ деятельности организации.

Третья глава посвящена разработке новой организационной структуры организации. Посредством введения данного организационного проекта в компанию, в чем состоит суть практической значимости проекта, повышается эффективность работы, качества и быстроты выполняемых функций, а также развитие системы управления в целом.

Таким образом, можно сказать, что ранее поставленные задачи и цель исследовательской работы были достигнуты.

Библиографический список

1. *Авсеев В. Ф.* От учета к управлению персоналом с помощью ИТ // Персонал Микс. 2002. № 1. С. 20–24.
2. *Акбердин Р. З., Кибанов А. Я.* Совершенствование структуры, функций и экономических взаимоотношений управленческих подразделений предприятий при формах хозяйствования: учеб. пособие. М.: ГАУ, 2013.
3. *Алехина О. Е.* Стимулирование развития работников организации // Управление персоналом. 2015. № 1. С. 49–51.

Научный руководитель: *Я. В. Савченко*,
кандидат экономических наук, доцент

С. О. Кривоногов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности внедрения Scrum в корпоративную систему управления проектами ПАО КБ «УБРИР»

Аннотация. В исследовании представлен комплексный подход к переходу компании от процессно-ориентированного управления к проектному с помощью построения корпоративной системы управления проектами, внедрение которой позволяет увеличить гибкость в принятии решений и скорость их реализации, а также повысить эффективность использования ресурсов.

Ключевые слова: корпоративная система; управление проектом; проект; Scrum; структура управления; проектный офис; команда.

Внедрение корпоративной системы управления проектами в организации позволяет оптимизировать бизнес-процессы, наладить коммуникации и повысить вовлеченность и мотивацию сотрудников на достижение стратегических целей компании¹. Рассмотрим вариант внедрения корпоративной системы управления проектами на примере организации финансового сектора Свердловской области - «Уральского банка реконструкции и развития».

ПАО КБ «УБРИР» один из крупнейших универсальных банков страны, основан в 1990 г. Лидер банковской отрасли Свердловской области, представлен в 43 регионах России, входит в список 30 крупнейших банков России, составленный ЦБ РФ².

В процессе исследования была проанализирована корпоративная система управления проектами (далее — КСУП) Банка, которая, как и любая КСУП состоит из 3 основных составляющих. Такими составляющими являются методология управления проектами, информационная система управления проектами и проектный офис.

Далее представлен краткий анализ каждой из представленной составляющей.

1. Методология управления проектами в ПАО КБ «УБРИР» не предполагает распределение ролей между участниками проектной деятельности, что не позволяет выстроить эффективную командную работу.

В то же время, методология предполагает наличие таких процессов управления проектами как: инициация проекта, планирование проекта, исполнение, контроль и завершение (см. таблицу).

¹ Информационный портал «Банковское обозрение». URL: <http://www.bosfera.ru>.

² Официальный сайт ПАО КБ «УБРИР». URL: <http://www.ubrr.ru>.

Процессы управления проектами в ПАО КБ «УБРиР»

Процесс	Операции	Ответственный	Результат процесса
Инициация проекта	На данном этапе происходит формирование цели проекта, создание концепции предполагаемого результата, предварительное описание работ проекта, формирование рабочей группы и назначение руководителя и кураторов направлений проекта	В качестве инициатора выступает руководитель одного из проектно-ориентированных подразделений Банка	Согласованная концепция проекта
Планирование проекта	Итоговое планирование ресурсов, окончательного плана работ и сроков их выполнения, установка контрольных вех проекта, который не меняется на протяжении всего проекта	Планированием ресурсов, работ проекта и сроков их исполнения занимается руководитель структурного подразделения, чьи сотрудники принимают участие в рабочей группе	Согласованный план работ и сроки выполнения проекта
Исполнение проекта	Последовательно, согласно плану выполняются основные работы проекта рабочей группой	Ответственные за выполнение данного процесса являются кураторы направлений проекта	Выполненные работ согласно плану проекта
Контроль исполнения проекта	На данном этапе производится контроль установленных вех проекта	Ответственным за выполнение данного процесса является руководитель проекта	Срез информации о динамике исполнения работ проекта
Завершение проекта	Производится приемка-передача результата проекта	На данном этапе происходит приемка результата проекта от Руководителя проекта Заказчику	Подписание акта приемки в промышленную эксплуатацию результата проекта

2. Информационные системы управления проектами (далее — ИСУП) в Банке.

Для автоматизации и прозрачности проведения и мониторинга работ проекта в Банке используются следующие информационные системы:

1) MS Project — данный программный модуль используется для планирования и контроля исполнения работ проекта, распределения ресурсов проекта по задачам, отслеживания прогресса и проектной аналитики;

2) MS Excel — данный программный модуль используется наряду с MS Project в аналогичных целях, кроме того с его помощью производится расчет эффективности проектов;

3) Redmine — это серверное веб-приложения для взаимодействия между участниками рабочей группы, которое позволяет хранить архив

передаваемых в процессе взаимодействия текстовых сообщений и цифровых файлов;

4) БОСС-референт — система электронного документооборота, позволяющая рецензировать и согласовывать проектную документацию.

В текущей ИСУП ПАО КБ «УБРИР» нет четко определенного порядка использования тех или иных программных модулей. Каждое из подразделений на основе своей автономности самостоятельно определяет удобную для себя информационную платформу¹.

3. Проектный офис — проектный офис как отдельное цельное подразделение в ПАО КБ «УБРИР» отсутствует.

Резюмируя итоги анализа КСУП объекта исследования, можно сделать вывод, что полноценной КСУП в Банке на текущий момент нет, а есть отдельные ее элементы, использование которых позволяет решать простейшие бизнес-задачи, но не позволяющие эффективно реализовывать стратегические инициативы.

В процессе анализа элементов КСУП Банка были выявлены следующие основные проблемные зоны.

1. Автономность структурных подразделений, участвующих в проектной деятельности замедляет согласование необходимой документации и порождает коммуникационные потери и конфликтные ситуации.

2. Информационная система управления проектами не является универсальной и используемой во всех подразделениях, участвующих в проектной деятельности.

3. Отсутствует распределение ролей, участников проектной деятельности.

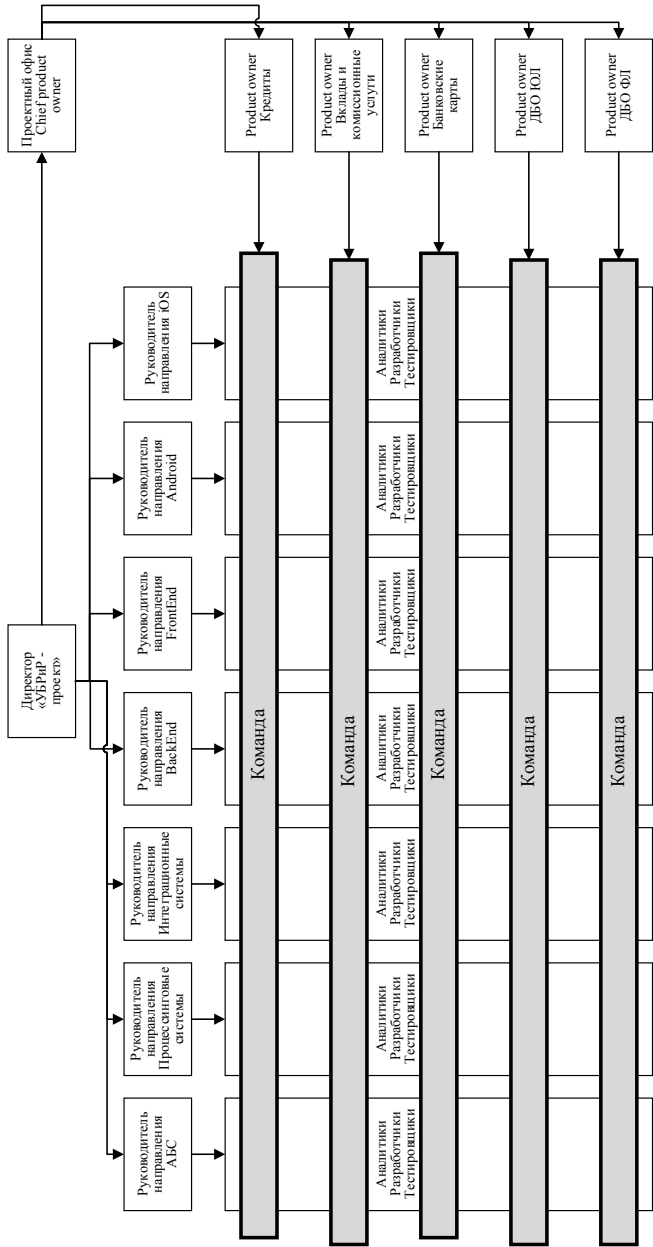
4. Отсутствует офис управления проектами.

5. Отсутствует единая методология и корпоративный стандарт управления проектами.

В целях повышения эффективности проектного управления и формирования зрелой корпоративной системы управления проектами предлагаем провести следующие организационные мероприятия:

1. Сформировать единую методологию управления проектами. Выбрать в качестве основы для методологии управления проектами в компании Scrum, так как большинство реализуемых стратегических проектов в Банке — это проекты в ИТ-сфере, которые характеризуются высокой степенью неопределенности входных требований и их изменчивости.

¹ Информационный портал «Banki.ru». URL: <http://www.banki.ru>.



Концепция организационной структуры управления проектного подразделения «УБР» – проект»

2. Создать в новом проектном департаменте проектный офис типа «управляющий», так как офис подобного типа позволит наиболее оперативно получать информацию о выполнении стратегических проектов компании, контролировать ход их выполнения, перераспределять ресурсы внутри портфеля проектов для достижения стратегической цели компании.

3. Внести изменения в организационную структуру Банка, а именно: объединить все проектные подразделения в отдельный проектный департамент с матричной организационной структурой, который будет напрямую подчиняться Правлению Банка.

Наглядно предлагаемая структура управления нового проектного подразделения «УБРИР – проект» изображена на рисунке.

Предложенный вариант трансформации КСУП позволяет повысить конкурентоспособность на рынке, приобрести ранее недоступные конкурентные преимущества за счет грамотного выстроенного планирования и реализации задач, оптимизации временных затрат, денежных и человеческих ресурсов без отклонения от запланированного качества внедряемого продукта или услуги.

Научный руководитель: *Л. А. Раменская*,
кандидат экономических наук, доцент

А. Р. Кудеева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности управления проектами в нефтегазовой отрасли

Аннотация. Уже достаточно продолжительное время нефтегазовая отрасль является одной из главных отраслей экономики России, на ее развитие выделяется огромное количество национальных ресурсов, а также иностранный капитал. Нефтегазовые компании реализуют множество различных по масштабам проектов, что требует особого подхода к управлению ими – проектно-ориентированного. В данной работе рассмотрены основные особенности и проблемы управления проектами в нефтегазовой отрасли и на примере конкретного типа нефтегазового проекта предложено мероприятие, позволяющее снизить вероятность возникновения одной из выявленных проблем.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль; проектное управление; нефтегазовый проект; Приразломное месторождение, Штокмановское месторождение; Сахалин-1; Сахалин-2.

На сегодняшний день предприятия нефтегазового комплекса являются проектно-ориентированными, так как помимо операционной деятельности они занимаются реализацией множества проектов раз-

личной функциональной направленности, при этом используя в той или иной степени технологии проектного управления. Однако нефтегазовая отрасль — это не единственная сфера деятельности, где активно применяются возможности проектной методологии управления, поэтому можно выделить некоторые специфические особенности управления проектами, характерные, главным образом, для нефтегазовых компаний, среди которых:

- постоянная готовность к кардинальным изменениям, составление детальных планов и постоянный их пересмотр;

- объединение большого количества разнородных работ в проекты;

- зависимость инициации и успешной реализации большинства проектов от геополитической ситуации на мировом рынке нефти и газа;

- большая зависимость от иностранного капитала, импортной техники и технологий;

- отличие международных стандартов и практик проектного управления от российских;

- усложнение процессов координации и контроля за реализацией крупных инвестиционных проектов в ВИНК, где в принятии решений участвуют разные подразделения и дочерние компании;

- сильное влияние со стороны государства, в том числе прямое участие в инициации и реализации нефтегазовых проектов;

- отдача части или всех бизнес процессов по проекту на аутсорсинг специализированным нефтесервисным компаниям;

- широкое распространение практики отдачи на аутсорсинг управления проектами (функции и специалистов);

- наличие специфических особенностей проектов, осуществляемых в рамках конкретных производств нефтегазовой отрасли.

Все вышеперечисленные особенности порождают не только возможности, но и проблемы, с которыми нефтегазовые компании вынуждены сталкиваться в процессе управления проектами. Анализ этих проблем был проведен на примере конкретного типа нефтегазовых проектов, связанных с разработкой шельфовых месторождений, а именно «Штокмановского», «Приразломного», «Сахалин-1», «Сахалин-2», реализацией которых занимаются пока только государственные компании — «Газпром» и «Роснефть». Из-за отсутствия опыта в процессе управления ими не были в полной мере учтены особенности этих проектов: масштабность и сложность работ; реализация проекта в сложных климатических условиях; применение инновационных технологий, нестандартных решений; участие зарубежных компаний; высокий уровень рисков; огромное количество стейкхолдеров; подверженность сильному влиянию со стороны российского государства.

В итоге участники шельфовых проектов столкнулись с такими общими проблемами как:

неэффективная система управления рисками (технологическими, экологическими, рыночными, конкурентными, правовыми);

разногласия в команде проекта и другими заинтересованными сторонами;

неэффективная организационная структура управления проектом;
завышение стоимости проекта.

Среди этих проблем, выявленных в процессе анализа шельфовых проектов российских госкорпораций, особое внимание требуется уделить системе управления рисками. Такие проекты характеризуются высоким уровнем рисков, а также наличием специфических рисков, к числу которых можно отнести:

экологические риски (связанные с воздействием на особую окружающую среду Арктики/шельфа);

риски безопасности, обусловленные суровыми и опасными природными условиями (технологическая, безопасность персонала, безопасность логистики);

риск возникновения конфликта интересов участников проекта, которыми выступают не только отечественные компании, но и государство РФ, а также зарубежные корпорации и организации и другие заинтересованные лица.

Поэтому для эффективной реализации столь сложных и масштабных проектов требуется внедрение проектного управления, в том числе и системы управления рисками, не только на уровне головной компании госкорпорации, но и на уровне ее дочерних предприятий, созданных с целью реализации шельфовых нефтегазовых проектов. Что и было проделано за последние 10–15 лет как в «Газпроме», так и в «Роснефти». Опыт этих компаний может вполне быть использован и негосударственными компаниями («Лукойл», «Сургутнефтегаз» и др.), которые в последнее время активно добиваются доступа к освоению российского шельфа Арктики. Несмотря на то, что практически во всех негосударственных компаниях внедрено проектное управление, разработка шельфовых месторождений станет для них абсолютно новой задачей, которая потребует от них применения других, отличных от используемых в рамках стандартных проектов, методов, инструментов и приёмов. Как уже было отмечено ранее, в шельфовых нефтегазовых проектах стоит, прежде всего, уделить внимание рискам, так как от того, насколько эффективно будет организована система управления рисками, будет зависеть успешность выполнения этих проектов. Поэтому в качестве мероприятия было предложено внедре-

ние системы управления рисками (СУР) проектов разработки шельфовых месторождений нефти и газа в негосударственные нефтегазодобывающие компании на базе опыта государственных ВИНК («Газпром» и «Роснефть»).

В итоге был разработан средний типовой проект продолжительностью около трех лет (с учетом выходных и праздников) или 650 рабочих дней, предполагающий осуществление следующих этапов:

подготовка обоснования проекта и получение одобрения со стороны руководства;

наем руководителя проекта и назначение его ответственным за внедрение СУР;

разработка политики управления рисками;

создание отдела (службы) по управлению рисками;

обучение и мотивация сотрудников;

идентификация рисков;

оценка рисков и результатов воздействия проект;

разработка методики управления рисками;

разработка и внедрение информационной системы для поддержки процессов по управлению рисками;

внедрение СУР в бизнес-процессы компании и ее подразделений;

разработка и утверждение системы мониторинга и контроля программы по управлению рисками, а также формы отчетности;

проведение пилотного тестирования СУР;

подведение итогов проекта и формирование отчета.

По результатам планирования проекта в специализированной программе Microsoft Project была построена Диаграмма Ганта и разработана смета проекта, которая составила около 17,3 млн р. В нашем случае смета является типовой и для каждого проекта будет индивидуальной в зависимости от специфики компании и условий ее деятельности. Основными статьями расходов выступают трудовые ресурсы и затраты (программное обеспечение, накладные и административные расходы, резерв). Основная доля расходов в проекте приходится на оплату труда персонала.

Проект имеет практическую значимость в перспективе после внесения соответствующих изменений в законодательстве РФ, касающихся порядка недропользования, после чего может быть взят негосударственной компанией за основу в процессе разработки собственного проекта по внедрению системы управления рисками шельфовых проектов.

Научный руководитель: Л. А. Раменская,
кандидат экономических наук, доцент

Е. А. Орешкина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Управление ИТ-проектами с использованием гибких методологий

Аннотация. Рассматриваются особенности управления ИТ-проектами по разработке программного обеспечения с использованием гибких методологий. Выделяются преимущества использования Scrum-методологии, предлагается методика для управления процессом разработки Web-проектов по данной методологии.

Ключевые слова: управление проектом; ИТ-компания; группы методологий; стандарты управления проектами; гибкие методологии; Agile; Scrum.

Управление проектами в настоящее время является, одним из стратегических направлений развития менеджмента в XXI в. Это отдельная область менеджмента, предназначенная для управления деятельностью специально созданной команды по достижению целей проекта¹.

Управление ИТ-проектами — это один из видов управленческой деятельности, связанный с планированием и реализацией проектов по разработке программного обеспечения.

Можно выделить следующие отличительные особенности ИТ-проектов:

1. Их эффективность не всегда возможно оценить в стоимостном выражении.

Информационные системы сами по себе не повышают прибыльности предприятия, они лишь могут повысить эффективность и ускорить процесс обработки данных. Повысить же прибыльность могут эффективно принятые менеджментом решения, которые основываются на информации, получаемых при помощи информационных систем.

2. ИТ-проекты являются высокорискованными.

Риски срыва сроков, превышения плановой трудоемкости и недостижения запланированных результатов по этим проектам особенно высоки

3. Любой просчет или ошибка, как правило, очень быстро становятся известны широкому кругу людей.

Если, например, осуществляется замена сервера или настройка какой-либо информационной системы и происходит сбой, то все поль-

¹ *Энциклопедия профессионального образования: в 3 т. / под ред. С. Я. Батышева. М.: АПО, 1998. С. 18.*

зователи тут же узнают об этом. Для сравнения в маркетинговом проекте просчеты далеко не так очевидны.

4. Многие ИТ-проекты имеют колоссальные бюджеты. В крупных компаниях масштабы проектной деятельности в области ИТ измеряются миллионами долларов, и, в связи с развитием ИТ-инфраструктуры, реализация новых проектов происходит постоянно. Большие бюджеты, в свою очередь, подразумевают больший уровень ответственности и, соответственно, больший уровень компетенции тех людей, которые этими проектами управляют.

5. Управление ИТ-проектами усложняется постоянно изменяющимися требованиями бизнеса и владельцев компаний.

Как показывает статистика, по большей части, ИТ-проекты заканчиваются или не вовремя, или со значительным превышением бюджета, или страдает качество. Добиться идеального завершения проекта с соблюдением всех ограничений удается крайне редко.

Таким образом, для решения проблемы необходимо подобрать такую методологию управления ИТ-проектами, которая сможет дать высокую производительность, обеспечить повышение качества при оптимизации используемых ресурсов и снижении сроков.

При выборе конкретной методологии необходимо знать все особенности методологий управления ИТ-проектами, а также учитывать особенности проектов, их масштабы и предъявляемые требования. Неправильно выбранная методология управления ИТ-проектом приводит к срыву каких-либо показателей успешности.

Стоит отметить, что нет разработанных методических рекомендаций, где четко прописан план действий по внедрению и использованию методологий в определенной сфере деятельности компаний. Существующие методологии дают общие методики управления проектами по разработке ПО. В них не дается практических рекомендаций по реализации и действиям в тех или иных условиях.

Как показывает статистика управления ИТ-проектами, наиболее популярной с каждым годом становится гибкая методология Agile, а особенно Scrum-методология. Несколько лет назад гибкие методологии разработки казались чем-то недостижимым и непонятым. Времена меняются, теперь Agile — это мейнстрим. В компаниях, в которых внедряются эти технологии, программные продукты стали делаться качественнее и удобнее для конечных пользователей, проекты завершаются без срывов сроков и раздувания бюджета.

Отличительные черты Scrum-методологии — это гибкость и ориентированность на непрерывное развитие и изменение. Во многом это обеспечивается за счет непрерывного общения и взаимодействия всей

команды проекта и заказчика. Эта отличительная черта Scrum может оказаться полезной в том случае, если с течением времени у заказчика изменится видение того, как должен выглядеть продукт. А поскольку ИТ-проекты обладают высокой степенью неопределенности, то данная особенность Scrum-методологии является важным ключом к успешному завершению ИТ-проектов.

Анализ рынка Web-разработки г. Екатеринбурга показал, что ни одна из Web-студий не использует в своих процессах передовые методы управления проектами, в частности гибкие методологии.

Причин этому можно выделить много, это может быть, как недостаточное внимание руководства к задаче управления проектами, недостаточная квалификация ИТ-руководителей, нехватка ресурсов и т.д. Все это влечет за собой определенные ошибки управления, которых можно легко избежать, используя грамотное управление ИТ-проектом в соответствии с правильно выбранной методологией.

Было установлено, что для проектов небольшой величины, таких, как Web-проекты, оптимальной методологией управления является Scrum-методология. Это было подтверждено экономическими расчетами показателей эффективности реализации Web-проектов, построенными на смоделированных ситуациях. За основу был взят средней величины Web-проект, по которому были построены модели с традиционной схемой реализации каскадным методом и по Scrum-методологии. Рассматривались как идеальные условия реализации проектов, когда все идет «гладко», а также когда в проекте наступают критические события, обозначенные рисками. Наиболее эффективной показала себя Scrum-методология.

Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности внедрения Scrum-методологии в процессы управления проектами Web-студий. Разработанная методика является готовым инструментом для внедрения методологии в бизнес-процессы ИТ-компаний.

Научный руководитель: *Я. В. Савченко*,
кандидат экономических наук, доцент

М. А. Поминов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Развитие корпоративной системы управления проектами на примере ПАО «МТС»

Аннотация. Проведен анализ перспектив развития телекоммуникационной отрасли в целом и ПАО «МТС» в частности. Выделены основные направления стратегического развития компании. На основе полученной информации сделаны выводы о необходимости внедрения проектного управления в региональных подразделениях организации: формирования полноценного проектного офиса и введения корпоративного регламента управления проектами.

Ключевые слова: МТС; телекоммуникационная отрасль; информационные технологии; конкуренция; операторы связи; стратегии развития компании; элемент стратегии; услуги; сервисы; клиенты.

Общая макроэкономическая ситуация в России, являющейся основным рынком «МТС», в настоящее время продолжает оставаться умеренно сложной. В 2017 г. наблюдалась отрицательная динамика по ряду ключевых показателей, таких как ВВП, реальные доходы населения и оборот розничной торговли.

Отметим, что, несмотря на негативный экономический фон, в 2016 г. компании удалось достичь роста доходов на 2,1 % совокупно по группе «МТС».

Дальнейшее развитие компании и отрасли телекоммуникаций в целом, в «МТС» рассматривают через призму движения мира по направлению к цифровому будущему. В настоящее время услуги голосовой связи, передачи сообщений и данных являются базовым благом, потребность в котором не просто не снижается, но и растет из года в год, как в массовом, так и в корпоративном сегменте. Поэтому даже негативные макроэкономические тенденции не смогут оказать резкого отрицательного влияния на объем потребления (за исключением таких направлений, как роуминг и международная связь). Однако структура услуг становится более сложной и выходит за пределы простого генерирования трафика на уровень конечных продуктов и технологических решений, которые несут индивидуальным потребителям и корпоративным клиентам определенную ценность. Поэтому набор «голос + данные» в «МТС» теперь воспринимают как базовую услугу. Несмотря на перспективу дальнейшего многократного количественного роста этого сегмента, с точки зрения повышения объемов выручки потенциал его фактически исчерпан.

Необходимо отметить, что усилия производителей клиентского оборудования и операторов по продвижению data-генерирующих

устройств привели к их широкому распространению, поэтому задача их активного вывода на рынок уже не стоит перед операторами так остро. Фокус смещается на разработку, производство и распространение оборудования из вселенной Интернета вещей (Internet of Things), которые, действуя в комплексе с технологическими платформами и конечными приложениями, будут в дальнейшем формировать значимую часть клиентского опыта. Важно подчеркнуть, что потенциал рынка таких решений в количественном отношении может в разы превышать потенциал рынка традиционных абонентских устройств и приложений.

В течение 2016 г. наблюдалось усиление конкурентного давления на розничном рынке. С целью обеспечения целевой рыночной доли компанией были предприняты усилия по увеличению размеров собственной розничной сети, и уже по итогам III квартала 2016 г. ее размер достиг уровня 6 тысяч точек. В дальнейшем планируется гибко реагировать на изменение рыночных условий и корректировать собственное присутствие на рынке продаж таким образом, чтобы обеспечить лидирующую позицию.

С учетом стагнации телекоммуникационного рынка (в части базовых услуг), сложных условий макроэкономической среды и высокого уровня неопределенности перспектив дальнейшего развития конкурентная борьба в будущем сместится из области продаж, ценового давления и гонки инвестиций в сферу соперничества на уровне высокотехнологичных Digital-решений, что в целом окажет позитивное влияние на отрасль.

После детального анализа итогов 2016 г. Комитетом по стратегическому развитию ПАО «МТС» даны следующие рекомендации Совету директоров компании и менеджменту Группы «МТС»:

в области ИТ-стратегии менеджменту «МТС» использовать больше объективных, бизнес-ориентированных ключевых показателей эффективности;

руководству «МТС» проработать введение для региональных команд специального набора ключевых показателей эффективности, связанных с уровнем цифровизации бизнеса и операционной деятельности;

рекомендовать менеджменту «МТС» рассмотреть идею найма высококвалифицированных специалистов высшего звена для управления рядом стратегических областей дифференциации;

рекомендовать менеджменту организации осуществить анализ вопроса привлекательности бренда «МТС» в молодежном сегменте.

На наш взгляд, этого не вполне достаточно. Для разработки новых проектов, на наш взгляд, менеджменту «МТС» следует более детально анализировать текущий рабочий процесс, выявлять в процессе реализа-

ции новых проектов слабые места и своевременно вносить необходимые коррективы. Для этого необходимо шире использовать анкетирование и любой другой способ общения с сотрудниками отделов, напрямую контактирующих с клиентами компании, обрабатывать и систематизировать полученную от них информацию и своевременно доносить ее до руководящего состава для принятия оперативных решений.

Убеждены, что проектное управление необходимо внедрять в «МТС» не только в Корпоративном центре, но и вести работу его методами в региональных подразделениях, т.е. создавать полноценные Проектные офисы на местах.

Для разработки новых проектов, на наш взгляд, нужно шире использовать потенциал собственных сотрудников, использовать их инновационные предложения по улучшению работы Компании и оптимизации процессов. Ранее в «МТС» действовала программа «Фабрика идей», разработанная специально для внедрения новаторских идей персонала. Каждый сотрудник в удобное для себя время мог отправить свое предложение по улучшению любой сферы деятельности компании. Процесс внедрения осуществлялся в профильных подразделениях, заинтересованных в их реализации. Авторы лучших новаторских инициатив получали материальное вознаграждение - денежные премии или ценные призы. На наш взгляд, компании имеет смысл вернуться к подобной практике, создать своеобразный «Банк инициатив». Ведь на работу в компанию приходит достаточно много молодых и инициативных сотрудников, студентов, специалистов самого разного профиля. Свежий взгляд «со стороны» позволяет быстрее выявить слабые места в повседневной работе их подразделений, а материальная заинтересованность повысит вовлеченность в работу.

Естественно, что далеко не всякое предложение должно оплачиваться. Премированию подлежат качественные инициативы, занявшие призовые места в рейтинге, а также количественные инициативы после подтверждения их экономического эффекта. Учитывая амбициозность молодежи, не следует пренебрегать и нематериальными стимулами. Интервью и фото самых активных участников подобного «Банка инициатив» необходимо публиковать на корпоративном портале и размещать на досках признания «Лидеров и Экспертов «МТС»», а авторов лучших инициатив включать в кадровый резерв компании, предлагая им штатные рабочие места.

К основным проблемам, которые не позволяет организации двигаться дальше более быстрыми темпами, можно отнести:

неверное представление о том, что методология нуждается в строгих процедурах и политиках;

мнение о том, что все что имеется, работает хорошо.

Поэтому нами предлагается ввести четкий регламент управления проектами. Регламент вводится в компаниях, переходящих на проектное управление с целью:

- упорядочения и оптимизации процессов реализации проектов;
- стандартизации процедур, документов, применяемых при реализации проектов, маршрутов прохождения их и согласования;
- повышения прозрачности в работе всех подразделений компании;
- фиксирования и минимизации количества и содержания документов;

- минимизации издержек на поддержание системы управления проектами.

К основным задачам, которые решает введение Регламента в компании, можно отнести:

- описание порядка проведения основных процедур управления проектами;

- разграничение функций между участниками процесса управления проектами;

- определение требований к составу документов, необходимых при проведении процедур управления проектами;

- определение сроков выполнения функций при проведении процедур управления проектами.

Внедрение регламента позволяет сэкономить время процесса запуска любого проекта внутри организации, так как в нем прописана четкая инструкция, относительно которой каждый участник проектной команды будет обязан придерживаться. Регламент позволяет сэкономить финансовые средства посредством того, что команда проекта не будет совершать лишних и ошибочных действий, которые могут привести к финансовым потерям.

Таким образом, несмотря на высокие экономические показатели и стабильную положительную динамику развития, компании «МТС» не стоит останавливаться на достигнутом. Новые перспективы рынка телекоммуникаций уже заложены в планы стратегического развития компании. А полноценное внедрение корпоративной системы управления проектами, новых методов и форм управления поможет ПАО «МТС» в более сжатые сроки и с наименьшими материальными и людскими затратами достигать наилучших результатов, а следовательно, и в дальнейшем сохранять лидирующие позиции в отрасли.

Научный руководитель: Г. Ю. Пахальчак,
кандидат экономических наук, доцент

М. А. Сеницкая

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Разработка проекта по совершенствованию системы мотивации участников проектной деятельности компании АО «Стройдормаш»

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы мотивации сотрудников в проекте. С учетом выявленных проблем предложена система мотивации для компании АО «Стройдормаш» с рекомендациями и разработанным проектом внедрения системы мотивации.

Ключевые слова: проектное управление; сотрудник; система мотивации.

Одной из главных проблем руководителя в компании считается мотивирование персонала. Главной задачей мотивирования персонала является поиск золотой середины между материальной и нематериальной мотивацией. Система мотивации и стимулирования сотрудников является главным инструментом управления персоналом.

К сотрудникам, которые участвуют в проектах, как правило, неэффективно применять стандартную систему мотивации персонала: выдавать им должностные инструкции, наделять их правами и определять их ответственность.

Степень результативности и эффективности проекта, работ всей проектно-ориентированной компании, во многом определена достижением поставленных главных целей и качественным выполнением задач, находящихся на определенных фазах жизненного цикла проекта, таких как, концепция, разработка, реализация и завершение.

Можно выделить основные проблемы мотивации сотрудников проектной деятельности: 1) проблема отсутствия системы денежного стимулирования участников команды в не приоритетных проектах; 2) проблема отсутствия у компании возможности эффективного воздействия на участников проектной команды различными методами стимулирования.

Очевидно, что вклад членов команды в реализацию проекта неодинаков. От управленческих навыков, от профессионализма конструкторов и технологов зависит то, насколько успешно будет реализован проект. От слаженности работы и ответственности остальных (рядовых) сотрудников зависит выполнение их части работы¹.

Поэтому целесообразно предложить мотивировать их по различным схемам.

¹ Литке Х.-Д., Кунов И. Управление проектами. М.: Омега-Л, 2005.

В систему мотивации в проекте должно входить два основных вида премиальных выплат команде проекта за реализацию проекта:

аккордная система мотивации, благодаря которой сотрудники, входящие в команду проекта, получают премиальную часть во время проектной деятельности за выполнение ключевых вех по проекту;

единовременные премиальные выплаты после завершения проекта с учетом его бюджета и определенных критериев, описанных ниже.

В первую очередь для расчета мотивационной части необходимо собрать полную экономическую информацию по программе проектов, в которой будет внедрена данная система мотивации: целевой объем продаж, текущая себестоимость, текущие расходы предприятия, направленные на производство и реализацию товара. Благодаря данным показателям необходимо рассчитать маржинальность в периоде рассматриваемого проекта.

Следующим важным показателем для расчета выделяется период окупаемости. Он рассчитывается как БДР программы (включая риски, без учета мотивации) деленное на маржинальность в периоде.

Для того, чтобы рассчитать мотивационную выделенную часть, определяется приемлемый срок окупаемости с учетом сроков и денежных средств проекта. При увеличении расходов на реализацию программы проекта, мотивирующая часть будет уменьшаться.

Фактическая мотивация не должна превышать плановую, она распределяется по проектам с учетом важности и сложности выполнения определенных блоков задач по проектам. Эта сумма делится на две основные выплаты: периодические и итоговый по завершению проекта.

Периодические мотивационные выплаты распределяются и выплачиваются с учетом выполнения работ в срок и отклонением по бюджету. Итоговая мотивация распределяется и выплачивается с учетом качественного завершения всех работ по проекту.

Периодический бонус делится на выплаты участникам проекта и руководителю программы проекта, а также распределяется по всем блокам проекта с учетом сложности выполнения блока, выделения человеческих ресурсов на выполнение работ, длительности работ по проекту.

Так как руководитель программы проекта контролирует и стимулирует команду проекта на выполнение работ, он получает премиальную часть за каждый блок по проекту. Участники проекта получают премию только за тот блок, за который были поставлены ответственными в паспорте программы проекта.

Далее, приближаясь к завершению проекта, распределяется итоговый бонус по команде проекта. Данный бонус распределяется равномерно каждому участнику проекта с учетом определенных критериев.

Итоговая мотивационная часть распределяется с учетом основных коэффициентов значимости в проекте. Самое большое значимое значение относится к оценке заказчика. Оценка происходит с учетом соответствия требованиям заказчика, которые прописаны в паспорте проекта и в другой основной документации по программе проекта.

Данная система мотивации будет эффективна при уменьшении имеющегося на сегодняшний день оклада сотрудников инженерного центра в компании АО «Стройдормаш».

Чтобы проект внедрения системы мотивации был заявлен и оснащен необходимыми ресурсами для реализации проекта, создается официальный документ — паспорт проекта. Обычно паспорт создается для определения и фиксации требований заказчика, а также для краткого изложения работ команде проекта внедрения системы мотивации. В нем описана основная информация по проекту: цель проекта внедрения, инициатор, основные вехи по блокам, сроки выполнения работ по блокам, информация о команде проекта, требования заказчика.

После утверждения паспорта необходимо подать приказ на инициацию проекта внедрения системы мотивации, который должен быть согласован со всеми заинтересованными подразделениями и директорами.

Система мотивации обычно входит в стандарт или регламент управления проектами в компании. Она разрабатывается на весь проект, а затем на все проекты компании. Рекомендуется следующий порядок разработки проекта системы мотивации:

1. Оценка. Проводится оценка имеющейся системы мотивации. Собираются предложения, анализируются другие источники информации, определяется риски и направление развития системы мотивации в дальнейшем.

2. Разработка. Определяется срок действия и бюджет новой системы мотивации. На основе доступных средств разрабатываются механизмы стимулирования.

3. Презентация. Система мотивации защищается перед инвестиционным комитетом, после чего направляется всем сотрудникам для ознакомления. При необходимости система дорабатывается и повторно предоставляется.

4. Выполнение. Система мотивации внедряется в программу проекта. По окончании срока действия снова осуществляется оценка.

5. Внедрение. Внедрение системы мотивации во все имеющиеся проекты.

Важным этапом управления рисками в компании является их оценка. В реальной деловой практике уровень неопределенности высок. Когда в проекте внедрения известны не только риски, но и их зо-

ны влияния рисков на проект, руководитель может влиять на все риски, предпринимать меры по их предотвращению и распределять силы в зависимости от влияния риска на проект.

На стадии проектирования и строительства составным элементом методологии управления проектами является календарное планирование.

Для реализации проекта по внедрению системы мотивации в компании необходимо изначально сформировать эффективную команду проекта. Для реализации проекта это считается самым важным аспектом, так как от правильного выбора команды зависит результат проекта в целом. У них должно появиться понимание важности внедрения системы, а для этого руководителю проекта внедрения необходимо качественно предоставить всю информацию о проекте и ответить на все появившиеся вопросы.

Команду проекта по внедрению необходимо также стимулировать поощрениями в виде дополнительной выплаты премиальной части или нематериальной составляющей в виде дополнительного отпуска по окончании проекта внедрения системы мотивации.

Таким образом, представленный проект внедрения системы мотивации при умелом управлении и грамотном планировании является эффективным для компании АО «Стройдомаш».

Научный руководитель: *Л. А. Раменская*,
кандидат экономических наук, доцент

А. Д. Сеницына

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности внедрения проектного подхода в органах государственной власти на примере Свердловской области

Аннотация. Раскрыты преимущества и перспективы проектного управления в органах государственной власти. Обобщен опыт проектного управления в Свердловской области. Проанализированы характерные особенности «лучших российских практик» в сфере проектного управления. Обоснованы предложения по совершенствованию проектной деятельности.

Ключевые слова: проектный подход; эффективность; проектная деятельность; органы государственной власти; Свердловская область.

Решение стратегических задач развития территории, таких как модернизация и перевод ее экономики на инновационный вектор, повышение уровня и качества жизни населения, предполагает необходи-

мость поиска эффективных моделей управления, адекватных к условиям хозяйствования. При этом важную роль в данных процессах играет повышение эффективности государственного управления, ориентированное на концентрацию и рациональное использование ограниченных ресурсов публичного и частного секторов. Как свидетельствует успешный мировой опыт, решению указанных проблем способствует внедрение в деятельность органов власти, проектного подхода к управлению.

Интерес к данной теме обусловлен новыми вызовами к системе государственного управления в России. В июле 2016 г. под председательством Владимира Владимировича Путина в Кремле состоялось первое заседание Совета при Президенте по стратегическому развитию и приоритетным проектам, на котором были определены 11 приоритетных направлений деятельности, в рамках которых будут реализовываться приоритетные программы.

Сегодня, в рамках быстроизменяющихся условий одной из важных задач исполнительного органа становится способность реализовывать запланированные проекты и задачи точно в срок при ограниченном бюджете.

Анализ практики применения проектного подхода в органах государственной власти позволил сделать вывод, что деятельность государственной службы становится все более инновационной и интеллектуальной. Органы государственной власти выступают не только в роли заказчиков по отношению к сторонним организациям, но и являются непосредственными исполнителями проектов в области разработки программ развития и законодательных инициатив, в рамках выполнения поручений президента, правительства и вышестоящих инстанций.

В рамках внедрения проектного подхода в России в каждом регионе была создана нормативно-правовая база, которая включает в себя основные указы, распоряжения, уставы и т.д.

Базовый документ, которым определены основные принципы проектного управления в Свердловской области является указ губернатора № 84-УГ. В нем определена функциональная структура органов проектного управления, порядок осуществления проектной деятельности в исполнительных органах власти. Также в регионе разработаны основные методические рекомендации, позволяющие органам власти работать в проектном формате.

Сегодня Свердловская область, в первую очередь, реализует приоритетные федеральные проекты, где она является непосредственным участником. В соответствии с рекомендациями проектного офиса эти проекты реализуются в форме самостоятельных приоритетных региональных проектов либо путем реализации отдельных мероприятий, в зависимости от содержания и степени участия в них области.

В результате анализа проектной деятельности правительства Свердловской области были выявлены следующие проблемы:

Действующая структура госпрограмм и место проектов в них на сегодняшний день порождает ряд проблем:

1. Сложность управления и планирования.
2. Госпрограммы определяют лишь возможный уровень результатов в условиях финансовых ограничений, а не желаемый.
3. Документы не влекут за собой изменение целевых показателей.
4. Отсутствие механизмов оперативного перераспределения средств внутри госпрограмм между проектами на сегодняшний день не позволяет руководителям проектов оперативно принимать управленческие решения.
5. Дублирование отчетности.

Далее был разработан проект «Модернизация системы управления проектами и программами в Свердловской области», в котором определены основные мероприятия, направленные на улучшение текущей ситуации в Свердловской области.

В рамках анализа ведущих «пилотных» площадок Российской Федерации — Белгородской области и Республики Татарстан были выявлены наиболее сильные стороны данных объектов, которые можно применить на практике Свердловской области.

В первую очередь, это такие мероприятия, как:

разработка и внедрение системы мотивации государственных гражданских служащих с привязкой к эффективной реализации проектов;

повышение уровня качества межведомственного взаимодействия для достижения общего результата проектного офиса;

акцентировать внимание на развитие инвестиционной деятельности Свердловской области.

Повысить эффективность проектной деятельности в рамках единой методологии и стандартов позволит также полномасштабное внедрение механизма привлечения аутсорсинговых компаний, ориентированного на снижение кадровых рисков. По нашему мнению, аутсорсинговые компании могут выполнять функции информационно-аналитического обеспечения деятельности руководства крупнейших проектов. Это становится обоснованным при наличии большого количества участников.

Таким образом, внедрение данных мероприятий в проектную деятельность Свердловской области значительно улучшит текущее состояние в данной области. Однако ни одна управленческая инновация не принесет должного эффекта в неподготовленной среде. Внедрение инновационных управленческих технологий должно сопровождаться

изменением самой организационной культуры специалистов органов власти.

Научный руководитель: *Л. А. Раменская*,
кандидат экономических наук, доцент

Е. В. Ягодина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Оценка эффективности деятельности структуры управления проектами в области промышленного строительства

Аннотация. Приведены критерии оценки эффективности использования проектного подхода к управлению промышленным строительством. Определена важность их использования с перспективой на постоянное развитие проектного управления. Доказана целесообразность применения проектного управления в условиях промышленного строительства.

Ключевые слова: оценка эффективности; проектное управление; проект строительства; показатели эффективности.

Актуальность оценки эффективности деятельности структуры управления проектами заключается в том, что на практике качественное управление проектами позволяет сэкономить до 30 % времени и до 20 % средств. Внедрение проектного управления на предприятии промышленного строительства дает положительные результаты, позволяет структурировать все процессы выполнения работ, исключить ресурсные разрывы, осуществлять более полный контроль хода выполнения работ. Сегодня оценить эффективность системы управления проектами рационально с помощью сбалансированной системы показателей. Сформированные в работе показатели смогут дать картину для полной оценки эффективности системы управления проектами. Разработана система показателей, адаптированная к строительству по четырем блокам: финансы, клиенты, персонал и бизнес-процессы. По каждому показателю есть расшифровка, что он отражает и как вычисляется, что поможет более детально оценить эффективность. Таким образом, приведенные показатели, при комплексном их использовании, позволяют наиболее ясно установить направление будущего развития организации и целесообразность применения проектного управления, выявить основные критерии эффективности, производить оценку этих критериев и на основании этой оценки осуществлять коррективы в проектном управлении для процветания организации.

Научный руководитель: *Л. Ю. Шемятихина*,
кандидат педагогических наук, доцент

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

Всероссийский конкурс научных работ молодых ученых



Н. Д. Василенко, М. В. Козик, Е. П. Моргун, Е. И. Образумова
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск

Проект «Взгляд из темноты»

Аннотация. Авторы привлекают внимание к проблемам людей с ограниченными возможностями. Разработанные предложения направлены на улучшение качества жизни людей с ограниченными возможностями в условиях мегаполиса, в частности в условиях Новосибирского государственного технического университета.

Ключевые слова: инвалиды; люди с ограниченными возможностями; творчество; выставка; безбарьерная жизнь.

Особый мир погружения в творчество позволяет раскрыть собственные возможности людей с ограничениями по здоровью, повысить личную самооценку, пережить позитивные эмоции, недоступные в обычной жизни. Хэнд-мэйд мастеров с ограниченными возможностями зачастую оригинальнее изделий обычных рукодельниц. Большинство инвалидов, много времени проводят дома. Для них работа руками — это своего рода медитация.

Объединенные общими интересами люди учатся понимать и принимать друг друга.

Цель выставки — просвещение публики, которая не имеет отклонений в зрении, а также разрушение ранее сложившихся стереотипов о мире слабовидящих и незрячих людей, а также создание на территории Новосибирского государственного технического университета (НГТУ) пространства, где слабовидящие и незрячие люди смогут заниматься (обучаться) творчеством.

Задачи выставки:

укрепить связь между миром слабовидящих и незрячих с миром видящих;

рассказать о правилах поведения на улице или в помещении со слабовидящими и незрячими;

увеличить посещаемость библиотеки НГТУ;

выявления и поддержание талантливых и одаренных слабовидящих и незрячих;

популяризация творчества слабовидящих и незрячих, творческое развитие в этом направлении;

создать на территории НГТУ без барьерную среду для слабовидящих и незрячих, для людей всех возрастов;

создать постоянно действующую площадку, на которой будут представлены работы слабовидящих и незрячих;

реабилитация и социальная адаптация инвалидов с помощью искусства;

привлечение творческой молодежи для реализации социально-значимых проектов;

заострить внимание на проблеме экологии;

рассказать и показать слабовидящим и незрячим какие технологии по защите окружающей среды существуют;

рассказать слабовидящим и незрячим от изготовления бумаги до правильной утилизации батареек.

Цель создания выставки — это показать зрячим людям мир незрячих, что этот мир не абсолютно темный, в нем есть место для ярких красок.

Также данная выставка должна поспособствовать в коммуникации зрячих и незрячих людей. Помимо этого на выставку планируется пригласить врача-офтальмолога, и каждый желающий сможет проверить свое зрение и получить рекомендации. Зрячие люди, покинув выставку, должны уяснить для себя, что зрение — это дар и свои глаза надо беречь.

В конце всей программы планируется провести благотворительный аукцион. Каждый желающий сможет приобрести поделку или рисунок с выставки. Начальную цену на товар будет устанавливать автор работы. На собранные деньги можно вновь закупить материалы и продолжить заниматься творчеством.

Объединенные общими интересами люди учатся понимать и принимать друг друга.

Научный руководитель: *Т. Л. Чернышёва*,
кандидат философских наук, доцент

Л. М. Гайнутдинова

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

Анализ ветхого и аварийного жилья на примере Кемеровской области

Аннотация. Проводится анализ вопросов по ликвидации ветхого и аварийного жилья: проанализированы нормативно-правовые акты, контролирующая деятельность по аварийному и ветхому жилью; исследована информация об аварийном и ветхом жилье в РФ; выявлены проблемы и основные пути их решения.

Ключевые слова: ветхое жилье; аварийное жилье; жилищный фонд; программа переселения.

Одной из приоритетных задач в Жилищной политике РФ является переселение собственников из ветхого жилья. На сегодняшний день аварийное и ветхое жилье — это серьезная проблема большинства городов Российской Федерации. Площадь ветхого и аварийного жилья с 1990 г. увеличилась в 3 раза, достигнув в 2012 г. почти 100 млн кв. м, что соответствует 3 % всего жилищного фонда страны (см. таблицу).

Ветхий и аварийный жилищный фонд Российской Федерации

Показатель	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2012	2013	2014	2015	2016
Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн кв. м											
В том числе:											
ветхий	32,2	37,7	65,6	94,6	95,9	99,1	99,9	93,9	93,3	88,0	89,1
аварийный	28,9	32,8	56,1	83,4	83,2	84,0	77,7	70,1	69,5	68,4	66,4
Удельный вес жилищного фонда в общей площади всего фонда, %	1,3	1,4	2,4	3,2	3,2	3,2	3,0	2,8	2,7	2,5	2,4

В 2016 г. программа по переселению из ветхого и аварийного жилья выполнена всего на 3 %. Свои новые дома все еще ждут почти 191 тыс. чел., которые проживают примерно на 3 млн кв. м такого жилья¹.

По данным Счетной Палаты Российской Федерации, в период с 2014 по 2016 г. расселено примерно 8,1 млн кв. м, это порядка 520 тыс. чел., а это 73 % планового показателя.

Основные нормативные акты: Конституция РФ, Жилищный кодекс РФ, постановление Правительства РФ № 47, Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ, постановление Госстроя РФ от 20 фев-

¹ Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. URL: <https://www.reformagkh.ru>.

раля 2004 г. № 10, целевая федеральная программа «Жилище», Программы, разработанные по регионам, устанавливающие как право на жилье, так и особенности содержания и эксплуатации жилища.

Кемеровская область признана одним из лучших регионов по сносу и строительству, улучшению качества жизни людей. В список «Кемеровская область» до 1 января 2012 г. включено 2 150 аварийных дома, общей площадью 428.33 тыс. кв. м. Расселено: с 2008 по 2013 г. — 202,68 тыс. кв. м; с 2014 по 2017 г. — 428.33 тыс. кв. м. В список «Кемеровская область» включено 1 595 аварийных дома, признанных таковыми после 1 января 2012 г. Площадь жилых помещений аварийных многоквартирных домов на 1 января 2018 г. составила 561,51 тыс. кв. м.

Город Кемерово — административный центр Кемеровской области. Общая площадь жилищного фонда составляет 13 625 238 кв. м. Как и во многих городах России, в Кемерово существует проблема переселения людей из ветхого и аварийного жилищного фонда.

Исходя из реального состояния ветхого и аварийного жилищного фонда можно обозначить следующие проблемы и предложить пути их решения:

1. Недофинансирование программ на региональном уровне. Для решения проблемы недофинансирования следует пересмотреть источники финансирования, расходы бюджетов и разработать возможности привлечения благотворительных средств.

2. Изношенность инженерных сетей. Необходимо повысить контроль и ответственность за работой служб, обслуживающих коммуникации.

3. Большое количество ветхих и аварийных домов. Если местные органы власти не справляются со своими обязанностями, необходимо выявить причину и наметить пути решения проблемы. Необходимо увеличить финансирование со стороны федеральных органов власти, либо увеличить сроки реализации программы, если случились непредвиденные ситуации (стихийные бедствия).

4. Отсутствие единого нормативного документа. Необходимо создать документ, который бы объединял в себе все законодательство по данному вопросу и контролировался единым органом.

5. Размер субсидий, не учитывающий реальную рыночную стоимость жилья. При установлении размера субсидии необходимо учитывать реальную рыночную стоимость жилого фонда в городах разного уровня и размера.

6. Неплатежеспособность граждан. Необходимо разработать механизм субсидирования малообеспеченной части населения из средств федерального бюджета.

Таким образом, отдельные и краткосрочные меры не позволяют эффективно решить вопросы по ликвидации и переселению из ветхого и аварийного жилья. Требуется единый, комплексный и системный подход, регулируемый государством. Для решения проблемы необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, наращивание объемов и темпов строительства жилья для малообеспеченной части населения, снижение ставки ипотечного кредитования, предоставление льгот и субсидий за счет федеральных средств.

Научный руководитель: *Е. Е. Румянцева*,
кандидат технических наук, доцент

Е. А. Константинова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Определение стоимости недвижимости предприятия в сфере ЖКХ

Аннотация. Рассмотрены различные подходы к оценке рыночной стоимости объекта недвижимости. Указанные подходы применены к оценке квартиры в многоквартирном доме.

Ключевые слова: объект недвижимости; рыночная оценка; сравнительный подход; затратный подход,

Рынок недвижимости в настоящее время — один из наиболее динамично развивающихся рынков России и самых привлекательных объектов инвестирования. Именно сейчас он приобретает наибольшую значимость, поскольку в условиях нестабильности недвижимость остается практически единственным гарантом сохранности сбережений. В связи с этим возникает необходимость анализа рынка и достоверной оценки объектов недвижимости с целью их покупки либо продажи.

В данной работе оценивается рыночная стоимость объекта недвижимости — квартира в многоквартирном доме. Объект оценки расположен в Свердловской области, город Красноуральск, улица Советская, дом 1, квартира 28.

В целях определения рыночной стоимости объекта оценки сравнительным подходом, необходимо выделить ряд объектов (объектов-аналогов), схожих по своим характеристикам с выбранным объектом.

Алгоритм расчета по ряду показателей приведен в табл. 1.

Поскольку скорректированная цена продажи по объектам-аналогам имеет одинаковое значение (за исключением первого объекта, но разница по нему незначительна), то стоимость объекта оценки равна: $45 \times 27,273 = 1227,285$ тыс. р.

Таблица 1

Алгоритм расчета по ряду показателей

Показатель сравнения	Вид объекта		
	Объект-аналог № 1	Объект-аналог № 2	Объект-аналог № 3
Цена продажи, тыс. р.	1 000	1 200	1 350
Площадь, кв. м	44,0	44,0	40,0
Цена продажи 1 кв. м, р./кв. м	22,727	27,273	33,750
Строительный материал	Кирпичный	Кирпичный	Кирпичный
Так как все сравниваемые объекты построены из одинакового строительного материала — кирпича, то корректировка по этому показателю не проводится			
Количество комнат, ед.	1	1	1
Так как все сравниваемые объекты имеют 1 комнату, то корректировка по этому показателю не проводится			
Условия финансового расчета	Рыночные	Рыночные	Нерыночные, так как цена объекта завышена
Корректировка на условия финансирования			- 280,000 / 40 = 7 Скорректированная цена продажи: 33,750 – 7,000 = 26,750
Имущественные права	Право собственности	Обременения, в размере выплаты 10 000 р. по ипотечному кредиту	Право собственности
Корректировка на качество имущественного права		10 / 44 = 0,227 Скорректированная цена продажи: 27,273 + 0,227 = 27,500	
Дата продажи, мес.	3	1,5	2,3
Корректировка на условия рынка	27,499	27,273	31,057
Транспортная инфраструктура	Аналогично	Аналогично	Лучше
Корректировка по транспортной доступности			27,273 – 31,057 = = –3,784 Скорректированная цена продажи: 31,057 – 3,784 = = 27,273
Социальная инфраструктура	Аналогично	Аналогично	Аналогично

Показатель сравнения	Вид объекта		
	Объект-аналог № 1	Объект-аналог № 2	Объект-аналог № 3
Торговая и промышленная инфраструктура	Аналогично	Аналогично	Аналогично
Так как все сравниваемые объекты имеют одинаковый уровень развития социальной и торгово-промышленной инфраструктуры, то корректировка по этому показателю не проводится			
Прилегающая территория	Лучше	Аналогично	Аналогично
Корректировка по прилегающей территории	$27,273 - 27,499 = -0,226$ Скорректированная цена продажи: $27,499 + 0,226 = 27,725$		
Инженерные коммуникации	Аналогично	Аналогично	Аналогично
Так как все сравниваемые объекты имеют одинаковое оснащение инженерными коммуникациями, то корректировка по этому показателю не проводится			
Итого скорректированная цена продажи 1 кв. м, тыс. р./кв. м	27,725	27,273	27,273

Определение стоимости рыночной стоимости объекта доходным подходом, в рамках данной работы, производится с применением метода капитализации. Для того чтобы рассчитать стоимость объекта доходным подходом, необходимо установить период прогнозирования, а также провести анализ рынка недвижимости городского округа Красноуральск с целью определения средней ставки арендной платы.

В условиях современной ситуации на рынке недвижимости, целесообразным представляется определить период планирования сроком на 5 лет.

Средняя ставка арендной платы для объекта оценки составит:

$$45 \times 172 = 7\,740 \text{ р./мес.}$$

Чистый операционный доход в прогнозном периоде определяется исходя из расчета следующих величин: 1) потенциального валового дохода (ПВД); 2) действительного валового дохода (ДВД).

$$\text{ПВД} = 45 \times 172 \times 12 = 92\,880 \text{ р.}$$

Так как общая площадь составляет 45 м^2 , а жилая 40 м^2 , то неиспользуемая площадь равняется: $45 - 40 = 5 \text{ м}^2$ (11 %).

Потерянный доход (ПД) определяется следующим образом:

$$\text{ПД} = 5 \times 172 \times 12 = 10\,320 \text{ р.}$$

$$\text{ДВД} = 92\,880 - 10\,320 = 82\,560 \text{ р.}$$

Чистый операционный доход (ЧОД) рассчитывается как разница между действительным валовым доходом и величиной операционных (эксплуатационных) издержек (ОР) арендодателя. В данной работе, величина операционных расходов была взята в размере 46% от ДВД.

Таким образом, величина чистого операционного расхода за год равна:

$$\text{ЧОД} = 82\,560 - 37\,978 = 44\,582 \text{ р.}$$

Таким образом, рыночная стоимость, рассчитанная доходным подходом методом прямой капитализации, составила:

$$C_{\text{дп}}^{\text{кап}} = 44\,582 / 0,12 = 371\,517 \text{ р.}$$

В данной работе оценка объекта жилой недвижимости не проводилась затратным подходом, так как, согласно ФСО № 7 «Оценка недвижимости», затратный подход рекомендуется применять для оценки объектов недвижимости - земельных участков, застроенных объектами капитального строительства, или объектов капитального строительства, но не их частей, например, жилых и нежилых помещений.

Также затратный подход не может служить объективным инструментом оценки, поскольку не представляется возможным определить размеры земельного участка и выделить долю земельного участка, стоимость которого была бы отнесена на стоимость оцениваемой квартиры.

Целью сведения результатов всех используемых подходов является определение преимуществ и недостатков каждого из них и, тем самым, выработка единой стоимостной оценки.

В результате анализа применимости каждого подхода для оценки рассматриваемого объекта можно сделать следующие выводы:

1. Сравнительный подход отражает ту цену, которая может возникнуть на рынке с учетом всех тенденций рынка и предпочтений покупателей. В наибольшей степени он применим к развитым секторам рынка недвижимости, которым является рынок жилья.

2. Затратный подход в данной работе не применялся.

3. Подход с точки зрения доходности в данном случае отражает предельную стоимость, больше которой не будет платить потенциальный арендатор.

Проанализировав поставленную цель оценки, характер использования объекта оценки, степень полноты и достоверность исходной информации, величину погрешности, полученную по каждому из подходов, можно сделать вывод, что наибольшей степени достоверности соответствует результат, полученный в рамках сравнительного подхода. Ему присваивается показатель удельного веса 0,8. Доходному подходу, так как в нем использованы прогнозные величины, присвоен показатель удельного веса 0,2. Обобщение результатов приведено в табл. 2.

Таблица 2

**Обобщение результатов подходов,
применяемых в оценке объекта недвижимости**

Подход	Показатель стоимости, р.	Удельный вес	Взвешенная стоимость, р.
Сравнительный	1 227 285	0,8	981 828
Доходный	371 517	0,2	74 303,4
Итого:	1 056 131,4		

Исходя из приведенных в работе данных и вышеуказанных условий на дату оценки объект имеет рыночную стоимость: 1 056 131,4 р.

Научный руководитель: *Е. В. Топоркова*,
кандидат экономических наук, доцент

А. В. Молчина

Тюменский индустриальный университет, г. Тюмень

Формирование комплекса по водоочистке питьевой воды в условиях импортозамещения

Аннотация. Проект предлагает вариант формирования блочно-модульной станции очистки воды на основе новых технологий профессиональной водо-подготовки производственного и хозяйственно-бытового назначения.

Ключевые слова: качество; питьевая вода; очистка воды; блочно-модульная станция.

В России на промышленных объектах качество воды для хозяйственно-питьевого водоснабжения регламентируется ГОСТ 2874-82 «Вода питьевая» и СанПиН 2.1.4.1074-01 «Питьевая вода и водоснабжение населенных мест».

Вода, подаваемая для потребления в пищу, должна как минимум соответствовать питьевым нормам, что далеко не всегда обеспечивается на практике. Основные причины этого: 1) недостаточная эффективность централизованной очистки на станциях; 2) крайняя изношен-

ность водопроводных сетей, которые часто сами являются источниками загрязнения воды железом, взвесями и бактериями.

Именно поэтому данной работы является разработка проекта по улучшению качества пресной воды из подземных горизонтов. Мы предлагаем один из вариантов инвестирования в проект формирования комплекса по очистке воды на объекте водоподготовки нефтеперекачивающей станции (НПС) «Апрельская» Сургутского УМН АО «Транснефть-Сибирь» с применением технологий отечественных производителей.

В качестве базового рассмотрен вариант формирования блочно-модульной станции очистки воды на основе новых технологий профессиональной водоподготовки производственного и хозяйственно-бытового назначения. С целью выбора оборудования доочистки воды на НПС «Апрельская» до физиологически обоснованных параметров было проведено сравнение качественных характеристик питьевой воды по категориям (первая и высшая), а также сравнение показателей нормативов физиологической полноценности макро- и микроэлементного состава бутилированной воды.

Ознакомившись с документацией и параметрами, полученной на выходе бутилированной воды очищенной различными отечественными и зарубежными компаниями, выбраны две компании, которые окажут услуги по очистке и бутилированию добываемой из артезианских скважин воды с последующей продажей населению города и работникам для хозяйственно-питьевых нужд в должной степени (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Сравнение показателей выбора компании-поставщика

Показатель	Зарубежная компания (на примере компании «Kaufman»)	Отечественная компания (на примере компании «ВОДЭКО»)
Стоимость услуг	5 625 000 р.	2 250 000 р.
Скорость и оперативность установки и подключения станции	90–120 дней – строительство станции	30–50 дней — создание блочно-модульной конструкции
Опыт работы в районах Крайнего Севера и районах приравненных к ним	Не имеют	Имеет (зарекомендовала себя при реализации подобных проектов на объектах ТЭК)
Дополнительное обслуживание	Предполагается сервисное обслуживание за дополнительную плату	Предполагается сервисное обслуживание. Гарантийное обслуживание станции — 1 год
Озонирование, при разливе воды в бутылъ	Имеется	Имеется

Характеристика и анализ системы водоподготовки на НПС «Апрельская» показал, что в условиях места расположения НПС в обязательном порядке необходима современная станция обезжелезивания в блочно-модульном исполнении производительностью ориентировочно 50–100 м³/сутки. На создание такой конструкции уходит от 30 до 50 дней. Этого времени достаточно, чтобы собрать ее из экологически чистых материалов и протестировать работу всех элементов. Это компактное сооружение обеспечит чистой водой как жилое здание, так и небольшое промышленное предприятие, сходное по своим характеристикам с НПС «Апрельская». Все технологические характеристики представлены в табл. 2, 3.

Таблица 2

Технологическая характеристика блочно-модульной станции по степени производительности

Параметры	1	2
Суточная производительность станции, м ³ /сут	50	100
Часовая производительность станции, м ³ /ч	2,1	4,2
Количество условных людей, использующих воду, чел.	200	400
Габаритные размеры станции, не более (Д × Ш × В), м	6 × 6 × 3	6 × 6 × 3
Количество блок-бодулей, шт/габариты;	2 шт., 6 × 3	2 шт., 6 × 3

Таблица 3

Технологическая характеристика блочно-модульной станции от загрязняющих веществ

Загрязняющие вещества	Исходная вода из скважины	ПДК на выходе
Железо общее мг/дм ³	Не более 3,5	Не более 0,3
Цветность, град.	Не более 40	Не более 20
Мутность, ЕМФ	Не более 15	Не более 1,5
Перманганатная окисляемость, мг О ₂ /дм ³	Более 5	Не более 5

Также произведено ознакомление с опытом по проектированию, строительству и модернизации систем водоподготовки с использованием оптимальных технических решений на основе новейших технологий.

Дано обоснование инвестиционной стратегии АО «ТРАНС-НЕФТЬ-СИБИРЬ»: проведена финансово-экономическая оценка инвестиционной стратегии; проанализирована устойчивость параметров инвестиционной стратегии для оптимистического и пессимистического сценариев развития событий. Общий вид характеристики данного инвестиционного проекта представлен в табл. 4.

Т а б л и ц а 4

Финансово-экономическая оценка инвестиционного проекта

№ п/п	Показатель	Значение показателя
1	Дата начала проекта	1 июня 2018 г.
2	Продолжительность проекта	20 лет
3	Наименование планируемой к выпуску продукции	Бутилированная вода
4	Единица измерения нового продукта	Шт.
5	Начало реализации	1 января 2019 г.

Блочно-модульная система водоподготовки рассчитана на эксплуатацию сроком до 20 лет. После этого отдельные ее части могут потребовать замены или капитального ремонта. В течение первого года после покупки на конструкцию действует гарантия.

Единственное, что нужно сделать после покупки — это осуществить подготовку для монтажа блочно-модульной системы на месте. Для этого нужно заложить фундамент. Конструкция для очистки воды отличается легким весом, поэтому можно использовать бетон недорогих марок. Важный этап — подведение коммуникаций. Для работы модуля водоподготовки необходимы источник жидкости и электричество. Предполагается также закупить и смонтировать установку по производству ПЭТ-емкостей для разлива очищенной питьевой воды.

На оборудование будет начисляться амортизация в течение 120 мес. 1 л бутилированной питьевой воды будет стоить 9 р. 00 к., что значительно ниже цен в магазинах города. Объем продаж в 2019 и последующих годах планируется на уровне 73 000 шт. Проект рассчитан на 20 лет, что примерно равно износу оборудования, но может быть продлен при его замене или капитальном ремонте.

Финансирование будет осуществляться из собственных и из корпоративных средств. Методом сценариев проведен анализ рисков проекта. Рассчитаны номинальные показатели по формированию комплекса водоочистки. Также разработаны оптимистический и пессимистический сценарии, которые подтверждают высокую эффективность проекта.

Научный руководитель: *Т. Л. Вейнбендер*,
кандидат экономических наук, доцент

О. М. Нагуманова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Деятельность органов местного самоуправления по улучшению качества жизни в муниципальном образовании (на примере Тюменской области)

Аннотация. Анализируется деятельность органов местного самоуправления по улучшению качества жизни в муниципальном образовании на примере Тюменской области. Рассматриваются важнейшие аспекты, отражающие качество жизни в муниципальном образовании.

Ключевые слова: органы местного самоуправления; муниципальное образование; население; качество жизни.

Динамизм условий внешней и внутренней среды, охватывающей системы экономических отношений в мире создали предпосылки для участия органов местного самоуправления в конкурентную борьбу за размещение вложений и производственных ресурсов как в пределах государства, так и между странами.

В результате имеет место развитие социально-экономических отношений, ведущих к преобразованию субъектов государства, местные органы власти получают все большую автономию в экономических и финансовых вопросах, так как все больше участвуют в международных и общегосударственных сделках, особенно в аспекте инвестирования [1].

В связи с увеличением финансовой автономии местных органов власти растет потребность в инновационных методах менеджмента, что отображается в формировании новых методик стратегического менеджмента в бюджетных организациях.

Между тем, в отечественных условиях данный аспект недостаточно проработан, что определяет актуальность этого вопроса.

Основным нормативно – правовым документом, регулирующим основы функционирования местных органов власти, является ФЗ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», в соответствии с которым на конкретной территории утверждается орган местного самоуправления, при это в качестве данного территориального образования могут быть приняты различные городские (сельские) поселения, районы, округа, прилегающие к городу территории или территории пределах города общегосударственного значения, например Севастополь [4].

Данные концепции являются неплохими, однако они детализируют исключительно юридический статус органов местного само-

управления, в то время как их социально-экономические отношения остаются в стороне, являются до конца неизученными.

Для большей эффективности и большей проработки вопроса можно рекомендовать применение системного анализа, что даст возможность изучать местные органы власти в разрезе отдельных функционирующих подсистем и тем самым рассматривать их влияние на преобразование подчиненных им территорий.

Общепринято изучение муниципальной территории как объекта, имеющего некую совокупность ресурсов, предназначенных для жизнедеятельности общества, что характеризует только объективизм данного определения. Понятно, что наличие только признака территории недостаточно для того, чтобы считать отдельную местность муниципальной единицей [3].

Создание муниципальной единицы подразумевает под собой интеграцию общественных усилий, функционирования всех граждан на прилегающей им местности, а также участие каждого жителя в модели распределения ресурсов на стадиях выпуска продукции, ее размещения, обменных сделок и применения (эксплуатации, потребления).

Таким образом, важнейшим условием создания муниципальной единицы можно назвать сочетание таких частей, как отдельных граждан и общества, а также различных схем их взаимодействия с местными органами власти и учреждениями муниципальных единиц.

Надлежащее выполнение обязанностей каждой личностью является условием совершенствования каждого муниципалитета, поскольку данное стремление обусловлено мотивами и запросами. Каждый индивид как участник муниципалитета реализует полномочия наемного рабочего, предпринимателя, покупателя благ, владельца собственности, то есть выражает в своей деятельности основные социально-экономические функции, которые можно описать следующим образом:

каждый гражданин в своей деятельности стремится к реализации целевых ориентиров, то есть формирует программу действия муниципалитета;

своими поступками и деятельностью любой человек выражает общественные запросы и тем самым настраивает муниципалитет на выполнение нужд и решение общественно необходимых задач [5].

Большая часть запросов населения Тюменской области касается решения следующих проблем:

- замещение устаревшего жилья, нуждающегося в сносе;
- покупка объектов недвижимости в виде участков земли;
- повышение качества обслуживания работниками жилищно-коммунальных служб;

предоставление социальной помощи нуждающимся;
проведение мероприятий по улучшению прилегающих территорий.

Большое значение имеет именно человеческий фактор, когда программы реализуются не ради пометок и формирования авторитета, а с готовностью вступать в диалог с жителями, желанием проводить собеседования, поскольку большинство реализуемых мероприятий в наши дни местным населением критически принимаются по причине недоверия официальным властям.

Приоритетной целью деятельности органов самоуправления по улучшению качества жизни определяется создание такого механизма власти, который найдет поддержку у населения, что приведет к более эффективному достижению целей [2].

Важнейшими индикаторами, отражающими качество жизни в муниципальном образовании, называют следующие:

- повышение деловой активности субъектов бизнеса;
- комплекс услуг, предоставляемых в сфере ЖКХ;
- уровень медицинского обслуживания;
- местоположение муниципального образования.

В качестве примера можно описать следующую ситуацию в Калининском и Центральном округах.

На прошлый год планировалось исполнение 12 наказов избирателей из числа наказов, утвержденных областной Думой по 21 избирательному округу. 19 из них были исполнены к началу текущего года. На контроле оставались завершение исполнения трёх наказов. Вот судьба некоторых из них. Например, установка нового модульного ФАПа в с. Щербак Борковского МО. Подряд на его установку в прошлом году выиграла компания из Санкт-Петербурга. В связи с невыполнением условий контракта департамент здравоохранения области расторг с ней контракт в судебном порядке, затем включил в план закупок на 2017 г. Среди исполненных — установка светофора в районе ул. Новая Озёрная в Боровском на федеральной трассе Тюмень — Омск, завершение строительства храма Николая Чудотворца, капитальный ремонт Боровской поликлиники, Яровской и Горьковской школ, установка детских площадок в Нариманово, ремонт филиала поликлиники № 8 по ул. Мелиораторов в Тюмени, ремонт ДК в Успенке и Салаирке, передача из собственности Российских железных дорог в муниципальную собственность здания бывшей начальной школы в Новотуринской для последующего переоборудования в детский сад.

В заключении хотелось бы отметить, что оценка эффективности не только даст возможность скоординировать работу местного само-

управления, но и предоставит качественные услуги по улучшению жизни населения. Опираясь такими методами как анализ и прогнозирование, становится очевидным, что система местной власти не стоит на месте, а наоборот изменяется в лучшую сторону. Конечно, сразу устранить все недостатки публичной власти не удастся, но первые шаги к достижению этой цели уже сделаны и, если придерживаться заданной стратегии, в конечном итоге удастся создать отлаженную систему местного самоуправления.

Библиографический список

1. *Бабич А. М., Павлова Л. Н.* Государственные и муниципальные финансы. М.: Академия, 2014.
2. *Бабун Р.* Современные проблемы местного самоуправления // Муниципальная власть. 2014. № 4. С. 48–63.
3. *Герасимов Е. В.* Местное самоуправление как важный элемент развития экономической системы // Микроэкономика. 2014. № 1. С. 160–164.
4. *Грипп Э. Х., Яхина Ю. Х.* Местное самоуправление в современной России: проблемы и перспективы развития // «Черные дыры» в российском законодательстве. 2014. № 5. С. 15–18.
5. *Гулидов П. В.* Местное самоуправление как одна из форм государственного устройства России // Гражданское право. 2014. № 5. С. 22–24.

Научный руководитель: *Е. Б. Дворяжкина*,
доктор экономических наук, профессор

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ?

Международный конкурс научных статей
молодых ученых и студентов



А. П. Анкудинова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Развитие исследований в области поведенческих финансов

Аннотация. Представлен анализ уровня развития исследований по теории поведенческой экономики. Рассмотрена эволюция теории поведенческих финансов в мировой и российской научной мысли на примере зарубежных и российских источников. Сформулированы основные выводы о состоянии теории поведенческих финансов на современном этапе ее развития.

Ключевые слова: поведенческая экономика; поведенческие финансы; гипотеза жизненного цикла; теория потребления.

Актуальность исследования вопросов поведенческой экономики подтверждается присуждением в 2017 г. Нобелевской премии по экономике американскому экономисту Р. Талеру «За вклад в исследование поведенческой экономики».

В основу теории поведенческих финансов положена теория потребления (consumer choice) — один из основополагающих разделов микроэкономики. Из теории потребления выделилась поведенческая экономика, которая и положила начало теории поведенческих финансов.

Целью данной статьи является исследование основных зарубежных и российских работ, на базе которых сформировалась и развивается теория поведенческих финансов.

Как считают исследователи, одним из первых экономистов, заложившим основу поведенческой экономики, является А. Смит. По мнению Р. Талера: «Основной текст Смита о том, что мы сейчас называем поведенческой экономикой, можно найти в его работе «Теория

нравственных чувств», изданной в 1759 г. Именно в этой книге Смит рассуждал о самоконтроле и рассмотрел тему борьбы или конфликта между нашими «страстями» и тем, что он называл «беспристрастным зрителем» [8; 31].

В дальнейшем постановку вопросов, связанных с поведенческой экономикой, можно обнаружить в работах Дж. М. Кейнса. Он выделил «фундаментальный психологический закон», который влияет на принятие решений потребителями о доле потребления и сбережений в располагаемом доходе [7; 25].

В отличие от Дж. М. Кейнса, Дж. Катона, которого многие называют «отцом основателем поведенческой экономики» (founding father of behavioral economics), акцентировал внимание на следующем: а) микроэкономика является фундаментом макроэкономической теории; б) процесс принятия решения рационален; в) потребитель — сильный и независимый актер, чьи действия могут повлиять на сокращение или расширение макроэкономики, а поведенческая экономика будет определять дальнейшее научное развитие; г) нет другой концепции, которая имеет большую роль в формировании экономического поведения, чем ожидания (expectations) — ожидания в отношении доходов влияют на отношения между текущими доходами и текущим потреблением; д) контекстно-зависимая обработка информации: «Просмотр ситуации или проблемы в разных направлениях может объяснить разные реакции на одну и ту же экономическую ситуацию или различные ответы на одни и те же экономические проблемы» [15]; е) экономические агенты используют относительные, а не абсолютные эталонные стандарты; ж) для надежного измерения экономического поведения человека необходима научная инфраструктура [21–24].

Теория Дж. Катона противоречит гипотезе постоянного (перманентного) дохода М. Фридмана (1957 г.) [18], и взглядам Г. А. Саймона [29; 30].

В 1957 г. Г. А. Саймон в работе «Модели человека: социальные и рациональные» при помощи математического аппарата формулирует выводы об уровне рационального поведения человека в социальной среде (ограниченная рациональность). В более поздней работе «Рациональность как процесс и продукт мышления» в 1978 г. Г. А. Саймон отмечает важность исследования не только вопросов рационального выбора, но и процесса выбора с точки зрения когнитивной психологии [30].

Д. Канеман и А. Тверский в своей работе «Теория перспектив: анализ решений при риске» (1979) обосновывают альтернативную модель, названную теорией перспектив (Prospect Theory), т.е. «принятие решений в условиях двусмысленности или неясности (ambiguity of vagueness)» [20], когда индивидуумы оценивают потери и выигрыши.

Теория перспектив констатирует, что люди склонны переоценивать низкие вероятности возникновения альтернатив и недооценивать высокие вероятности.

Американский экономист Дж. Дьюзенберри предложил функцию потребления, которая учитывает «привычки» или «уровень жизни» или так называемую «гипотезу относительного дохода» [16; 17]. Он отверг классическую формулу, а именно, сокращение потребления пропорционально доходам, и утверждал, что как только привычки потребления приобретаются, от них трудно избавиться. Таким образом, изменения в доходах должны иметь несколько иные последствия для потребления.

Работы Фр. Модильяни 1949 г. и 1954 г. заложили прочный базис дальнейших исследований ученых всего мира по данному направлению. Смысл гипотезы жизненного цикла Фр. Модильяни, опубликованной впервые в 1949 г. и расширенной в дальнейшем в 1954 г., состоит в том, что люди делают разумный выбор в каждом возрасте, ограничиваясь денежными ресурсами, доступными в течение их жизни [26–28].

Вопросы данной гипотезы Фр. Модильяни развивал в дальнейшем со своими учениками и последователями Р. Брамбергом и А. Андо [1; 10].

Значительный вклад внес Г. Беккер в работе «Экономический анализ рождаемости» (1960), в которой он анализирует семью (домашнее хозяйство) [11]. Основой для экономики домашнего хозяйства, которая изучает потребление и трудовые ресурсы, являются семейные решения, центром принятия которых является не индивид, а домохозяйство [12]. В своей работе «Теория распределения времени» (1965) [13], Г. Беккер показывает, что члены семьи (домохозяйства) предлагают свое время на рынке труда за оплату, а ее размер обеспечивает возможные затраты времени каждому потребителю¹.

Дж. Тобин активно исследовал потребление и сбережение домашних хозяйств [32]. По мнению многих экспертов, его идеи внесли значительный вклад в развитие теории жизненного цикла, перманентного дохода [14].

Р. Талер отмечает: «Чтобы снизить градус категоричности допущения, что богатство измеряемо, а также внести в теорию потребления и сбережения понятие ментального учета, я и Х. Шеффрин предложили так называемую «теорию поведенческого жизненного цикла / поведенческая гипотеза жизненного цикла» [31].

Д. Канеман, Дж. Кетч и Р. Талер в работе 1991 г. констатировали, что «после более чем десяти лет исследований на эту тему мы убежде-

¹ *Лауреаты Нобелевской премии: энциклопедия: пер. с англ. М.: Прогресс, 1992.*

ны в том, что эффект эндаумента, смещение статус-кво и неприятие потерь являются надежными и важными» [19].

Р. Талер, лауреат Нобелевской премии по экономике 2017 г. представил экономическую концепцию ментального учета (Mental accounting), в которой утверждается, что физические лица делят свои текущие и будущие активы на отдельные, непередаваемые части [31]. Согласно Р. Талеру, люди думают о ценности в относительных, а не в абсолютных терминах; получают удовольствие не только от стоимости объекта, но и от качества сделки [9].

В российской практике вопросы поведенческой экономики являются малоизученными. Так, Н. П. Гришина в статье «Теория поведенческих финансов» (2011) ограничивается упоминанием только статьи зарубежных авторов Д. Канемана и А. Тверского «Теория перспектив: анализ решений при риске» (1979 г.) [3]. Аналогичная ситуация наблюдается у В. А. Горецкой в статье 2014 г. [2]. А. И. Зотова и И. Г. Давыденко в своей статье 2012 г. при исследовании финансового поведения домохозяйств [5] ограничиваются ссылкой на работу Ш. Доу «Психология финансовых рынков» (2010) [4]. П. Е. Анимца, изучая особенности финансового поведения домашних хозяйств в 2015 г., выделяет только трех мировых исследователей: Дж. М. Кейнса, Дж. Катона и Дж. Дьюзенберри [1]. В. П. Иваницкий и С. А. Александров в достаточно глубокой по уровню исследования статье 2017 г. [6], останавливаются на анализе статьи Д. Канемана и А. Тверского «Теория перспектив: анализ решений при риске» (1979) в интерпретации 1992 г.

Таким образом, можно сделать следующие основные выводы. В мировой экономической мысли при исследовании теории поведенческих финансов применяется междисциплинарный подход. Можно привести такие его характеристики, как разноплановость, комплексность, многообразие, совместные исследования ученых разных стран.

В российской экономической мысли теория поведенческих финансов является малоизученной по сравнению с последними мировыми исследованиями. Для работ российских авторов по тематике поведенческих финансов характерна монопроблематика исследования составляющих поведенческих финансов: потребление населения, сбережения населения, инвестиционная политика населения и т.д.

Библиографический список

1. *Анимца П. Е.* Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 4(60). С. 43–51.
2. *Горецкая В. А.* Поведенческие финансы: применение теории перспектив в управлении финансами // Финансы и кредит. 2014. № 4(580). С. 28–35.

3. *Гришина Н. П.* Теория поведенческих финансов как существенный фактор оценки инвестиционных условий для принятия решений на рынке ценных бумаг // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 5. С. 9–13.
4. *Дюу Ш.* Психология финансовых рынков: Кейнс, Мински и поведенческие финансы // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 99–114.
5. *Зотова А. И., Давыденко И. Г.* Компаративистский подход к исследованию финансового поведения домохозяйств // Terra Economicus. 2012. Т. 10, № 1, ч. 2. С. 58–61.
6. *Иваницкий В. П., Александров С. А.* Формирование поведенческих финансов как закономерный этап эволюции модели человека в экономике // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 3. С. 658–671.
7. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999.
8. *Смит А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.
9. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: ЭКСМО, 2017.
10. *Ando A., Modigliani F.* The «Life Cycle» Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests // The American Economic Review. 1963. Vol. 53, no. 1, p. 1. P. 55–84.
11. *Becker G. S.* A Theory of the Allocation of Time // The Economic Journal. 1965. No. 75. P. 493–517.
12. *Becker G. S.* An Economic Analysis of Fertility // Demographic and Economic Change in Developed Countries. Columbia University Press, 1960. P. 209–240.
13. *Becker G. S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. N. Y.: NBER, 1964.
14. *Buiter W. H.* James Tobin: An Appreciation of His Contribution to Economics. L., 2003. URL: <http://eprints.lse.ac.uk/847/1/tobin.pdf>.
15. *Curtin R.* George Katona: A Founder of Behavioral Economics // Frantz R. et al. (eds.) Routledge Handbook of Behavioral Economics. Routledge, 2016. URL: <https://data.sca.isr.umich.edu/fetchdoc.php?docid=56663>.
16. *Duesenberry J. S.* Business cycles and economic growth. N. Y.: McGraw-Hill, 1958.
17. *Duesenberry J. S.* Income, saving, and the theory of consumer behavior. Cambridge: Harvard University Press, 1949.
18. *Friedman M.* The Permanent Income Hypothesis // A Theory of the Consumption Function / ed. by M. Friedman. Princeton University Press, 1957. P. 20–37.
19. *Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. H.* Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias // The Journal of Economic Perspectives. 1991. No. 5(1). P. 193–206.
20. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47, no. 2. P. 263–292.
21. *Katona G.* Effect of Income Changes on the Rate of Saving // The Review of Economics and Statistic. 1949. No. 31 (2). P. 95–103.
22. *Katona G.* Psychological Analysis of Economic Behavior. N. Y., 1951.

23. *Katona G.* The Powerful Consumer: Psychological Studies of the American Economy. N. Y.: McGraw-Hill, 1960.
24. *Katona G.* War Without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy. Columbia University Press, 1942.
25. *Keynes J. M.* The General Theory of Employment, Interest and Money. L.: Macmillan, 1936.
26. *Modigliani F.* Fluctuations in the Saving – Income Ratio: A Problem in Economic // Social Research. 1947. Vol. 14, no. 4. P. 413–420.
27. *Modigliani F., Brumberg R.* Utility Analysis and the Consumption Function: An Attempt at Integration // The collected papers of Franco Modigliani / ed. by A. Abel. Cambridge, Mass: MIT-Press, 1980. Vol. 2. P. 128–197.
28. *Modigliani F., Brumberg R.* Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data // Kurihara K. K. (ed.) Post Keynesian Economics. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1954. P. 388–436.
29. *Simon H. A.* Models of Man: Social and Rational. N. Y.: John Wiley and Sons Inc., 1957.
30. *Simon H. A.* Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review. 1978. Vol. 68, no. 2. P. 1–16.
31. *Thaler R. H.* Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. W. W. Norton & Company, 2015.
32. *Tobin J.* Life Cycle Saving and Balanced Growth // Ten Economic Studies in the Tradition of Irving Fisher / ed. by W. Fellner. Wiley, 1967. P. 231–256.

Научный руководитель: Э. В. Пешина,
доктор экономических наук, профессор

П. С. Болонина, Л. И. Кабанова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Влияние процесса обмена знаниями и идеями на индивидуальную креативность

Аннотация. Представлена информация о методах диагностики креативности в условиях современной экономики. Раскрыта методика с опорой на ключевые показатели креативного мышления. Выдвинуты предположения о взаимосвязях внешней среды и личностных особенностей человека и оригинальности.

Ключевые слова: креативность; цифровая экономика; социальная среда; условия развития; социальная ситуация развития.

В эпоху цифровой экономики информация и знания представляют наибольшую ценность для общества наравне с капиталом и трудом. Поэтому актуальными становятся исследования, связанные с процессом получения знаний. Понимание причин развития креативности поможет разработать методики, развивающие данный навык.

В соответствии с тестом Дж. Гилфорда разработана система тестирования креативности (тест «Необычное использование») [3]. Под креативностью понимается термин, используемый для обозначения умственных процессов, которые ведут к решениям, идеям, осмыслению, созданию художественных форм, теорий или любых продуктов, которые являются уникальными и новыми [1]. При этом показателями теста являются: беглость, гибкость и оригинальность вербального творческого мышления.

Первым показателем является беглость, характеризующая продуктивность мышления. Это способность порождать большое количество идей, сформулированных словами. Она измеряется числом данных ответов согласно параметрам теста. У беглости есть несколько вариантов измерения для разных заданий. Число альтернатив, которые рассматриваются и выдвигаются, прямо пропорционально вероятности решения проблемы и выбора наилучшего решения. Важность показателя беглости высока, потому что он соотносится с другими показателями: ответы с низким уровнем гибкости и оригинальности (импульсивные, банальные и глупые ответы) получают высокий балл по шкале беглости, соответственно каждый ответ должен быть оценен отдельно по нескольким показателям.

Следующий показатель оценки разнообразия идей — гибкость. Это способность придумывать различные идеи, смотреть на проблему с разных сторон, применять всевозможные стратегии решения проблемы. Оценка показателя производится в связке с показателем беглости, по причине того, что этот показатель наблюдается при разном количестве идей. Если показатели гибкости у респондента низкие, то он характеризуется низким уровнем мотивации, ограниченностью интеллектуального развития и узкой областью информированности. В то же время слишком высокая гибкость может свидетельствовать о неопределенности мышления, неспособности придерживаться своей позиции.

Оригинальность — это способность к выдвижению идей, которые отличаются от стереотипных, банальных и общепринятых. Высокий уровень оригинальности наблюдается у людей с высоким интеллектом и неконформностью поведения. Они способны мыслить глобально и обходить проблемы при поиске решений. Поэтому оригинальность решений блокирует появление очевидных ответов. А вот завышенная оригинальность и даже вычурность свидетельствует о психических и невротических проблемах.

Разработанность — это некая детализация полученных ответов, которую используют для оценивания фигурных тестов. Очень высокие значения наблюдаются у респондентов с успехами в учебе, способностями к изобретательской и конструктивной деятельности.

Также существует модель креативности Дж. Рензулли, в которую включены три параметра: высокий интеллект, креативность и вовлеченность в задачу. Эти факторы обычно изображаются в виде трех пересекающихся кругов. Только при высоком уровне (в том числе и потенциальном) всех трех составляющих возможно развитие креативности.

Опираясь на модели диагностики креативности можно сформулировать ряд гипотез, подтверждаемых практическими исследованиями: на креативность мышления влияет окружающая среда (общество, окружение, родители, уровень достатка), личностные особенности (характер, пол, психологические аспекты и др.), наличие таланта (к определенному виду творчества) [2].

Для работодателя в современном мире остро стоит вопрос, какими качествами должен обладать экономист помимо профессиональных знаний. Основополагающим качеством работника будущего станет креативность, а методы ее диагностики и развития станут частью деловых отношений.

Библиографический список

1. *Ребер А.* Большой толковый психологический словарь: в 2 т. М.: Вече, 2003. Т. 1.
2. *Рубцов В. В.* Основы социально-генетической психологии. М., 1996.
3. *Щебланова Е. И.* Краткий тест творческого мышления. Фигурная форма: пособие для школьных психологов. М.: ИНТОР, 1995.

Научный руководитель: *Е. Г. Калабина*,
доктор экономических наук, профессор

А. Ф. Бунас

Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь

Когнитивные «ошибки» поведения субъектов индустрии гостеприимства как инструмент согласования экономических интересов

Аннотация. В статье дается характеристика основных видов экономических субъектов индустрии гостеприимства. Автором рассматриваются когнитивные «ошибки» экономических субъектов, выявляются связанные с ними основные экономические противоречия.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства; когнитивные «ошибки»; экономические интересы; противоречия.

В современных условиях каждый субъект, взаимодействуя с другим субъектом рынка, следует своему интересу, который и стремится

реализовать. Таким образом, возникает необходимость в согласовании интересов субъектов рынка. При этом каждый участник рынка в зависимости от формы взаимодействия с другими участниками ожидает получения выгоды.

Возникновение противоречий в экономических отношениях неизбежно, так как если интересы отдельных субъектов даже совпадут на этапе достижения цели, то по ее достижении между ними все равно возникнут противоречия, так как каждый из них будет стремиться получить максимум отдачи от другого субъекта экономических отношений при минимуме затрат ресурсов со своей стороны.

Главным в процессе согласовании интересов является то, что все субъекты индустрии гостеприимства заинтересованы в получении выгоды, отличия состоят лишь в ее разновидности (государство — налоговые поступления, собственник — прибыль, менеджер и работник — заработная плата, гость — услуга). Основная цель экономических субъектов — это максимизация выгоды по сравнению с теми субъектами, с которыми существуют противоречия.

По нашему мнению, к важнейшим противоречиям относятся следующие. Во-первых, это противоречие между организацией и государством, которое заключается в стремлении к увеличению чистой прибыли самих организаций, их учредителей, инвесторов и заинтересованностью в росте налоговых поступлений со стороны региона и государства в целом. Во-вторых, это противоречие между работниками и организацией. Работники стремятся к росту выплачиваемой им заработной платы, тогда как организации — к опережающему росту прибыли [2]. В-третьих, конфликт интересов проявляется в конкуренции между организациями. В-четвертых, противоречия между потенциальным потребителем (гостем) и собственником, менеджером в отношении цены услуги, предоставляемой организацией индустрии гостеприимства. Вместе с тем, наличие противоречий — это не только объективная реальность общественного развития, но и источник развития.

Поведенческий подход позволяет рассматривать субъекта как индивида с собственными интересами и особенностями индивидуального восприятия неидеальной внешней и внутренней среды хозяйствования, поэтому результат экономического выбора напрямую зависит от когнитивно-психологических характеристик субъекта, принимающего решения [1].

На данный момент в поведенческой экономике не создано универсальной модели хозяйствующего субъекта, подобно концепции *homo economicus*. Это объясняется тем, что варианты иррационального поведения могут быть настолько разнообразны, что их сложно инте-

группировать в единый теоретический базис. Однако поведенческие экономисты настаивают на том, что совершаемые индивидами поведенческие ошибки являются предсказуемыми, а когнитивно-психологические компоненты можно свести в общую систему факторов, оказывающих влияние на реализацию экономических интересов. В современной экономической системе хозяйствующий субъект реализует экономический выбор во внешней среде, проецируя собственные предпочтения.

Под когнитивными искажениями, «ошибками» (biases) понимают систематические ошибки в мышлении, связанные с влиянием на суждения заранее сформировавшихся у субъекта установок. Их источник — эволюционно сложившееся ментальное поведение. Когнитивные ошибки можно условно разделить на несколько групп: искажения, связанные с поведением, искажения, связанные с вероятностями и верованиями, социальные искажения и ошибки памяти [4].

Когнитивные ошибки — бесценный инструмент для распознавания скрытых изъянов в мышлении не только потребителя, но и других субъектов индустрии гостеприимства, а именно: собственников, управляющих (менеджеров), работников.

Предложенная Э. Р. Кашаповой и другими авторами классификация когнитивных искажений по экономическим категориям дает возможность сопоставить психологические эффекты с реальными экономическими явлениями и процессами [3]. Авторами выделены следующие категории: риск, рациональность, информация, время, нормы и правила по которым сгруппированы поведенческие «ошибки», с целью определения ограничений модели поведения «экономического человека».

Можно предположить, что данные экономические категории будут неодинаково соотноситься с субъектами индустрии гостеприимства, т.е. в зависимости от экономической категории и ее содержания, «ошибки» будут проявляться у субъектов в большей или меньшей степени.

Субъект, оказываясь в ситуации, сопряженной с риском, принимает решения по-разному. В условиях, когда существуют риски, находят свое отражение определенные когнитивные искажения, например, неприятие риска, предпочтение нулевого риска, эффект псевдоуверенности. Так, для потребителей, менеджеров, собственников данный тип ошибок более характерен, нежели для государства.

При принятии решений субъект не всегда действует рационально. В данном случае возможно проявление следующих когнитивных искажений: рационализации после совершения покупки, принятия желаемого за действительное, эффекта массового увлечения. В этом случае,

ошибки в большей степени характерны для потребителей, менеджеров и работников.

Ограничение информации или неправильная ее трактовка способны привести к следующим когнитивным искажениям: ошибке информации, предвзятости подтверждения, ошибке, связанной с авторитетом, эвристике доступности, эффекту формулировки, эффекту неопределенности, самоисполняющемуся пророчеству. В данном случае, следует особо выделить потребителя, работников, менеджеров, но в меньшей степени собственника.

Ограничение или неправильная оценка времени при принятии экономических решений может быть связана со следующими когнитивными искажениями: заблуждением планирования, ошибкой игрока. Так как время является единственным невозполнимым ресурсом, то повышается его значение для государства и собственника.

К когнитивным искажениям, связанным с особенностью норм и правил, сформировавшихся в данном обществе, можно отнести эффект морального доверия. Потребители и работники в большей степени подвержены влиянию этих явлений.

Попытка избежать риска приводит к снижению дохода, неправильная трактовка информации или поиск дополнительной информации увеличивает издержки принятия решения. Поэтому при принятии решений в ходе рыночного взаимодействия необходимо учитывать, что представленные выше эффекты приводят к снижению эффективности действий субъектов. Происходящие изменения в экономической ситуации требуют учета когнитивных особенностей человека при принятии им решений.

Рассмотрение когнитивных «ошибок» в контексте их возможного проявления у тех или иных субъектов индустрии гостеприимства позволяет не только предвидеть возможность их проявления, но и осуществлять «моделирование» поведения субъектов. Так, например, менеджер, используя нематериальные стимулы, повышает степень удовлетворенности работника, тем самым устраняя основное противоречие между работником и менеджером, а именно, стремление к росту заработной платы.

Библиографический список

1. *Беликова С. В.* Поведенческие эффекты при формировании предпочтений экономического выбора хозяйствующего субъекта // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. 2017. Т. 8, № 1. С. 26–34.
2. *Дупленко Н. Г.* Развитие малого инновационного предпринимательства на основе согласования экономических интересов // *Балтийский регион*. 2012. № 3. С. 34–46.

3. *Кашапова Э. Р., Рыжкова М. В.* Когнитивные искажения и их влияние на поведение индивида // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2015. № 2(30). С. 15–26.

4. *Рыжкова М.В., Дукарт С.А., Кашапова Э.Р.* Влияние когнитивных искажений на эффективность рыночного взаимодействия // Известия Томского политехнического университета. 2010. Т. 317, № 6. С. 12–17.

Научный руководитель: *Е. Ф. Волонцевич*,
кандидат экономических наук, доцент

А. А. Воронцова

Северный (Арктический) федеральный университет им. М. В. Ломоносова,
г. Архангельск

Типы денежного поведения и его особенности в современной России

Аннотация. Автором рассмотрены основные положения поведенческой экономики, связанные с типизацией денежного поведения. Дается характеристика особенностей денежного поведения населения в современной России, в том числе денежного поведения молодежи.

Ключевые слова: денежное поведение; потребительское поведение; сбережения; потребительские ожидания; кредитование населения.

Деньги являются неотъемлемой частью современного мира. Отношение человека к денежным средствам и распоряжение ими — это важнейший элемент его экономического поведения.

Экономической психологии и поведенческой экономике зачастую не уделяется достаточного внимания. Между тем, это направление интересно как с практической, так и с теоретической стороны. Знание поведения потребителя помогает фирмам увеличивать прибыль, а также раскрывает причины экономических явлений и процессов. Таким образом, проблема определения типов денежного поведения населения, выявления особенностей денежного поведения населения России, в частности молодежи, является актуальной.

Среди элементов денежного поведения наиболее значимыми элементами являются сберегательное, кредитное и потребительское поведение. В настоящее время, дополнительно, можно выделить уровень информатизации денежных операций, т.е. насколько они опосредованы современными технологиями (интернет- и онлайн-банкинг и т.д.). Более подробно измеряемые показатели типов поведения рассмотрены в табл. 1.

**Основные показатели, которыми можно оценить
финансовое поведение населения**

Тип поведения	Основные показатели
Сберегательное поведение	Размер и срок, степень ликвидности сбережений. Форма сбережений (депозит, инвестиционный пай, акции и т.д.). Место размещения средств и его надежность (банк, ПИФ, МФО). Причины сбережений (получение дохода, сохранение имущества)
Кредитное поведение	Размер и срок, частота получения кредита. Форма кредита и способ его получения (овердрафт, кредитная карта и т.д.). Причины кредита (ипотека, автокредит, потребительский кредит и т.д.). Частота просрочки
Потребительское поведение	Структура потребительских расходов. Частота использования акций и скидок. Планирование дорогостоящих покупок
Характерные для всех 3 типов поведения	Скорость принятия финансовых решений. Предпочтительные формы расчета (наличные и безналичные). Отношение к богатству и т.д.

Монетарное поведение каждого человека, в первую очередь зависит от его текущей финансовой ситуации и социального окружения. Однако существует ряд факторов, которые служат детерминантами, определяющими отношения к деньгам независимо от уровня дохода. Классификация таких факторов представлена в табл. 2.

Основные факторы, влияющие на денежное поведение

Группа факторов	Перечень факторов
Физиологические	1. Пол и возраст. 2. Психологическое и физиологическое здоровье
Социальные	1. Национальность (вопросы этнопсихологии). 2. Место проживания (городская и сельская местность). 3. Уровень дохода и социальный статус. 4. Уровень образования и самореализации
Психологические	1. Общепсихологические (тип темперамента; уровень инфантилизма и сила воли; позитивизм и оптимизм; экстраверсия и интроверсия). 2. Специфические (склонность к риску и авантюризм; отношение к богатству)
Факторы, которые человек развивает в	1. Уровень финансовой грамотности. 2. Вовлеченность в социальную жизнь (активная жизненная позиция). 3. Уровень информатизация

Важными также являются такие внешние факторы, как уровень доверия к власти, инфляционные ожидания и т.д.

Первоначальную классификацию денежных типов личности дали Х. Гольдберг и Р. Льюис [2; 3]. Они связывали эти типы с четырьмя денежными символами: свобода, власть, любовь и безопасность. В результате были выделены следующие типы потребительского поведения: компульсивный эконом; аскет; компульсивный завсегдаятай распродаж; фантастичный; манипулятор; строитель империи; крестный отец и т.д. [1]. В дальнейшем эта классификация была сокращена Н. Форманом до пяти основных типов [4]. Согласно классификация Фонда общественного мнения (ФОМ), анализ поведения россиян позволяет подразделить их на следующие группы: индивидуалисты, благополучные, финансово неприспособленные пенсионеры, планирующие и разборчивые, умеренные и осторожные и т.д. Данные выводы были сделаны на основе анализа 11 паттернов (для сравнения, у Х. Гольдберга и Р. Льюиса их было всего 4).

Эксперты ФОМ разделяют эти типы поведения на позитивные и негативные и предлагают способы управления людьми из каждой группы (категории)¹. Таким образом, до сих пор отсутствует единая классификация денежного поведения. С одной стороны, увеличение количества типов и классификаций вносит определенную путаницу и сложность для ее понимания, а с другой стороны, слишком малое число типов не позволяет учесть все особенности поведения людей. Также необходимо учитывать, что отношение людей к деньгам изменяется в разные периоды истории, следовательно, должна меняться и классификация.

Перечисленные выше психологические факторы и типы поведения сильнее всего проявляются при проведении социологических опросов, так как на их результаты не влияет уровень располагаемого денежного дохода. Как показывают рис. 1 и 2, сегодняшнее настроение россиян к долгосрочным покупкам и сбережениям является пессимистическим, большинство из них расценивает данный временной период, как плохой для их осуществления. Позитивным фактом является рост положительных ответов, начиная с сентября 2016 г. Однако, показатель июня 2014 г. еще не был достигнут. Таким образом, даже при наличии свободных денежных средств население не стремится использовать их наиболее рационально.

Проанализируем отношение к деньгам россиян и молодежи России в 2015–2017 гг. Для наглядности рассмотрим кредитное поведение.

¹ *Официальный сайт Фонда общественного мнения (ФОМ). URL: <http://fom.ru>.*

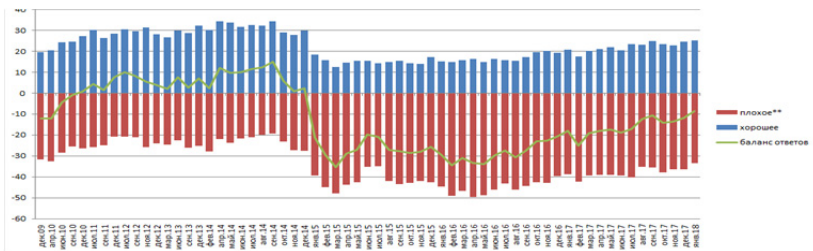


Рис. 1. Оценка благоприятности времени для крупных покупок

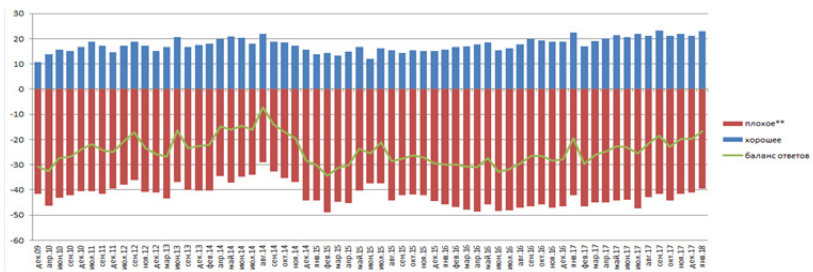


Рис. 2. Оценка благоприятности времени для сбережений¹

Можно выделить следующие особенности:

1) высокий уровень средней задолженности на душу населения в России (в 2017 г. задолженность составила 150 тыс. р., а доходы — 30,6 тыс.), при этом около 8 млн россиян являются потенциальными банкротами. По данным НКБИ, чаще всего кредиты стали брать молодые люди в возрасте 25–30 лет, при этом большинство кредитов относятся к категории необеспеченных;

2) молодежь более активно использует кредитные карты. 83 % пользователей среди молодых держателей карт в возрасте 25–34 года, против 79 % в среднем по РФ. Каждая десятая кредитная карта с начала года выдана молодым людям в возрасте до 25 лет среди всех возрастов. Возможные причины: рост уровня занятости, нехватка времени, отсутствие страха перед цифровыми технологиями;

3) плательщики в возрасте от 25 до 30 лет чаще всего допускали просрочку (особенно в МФО). Более чем 30 % задерживали платеж хотя бы на одни сутки. В то же время наиболее дисциплинированными

¹ Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru>.

являются люди в возрасте от 50 до 60 лет. Низкий уровень дисциплины может быть обусловлен возрастом;

4) молодежь чаще выражает желания инвестировать в бизнес (до 24 лет) или в недвижимость (24–35 лет), в то время как люди старшего поколения предпочитают банковские депозиты. В первом случае такое стремление может быть связано с желанием определить свой профессиональный путь, а во втором с вступлением в брак¹.

Таким образом, сейчас большая часть населения относится к типу «перегруженные горожане», в то время, как молодежь близка к категории «авантюрный». Весьма вероятно, что в дальнейшем они перейдут в тип «планирующие», согласно классификации ФОМ.

Библиографический список

1. *Ковалева Д. А.* Теоретические основы исследования монетарного поведения // Молодой ученый. 2015. № 4. С. 704–707.

2. *Goldberg L. R.* An alternative «Description of personality»: The Big-Five factor structure // Journal of Personality and Social Psychology. 1990. No. 59. P. 1216–1229.

3. *Lewis R. D.* When cultures collide: Leading across cultures. Nicholas Brealey International, 2006.

4. *Forman N.* Mind of Money. Toronto, 1987.

Научный руководитель: *Е. В. Суханова*,
кандидат экономических наук, доцент

В. А. Гостева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски

Аннотация. Статья посвящена анализу теории перспектив Нобелевского лауреата Даниэля Канемана и его коллеги Амоса Тверски. Рассматриваются некоторые аспекты поведенческой экономики, которая включает в себя теорию перспектив. Анализ данной теории проведен на основе ее модели и формулы. Автором рассмотрена проблематика поведенческой экономики, представлена критика модели экономического человека, показано значение научных исследований Д. Канемана и А. Тверски для развития экономической психологии и поведенческой экономики.

Ключевые слова: теория перспектив; теория ожидаемой полезности; экономический человек; поведенческая экономика.

Теория перспектив — экономическая теория, рассматривающая поведение людей при принятии решений, связанных с рисками. Эта теория описывает то, как люди выбирают между альтернативами, ве-

¹ *Официальный сайт Исследовательского холдинга Ромир.* URL: <http://romir.ru>.

роятности различных исходов в которых известны. Каждый возможный исход имеет определенную вероятность возникновения и ценность, которую человек определяет субъективным образом. Ценности могут быть как положительными, так и отрицательными. Во втором случае ценности являются для человека потерями.

Теория перспектив делает акцент на субъективизме и гласит, что люди склонны переоценивать низкие вероятности возникновения альтернатив и недооценивать высокие вероятности. Теория утверждает, что люди принимают решения на основании потенциальных выигрышей и потерь, используя определенные эвристики. При этом теория описательна: она моделирует решения, принимаемые в реальной жизни, а не оптимальные решения, следующие из известных вероятностей известных выигрышей и потерь.

Теория перспектив была создана в 1979 г., развита в 1992 г. Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски и подробно изложена в их статье «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk» (1979) [4]. За разработку этой теории они получили Нобелевскую премию. Отталкиваясь от эмпирических наблюдений и свидетельств, данная теория описывает, как индивидуумы оценивают потери и выигрыши. В оригинальной формулировке термин «перспектива» относился к лотерее.

В данной теории утверждается, что люди в своем выборе не максимизируют полезность от принятого решения, а выбирают вариант с наибольшей психологической перспективой. Как было установлено в ходе экспериментов, люди переживают за свои проигрыши сильнее, чем за эквивалентные выигрыши, поэтому для них первостепенно важно выбрать вариант с наибольшим уровнем психологической комфортности, только затем они учитывают выгоду.

Теория в основном разделена на две стадии, редактирование (editing) и оценка (evaluation). На первой стадии различные выборы упорядочены вслед за некоторыми эвристическими наблюдениями, чтобы позволить оценочной фазе быть более простой. Оценки субъективной ценности потерь и выигрышей даются относительно некоторой точки отсчета. Функция субъективной ценности, которая проходит через эту точку, имеет s-образный вид. На данной функции на этапе редактирования расставляются альтернативы. В зоне убытков функция более круто уходит вниз.

Эта асимметричность объясняется тем, что люди тяжелее воспринимают потери, чем радуются от выигрышей (неприятие потери). Некоторые типы поведения, наблюдаемые в экономике, такие, как эффект расположения или обращение неприятие риска (стремление к риску) в случае выигрышей или потерь (называемое «эффектом отражения»), также могут быть объяснены на основе теории перспектив [4].

Основа теории перспектив — три неотъемлемых свойства функции оценки простых рискованных лотерей или шансов:

1) зависимость от исходного положения: оценка ценности действий определяется относительно исходного положения посредством анализа изменений;

2) уклонение от потерь: в случае убытков индивид оценивает ценность выбора как отрицательную, в случае выигрышей — как положительную;

3) уменьшающаяся чувствительность: предельная ценность как выигрышей, так и потерь уменьшается с увеличением их размера. Данное свойство является отличительной характеристикой и функции оценки, и функции взвешивания вероятностей [1].

В результате своих экспериментальных исследований А. Тверски и Д. Канеман пришли к выводу о том, что нерациональное поведение, считающееся экономистами девиантным и случайным, на самом деле намного более распространено, особенно, когда речь заходит о принятии решений в условиях неопределенности. Более того, люди ошибаются неслучайным образом, нерациональное поведение может быть идентифицировано и предсказано с помощью психологических методов. Эксперименты доказали, что люди не могут рационально оценивать ни величины ожидаемых выгод или потерь, ни их вероятность.

Знаменитая формула Д. Канемана, определяющая успешного бизнесмена, выглядит так: Успех в экономике = (Знания + Интуиция — Эмоции) [2].

Базируясь на экспериментальных исследованиях, теория перспектив делает парадоксальный вывод: люди, скорее, готовы взять на себя больший риск во избежание потерь, чем получить дополнительную премию в условиях большего риска. Согласно этой теории, инвестор желает держать те из акций, которые обесцениваются, но продавать те, которые растут в цене. Следовательно, в шутке: «Стратегический инвестор — это неудачливый спекулянт» — есть своя доля правды. «Я знаю, что цены все равно когда-то в перспективе подпрыгнут вверх, потом я и продам свои акции». Такие соображения знакомы многим, и не только любителям. Отсюда и происходит название теории перспектив.

Новаторская роль Д. Канемана и А. Тверски заключается в непривычном для экономистов способе конструирования теории: не от удобной формальной конструкции — к аксиомам рациональности, а от особенностей поведения, которое наблюдается, — к его формальному описанию, а уже потом — к аксиомам.

Теоретические достижения Д. Канемана и А. Тверски стали основой для их последователей. Они четко обозначили пункт, который за-

вел экономическую теорию в тупик, — предположение о рациональности поведения экономических агентов. Этот пункт являлся основой всех или практически всех существующих моделей экономических систем.

Научные работы Д. Канемана и А. Тверски утвердили среди экономистов понимание того, что хорошая теория должна не только не опровергаться фактами (как того требует позитивистский подход), но и исходить из фундаментальных свойств того объекта, который она наблюдает и призвана описывать. Сегодня уже ни один экономист, пишущий об индивидуальном поведении, не может обойтись без рассмотрения психологических характеристик процесса принятия решений. Сама же экономическая психология и ее применение уже в наши дни сложились в особую отрасль экономического знания — поведенческую экономику. Эта молодая наука только вступает в стадию зрелости, формулируя исследовательскую программу на стыке экономики, психологии, математики и даже философии.

Благодаря теории перспектив можно заметить следующее явление в принятии решения, связанного с рисками: люди не могут вдумчиво анализировать вероятности исходов различных действий. Они склонны уделять большое внимание незначительным вероятностям, а не большим. Во многих ситуациях люди игнорируют 90–100 % вероятности, но доверяют личному опыту и прошлым аналогиям. Математически ученые объяснили и тот факт, что эмоции оказывают колоссальное влияние на ожидаемый результат.

Проявление теории Д. Канемана и А. Тверски можно разглядеть в примерах, которые касаются едва ли не каждого гражданина постсоветских стран. Например, в настоящее время существует тенденция, которая проявляется особенно в кризисные времена, — массовое хранение наличных денег. Люди не внимают призывам государства более рационально использовать деньги, тем самым, укреплять национальную экономику. С точки зрения теории перспектив это можно объяснить ощущением «непринятия издержек», которое сформировалась из-за негативного опыта 1990-х гг. [3].

Библиографический список

1. *Манахова И. В.* Поведенческая экономика. Саратов: Саратов. соц.-экон. ин-т (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017.
2. *Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития* / под ред. Г. П. Журавлевой. М.; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016.
3. *Тишибаева А. Р.* Анализ теории перспектив Нобелевского лауреата Даниэля Канемана // Наследие нобелевских лауреатов по экономике: сб. ст.

III Всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых (Самара, 9 июня 2016 г.). Самара, 2016. С. 219–224.

4. *Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Making under Risk // Econometrics. 1979. Vol. 47, no. 2. P. 263–292.*

Научный руководитель: *В. В. Ильяшенко*,
доктор экономических наук, профессор

Д. О. Кузьминых

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Экономика впечатлений

Аннотация. Рассматривается экономика впечатлений как фактора, влияющего на потребителя при выборе им товара или услуг. Дается характеристика основных способов воздействия маркетинга впечатлений на потребителя.

Ключевые слова: экономика; экономика впечатлений; виды впечатлений; маркетинг впечатлений.

В современной жизни мы все больше отходим от «общества потребления», если считать главной чертой этого общества обладание предметами, т.е. накопление вещественной собственности (дом, машина, гаджеты и т.д.). Человек XXI в. становится все более зависимым от экономики впечатлений, так как сейчас более важно не то сколько ты имеешь, а к примеру, сколько ты посетил стран, сколько культурных продуктов ты потребил.

Впервые понятие «экономика впечатлений» ввели Джозеф Пайн и Джеймс Гилмор в своей книге «Экономика впечатлений. Работа — это театр, а каждый бизнес — сцена». Они определяют ее как новый этап социально-экономического развития общества после сырьевой экономики, экономики товаров и услуг и говорят о том, что «открытое предложение впечатлений возникает тогда, когда компания целенаправленно использует услуги как сцену, а товары — как декорацию для того, чтобы увлечь клиента. Сырье равноценно, товары материальны, услуги нематериальны, а впечатления незабываемы» [3]. Авторы книги делают упор на значимость участия человека в развитии этой экономики. Если сегменты сырьевой и товарной экономики сейчас во многих сферах автоматизированы и экономика услуг частично от этого пострадала, то сектор экономики впечатлений сейчас активно нуждается в качественно подобранных и обученных людях. Этот аспект подчеркивает актуальность данного исследования и его направленность поиск эффективных внутренних коммуникаций.

В настоящее время экономика впечатлений ориентирована на ощущения потребителя. Происходит огромная конкуренция среди разнообразных компаний и организаций, которые хотят удивить чем-то покупателя, чтобы именно этот бренд или организация запомнились. Недавно ученые установили, что новые впечатления развивают мозг человека. Эмоции, которые появляются у человека при интересном событии, активизируют области головного мозга, в которых происходит выработка дофамина — это гормон, с помощью которого человек может запоминать новую информацию. По мнению ученых, результаты исследования могут вдохновить специалистов на разработку новых методов обучения или быть использованы как способ, чтобы получить большую прибыль. В ситуациях высокого достатка на рынке товаров и услуг для потребителя крайне значимо не просто купить товар с какой-то практической целью, а получить от покупки позитивные чувства. Собственно, на этом психологическом аспекте основывается современная экономика впечатлений, в условиях которой реализация товаров и услуг выполняется с помощью грамотно организованных впечатлений. Клиенты всегда жаждут все новых впечатлений и готовы заплатить за них, следовательно, в экономике появляется «свежая» волна новых возможностей для предпринимателей.

Новые впечатления не имеют ничего схожего с новыми технологиями, инновациями и экономией. Цель новых впечатлений состоит в том, чтобы повысить потребительскую ценность своего предложения. Чтобы компании добиться лояльности потребителя, необходимо дарить ему незабываемые ощущения и впечатления от каждого взаимодействия с ее товаром. Если потребитель лояльно относится к товару, то компания очень скоро для него станет единственной. Грамотно созданное впечатление базируется на индивидуальном эмоциональном контакте с каждым клиентом. Именно благодаря такому впечатлению потребитель испытывает свою вовлеченность в жизнь бренда и получает новые положительные эмоции, создавая лояльность к компании. Сейчас нет смысла продавать просто товар или услугу без впечатления, это никому не интересно, сейчас необходимо как-то эмоционально воздействовать на покупателя. Принципы воздействия базируются на пяти основных чувствах человека. Чем сильнее впечатление воздействует на органы чувств, тем лучше запоминается оказанная компанией услуга. Для усиления интереса потребителя к той или иной услуге (товару) используются различные стимулы, которые сопровождают впечатления. Например, как в кинотеатре 7D, который воздействует на основные органы чувств посетителя (там распыляются ароматы, разбрызгиваются брызги воды, человек находится в очках виртуальной

реальности и т.д.) Поэтому происходит максимальное впечатление, так как затрагиваются все органы чувств.

В научной литературе выделяют характеристики, по которым можно классифицировать впечатления. Во-первых, по степени вовлеченности потребителя в процесс потребления (активное и пассивное). При пассивном участии клиент не оказывает непосредственного влияния на шоу. Например, при походе на концерт, человек является слушателем и пассивно участвует в процессе, а вот выступающая группа, наоборот, активно вовлечена. Во-вторых, по типу связи между потребителем и впечатлением (поглощение, погружение). Поглощение возникает, когда впечатление переносится во внутренний мир человека и удерживает его внимание. При погружении клиент физически (или виртуально) становится частью самого впечатления. Человек, который целенаправленно идет на какую-то лотерею в магазин, будет лично погружен в это действие.

Самые наилучшие впечатления содержат в себе такие виды впечатлений: 1) развлечение, дающее возможность компании связать ее товар или услугу с чем-то положительным в сознании потребителя. Например, реклама «Домик в деревне» ассоциируется у потребителей с домашней атмосферой и детством; 2) обучение, когда клиент полностью вовлечен в процесс и делает разные действия, связанные с нахождением знаний и умений; 3) уход от реальности, в котором человек полностью захвачен процессом и активно участвует в нем. Примером служат фитнес-центры, которые предоставляют разнообразные услуги в области физического развития. Потребитель покупает абонемент не только с практической целью, но и с целью получить определенные эмоции от самого процесса; 4) эстетические впечатления, в которые люди погружаются, однако, остаются пассивными. Например, такие впечатления человек получает, когда посещает музей или художественную выставку, чтобы получить духовное наслаждение.

Впечатления как продукт имеют ряд индивидуальных особенностей. Во-первых, впечатления нельзя потрогать, т.е. репутация поставщика впечатлений имеет большое значение. Во-вторых, впечатления нельзя запасти впрок: если в кинозале места остались пустыми, то за них уже никогда нельзя будет получить никакой выручки. В-третьих, впечатления являются весьма личными. Отсюда их высокая изменчивость [1].

Теперь разберем, каким образом воздействует на потребителей маркетинг впечатлений [2]:

1) когда на покупателей воздействуют впечатления, то они лучше запоминают бренд или товар;

- 2) когда у потребителей появляются приятные ассоциации с продуктом, которые они получают во время представления;
- 3) когда у потребителей есть право выбирать;
- 4) когда с помощью эмоциональной вовлеченности приобретенный позитивный эффект сохраняется на продолжительное время;
- 5) когда положительные переживания обеспечивают продукту полную лояльность.

В целом можно сказать, что рано или поздно, постановка впечатлений станет такой же неотъемлемой частью ведения бизнеса, как разработка технологических процессов и продукции.

Библиографический список

1. *Агамирова Е. В., Лапочкина В. В.* Экономика впечатлений: танец в парке // *Экономические науки. Современные проблемы сервиса и туризма.* 2014. Т. 8, № 2. С. 50–59.
2. *Комарова К. О.* Феномен «Экономики впечатлений» // *Экономические науки. Международный студенческий научный вестник.* 2015. № 4 (ч. 2). С. 249–251.
3. *Пайн Б. Д., Гилмор Д. Х.* Экономика впечатлений. Работа — это театр, а каждый бизнес — сцена. М.: Вильямс, 2005.

Научный руководитель: *И. В. Ивлиев*,
кандидат экономических наук, доцент

М. Н. Лежнина

Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск

Сегментация потребителей с помощью модифицированного RFM-анализа и матрицы выбора стратегии лояльности Рейнарца — Кумара

Аннотация. Рассматривается метод сегментации клиентов при помощи модифицированного RFM-анализа с применением кластерного подхода, а также методика построения матрицы выбора стратегии лояльности, предложенная В. Рейнарцем и В. Кумаром. Проанализирована клиентская база транспортно-логистической компании и разработаны адресные программы лояльности для каждого сегмента.

Ключевые слова: сегментация; потребительская лояльность; адресная программа лояльности; RFM-анализ; модифицированный RFM-анализ; кластерный подход; матрица выбора стратегии лояльности.

В сегодняшних реалиях для успешной деятельности предприятия на рынке недостаточно иметь просто хороший и качественный продукт. Компаниям важно знать своих клиентов, выстраивать с ними долгосрочные отношения [1].

В целях построения долгосрочных отношений компания может влиять на поведение потребителей [2], для этого необходимо правильно сегментировать клиентов компании [4].

При проведении сегментации потребителей особое внимание уделяется анализу личностных характеристик клиентов компании [3]. На практике социально-психологические характеристики клиентов оказываются не так важны для прогнозирования клиентского поведения как экономические.

Среди инструментов, помогающих проанализировать поведение клиента, особое место занимает RFM-анализ [6]. Основным недостатком стандартного подхода является вероятность «случайного» отнесения клиента к определенной группе. Для того чтобы избежать подобной ситуации, в работах была предложена методика модифицированного RFM-анализа (далее MRFM-анализ) с подробным рассмотрением схемы классификации клиентов по каждому показателю, основанная на использовании аппарата кумулятивных кривых [7; 8].

Для проведения MRFM-анализа была выбрана транспортно-логистическая компания. Согласно теории RFM-анализа, максимальное количество групп клиентов может быть равно 125, в рассматриваемом случае было выявлено 64 группы. С целью объединения и уменьшения количества групп клиентов использовались методы кластерного анализа, подробно изложенного, например, в публикации, посвященной характеристике факторного, дискриминантного и кластерного анализа [5]. В результате кластерного анализа было получено пять сегментов. В табл. 1 отображены средние значения каждого показателя после объединения клиентов в сегменты.

Т а б л и ц а 1

Средние значения показателей R-F-M в выделенных сегментах

Показатель	Сегмент				
	1	2	3	4	5
R	4	2	4	1-2	2
F	4	3	1-2	1-2	4
M	3-4	2-3	1	1	4-5

Дальнейший анализ состоял в более детальном рассмотрении клиентов, которые попали в тот или иной сегмент.

Рассмотрим клиентов каждого сегмента с позиций значений изучаемых показателей.

Сегмент 1 составляет 13 % всей клиентской базы, а именно, клиенты, совершившие покупку услуги от 1 до 14 дней назад, обращались к услугам компании не менее 7 раз за анализируемый период.

Сегмент 2 — это 20 % клиентской базы. Эти компании обращались к услугам не менее 4 раз, стоимость оказанных услуг составила минимум 30 тыс. р., последнее обращение к услугам компании было не менее 2 месяцев назад.

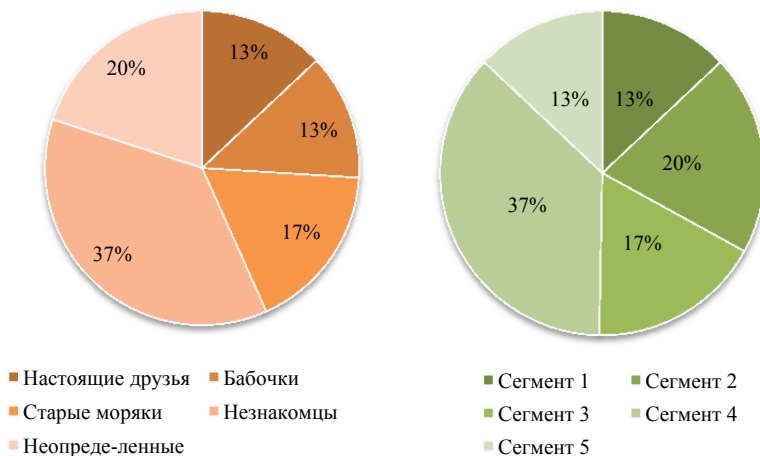
Сегмент 3 — 17 % клиентской базы. Клиенты обращались к услугам компании максимум 14 дней назад, не более 13 раз за анализируемый период, на минимальные суммы. 34 из них — частные лица, 18 — индивидуальные предприниматели.

Сегмент 4 — 37 % клиентской базы. Самый большой сегмент, к которому относятся клиенты, обращавшиеся к услугам анализируемой компании минимум 27 дней назад, максимум 7 раз за период.

Сегмент 5 — 13 % клиентской базы. Обращались к услугам компании от 5 дней до 5 месяцев назад, не менее 7 раз за период, на сумму от 120 тыс. р. Большая часть — крупные компании.

Для разработки эффективных программ лояльности необходимо убедиться, что выделенные с помощью MRFM-анализа сегменты соответствуют реальным группам потребителей. В качестве альтернативного подхода рассмотрим метод, предложенный в работах известных специалистов в области исследования поведения потребителей В. Рейнарца и В. Кумара [9].

Поскольку целью исследования было подтверждение результатов MRFM-анализа, сравним наполнения сегментов по двум методикам. Результаты сравнения представлены на рисунке.



Сравнение сегментов клиентов, выделенных по двум методикам

Следует отметить, что два совершенно разных подхода дали хорошо интерпретируемый результат, что позволяет четко и вполне однозначно сегментировать клиентов и предлагать им адресные программы лояльности.

На основе проведенного анализа были предложены следующие рекомендации по разработке программ лояльности.

1. Запуск программы лояльности для клиентов, входящих в сегмент 1, так как это самый привлекательный для компании сегмент. Для него подходит многоярусная программа лояльности, которая нацелена на долгосрочную перспективу. Благодаря ее введению будут расти суммы заказов клиентов, принадлежащих к первому сегменту.

2. Сегмент 5, также очень прибыльный для компании, включает в себя несколько самых крупных и доходных клиентов. В ходе анализа клиентской базы было выявлено, что многие из них перевозят исключительно по одному и тому же маршруту. Следовательно, рациональным решением является введение программы лояльности «Выделенный маршрут» (если компания перевозит в один и тот же город от 2 до 5 раз в месяц, то получает скидку на перевозки по этому маршруту 7 %, если более 5 раз в месяц, то 11 %).

Также был дан ряд рекомендаций, представленных в табл. 2. Можно заметить, что рекомендации для разных сегментов потребителей в ряде случаев совпадают. Соответствия представлены в табл. 2.

Таблица 2

Элементы программ лояльности для каждого кластера

Действие	Кластер				
	1	2	3	4	5
1. Телефонный опрос клиентов с целью выяснения причины долговременного отсутствия заказов		+		+	
2. Интернет-рассылка оповещения о текущей акции	+	+	+	+	+
3. Введение программы лояльности «Выделенный маршрут»	+				+
4. Введение скидок на дополнительные услуги	+	+	+		
5. Введение многоярусной программы лояльности	+				+
6. SMS-рассылка поздравлений на день рождения и Новый год, вручение небольших подарков при заказе в день рождения клиента и в день рождения компании	+	+	+	+	+

Таблица 2 демонстрирует тот факт, что каждый из рекомендованных методов подходит для нескольких групп клиентов. Рекомендации можно считать эффективными для внедрения в транспортно-логистической компании, позволяющими повысить ее конкурентные преимущества.

Таким образом, была построена сегментация клиентов на основе MRFM-анализа с применением кластерного подхода. Полученные ре-

зультаты были сопоставлены с классификацией, приведенной в работах В. Рейнарца и В. Кумара [10]. На основе данного исследования были разработаны адресные программы лояльности для каждого сегмента клиентов, учитывающие типы покупательского поведения и уровень лояльности. Разработанная методика анализа является универсальной, но в дальнейшем может быть проверена на других компаниях, рынках и отраслях.

Библиографический список

1. *Джинджодия О. А.* Программа лояльности как метод обеспечения финансовой устойчивости малого предпринимательства // ФЭС: Финансы. Экономика. 2011. № 3(70). С. 67–70.
2. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2006.
3. *Котлер Ф.* Маркетинг от А до Я. СПб.: Изд. дом «Нева», 2003.
4. *Сысоева С., Нейман А.* Насильно мил не будешь, или что такое лояльность покупателей // Маркетолог. 2004. № 2. С. 32–35.
5. *Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Ч. У. Мьюллер, У. Р. Клекка, Дж. О. Ким и др.* М.: Финансы и статистика, 1989.
6. *Хьюз А. М.* Маркетинг на основе баз данных. М.: Гребенников, 2008.
7. *Цой М. Е., Щеколдин В. Ю.* RFM-анализ как инструмент сегментации потребителей высокотехнологичной продукции = RFM-analysis as a tool for high-tech products' consumers' segmentation // Актуальные проблемы электронного приборостроения (АПЭП-2016) = Actual problems of electronic instrument engineering (APEIE-2016): тр. 13-й Междунар. науч.-техн. конф. (Новосибирск, 3–6 октября 2016 г.): в 12 т. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2016. Т. 11. С. 177–181.
8. *Щеколдин В. Ю., Долгих И. В.* Применение концепции ABC при использовании факторного анализа в задаче оценки персонификации бренда = Application of ABC concept when using factor analysis to the problem of estimating the brand personification // Логистика — евразийский мост = Logistics — The Eurasian Bridge: материалы 11-й Междунар. науч.-практ. конф. (Красноярск, 28–30 апреля 2016 г.). Красноярск: Краснояр. гос. аграр. Ун-т. 2016. Ч. 1. С. 373–377.
9. *The Loyalty Guide.* Vol. II. Wise Research Ltd., 2005.
10. *Reinartz W., Kumar V.* The Impact of Customer Relationship Characteristics on Profitable Lifetime Duration // Journal of Marketing. 2003. No. 67. P. 77–99.

Научный руководитель: М. Е. Цой,
кандидат экономических наук, доцент

Поведенческая экономика и «новый» патернализм

Аннотация. Рассматривается нормативная программа поведенческой экономики – «новый» патернализм. Анализируются теоретические основания поведенческой экономики и «нового» патернализма в экономической науке. Дается обоснование типов вмешательства государства в процесс принятия решений индивидами в рамках «асимметричного», «легкого» («мягкого») и «либертарианского патернализма».

Ключевые слова: поведенческая экономика; «новый» патернализм; поведенческие ошибки; рациональный выбор.

Формирование новой нормативной модели экономической политики является одной из актуальных научно-практических проблем. Внимание к ней экономистов обусловлено необходимостью преодоления возможных «провалов государства» и выработке соответствующих нормативных рекомендаций [1].

Можно сформулировать вопросы, которые на протяжении многих десятилетий активно дискутируются в экономической и бихевиористской литературе: действительно ли люди ведут себя так рационально, как это описывают неоклассики? неужели когнитивные способности отдельного индивида настолько хорошо развиты? Ответы на эти и другие подобные вопросы определяют различие позиций представителей разных направлений экономической и бихевиористской науки.

Мы рассмотрим нормативную программу поведенческой экономики, известную как «новый» патернализм. Предшественницей «новой» поведенческой экономики является «старая» поведенческая экономика, представители которой также пытались решить проблему согласования индивидуальных и общественных интересов. Теория ограниченной рациональности, предложенная Г. Саймоном, предполагала, что реальное поведение человека существенно отличается от того, как он себя ведет, по мнению сторонников неоклассической концепции. Если в неоклассической теории индивид обладает строго упорядоченным набором предпочтений, располагает совершенной информацией и имеет безграничными счетными способностями, то в обзоре представителей поведенческой экономики, реальный экономический субъект, в лучшем случае, ограничен рациональный, а то и вовсе иррациональный. Г. Саймон объяснял ограниченную рациональность экономических агентов их неабсолютной памятью, неограниченными умственными и познавательными способностями, неумением адекватно оценить вероятность желательных событий и многим другим [2]. При-

нимая во внимание все вышеперечисленные факторы, следует сказать, что именно они становятся причинами острой критики неоклассической модели.

Представители поведенческой экономики аргументируют свою позицию, используя, в том числе экспериментальные методы. Например, неоклассики утверждают, что принимаемые решения в разные моменты времени согласованы. Однако, как полагают представители поведенческой экономики, это не так и связан этот фактор с тем, что человек ценит настоящее чуть больше, чем будущее. Естественно, что человек, которому предложат выплатить премию сегодня или через неделю, скорее всего, выберет первый вариант, потому что деньги сегодня лучше, чем когда-то там в будущем. Однако, если спросить у человека, что лучше: получить премию через три недели или через месяц, но уже в двойном размере, то, рассудительно подумав о том, что неделя не такой уж и большой срок, а двойной размер премии станет солидной прибавкой к доходу, выберет второй вариант. Таким образом, бихевиористы полагают, что человек, при принятии тех или иных решений прибегает, скорее, к разуму и здравому смыслу, чем к каким-то непонятным для него теоретическим экономическим моделям.

В XX веке идеи поведенческой экономики получили широкий резонанс в практике принятия государственных решений. Поскольку поведенческие ошибки людей чреваты серьезными, а зачастую необратимыми последствиями как для конкретного человека, так и для всего общества в целом, на помощь обществу должно прийти государство. Вмешательство со стороны государства призвано корректировать ограниченно рациональное или вовсе не рациональное поведение экономических агентов и направлять их усилия в нужное русло.

В рамках поведенческой экономики предлагаются такие формы «подталкивания» индивида со стороны государства как «либертарианский патернализм», «асимметричный патернализм» и политика «мягкого подталкивания». Рассматривается также вариант «жесткого» или «твердого» патернализма и, так называемого, «мягкого» патернализма [3]. «Жесткий» патернализм регламентирует общественные отношения, исходя из своих собственных представлений о всеобщем благе, и оказывает серьезное влияние на принятие решений индивидами (запрет на употребление наркотических средств или определенные ограничения на участие в азартных играх). «Мягкий» же, скорее помогает экономическим агентам принимать их собственные решения и предоставляет им возможность выбора.

Как мы уже отмечали, «новый» патернализм имеет существенные отличия от патернализма «старого» (традиционная экономика благосо-

стояния) [1]. Традиционная экономика благосостояния допускает ухудшение положения одних индивидов только, если оно направлено на улучшение положения других индивидов. Можно сказать, и так, что государство имеет право ухудшать положение одной части общества только тогда, когда это более чем компенсируется улучшения какой-либо другой его части. Действие таких механизмов осуществляется за счет изменений в бюджетных ограничениях, т.е. с помощью введения налогов, субсидий и трансфертов. Независимость потребителя при этом остается неприкосновенной, поскольку индивиды сами решают, как реагировать на соответствующую политику государства. В этом случае традиционная антипатерналистская установка выступает, как эффективный ограничитель государственной экспансии.

В «новом» патернализме субъективные предпочтения самих индивидов стоят превыше всего. Бихевиористы полагают, что «новый» патернализм, в отличие от «старого» помогает индивидам достигать того и осуществлять те желания, которые им самим кажутся наиболее приемлемыми для себя. Существует и другое, очень важное отличие «старого» патернализма от «нового». Если «старый» предполагает улучшение положения экономических объектов путем строгого ограничения их личной свободы, то «новый» либо вообще не ограничивает индивидов в принятии тех или иных решений, либо делает это скрыто и незначительно.

Соответственно предпочтение отдается «асимметричному», «легкому», а также «либертарианскому патернализму» — и это далеко не все версии патернализма, предполагающие наличие экономического суверенитета потребителей. «Асимметрический патернализм», по мнению Камерера, помогает ограниченно рациональным людям, а потому по-настоящему рациональных людей она затрагивает очень незначительно. «Легкий патернализм», в представлениях Ловенштейна и Хэйсли, предполагает отсутствие ограничений при принятии людьми более качественных решений [4]. И, наконец, «либертарианский патернализм», по соображениям Санштейна и Талера, стремится к сохранению максимально широкой свободы выбора, государство при этом выступает в роли организатора многообразия выбора потребителя, оставляя при этом право на принятие окончательного решения за самим индивидом [5; 6].

Сторонники антипатерналистской точки зрения сходятся во мнении о том, что патернализм всегда предполагает насилие, ограничивающее действия индивидов, однако это абсолютно ошибочно. Государство лишь подталкивает людей к выбору лучшего варианта для них самих. Например, государство, заставляя магазины закрывать витрины с табачной продукцией, не запрещает людям курить, но подталкивает

их к тому, чтобы этого не делать. В конечном счете окончательное решение принадлежит самому индивиду.

Патерналисты считают, что истинные предпочтения исходят от тех личных, начал, которые приближаются к идеалу полной рациональности. В отношении же тех начал, которые отклоняются от заданных идеалов, необходимо применение инструментов государственного регулирования. Такое регулирование, направляя индивидов в «нужное» русло будет обеспечивать рост из благосостояния.

Библиографический список

1. *Капелюшников Р.* Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Ч. 1 // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 66–90.
2. *Сэймон Г.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли / под общ. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т. 2. Теория фирмы.
3. *Хэндс У.* Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 52–73.
4. *Loewenstein G., Haisley E.* The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of ‘Light’ Paternalism // Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations. The Handbook of Economic Methodologies / ed. by A. Caplin, A. Schotter. Oxford: Oxford University Press, 2006. Vol. 1.
5. *Sunstein C., Thaler R.* Libertarian Paternalism // American Economic Review. 2003. Vol. 93, no. 2. P. 175–179.
6. *Sunstein C., Thaler R.* Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron // University of Chicago Law Review. 2003. Vol. 70. P. 1159–1202.

Научный руководитель: *С. И. Пономарева*,
кандидат экономических наук, доцент

И. И. Мелешкина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Кибербуллинг как форма агрессии в интернет-пространстве

Аннотация. Рассматривается такой вид виртуальной агрессии, как кибербуллинг. Описаны различные виды киберагрессии и их психологическое воздействие на человека. Проведен социальный опрос, подтверждающий информированность людей в области проблем виртуальной агрессии. Сделаны выводы и приведены рекомендации по борьбе с проблемами киберагрессии.

Ключевые слова: кибербуллинг; социальные сети; Интернет; виртуальная агрессия; киберагрессия.

Современное понимание виртуального мира и виртуального общения основывается на социальных сетях. Социальная сеть — это инструмент, позволяющий осуществлять общение внутри интернет-сети,

а также, вести свой «профиль-аккаунт». Аккаунтом принято называть запись, содержащая набор сведений, которые пользователь передает какой-либо компьютерной системе. Обычно для того, чтобы завести аккаунт, пользователю предлагают пройти процедуру регистрации.

В данной процедуре человек указывает данные о себе, своих интересах, выкладывает свои фотографии и т.д. При регистрации в социальных сетях пользователи могут указать слишком подробные данные о себе, с помощью которых можно извлечь много информации о человеке через его аккаунт злоумышленниками, аккаунт которых может быть «фейковым» — ненастоящим.

Согласно статистическим данным социальной сети «ВКонтакте», только за 2017 г. было обнаружено около 41 % фейковых аккаунтов пользователей¹.

В силу возможности недостоверных аккаунтов пользователей социальных сетей в общении между людьми может возникать непонимание, даже агрессия.

Виртуальная агрессия является частным явлением на просторах сети интернет, причем ее разновидности велики: троллинг, кибербуллинг, астротурфинг, этнотроллинг и т.д.

Первым явлением агрессии в социальных сетях стало такое явление, как троллинг, что означает форму социальной провокации и издевательства в сети Интернет, по мнению Р. А. Внебрачных [1, с. 49].

Астротурфинг — это форма агрессии как астротурфинг, которая, в целях искусственного создания общественного мнения на интернет-форумах, использует интеллектуальное программное обеспечение для управления «фейковыми» аккаунтами [3, с. 110].

Этнотроллинг — это форма социальной провокации людей, относящаяся к расовой принадлежности человека.

Кибербуллинг — это форма виртуальной агрессии, вызывающая негативные эмоции у пользователей через сообщения, содержащие оскорбления, ненормативную лексику, компрометирующие фото-видео материалы и т.д. С помощью данного явления происходит психологическое воздействие на человека со стороны агрессора. Как известно, больше всего данному влиянию поддаются дети-подростки, психика которых является неустойчивой [3, с. 109].

Кибербуллинг обладает такими особенностями, как анонимность, возможность фальсификации, большая аудитория, которая легко поддается влиянию. Данное явление может принимать различные формы распространения: от сообщений в социальных сетях до агрессивных

¹ *Статистика* фейковых страниц социальной сети «ВКонтакте». URL: <http://blackpig.ru/boty-vkontakte-skolko-ix>.

сообщений на форумах и открытых публикациях в интернет-сообществах¹.

Исследование виртуальной агрессии началось еще с 70-х годов прошлого столетия, однако, в России, данную проблему начали рассматривать значительно недавно.

В настоящее время проблема кибербуллинга и виртуальной агрессии рассматривается на правовом уровне во многих странах мира, в том числе, и в России.

Создаются специальные онлайн-сервисы технологической поддержки пользователей, попавшим под влияние кибербуллинга, где человек анонимно может высказать проблему и получить консультацию психолога [2, с. 13]. В России создаются проекты безопасного Интернета. Уже сейчас существует сайт-проект «Дети России Онлайн», который дает онлайн-консультацию родителям по поводу безопасного пользования социальными сетями и просторами Интернета, также, создается большое количество программ и специальных ПО, которые блокируют фейковые аккаунты пользователей.

С целью изучения информированности молодежи в области проблем виртуальной агрессии нами был проведен социальный опрос среди студентов Свердловской области, данные которого представлены в таблице.

Данные опроса студентов относительно информированности о виртуальных проблемах, %

Формулировка вопроса	Положительные ответы	Отрицательные ответы
Используете ли вы социальные сети для общения?	91	9
Знаете ли вы, что такое виртуальная агрессия?	88	12
Знаете ли вы о таком явлении в сети Интернет, как троллинг?	63	37
Знаете ли вы о таком явлении в сети Интернет, как кибербуллинг?	55	45
Знаете ли вы о таком явлении в сети Интернет, как астротурфинг?	58	42
Знаете ли вы о таком явлении в сети Интернет, как этнотроллинг?	45	55
Сталкивались ли вы с данными явлениями в виртуальной жизни?	43	57
Как вы считаете, можно ли через социальные сети повлиять на психическое состояние человека?	88	12
Использовали ли информацию, расположенную на ваших аккаунтах в социальных сетях против вас?	42	58
Взламывали ли ваши страницы в социальных сетях?	34	66

¹ Что такое кибербуллинг? URL: http://www.yamama.kz/articles/Shkolniki/Сhto_takoe_kiberbulling/view.

Исследование показало, что молодое население страны знает о существовании интернет-агрессии, а 43 % сталкивались с подобными явлениями на собственном опыте.

Исходя из теоретических аспектов проведенного социологического исследования, было выяснено, что каждый третий человек, в возрасте от 18 до 24 лет сталкивался с проблемами кибер-агрессии. Более того, по статистике линии помощи «Дети-онлайн», каждый второй пользователь сети в возрасте от 10 до 16 лет также сталкивался с подобными проблемами в виртуальной сети, а кибер-атаки продолжают распространяться на просторах сети-Интернет¹.

Таким образом, необходимо и дальше создавать линии помощи, психологической поддержки не только взрослым, но и детям, совершенствовать программное обеспечение, позволяющее «ловить» фейковые аккаунты пользователей, создавать проекты по безопасному пользованию Интернета. Администраторам социальных сетей вводить двухфакторную и трехфакторную аутентификацию пользователей социальных сетей.

Библиографический список

1. *Внебрачных Р. А.* Троллинг как форма социальной агрессии в виртуальных сообществах // Вестник Удмуртского университета. Философия. Социология. Психология. Педагогика. 2012. Вып. 1. С. 48–51.
2. *Зинцова А. С.* Влияние кибербуллинга на личность подростка // Научные труды SWorld. 2013. Т. 21, № 2. С. 12–14.
3. *Мелешкина И. И., Бегичева С. В.* Кибербуллинг и астротурфинг как виртуальная агрессия // Современные информационные технологии: проблемы и перспективы развития: материалы I науч.-практ. конф. М.: РАНХиГС, 2017. С. 108–113.

Научный руководитель: *Д. М. Назаров*,
доктор экономических наук, доцент

¹ Проект «Центр безопасного Интернета в России». URL: <http://www.saferunet.org>.

Н. М. Редькин

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

Развитие теории поведенческих портфельных инвестиций на примере поведения частного инвестора в России

Аннотация. Рассматривается влияние поведенческих факторов психологии инвесторов на приоритетность включения различных типов активов в портфели. На основе теории Х. Шефрина и М. Статмана, а также поведенческих явлений, описанных Д. Канеманом и Р. Талером, предложена концепция «ступенчатого» процесса формирования портфеля инвестором и определены идеальной структуры исходя из его уровня «авантюризма».

Ключевые слова: теория перспектив; теория поведенческого портфеля; поведенческие финансы; ментальные счета; частные инвесторы.

В настоящее время в России наблюдается ситуация неопределенности на финансовом рынке, связанная с отсутствием ясных перспектив развития смежных с экономикой сферы — политического курса страны и результатов внешней политики.

В связи с этим возникает базовый вопрос, который один из первых ставится в процессе определения направлений инвестиций: на какую страну ориентируется инвестор и в какой валюте, соответственно, он собирается осуществлять инвестиции.

И в данном случае появляется проблема формирования портфеля для инвестиций не только исходя из толерантности к риску или желаемого срока, но и опираясь на само географическое место дислокации активов (из-за рисков посредника) и условные предпочтения инвестора в личной оценке надежности тех или иных активов (без рационального и последовательного анализа). Однако данные особенности практических инвестиций в традиционной портфельной теории не учитываются, исходя из рациональных предпосылок о поведении инвестора.

Обратимся к истории разработки вопроса формирования инвестиционного портфеля.

Первоначально теорию оценки прибыльности портфолио предложил Г. Марковиц еще в 1952 г. [4]. Его работа «Выбор портфолио» была посвящена анализу наиболее оптимального с точки зрения увеличения прибыльности и снижения риска составу портфолио из различных ценных бумаг. Он опровергает теорию составления портфолио только с точки зрения максимизации дисконтированного ожидаемого дохода и добавляет зависимость от дисперсии дохода (инвестор стремится снизить ее). Основным выводом в работе звучит тезис о том, что диверсифицированный портфель в любом случае предпочтительнее недиверсифицированного. Долгое время данная трактовка теории

оценки полезности с точки зрения риск/доходность была основной в практике составления инвестиционных портфелей.

Однако с появлением основ поведенческой экономики и финансов были пересмотрены сами основы рационального поведения экономических агентов.

Основополагающей работой в данной сфере выступила статья Д. Канемана и А. Тверски в 1979 г., посвященная презентации Теории перспектив [2]. В работе понятия ожидаемого дохода заменялись оценкой потерь и прибыли, а дисперсия доходности (математического ожидания случайной величины, вероятности) — оценочным «весом решения». То есть вместо желаемого дохода инвестор предпочтет избежать потерь, а вместо оценки вероятности доходности (риска) предпочтет выбрать наибольшую вероятность или наибольшую прибыль при ничтожной вероятности, при этом склонен переоценить низкую вероятность и недооценить высокую. Формулируя в общий тезис, инвестор склонен не рисковать в вероятных прибыльных позициях и резко повышать риск при маловероятных или неприбыльных позициях. Мышление строится по принципу «избежать потерь в любом случае».

Позднее теория поведенческих финансов развивалась через работы по психологии финансов и поведения инвесторов на фондовом рынке, которые выделяли отдельные эвристики поведения человека.

Важнейшим исследователем в области поведенческих финансов является Р. Талер [7]. Основные принципы поведенческих финансов обобщены им в книге «Подталкивание: принятие лучших решений в здравоохранении, благосостоянии и счастье» [6]. Он выделил основные направления ошибок человеческого поведения: ограниченная рациональность, ограниченная сила воли и социальные предпочтения [7].

В дальнейшем теория оценки риска/доходности через теорию полезности получила свое развитие в работе Х. Шефрина и М. Статмана в 2000 г. [5]. В разработанной ими Поведенческой портфельной теории заключался анализ теорий полезности через доходность и риск с учетом теории перспектив. При этом в самой работе, основываясь на теории Лопеса [3], SP/A (инвесторы «безопасности» и «потенциала» ограничиваются уровнем желания), авторы предложили добавить пирамидальную структуру портфолио: портфолио с несколькими ментальными счетами (один для заработка, другой для безопасности).

Следующим шагом в развитии поведенческих основ портфельной теории стали работы Л. Брауэра, получившие название Масловская портфельная теория [1], в которой идеи Х. Шефрина и М. Статмана получили развитие в виде разделения портфеля на конкретные жизненные идеи, не только в рамках двух ментальных счетов, но и с опорой на потребности по Маслоу и соответствующие портфельные теории.

Таким образом, в работах данных исследователей была отображена гипотеза ментальных счетов в сознании инвестора, в соответствии с чем портфель предлагалось разделить на активный и пассивный, или же разделить в зависимости от конечной цели.

Тем не менее, факторы социального (внешнего) влияния, эгоцентризма и статуса-кво, описанные Р. Талером, учтены в теории не были. Однако в соответствии с исследованиями предпочтений инвесторов на основе регрессионного анализа за 10 лет и анкетирования в инвестиционной компании (142 чел.) привели к выявлению подобных инвестиционных склонностей на примере концентрации инвесторов на определенных параметрах инвестиционных инструментов.

В ходе анкетирования была выявлена иерархия выбора актива в зависимости от его параметра, а также проанализированы ситуации принятия и отказа от инвестиций в зависимости от предложенных условий. В регрессионном анализе была подтверждена теория принятия/отказа в зависимости от следующих параметров: затраты инвестиций (коэффициенты налоговой и комиссионной брокерской нагрузки), рейтинг страны (SP, Fitch, Moody's), индекс по отраслям промышленности, индекс волатильности отдельных наиболее оборачиваемых акций (10). Параметром у являлась динамика суммы инвестиций частных инвесторов (% от суммы инвестиций) в индекс RTSI и SP500.

В результате можно охарактеризовать принятие решения инвестором по следующему алгоритму. В общем смысле, происходит деление на долгосрочную мотивацию в сознательном ментальном счете и краткосрочный заработок в бессознательном. Люди экономически закреплены на ментальном счете с долгосрочными взглядами (внутренний эффект, направленный на сохранение). Однако под влиянием внешних раздражителей (эффекты извне) перед сознанием открываются ошибки поведения в виде преобладания страха потерь, при котором задействуется ментальный счет, направленный на заработок, как предотвращение упущенных возможностей. Человек начинает действовать по психологическим, инстинктивным мотивам, и задействуется эффект инициативности, однако с допуском веры в себя, так как реальной информации в сознании для принятия решения недостаточно и решение принимается на основе доступной информации.

Далее происходит этап перехода от теории Д. Канемана о двух ментальных счетах к теории активного инвестирования под действием эффектов Талера.

На первом этапе (статус-кво) инвестор принимает решение об инвестициях при низких издержках (налоги и комиссии). Если упущенные возможности осознаны, то он переходит на второй этап.

На втором — определяет внутренними установками (ограниченная рациональность) свои предпочтения по стране инвестиций, валюте.

На третьем — определяется с внешними предложениями (социальное влияние) об отрасли инвестиций, по которой может судить лишь по плюсам и минусам, о которых слышал от сообщения с фреймингом, либо по слухам (эффект толпы), либо по правилам большого пальца (доступной информации).

На четвертом — выбирает конкретное направление в соответствии с волатильностью конкретного инструмента (здесь он выбирает наименее волатильный вариант в соответствии с избеганием риска, или наиболее — по концепции максимизации риска при малых шансах).

Таким образом, процесс проходит по линии ограниченная сила воли — включение чувства упущенной выгоды — ограниченная рациональность — социальное влияние — разделение по ментальным счетам. Как правило, последний этап характеризуется выбором наиболее рискованного варианта, так как инвестор уже перешел в режим активизации риска. В тоже время ему лишь необходимо скорректировать первоначальный статус-кво на более выгодный статус-кво. Эта концепция согласуется с теорией перспектив, но также объясняет закономерности выбора конкретных инструментов процессов принятия решения под влиянием внешних обстоятельств с переходом от внутренних установок к внешним идеям, при которых теряется рациональность измерения риска в погоне за максимизацией прибыли.

Библиографический список

1. *Brouwer L. E. J.* Collected Works. Vol. 1. Philosophy and Foundations of Mathematics. Amsterdam, 1975.
2. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47, no. 2. P. 263–292.
3. *Lopez L. L.* Between Hope and Fear: The Psychology of Risk // *Advances in Experimental Social Psychology*. 1987. Vol. 20. P. 255–295.
4. *Markowitz H. M.* Portfolio Selection // *Journal of Finance*. 1952. Vol. 7, no. 1. P. 77–91.
5. *Shefrin H. M., Statman M.* Explaining Investor Preference for Cash Dividends // *Journal of Financial Economics*. 1984. Vol. 13, no. 2. P. 253–282.
6. *Sunstein C. R.* Nudging and Choice Architecture: Ethical Considerations // Harvard Law School. 01/2015. Discussion Paper No. 809. URL: http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/Sunstein_809.pdf.
7. *Thaler R. H.* Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. Norton & Company, 2015.

Научный руководитель: Н. Б. Болдырева,
доктор экономических наук, доцент

С. Е. Самойлова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Теория поколений: альтернативные варианты использования

Аннотация. Рассматривается и анализируется «теория поколений», современная трактовка которой была представлена известным экономистом и специалистом в области демографии Нейлом Хоувом и историком Вильямом Штраусом. Представлены результаты анализа поколений, которые на сегодняшний день проживают в России. Особое внимание уделяется тем поколениям, которые формируют предложение на рынке труда: поколение «беби-бумеры», поколение X и «миллениумы».

Ключевые слова: поколение; ценности; беби-бумеры; поколение X; миллениумы.

Современный мир представляет собой эпоху стремительных перемен во всех сферах человеческой деятельности. В данной ситуации качество человеческого ресурса на рынке труда становится одним из решающих факторов удачного развития бизнеса [3]: руководителю необходима уверенность в том, что его члены команды эффективно взаимодействуют друг с другом и способны достичь поставленных целей. Так, вопрос коммуникации людей является актуальным на сегодняшний день во всем мире. Изучение «теории поколений» помогает выбрать представителям различных поколений наиболее эффективный способ взаимодействия друг с другом.

Современная трактовка «теории поколений» была представлена известным экономистом и специалистом в области демографии Н. Хоувом и историком В. Штраусом в 1991 г. [2]. Независимо друг от друга они уделили особое внимание «конфликту поколений», который никаким образом не связан с возрастными границами. В ходе исследований авторы теории обнаружили, что существуют периоды, в которых у людей преобладают схожие жизненные установки, взгляды и приоритеты. Данные периоды были выделены как социальные поколения.

Н. Хоув и В. Штраус понимают под поколением общность людей, рожденную в определенный период, испытавшую влияние одних и тех же событий, особенностей воспитания и обладающую одинаковыми ценностями, которые можно распознать по некоторым критериям: по манере речи, по культурному опыту и по мировоззренческим установкам. Формирование базовых ценностей поколения происходит в возрасте 10–12 лет, когда ребенок растет в некоторой среде и адаптируется к ее условиям [3].

Н. Хоув и В. Штраус пришли к выводу, что история циклична, и каждый цикл равен продолжительности жизни отдельного человека, т.е. примерно 80–90 лет. При этом каждые 20–25 лет рождается новое поколение с отличными ценностями от предыдущего [1].

В результате работы авторами теории были выделены несколько поколений: «строители» или «победители» (1903–1923 гг.), «молчаливое поколение» (1923–1943 гг.), «беби-бумеры» (1944–1963 гг.), поколение X (1964–1984 гг.), поколение Y или «Миллениумы» (1985–2003 гг.) и формирующееся поколение Z (2004–2024 гг.) [3].

Однако, стоит отметить, что указанные годы являются условными границами, поскольку принадлежность к поколению определяется едиными ценностями, а не возрастом или годом рождения. Так, люди, рожденные в один год, могут иметь различные взгляды на мир, поэтому они будут относиться к соседствующим поколениям. Помимо этого, смена поколений не происходит точно с наступлением очередного года. Люди, который были рождены в период перехода – плюс-минус 3–4 года от даты появления нового поколения – относятся к «пограничному» или «эхо-поколению» [3]. Они сочетают в себе ценности обоих поколений.

В России особое внимание на «теорию поколений» обратили в 2003 г. Е. Шамис и Е. Никонов, которые являются руководителями проекта «RuGenerations — Теория поколений в России». В рамках исследовательской деятельности они изучают взаимодействие поколений в различных сферах.

Помимо рассмотрения основных идей «теории поколений» необходимо проанализировать поколения, которые проживают на территории современной России, особое внимание уделив «беби-бумерам», поколению X и «миллениумам», поскольку они наиболее широко представлены на рынке труда.

Среди россиян самым старшим является поколение «победителей» или же поколение «GI». Представители данного поколения отличаются высокой верой в социалистические идеалы, поскольку ключевым событием, которое повлияло на их мировоззрение, является установление советской власти. Поколение «победителей» воспринимает жизнь как борьбу за светлое будущее, которое можно достичь путем всеобщей справедливости и порядка [2].

Следующее поколение получило название «молчаливое», для представителей которого характерно уважительное отношение к институту государственности, личность человека была воспитана в жестких условиях правления Сталина. Также, на нее огромное влияние оказали лишения Второй мировой войны и послевоенной разрухи. Имен-

но поэтому, в обществе представители поколения «молчаливые» ведут себя более закрыто, чтобы не сказать ничего лишнего.

Поколение, следующее за поколением «молчаливое», было названо «бэби-бумеры», что связано с всплеском рождаемости в послевоенные годы. Выделяется несколько событий той эпохи, которые значительно повлияли на мировоззренческие установки людей: победа во Второй мировой войне, отстройка крупных городов, освоение целины, первый полет человека в космос, значительные победы в спортивных соревнованиях. Так, одной из ценностей представителей данного поколения является команда, которая всегда достигает результата. На основе этого можно выделить следующую характерную черту для поколения «бэби-бумеры» — постановка крупных стратегических целей.

На сегодняшний день в России представители именно данного поколения занимают основные руководящие посты во многих сферах деятельности, поэтому изучение «теории поколений» позволит работнику более эффективно взаимодействовать со своим начальником.

Дети поколения «бэби-бумеры» формируют следующее поколение, которое принято называть поколением X. Главной ценностью данного поколения является индивидуальность: поскольку большинство детей воспитывались в похожих условиях, то, как только появилась возможность отличить себе от других, представители поколения X воспользовались ей. Данная особенность наиболее ярко выражается в стремлении показать, что у человека все не так, как у других (более высокий достаток, более способные дети, более развитый интеллект и т.д.). Также, другой не менее важной ценностью поколения можно назвать самостоятельность: человек любую задачу пытается решить своими силами. Формирование данной установки происходило в детстве – ребенок чувствовал себя взрослым, начиная с ранних лет. Родителям зачастую не хватало времени на воспитание младших членов семьи, и дети изучали базовые модели взаимодействия друг с другом на улице самостоятельно.

Поколение X формирует наиболее большое предложение на рынке труда. Представители данного поколения отличаются высокой степенью ответственности и самостоятельности. Люди, относящиеся к этой группе, стремятся к абсолютной свободе — делать то, что нравится и с кем нравится.

На данный момент времени в активную фазу жизни вступает «поколение Y» или, как принято называть это поколение — «миллениумы». Характерной чертой внешней среды, в которой были воспитаны представители данного поколения, является условие гипер-выбора. С одной стороны, у миллениумов более высокий уровень развития

технологии выбора: собрать необходимую информацию, сравнить ее и на основе сравнения принять определенное решение. Однако, с другой стороны, представителям данного поколения сложно сделать выбор относительно некоторых аспектов. Так, например, миллениуму трудно понять, в какой сфере он хочет построить успешную карьеру, поскольку в современном мире множество интересных и увлекательных профессий. Также, «поколение Y» всегда стремится к быстрому результату, что можно объяснить стремительным темпом развития инфокоммуникационной системы.

Начиная приходить на рынок труда, представителям «миллениумов» важно добиваться определенного результата за возможный короткий промежуток времени, т.е. ощущение собственной результативности необходимое условие для успешной деятельности.

Поколение, которое только лишь формируется на данным момент, не имеет точного названия: поколение Z, Homeland, поколение национальной безопасности. Сейчас говорить об особенностях этого поколения еще рано, поскольку установки, привычки не успели выработаться в полном объеме.

Подводя итог, следует отметить, что «теория поколений», которая была представлена Н. Хоувом и В. Штраусом остается актуальной в современных условиях. Благодаря изучению данной теории становится возможным прогнозирование различных процессов во многих сферах человеческой деятельности. Также, теория позволяет выработать наиболее эффективную стратегию взаимодействия для представителей различных поколений, что определяет облик экономики будущего.

Библиографический список

1. *Зайцева Н. А.* Теория поколений: мы разные или одинаковые? // Российские регионы: взгляд в будущее. 2015. № 2(3). С. 220–236.
2. *Ожиганова Е. М.* Теория поколений Н. Хоува и В. Штрауса. Возможности практического применения // Бизнес-образование в экономике знаний. 2015. № 1. С. 94–97.
3. *Шамис Е., Никонов Е.* Теория поколений: необыкновенный X. 2-е изд., стер. М.: Университет «Синергия», 2017.

Научный руководитель: *Н. И. Кирякова*,
кандидат экономических наук, доцент

Реализация поведенческой теории фирмы в новой экономике

Аннотация. Рассматривается понятие «поведенческая теория фирмы», анализируется ее влияние на новую экономику. Изучаются задачи, которые ставит перед собой поведенческая теория фирмы, их реализация в настоящее время. Оцениваются возможности данной науки, изучающей поведение человека в экономической реальности, изменить развитие экономики в будущем.

Ключевые слова: поведенческая теория фирмы; ограниченная рациональность; экономика впечатлений; психический доход; брендизм; новая экономика.

Данная тема является актуальной, так как развитие новой науки рождает в себе новые процессы и явления, которые в дальнейшем способны изменить развитие экономики. Если действительно разобраться в том, как психологические особенности человеческого восприятия, суждения и действия отображаются на современной экономике, то развитие этого направления может увеличить бюджет страны и поднять экономику на новый уровень. Есть несколько проявлений иррационального поведения, которые оказывают влияние на принятие экономических решений, — доверие, представление о справедливости, злоупотребление и недобросовестность, денежная иллюзия и восприимчивость к историям [1].

Если говорить о фирме в поведенческой теории, то можно сказать, что в настоящее время существует более десятка направлений теории фирмы, каждое из которых основывается на определенных научных принципах исследований, методах и специфическом категориальном аппарате. Основоположником поведенческой теории фирмы считается Г. Саймон. На основе теоретических и практических исследований, он разработал теорию нормативных алгоритмов «правильных» решений и ввел понятие «ограниченная рациональность» [2].

В центре исследований поведенческой теории находится процесс принятия решений экономическими агентами в условиях избытка информации, относительно возможности ее обработки, и влияние этих решений на развитие фирмы и ее поведение на рынке [4].

Поведенческая теория пытается исследовать деятельность экономических субъектов в реальных ситуациях, в условиях отсутствия предвзятости экономической рациональности на рынке, где господствует поведение агентов не рациональное, а конвенциональное, подчиненное не только целевой функции максимизации полезности или прибыли,

но и принятым правилам и условностям, с учетом традиций, культуры, менталитета, общественных норм и выработанных стандартов.

Следует отметить, что поведенческая теория фирмы основана на многолетних эмпирических исследованиях, проведенных различными группами экономистов, имеющих цель раскрыть так называемый «чёрный ящик» домохозяйства и фирмы и показать, каким образом осуществляется реальный процесс принятия решений, выяснить его закономерности. Для этого, последователи поведенческой теории, используют различные методы исследования [6].

В новой экономике трансформируются объекты и предметы производства и потребления. Сменяется доминирующий тип продукта, востребованного на рынке. Анализ эволюции форм предложения на рынке посвящено исследование двух авторов-Дж. Пайна и Дж. Гилмора, которые выделили основные типы доминантного продукта: сырье, товары, услуги, эмоции [3].

Следовательно, прослеживается эволюционный переход: промышленная экономика, экономика услуг, экономика впечатлений, экономика трансформаций. Суть сводится к следующей цепочке: сырье равноценно, товары материальны, услуги нематериальны, а впечатления незабываемы [5].

Подобно тому, как в основе теории потребления лежит предположение, что потребитель стремится к максимизации полезности, так и в теории фирмы основополагающим является предположение о стремлении предпринимателя максимизировать прибыль. Это традиционный классический подход, который неоднократно служил поводом для различного рода критических замечаний.

Вот наиболее важные из них: теория оставляет неясным, какая прибыль должна максимизироваться — долгосрочная или краткосрочная; в результате своей деятельности предприниматель будет получать разного рода, так называемый «психический доход», а не только денежное вознаграждение. Если он хочет максимизировать полезность, он должен будет постоянно выбирать между потерей в прибылях, с одной стороны, и увеличением «психического дохода» — с другой.

Однако, если мы будем учитывать «психический доход», то критерий максимизации прибыли теряет определенность; предприниматель может совсем не заботиться о максимизации, он может просто желать получать тот доход, который считает достаточным для себя [5].

На современном этапе формируется «экономика впечатлений», которая начинает вытеснять экономику услуг. Впечатление — это вид экономического предложения, неравнозначный услуге. Информация сама по себе не может стать основой для новой экономики, только ин-

формация в форме информационных услуг, информационных товаров, или информационных впечатлений, где появляется качественно новая потребительская ценность. Покупатели впечатлений ценят непосредственное участие в действии, которое организуется той или иной компанией.

Сначала потребители экономят на товарах, чтобы купить больше услуг, затем экономят время и средства на услугах, чтобы приобрести более ценные для них впечатления. Появляется новый тип потребления, которое становится своего рода коллекционированием. Каждая вещь, не функциональная сама по себе, имеет ценность только в ансамбле. Коллекционирование есть перманентно незавершенный процесс, обусловленный законом ненасыщения.

Товар воспринимается как дар, покупка части от целого. Изменилось отношение потребителя к предмету потребления: потребитель ориентируется не на пользу, а рассматривает как ансамбль предметов в их целостном значении. В данном случае цена и стоимость не совпадают, что в новой экономике считается нормой.

Также усиливается брендизм как устойчивая тенденция создания образов товаров, производителей, людей, событий. Как отмечает Н. Кляйн, существует фундаментальное различие между продуктом и брендом. Продукт — нечто изготовленное на заводе, бренд — то, что покупают потребители [7].

Следовательно, новой экономике нужны новые модели бизнеса для производства инновационной продукции. Стратегии фирм должны быть нацелены на всевозможные улучшения, реорганизацию штатов и сокращение издержек. В основе концепции временной конкуренции и индивидуального пути развития на рынке используются следующие средства: информационные и цифровые технологии, стремление к массовой персонализации и самоорганизации, инструкторы нестандартного мышления, креативное образование, инновационные решения.

Таким образом, стабильно развивающаяся фирма, имеет максимальные границы, определяемые не только издержками контроля, но и издержками учета и разрешения конфликта интересов всех участников коалиции. Цели фирмы, в геометрическом виде, можно представить, как сумму векторов интересов, целей и ценностей всех участников коалиционного соглашения, где размер и направление вектора будет определяться, в большей степени, основными группами влияния.

Библиографический список

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина. М.: Юнайтед Пресс, 2010.

2. *Вехи* экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 1.

3. *Гилмор Дж., Пайн Дж.* Аутентичность: Чего по-настоящему хотят потребители. СПб.: Best Business Books, 2009.

4. *Манахова И. В.* Влияние информационных каскадов на поведение потребителя // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 3(62). С. 19–22.

5. *Манахова И. В.* Поведенческая экономика: учеб. пособие. Саратов: Саратов. соц.-экон. ин-т (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017.

6. *Махлун Ф.* Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.

7. *Klein N.* No Logo: No Space, No Choice, No Jobs / пер. А. Дорман. М.: Добрая книга, 2000.

Научный руководитель: *Е. С. Джой*,
кандидат экономических наук, доцент

Д. В. Фуфаева

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
(Воронежский филиал), г. Воронеж

Роль фрилансеров в современной экономике России

Аннотация. Определено понятие самозанятых людей и фрилансеров. Рассмотрены основные меры, которое принимает правительство для уменьшения теневого сектора экономики России. Проанализированы показатели численности и объяснены негативные последствия неуплаты налогов самозанятыми.

Ключевые слова: фрилансер; самозанятый; НДФЛ; взносы; статистика.

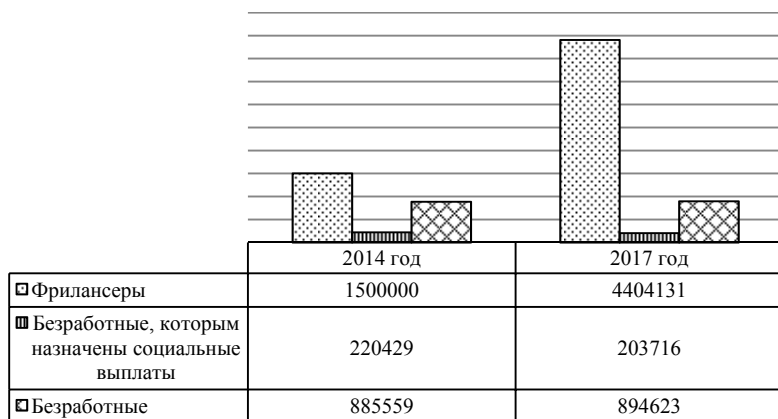
Для современного мира характерно многообразие форм занятости населения. Одной из таких является фриланс. Фрилансеров называют внештатными работниками. Их деятельность осуществляется в краткосрочный период и ведется над конкретными проектами. В современной России термин фрилансер эквивалентен самозанятому человеку. По мере развития информационного общества меняются и развиваются потребности, изменяются целевые установки субъектов, следовательно, меняется содержание их интересов и мотивы экономического поведения, модели потребления.

Многие исследователи определяют фриланс как форму самостоятельной занятости. В настоящее время «фрилансер» — наиболее общее и часто употребляемое во всем мире слово для самоопределения независимых IT-специалистов, журналистов, дизайнеров, копирайте-

ров, рерайтеров, сео специалистов, переводчиков и многих других. В качестве заказчиков могут выступать как физические лица, так и юридические.

Исследуя статистические данные за 2014 г., стоит заметить взаимосвязь роста числа безработных и роста числа фрилансеров. По данным Росстата, численность первых в России на 2014 г. составляла 3,9 млн чел. В то же время на крупнейшей бирже фрилансеров «fl.ru» число зарегистрированных пользователей составляло более 1,5 млн чел., а по данным переписи фрилансеров, проведенной НИУ ВШЭ в 2014 г., для 34 % опрошенных фриланс являлся единственным источником дохода.

Отметим то, что в 2017 г. наблюдается тенденция увеличения численности фрилансеров. На начало 2017 г. в нашей стране таких специалистов было около 23% населения, а к концу этого года стало около 30 %, другими словами, из 146 804 372 чел. 4 404 131 являются фрилансерами. При этом, по данным Роструда, показатель численности граждан, признанных безработными, которым назначены социальные выплаты, также увеличился. Наглядно это представлено на рисунке.



Динамика изменения численности фрилансеров и безработных, 2014–2017 гг.

Анализируя данные, представленные на графике, можно спрогнозировать риск дефицита будущего бюджета.

По данным Росстата, в теневом секторе занят почти каждый пятый из всех работающих россиян, а более трети в нем подрабатывают. При этом страховые взносы в Пенсионный Фонд России уплачивают единицы. Причем минимальная пенсия в старости будет, как и у доб-

росовестных граждан, так и у тех, кто не осуществляет выплаты, исходя из нынешнего законодательства.

Обратим внимание на законопроект Минфина, который был запущен в 2016 г., в связи с принятым законом «о самозанятых»¹.

Проект устанавливал налоговые каникулы для самозанятых граждан на период 2017–2018 гг. Для этого фрилансеры должны были встать на учет в налоговых органах. По истечении этого периода предполагалось, что самозанятые должны решить: прекратить заниматься своей деятельностью, стать индивидуальным предпринимателем или уплачивать НДФЛ по ставке 13 %.

Такие налоговые каникулы распространяются на нянь и сиделок, репетиторов и уборщиц, которые не привлекают к своей деятельности наемных работников². При этом закон позволяет регионам расширить в рамках своего субъекта перечень видов деятельности, на которые будут распространяться эти нормы Налогового кодекса. В мае 2017 г. ФНС начала учет граждан, оказывающих услуги физлицам для личных, домашних и других подобных нужд без привлечения наемных работников. А на 1 декабря 2017 г. в информационной системе ФНС зарегистрировалось всего 813 чел. В связи с небольшим числом человек, вышедших из теневого сектора экономики самостоятельно, были приняты поправки об увеличении срока налоговых каникул³.

Заметим, что Минтруд делает все возможно, чтобы проект набрал обороты. Так, он поддержал создание мобильного приложения для удобства уплаты страховых взносов для самозанятых россиян. При этом минимальная планка платежа страховых взносов для формирования пенсии у самозанятых граждан должна составлять 26 545 р. в год⁴.

Параллельно реализации проекта в 2018 г. была осуществлена передача ряда административных полномочий налоговой службе. Одной из главных целей переориентации органа является выведение на свет части теневой экономики, путём образования и сопоставления двух баз данных об уплате подоходного налога и отчисления страховых взносов. Эти меры необходимы для выявления «злостных непла-

¹ Ломейко А. Выйти из тени: чиновники нашли способ заставить мелких бизнесменов платить налоги. URL: <https://360tv.ru/news/dengi/vyjti-iz-teni-chinovniki-nashli-sposob-zastavit-melkih-biznesmenov-platit-nalogi>.

² Лорин А. В. Минфин предложил продлить налоговые каникулы для самозанятых до 2020 г. URL: <http://www.interfax.ru/business/596673>.

³ Троицкий А. Д. Госдума приняла закон о налоговых каникулах для самозанятых граждан. URL: <http://www.interfax.ru/business/537580>.

⁴ Олов П. В. Фрилансеры смогут платить налог через мобильное приложение. URL: <https://iz.ru/674152/2017-11-22/frilansery-smogut-platit-nalog-cherez-mobilnoe-prilozhenie>.

тельщиков взносов». Результаты деятельности органа будут представлены в апреле-мае 2018 г.

Для тех граждан, кто не скрывается от уплаты взносов, был разработан алгоритм как подачи физическим лицом на выплату по НДФЛ, так и на осуществление взносов в пенсионный и страховой фонд¹.

На начало 2018 г. у фрилансера (физического лица) существует два способа осуществлять отчисления в пенсионный фонд и страховой.

Первый состоит в оплате НДФЛ, отчислении пенсионных и страховых взносов организацией, с которой фрилансер сотрудничает.

Второй заключается в самостоятельном отчислении. Так, для того чтобы оплатить НДФЛ фрилансеру нужно подать декларацию о доходах и предоставить документы, подтверждающие получение дохода.

Существует три способа подачи декларации.

личный визит в налоговую службу;

отправка заказным письмом с обратным уведомлением;

отправка через личный кабинет на сайте налоговой службы.

Фрилансер, являясь физическим лицом, обладает правом на получение всех налоговых льгот: стандартный вычет, социальный или имущественный вычет. Оплата пенсионных и страховых взносов осуществляется через банк с помощью отдельных расчетных документов по каждому виду страхования. На этих документах необходимо указывать соответствующие счета Федерального казначейства и КБК. Сумма должна быть указана точно - в рублях и копейках. При уплате взносов на обязательное медицинское страхование, необходимо указывать регистрационный номер.

Таким образом, фрилансер — это самозанятый человек, которому необходимо следовать законам, которые в данной сфере только создаются. Реакция этой части самозанятого населения на усиление администрирования все больше становится объектом исследования в рамках поведенческой экономики.

Научный руководитель: *С. П. Федосова*,
доктор экономических наук, профессор

¹ *Торуковский А. Б.* Подоходный налог (НДФЛ) // Все о налогообложении физических лиц в России. URL: <http://www.interfax.ru/business/596673>.

К. В. Чепко, Е. Р. Шагиахметова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Анализ статистических показателей и «поведение» экономики Украины

Аннотация. Рассмотрены важные статистические показатели по проблематике украинской экономики: численность населения, средняя продолжительность жизни, уровень заработной платы, показатели ВВП. Оценивается влияние ситуации в Украине на поведение населения.

Ключевые слова: поведенческая экономика; демография; Украина; макроэкономические показатели; государственная служба статистики Украины.

Современному экономическому миру свойственны качественные изменения в сознании общества в понимании динамики экономических, социальных и духовных процессов. Меняется научная картина мира. Весь мир сейчас переживает особый период реконструкции, появления малоизученных, но вполне закономерных и важных для экономического развития тенденций (трансформация экономических систем, глобализация, технологический взрыв, компьютеризация, экологическая и экономическая безопасность и т.д.).

Поведенческая экономика исходит из аксиомы частичного, но существенного непонимания индивидами законов функционирования рынка, что особенно проявляется в периоды кризисных явлений. Индивиды воспринимают только небольшую часть от общего объема информации в силу сложности мира экономики. Поэтому, несмотря на желание, они не могут осуществлять оптимальный выбор, предписанный теорией. Однако агенты готовы корректировать свои правила поведения методом «проб и ошибок». Решения принимаются людьми обычно в условиях отсутствия полной информации и определенности. В такой ситуации существует риск, что желаемый результат не будет достигнут.

Риск действия потребителя связан с возможностью принятия опасных решений и возникновения риска в процессе исполнения этих решений, поскольку любое решение реализуется в условиях, первую часть которых можно считать определенными (детерминированными), вторую — случайными, а третью — неопределенными [1].

Случайность и неопределенность условий и ситуаций могут приводить к отрицательным девиациям и отклонениям, при этом, чем больше доля случайных и неопределенных условий принятия решений, тем выше риск принятия и реализации опасных решений. Опас-

ным для экономики Украины является пассивно-негативная реакция населения на преобразования, что проявляется не в открытых протестах, а в резко возросшей эмиграции населения.

Согласно данным государственной службы статистики Украины, население страны за последние полгода уменьшилось на 87 тыс. чел., а за последние полтора года — на четверть миллиона. Сопоставление этих данных с данными по эмиграции из Украины показывает, что реальные цифры депопуляции гораздо выше официальных: Украина оказалась за гранью демографической катастрофы, и рекордное вымирание этой страны в ближайшие десятилетия будет одной из главных угроз европейской безопасности (рис. 1).

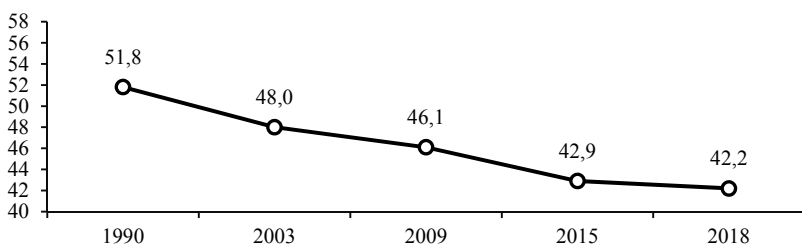


Рис. 1. Численность населения Украины с 1990 по 2018 г., млн чел.¹

Более точную картину депопуляции можно составить с учетом данных по странам, в которые эмигрируют украинцы [2]. По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, в России находится около 2,5 млн граждан Украины. Также основной страной, принимающей украинцев, является Беларусь. На западном направлении, помимо Польши, граждане Украины активно переезжают в Венгрию, Германию и Италию².

Естественный прирост равен (-521) чел. в день. Миграционный прирост населения: в среднем 100 чел. в день (4,15 в час).

Распределение населения по возрастным группам в абсолютных цифрах:

5 812 226 чел. младше 15 лет (мужчин 2 986 921, женщин 2 825 305);

29 954 667 чел. старше 14 и младше 65 лет (мужчин 14 325 372, женщин 15 629 294);

¹ Государственная служба статистики Украины. URL: www.ukrstat.gov.ua.

² Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

6 540 764 чел. старше 64 лет (мужчин 2 150 921, женщин 4 389 419)¹.

Средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении (для обоих полов) на Украине составляет 68,6 лет. Это ниже средней ожидаемой продолжительности жизни в мире, которая находится на уровне около 71 года. Средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчин при рождении — 62,8 лет, а для женщин при рождении — 74,8 года.

Минимальная заработная плата составила 3 200 гривен в месяц. Около 80% населения Украины живут за чертой бедности. Уровень безработицы на первую половину 2017 г. составил 10–10,5 %.

Согласно данным Государственной службы статистики Украины, показатели ВВП выросли с 2015 по 2017 г. (рис. 2). Это связано с высоким спросом со стороны сельского хозяйства, что способствовало увеличению выпуска продукции химической промышленности и машиностроения, при этом перерабатывающая промышленность выросла на 4 %. Но, в целом, индекс промышленного производства снизился на 0,1 %, выпуск продукции угольной промышленности обвалился на 16,3². Эти незначительные изменения не снизили остроту главной проблемы украинской экономики – необходимости выплаты внешнего долга на 4,3 млрд дол.

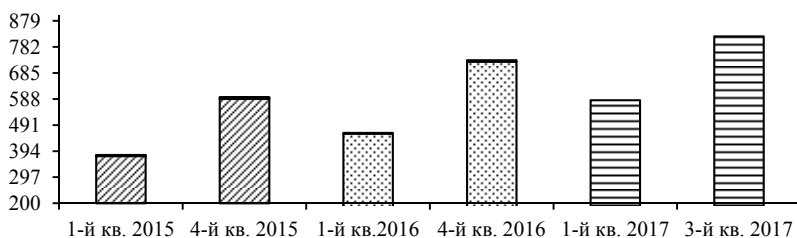


Рис. 2. ВВП (фактические цены) Украины с 2015 по 2017 г., млрд грн.

В современной украинской экономике, характеризующейся резким падением уровня и качества жизни населения, границы влияния субъективных факторов на экономическое поведение хозяйственных субъектов определяются объективно сложившимися условиями.

Это порождает качественно новый процесс принятия решений о потреблении, сбережениях, предпочтениях условий жизни и работы на территории данной страны или за ее пределами, что безусловно

¹ Счетчик населения Украины. URL: <http://countrymeters.info/ru/Ukraine>.

² Государственная служба статистики Украины. URL: www.ukrstat.gov.ua.

влияет на «поведение» (т.е. формирование основных тенденций развития, базовых макроэкономических показателей) экономики Украины.

Для прогнозирования ее дальнейшего развития может успешно применяться теория поведенческой экономики в макроэкономическом аспекте — что пока еще совершенно недостаточно исследовано.

Библиографический список

1. *Манахова И. В.* Поведенческая экономика: учеб. пособие. Саратов: Саратов. соц.-экон. ин-т (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017.

2. *Сурнина Н. М., Илюхина С. В.* Статистика: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014.

Научный руководитель: *С. В. Илюхина*,
кандидат экономических наук, доцент

КОНГРЕСС ФИНАНСИСТОВ

ТЕЗИСЫ РАБОТ ФИНАЛИСТОВ КОНКУРСОВ



ФИНАНСОВЫЙ КОНСТРУКТОР

Научно-прикладной конкурс



Р. Р. Актикенов, Н. А. Чопорова, Д. А. Минайчев
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

«Копить просто»

Аннотация. Предложен банковский продукт «Копить просто», в котором совмещены характеристики депозитного вклада и поощрения клиента совершать покупки с помощью дебетовой карты. Приведен расчет предполагаемой эффективности данного продукта, обоснованы простота и удобство его использования в процессе накопления денег.

Ключевые слова: дебетовая карта; кэшбэк; бонус; эффективность банковского продукта.

Продукт представляет собой дебетовую карту с наличием кэшбэка — 1 % на все категории покупок, 5 % на отдельные три категории покупок, которые клиент выбирает самостоятельно один раз в квартал и 20% по спецпредложениям от партнеров банка. При этом кэшбэк не возвращается клиенту на счет, а автоматически накапливается на специально открытом вкладе (минимальная сумма — 10 000 р., минимальный срок от 366 дней) под ставку 5,57 % годовых с ежемесячной капитализацией процентов. Комиссия за подключение и пользование услугой не взимается.

Кэшбэк — де-факто не является деньгами клиента, а есть мера поощрения банком за осуществление покупок. Сам по себе перечисленный после покупки (или по окончанию) кэшбэк не представляет собой значительную сумму, в то время как нарастающим итогом и с начислением процентов является отличным бонусом для клиента. Таким образом, незаметная для клиента сумма за небольшой период превращается в существенные накопления.

Первоначальный вклад — 10 000 р., хотя и не является высоким, может стать препятствием на пути реализации продукта. И, соответственно, чтобы получить больший доход от использования продукта, необходимо совершать крупные покупки.

На рынке банковских продуктов существует несколько аналогов продукта — «Копилка для сдачи» и «Копилка для зарплаты» от Альфа – банка. При этом, вышеперечисленные продукты, накапливают средства клиента, в то время как мы предлагаем накапливать кэшбэк. Также продукты подразумевают снятие средств в любой момент, что, несомненно, удобно, однако, именно, это подрывает основной замысел продукта — возможность накоплений. Соответственно, используя эту опцию, мы теряем такие важные проценты (которые мало того, что начисляются на минимальный остаток, так еще и не капитализируются).

Механизм обращения продукта на рынке такой же как у любой дебетовой карты. Стоит лишь отметить, что продукт предоставляется на взаимовыгодных условиях для всех заинтересованных сторон: клиент получает кэшбэк и накопления, банк привлекает средства во вклады и получает процент от продаж магазина, который, в свою очередь, получает постоянного клиента.

Несмотря на эффективность предложенного продукта, существуют риски и угрозы, мешающие продвижению продукта. Существует вероятность, что банк не сумеет найти достаточное количество партнеров, однако на примере других банков мы видим, что это не так сложно, и данный риск сводится к минимуму. Также объем средств, привлеченных банком во вклад за счет продукта, как правило, небольшой. Данный риск нивелируется количеством таких вкладов. Стоит отметить, что банк будет вынужден обслуживать два счета, что технически реально и финансово необременительно.

Существуют также риски и для клиента. Так, основным препятствием является отсутствие возможности частичного снятия средств со вклада в течение длительного срока времени. Также необходимо совершать дополнительные операции по переводу денежных средств на карту, если предложенная не будет основной для клиента.

Расчет предлагаемой эффективности продукта приведен в таблице, в которой:

К — величина кэшбэка, рассчитанная по следующей формуле:

$$K = \frac{1}{3} \times C \times 5\% + \frac{2}{3} \times C \times 1\%,$$

где С — стоимость потребительской корзины (за 2017 г. составляет 14 668 р.); соотношение повышенного и обычного кэшбэка: 1/3 и 2/3 соответственно;

ПВ — это минимальный первоначальный взнос;

ЕП — величина ежемесячного пополнения (для расчетов принята равной 1 000 р.).

Расчет предполагаемой эффективности банковского продукта, р.

Месяц	К	ПВ + К	ПВ + ЕП	ПВ + ЕП + К
01	0	10 000	10 000	10 000
02	342	10 389	11 046	11 389
03	686	10 779	12 098	12 784
04	1 032	11 171	13 154	14 185
05	1 379	11 566	14 215	15 593
06	1 727	11 962	15 281	17 008
07	2 078	12 359	16 352	18 429
08	2 429	12 759	17 428	19 857
09	2 783	13 160	18 509	21 292
10	3 138	13 564	19 595	22 733
11	3 495	13 969	20 685	24 180
12	3 853	14 376	21 781	25 635
Чистый доход	3 853	4 376	781	4 635
Доходность, %		43,76	7,81	46,35
Чистые проценты		611		870
Эффективная ставка, %		6,11	7,81	8,70

Исходя из данных таблицы, мы видим, что вклад с накоплением кэшбэка и ежемесячным пополнением на сумму 1 000 р. дает самую высокую доходность в сравнении с обычным пополняемым вкладом. Так, даже если мы возьмем минимальные условия вклада (изначальные 10 000 р. + перечисляемый кэшбэк), то в конце года мы получим чистый доход в размере 4 376 р., что является значительной суммой относительно ежемесячного кэшбэка (клиент зачастую даже не замечает величину ежемесячных поступлений).

Таким образом, продукт «Копить просто» — это не только накопления, но и заработок, полученный за счет получения кэшбэка и начисленных на него процентов. При этом очень прост и удобен в использовании и является абсолютно необременительным способом накопления денег.

Научный руководитель: С. С. Евдокимова,
кандидат экономических наук, доцент

А. И. Бабинцев, Д. С. Яковлев

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Трансформация обработки финансовых операций в банковской деятельности при помощи блокчейн и биометрии (Continuous Payment System)

Аннотация. Рассмотрена специфика использования современных технологий при обработке финансовых операций в банковской деятельности. Авторами обоснована новая технология – блокчейн, позволяющая значительно сократить время совершения операций, отказаться от посредников и, что немаловажно, уменьшить операционные расходы.

Ключевые слова: цифровая экономика; платежная система; банковская карта.

Сегодня ни для кого не секрет, что весь экономический мир стремится к цифровой экономике. Так, за последние 50 лет, с появлением компактных вычислительных устройств, новых технологий и т.п., произошли кардинальные перемены во всей финансовой системе. Появились многие банковские и финансовые продукты, позволяющие моментально получать доступ не только к стандартным операциям, но и другим сервисам, на которые ранее уходило достаточно много времени.

Однако, до сих пор, многие операции в финансовой системе требуют чрезмерного времени для их проведения, что несет немалые операционные издержки. В свою очередь, как говорилось выше, развитие современных технологий позволяет смотреть на данные проблемы с другой стороны и решать их.

Действующую систему платежей условно можно разделить на две основные формы (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Виды расчетов

Наличная форма		Безналичная форма	
+	-	+	-
Свобода, независимость от третьих лиц	Подделка денежных знаков, обязательный личный контакт с продавцом, обеспечение безопасности хранения денежных знаков	Проста для пользователя, удаленный доступ к деньгам, нет необходимости к физической поставке денег	Дополнительные издержки при обслуживании системы безнала, вопрос кибербезопасности,

Исторически первыми видами платежей были расчеты наличными. Покупатель передавал продавцу денежные знаки, а взамен получал

товар или услугу. Это простая система расчетов со своими плюсами и минусами.

Безналичная форма — система, которая активно развивается и преобразуется в разные формы. Безналичные платежи, в отличие от расчетов наличными, подразумевают присутствие между продавцом и покупателем третьей доверенной стороны — посредника, который по поручению сторон осуществляет между ними расчеты.

Для безналичных расчетов, сегодня используют банковские карты, мобильные телефоны, чипы и прочие технологии, которые являются не объемлемой частью жизни. Их используют для оплаты, хранения и снятия денежных средств. Как же происходит современный безналичный платеж?

Рассмотрим вид безналичных электронных платежей (на примере VISA), так называемый процессинг. Упрощенная схема работы процессингового центра представлена на рис. 1.

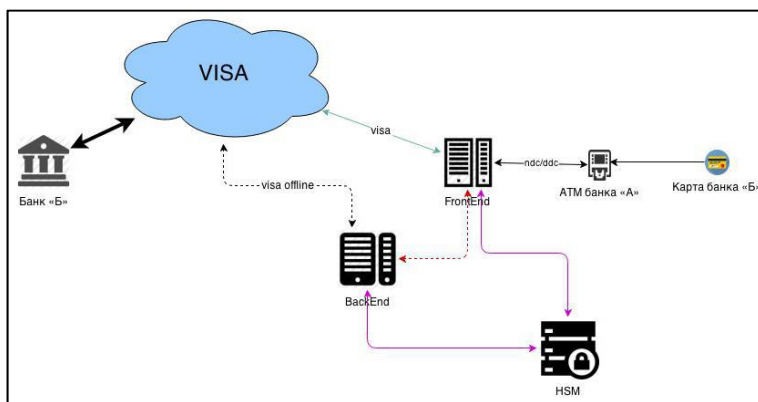


Рис. 1. Безналичный электронный платеж (упрощенная схема)

FrontEnd отвечает за online сообщения: общение с банкоматами и POS-терминалами, передача авторизаций карт в VISA.

BackEnd отвечает за offline: закрытие операционного дня, обмен финсообщениями с VISA.

В общем виде структурная схема платежной системы на базе карт представлена на рис. 2.

Что касается обработки самого платежа, то фактически деньги списываются в момент закрытия операционного дня. При оплате картой своего банка в другой стране, банк задействует банк корреспондент и ждет подтверждение.

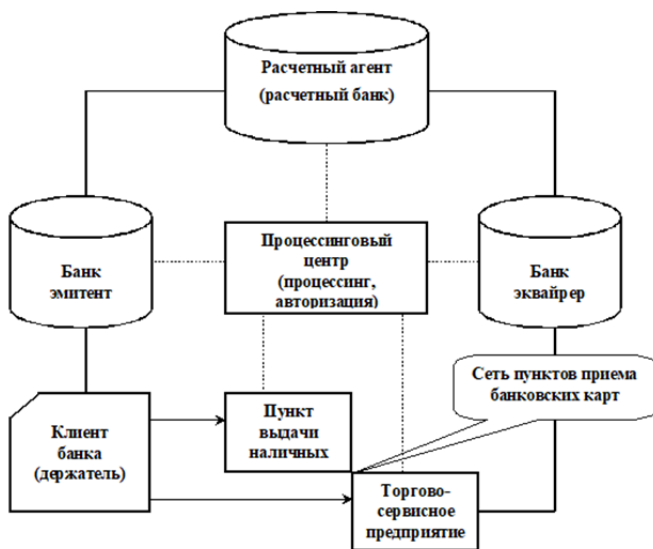


Рис. 2. Структурная схема платежной системы на базе карт

Особенность действующей системы заключается в том, что на всех этапах:

- 1) взимается комиссия практически на всех этапах проведения платежа;
- 2) процесс занимает от 15 минут до суток;
- 3) ошибки в платеже;
- 4) достаточно большое количество посредников.

В свою очередь, авторы предлагают механизм, который поможет сделать систему более выгодной для всех участников.

На сегодняшний день банки и финансовые организации являются гарантами и посредниками в проведении финансовых операций, что влияет на скорость и качество обработки информации.

В свою очередь возникает ряд сложностей в проведении платежа как для банка, так и для клиента. Бывали случаи, когда происходит двойное списание, платеж списывается долго, и т.п.

Не только клиент теряет на процентах, но и финансовое учреждение несет не маленькие операционные расходы в результате эквайринга.

В этой связи авторы предлагают технологии, где банки и другие финансовые организации будут являться сопроводителями данных

операций, что способствует упрощению и улучшению проводимых операций.

Проект Continuous Payment System (далее CPS) позволит по-другому оценить скорость, качество, стоимость и безопасность финансовых операций.

В настоящее время придумана технология, позволяющая значительно уменьшить скорость операции, отказаться от посредников и что, немаловажно, уменьшить операционные расходы. Почему именно block chain?

Block chain — в данном случае это технология децентрализованного, публичного, зашифрованного хранения и обработки записей.

Уже сегодня, многие финансовые организации стали активно изучать возможности block chain (табл. 2).

Как видно, block chain сокращает время операции и издержки для их проведения.

Авторы предлагают на уровне стран ЕАЭС применить данную технологию. Так сегодня Россия подвержена влиянию со стороны, появляются новые риски не только для России, но и для всего союза в целом. Предлагаемая система приведет к эффективности финансовых операций, что позволит отказаться от посредников, сделает услуги в финансовом секторе дешевле и доступнее для потребителей, а для финансовых учреждений уменьшит операционные расходы. Как будет работать система CPS? Систему может использовать не только банк, но и любая другая финансовая организация.

Предлагается создать единый реестр распределения данных расположенных у разных финансовых организаций. Каждый клиент, открывающий счет, будет автоматически добавлен в сеть. Для мгновенной идентификации клиента будем использовать биометрические данные.

Рассмотрим на примере.

1. Предположим, мы хотим осуществить перевод с одного банка в другой. Клиент открывает счет, автоматически привязывается к системе, можно воспользоваться как стандартными услугами, с посещением своего финансового агента, так и воспользовавшись телефоном, банкоматом и т.д. При отправке определенной суммы день автоматически списываются со счета клиента, моментально проходят верификацию и попадают на счет получателя.

2. Безналичные платежи. Условная схема, описывающая процесс обработки платежа (рис. 3).

Применение и тестирование block chain

Страна	Участники	Платформа	Бизнес-процесс	Насколько оправдано применение	Преимущества от внедрения
Россия	Альфа-Банк, S7	Ethereum	Продажа авиабилетов через агентскую сеть	Да, в случае масштабирования	Для Альфа-Банка – скорость получения информации, снижение документооборота. Для S7 — снижение дебиторской задолженности
Россия	М.Видео, Сбербанк	Ethereum	Верификация поставок под факторинг	Да, в случае масштабирования	Для обоих участников сети – снижение издержек на персонал и ЭДО
Россия	Райффайзенбанк	Ethereum	Торговое финансирование/аккредитив	Нет	Скорость передачи информации и проведение транзакции между участниками сделки. Упрощение документооборота
Великобритания	Barclays, Ormua, Seychelles Trading Company	Wave	Межграничное торговое финансирование	Отчасти	Скорость передачи информации между участниками сделки. Снижение документооборота
Япония	Mizuho Financial Group, Inc; Sumitomo Mitsui Financial Group, Inc; Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc.	—	Межбанковские денежные переводы физических лиц	Да	Снижение издержек за счет отсутствия комиссии за карточный эквайринг
Германия	Daimler AG, LBBW	Hyperledge	Выпуск корпоративных облигаций	В данном кейсе — да, но отсутствует возможность масштабирования	Увеличение скорости передачи информации, увеличение скорости проведения процесса, снижение документооборота
Казахстан	Национальный Банк	—	Покупка краткосрочных нот Национального Банка РК	Запущен 27 марта	Используя мобильное приложение, можно в онлайн-режиме инвестировать средства в ноты НБ РК. Система работает круглосуточно, нет комиссий и налогов

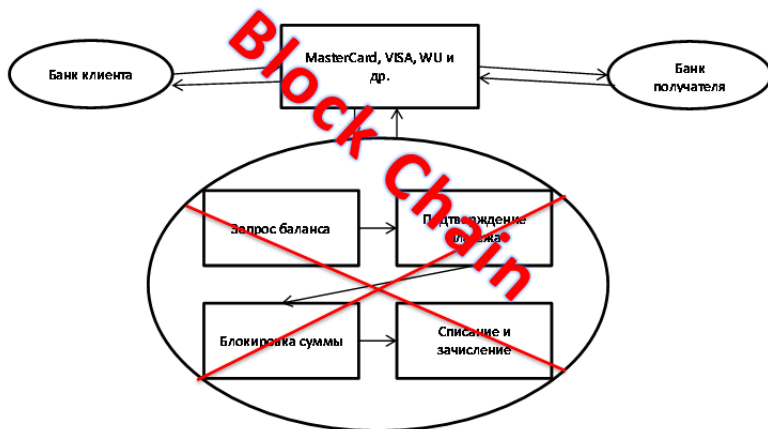


Рис. 3. Условная схема процесса обработки безналичного платежа

В результате внедрения проекта получаем следующие результаты.

1. Значительно удешевляем переводы. По данным испанского банка Santander внедрение блокчейна может сократить банковские затраты на инфраструктуру в секторе международных платежей, операций с ценными бумагами и соблюдении требований регулирующих органов на 15–20 млрд дол., начиная с 2022 г.

2. Моментальный перевод денежных средств, не зависящий от суммы.

3. Исключение ошибок при проведении операции. Для больших банков, которые сейчас пытаются модернизировать свои зачастую устаревшие ИТ-системы, чтобы соответствовать нормам регулирующих органов, противостоять киберпреступникам и просто идти в ногу со временем, блокчейн является прекрасной возможностью для пересмотра всех бизнес-процессов.

4. Нет посредников при операциях. В процессе банковского обслуживания может сэкономить миллиарды долларов как для клиентов, так и для всего сектора финансовых услуг.

5. Риск мошенничества минимизирован. Особое внимание сейчас уделяется возможности технологии блокчейн создавать записи индивидуальных данных и историй транзакций, которые невозможно подделать. Как уверяют страховые компании, такие перекрестные записи данных могут оказаться чрезвычайно полезными для проверки действий конкретного клиента.

Предполагаемая эффективность. Основным результатом развития CPS должно стать создание общей инфраструктуры, которая будет

способствовать эффективному взаимодействию между финансовыми организациями. Что в свою очередь позволит снизить издержки на создание различных сервисов и оперативно внедрять новые решения всеми участниками финансового рынка. Авторы предполагают, что свободный доступ к платформе позволит ее широко использовать большому кругу как юридическим, так и физическим лицам.

Научный руководитель: *М. С. Марамыгин*,
доктор экономических наук, профессор

Ю. В. Ешану, М. В. Крашенинников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Сельхоз-краудфандинг

Аннотация. Рассмотрены преимущества и недостатки применения крауд-фандинговых технологий в сельском хозяйстве. Обоснован механизм функционирования «сельхоз-краудфандинга», способствующий привлечению капитала в данный сектор экономики.

Ключевые слова: инвестор; инвестиции; доходность вложений.

Сельское хозяйство России недостаточно развито по сравнению с уровнем развития данной отрасли в развитых странах. По мнению авторов, это связано с тем, что аграрный и финансовый комплексы слабо связаны: предпринимателям, работающим в сельхозотрасли, сложно получить финансирование. Все финансовые инструменты направлены в основном на инвестирование в крупные промышленные предприятия, а специального механизма финансирования сельхозпроизводителей нет. Все это создает предпосылки для создания нового способа привлечения инвестиций в аграрную индустрию.

Чтобы лучше понять, какой инструмент будет эффективнее в современных реалиях, проанализируем тенденции современного рынка.

Во-первых, потребительский рынок в наши дни сильно ориентирован на индивидуализм: люди претендуют на выражение своей личности, хотят выделиться из общей массы – поэтому производители, стремясь полностью удовлетворить потребности своих клиентов, начали создавать так называемые «личные» продукты и услуги.

Во-вторых, сейчас быстрыми темпами развивается финансовые технологии, благодаря которым появился краудфандинг, т.е. привлечение денежных средств через интернет-площадку для реализации различных проектов.

Исходя из этих проблем и тенденций, видится возможным создать новый финансовый инструмент — «сельхоз-краудфандинг», спо-

собствующий привлечению капитала в сектор сельского хозяйства и основанный на краудфандинге.

В общей практике краудфандинг направлен на привлечение денег в полноценные проекты. Но с тем же успехом его можно использовать для привлечения денег для создания конкретного «личного», индивидуального продукта. Получается некая подотрасль краудфандинга, которая построена и действует на том же механизме, однако в особенностях имеет то, что инвестор получает свой «индивидуальный», закреплённый за ним продукт, созданный для него производителем, либо (если потребитель откажется от своего продукта) получает обратно вложенные средства с частью прибыли, полученной производителем.

Вариант может быть следующим. Некий предприниматель решил, что будет заниматься сельским хозяйством. Денег у него не было, поэтому он решил их привлечь. Но, так как сельское хозяйство в России развито недостаточно (поскольку вложения в эту отрасль связаны с рисками), инвестиций он не получил: банки не выдали кредит, фонды не вложились, стандартные краудфандинговые площадки не заинтересовались его проектом.

Поэтому сельхозпроизводитель идет на специально созданную интернет-площадку — сельхоз-краудфандинг — и выставляет там свои товары (услуги): выращу для вас животное, взращу культуру, сделаю продукт и так далее. На этой площадке могут собираться много производителей, тем самым предоставляя выбор потребителям. Потребители, изучив все условия, покупают, заказывают продукт, инвестируют в проект и в свое будущее. Также на площадке предварительно оговаривается, что инвесторы получают взамен после завершения исполнения проекта - это может быть продукт с доставкой в будущем, либо, если покупатель откажется от продукта, вложенные средства с частью прибыли, извлеченной производителем от реализации созданной для покупателя продукции.

Как можно заметить, механизм работы нового инструмента во многом схож с работой стандартного краудфандинга. Он также работает на интернет-площадке, которая находится под контролем операторов. На ней сельхоз предприниматели проходят регистрацию, предоставляя всю необходимую информацию для обеспечения минимальной безопасности, проходят проверку на соответствие требованиям площадки. Операторы, в свою очередь, проверяют и по необходимости предлагают дополнить бизнес-план, который включает в себя описание продукта, опыт работы предпринимателя с данным продуктом, результаты прошлых лет (при наличии), описание преимуществ и недостатков продукта, расчет необходимых затрат, срок реализации, а также варианты получения дохода.

Пройдя регистрацию и проверку на площадке сельхоз-краудфандинга, предприниматель может начать привлекать денежные средства от заинтересованных потребителей (инвесторов), заключая договора онлайн. По умолчанию у инвесторов есть возможность выбрать наиболее подходящий режим получения благ от инвестирования в результат труда конкретного производителя:

готовый продукт (на всю сумму инвестиций либо на ее часть);

доход с реализации продукта (возврат суммы инвестиций с начислением процентов).

Собрав необходимое количество заказов, сельхозпроизводитель может начинать производство (выращивание), отчитываясь при этом перед своими инвесторами и перед операторами площадки.

По истечении заявленного срока реализации продукта производитель распределяет результаты своей деятельности среди своих инвесторов, а также выплачивает комиссию площадке.

У рассматриваемого инструмента есть два аналога.

Во-первых, это обычный краудфандинг. Однако он, как уже говорилось, направлен на финансирование отдельных масштабных проектов. Тогда как сельхоз-краудфандинг направлен на инвестирование в продукт, что дает возможность развиваться более мелким предпринимателям.

Во-вторых, это обычный заказ товара у предпринимателя. Но заказ мелких партий в сельском хозяйстве одним потребителем — очень редкое явление, связанное с высокими издержками. Сельхоз-краудфандинг позволяет делать заказы в объеме, необходимом потребителю. Производитель, в свою очередь, сможет уменьшить издержки при увеличении масштабов производства путем сбора несколько маленьких заказов в один совокупный.

Данный продукт сочетает в себе как общие, так и специфические преимущества, и недостатки (см. таблицу).

Доходность всегда сопряжена с риском, и сельхоз-краудфандинг имеет свои риски.

Во-первых, это длительность реализации проекта: выращивание культур и животноводство занимает очень много времени (от 1 года и больше), что также влечет за собой влияние иных внешних факторов — погодные условия, различного рода бедствия (пожар, потоп и т.д.), человеческий фактор.

Во-вторых, во многих регионах России повышенный риск сельхозпроизводства ввиду неблагоприятности климата, что влечет за собой и риски инвестирования в продукты.

Преимущества сельхоз-краудфандинга

Для предпринимателя	Для инвестора
<i>Общие преимущества краудфандинга</i>	
Децентрализация сил в экономике, установление совершенной конкуренции, увеличение системной устойчивости рынка; увеличение финансовой устойчивости экономики	
Неограниченность финансирования; высокая скорость регистрации, проверки заемщика и его бизнес-проекта быстрое получения денежных средств низкая комиссия оператору площадки; лучше анализ рынка; больше возможностей для рекламы; быстрая связь с аудиторией (инвесторами)	Высокий доход; широкий выбор проектов; доступность
<i>Специфические преимущества сельхоз-краудфандинга</i>	
Развитие сельского хозяйства; более быстрый переход к «зеленому» финансированию; социальная польза — обучение населения думать наперед	
Привлечение новых инвесторов (покупателей); возможность развития бизнеса, в котором не заинтересованы крупные институциональные инвесторы	Получение индивидуального продукта с заданными параметрами; высокое качество продукции; контроль процесса производства (выращивания); покупка экологически чистой продукции; возможность отказаться от продукции в пользу возврата денег с частью прибыли; ниже цена продукции ввиду исключения из схемы «производитель — потребитель» посредников
<i>Общие недостатки краудфандинга</i>	
Трудности при выборе объема финансирования; незнание инструмента инвесторами, как следствие — недоверие	Возможность мошенничества на площадке; конфликт интересов с предпринимателями
<i>Специфические недостатки сельхоз-краудфандинга</i>	
Сложность удовлетворения потребностей отдельных покупателей; контроль со стороны инвесторов (покупателей); отказы покупателей от продукции, как следствие – проблемы с реализацией «индивидуальной» продукции; издержки выше, чем при массовом производстве	Неточное выполнение заказа производителем; возможность отказа возврата денег; риски потери средств при несоблюдении производителем правил производства (выращивания)

В-третьих, бизнес-план предпринимателя может быть недостаточно привлекательным и не внушать доверия инвесторам. Поэтому существует риск, что проект не сможет привлечь необходимую сумму.

Сюда же можно отнести проблему недоверия населения к интернет-площадкам, финансовую безграмотность, что также увеличивает вышеописанный риск.

В-четвертых, специализированных нормативно-правовых актов, регулирующих краудфандинг, нет, что влечет за собой риски мошенничества площадки, производителей.

Несмотря на то, что сельхоз-краудфандинг является высокорисковым и специфичным финансовым продуктом, он позволит решить многие проблемы в экономике России:

проблему медленного развития сельского хозяйства;

проблему финансирования аграрного сектора;

проблему импортозамещения;

проблему упадка поселений, деревень, являющихся центрами сельского хозяйства;

проблему недоступности свежих, качественных продуктов.

Таким образом, сельхоз-краудфандинг реализует многие актуальные и интересные проекты, способствует вхождению новых производителей на рынок и их дальнейшему развитию, будет способен отвечать современным тенденциям и расширит выбор современного потребителя.

Научный руководитель: *В. А. Татьянников*,
кандидат экономических наук, доцент

М. А. Куликова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Молодежный ипотечный кредит

Аннотация. Рассматривается ипотечный кредит «Молодежный»; предложены авторские характеристики данного финансового продукта; обоснован принцип работы молодежного кредита. Аргументированы требования к заемщикам, преимущества и недостатки продукта как для коммерческих банков, так и для заемщиков.

Ключевые слова: модель ипотечного кредитования; рефинансирование; инфляция.

В жизни каждого человека наступает период, когда он начинает задумываться о покупке собственного жилья. Далеко не каждый может позволить себе приобрести недвижимость исключительно за счет собственных накоплений и тогда становится актуальным вопрос об оформлении ипотеки.

Данный ипотечный кредит называется «молодежный», поскольку целевой аудиторией выступают семейные пары и одинокие люди в возрасте от 21 года до 30 лет. Минимальный размер первоначального взноса от 10 %, а срок кредита — до 30 лет. Максимально возможный размер ипотечного кредита под поручительство платежеспособных физических лиц — родителей/одного из родителей заемщика — 15 млн р. Описание основных параметров продукта представлено в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Основные характеристики продукта

Показатель	Значение
Цель кредита	Приобретение недвижимости
Срок	1 год — 30 лет
Валюта кредита	Рубль
Сумма, р.	300 000–15 000 000
Минимальный первоначальный взнос, %	10
Основная ставка по кредиту, %	3,0–6,0
Основная ставка по вкладу, %	2,5–5,0

Принцип работы молодежного ипотечного кредита основан на немецкой модели ипотечного кредитования. Заемщик открывает счет в кредитной организации под небольшой процент, который варьируется в пределах 2,5–5 % годовых (в зависимости от темпов инфляции) и служит не столько доходом, сколько денежной формой поощрения. Когда на счете клиента будет накоплена половина от требуемой суммы, он заключает кредитный договор с банком, который, в свою очередь, выкупает заемщику жилье. Процент по кредиту, как и процент по вкладу, небольшой [2]. До выплаты общей суммы вкладчик является кредитором, а после предоставления ему ссуды со стороны банка он становится его должником.

Холостяки и семьи без детей будут выплачивать кредит по индивидуально рассчитанной процентной ставке в размере 3–6 % годовых. В случае рождения ребенка заемщикам предоставляется возможность увеличить срок кредита до трех лет или осуществлять в этот период исключительно платежи, связанные с возвратом процентов в банк.

Требования к заемщикам:

1. Возраст. Право на оформление данного кредита имеют молодые семьи и одинокие люди, возраст которых не достиг 30 лет.
2. Платежеспособность. Банк должен быть уверен в том, что заемщик сможет вернуть деньги.
3. «Первое жилье». Потенциальный заемщик ранее не имел недвижимость в собственности.

4. Чистая или положительная кредитная история. Все обязательства заемщика по ранее оформленным кредитам были выполнены в срок без претензий и просрочек.

5. Заемщик не оформлял и не планирует оформлять другие кредитные договора на приобретение недвижимости в срок погашения ипотеки.

Подобный механизм ипотечного кредитования позволяет банкам внимательней «присмотреться» к своим заемщикам: появляется возможность лучше оценить платежеспособность клиента, а так же отслеживать исправность выполнения принятых обязательств еще на этапе накопления, а значит, снижаются возможные риски.

К преимуществам продукта можно отнести:

- 1) возможность получить ипотеку на более выгодных условиях;
- 2) низкая процентная ставка по кредиту;
- 3) низкий первоначальный взнос. Минимальный первоначальный взнос составляет всего 10 % стоимости недвижимости;
- 4) данный вид ипотеки в меньшей степени зависит от конъюнктуры финансового рынка;
- 5) в случае форс-мажорной ситуации можно расторгнуть договор и вернуть накопленные денежные средства;
- 6) существует налоговый вычет при покупке собственного жилья, в том числе в ипотеку;
- 7) данный вид ипотеки позволит не только приобрести жилье слабо защищенной группе населения, но и существенно расширит клиентскую базу банка.

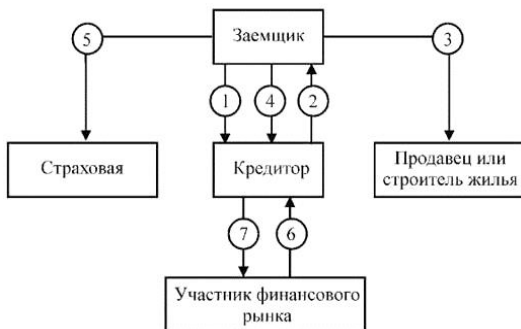
Недостатки:

- 1) ставка по вкладу в период накопления позволит лишь сохранить денежные средства от угрозы обесценения, но не приумножит их;
- 2) какая бы низкая процентная ставка не была, в любом случае, у заемщика возникнет переплата;
- 3) невозможность пользоваться правами отчуждения имущества до погашения займа¹.

Взаимоотношения между участниками данного продукта на рынке представлены на рисунке.

Для кредитора возможно рефинансирование ипотечных кредитов за счет выпуска ценных бумаг и, тем самым, минимизирование возможных рисков, представленных в табл. 2.

¹ Плюсы и минусы ипотеки. Достоинства и недостатки ипотечного кредитования. URL: <http://www.ipoteka-legko.ru/novichkam/plyusy-minusy-ipoteki>.



Механизм обращения продукта на рынке [1]:

- 1 — накопительный вклад; 2 — ипотечный кредит; 3 — оплата жилья по договорам купли-продажи или договору подряда (собственный и заемный капитал);
 4 — возврат ипотечного кредита и процентов по нему; 5 — страховая премия по договору страхования заложенного имущества; 6 — доход от продажи ценных бумаг;
 7 — доход по ценным бумагам и их погашение

Таблица 2

Риски и угрозы, мешающие продвижению продукта

Риски заемщика	Риски кредитора
Рыночный риск (падение рыночных цен на жилье); риск изменения уровня доходов; риск повреждения имущества	Риск изменения процентных ставок (снижается прибыльность кредита); кредитный риск (риск неуплаты или несвоевременной уплаты); риск досрочного погашения

Аналогов данного продукта в России на сегодняшний день нет. Однако в начале 2000-х гг. в России уже пробовали перенять опыт европейских государств и внедрить одноуровневую систему ипотечного кредитования, на что население живо откликнулось, однако, на успешность реализации повлияли нестабильные цены на рынке жилья и высокая инфляция [3].

Одним из условий существования данной системы является низкий уровень инфляции. По прогнозу Банка России, начиная с 2018 г., годовая инфляция в стране будет колебаться вблизи целевого значения в 4 %¹.

Таким образом, расширив кредитную линейку подобным продуктом, банк увеличит клиентскую базу, а так же собственную величину активов и пассивов. Молодежный ипотечный кредит будет пользоваться популярностью, поскольку проблема приобретения молодыми

¹ Центральным банком Российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru/press/keypr>.

семьями и молодежью жилья актуальна в любое время, а данный банковский продукт будет способен удовлетворить существующую потребность с минимальными затратами для клиентов, при этом не обделив банки прибылью.

Библиографический список

1. *Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К.* Экономика недвижимости: учеб. для вузов. 3-е изд., испр. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009.
2. *Астанов К. Л.* Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика) // Деньги и кредит. 2014. № 4. С. 42–48.
3. *Назарчук Н. П.* Тенденции развития ипотечного жилищного кредитования в России // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. № 3. С. 50–54.

Научный руководитель: О. В. Котова,
кандидат экономических наук, доцент

К. В. Лаврова

Колледж Уральского государственного экономического университета,
г. Екатеринбург

Ипотечный кредит «Многодетная семья»

Аннотация. Рассматривается ипотечный кредит для многодетной семьи с государственной поддержкой. Обоснованы преимущества и недостатки данного финансового продукта как для коммерческих банков, так и для заемщиков.

Ключевые слова: государственное финансирование; материнский капитал; процентная ставка.

В сегодняшних условиях семьи, имеющие трех и более детей нуждаются в расширении жилой площади, однако, не все семьи могут позволить себе приобрести имущество за собственные средства. Государство, согласно закону 138 ФЗ «Закон о предоставлении земельных участков многодетным семьям» предоставляет земельные участки многодетным семьям, на которых они имеют право построить дом. Обычно размер выделяемой земли, на который могут рассчитывать, находится в пределах от 6 до 15 соток. Это зависит от региона проживания. Однако, в редких случаях многодетные семьи получают земельные участки в короткий срок, зачастую необходимо ждать достаточно немало времени. Это связано с нехваткой в земельном фонде свободных участков. Ранее в Екатеринбурге выдавалось по 100 участков год, с этого года правительство планирует увеличить это число.

Автор предлагает ипотечный продукт «Многодетная семья», который существенно улучшит положение многодетных семей. Данный кредит с государственной поддержкой и выдачу таких кредитов будут

осуществлять федеральные банки. Представленный банковский продукт предназначен исключительно для многодетных семей.

Принцип продукта заключается в том, что Правительство частично направляет средства пенсионного фонда на жилищное кредитование, что позволяет банкам - участникам программы использовать заниженную процентную ставку. Ипотека с государственной поддержкой предназначена для приобретения квартир в новостройках, возведение которых произошло при государственном финансировании.

Основные условия ипотечного кредита «Многодетная семья»:

1. Процентная ставка — 6 % годовых.
2. Максимальный срок кредита — 30 лет.
3. Максимальная сумма — 7 000 000 р.
4. Первоначальный взнос — 10 %.
5. Заемщики должны быть обязательно прописаны в данном городе.
6. Приобрести жилье по такой программе можно только в том городе, в котором будет проведена ипотечная сделка.
7. Квартира приобретается в жилищном комплексе, с которым банк имеет партнерский договор.
8. Возраст заемщиков — от 21 года на момент взятия кредита и до 65 лет на момент его погашения.
9. При оформлении ипотечной сделки отсутствуют банковские комиссии.
10. Кредитный договор оформляется на одного из супругов, второй супруг или иные члены семьи (родители, сестры, братья и др.) могут стать поручителями.
11. Возможность использования материнского капитала в качестве первоначального взноса.

Порядок действий для заемщика следующий:

1. Сбор документов:
 - паспорта обоих супругов, поручителя;
 - свидетельство о браке;
 - свидетельства о рождении детей;
 - удостоверение многодетной семьи;
 - справка по форме 2-НДФЛ;
 - копия трудовой книжки;
 - анкета.
2. Выбор потенциальным заемщиком банка кредитора и выбор объекта недвижимости.
3. Оформление кредитного договора сторонами сделки.
4. Оформление в собственность приобретенного жилья.

Преимущества продукта

Для клиента (заемщика)	Для банка
Улучшение жилищных условий. Отсутствие рисков для заемщика, так как банки сотрудничают с надежными застройщиками. Возможность использования материнского капитала в качестве первоначального взноса. Низкая процентная ставка. Оформляя ипотеку, заемщик становится, своего рода, инвестором. Стоимость недвижимости на рынке растет с каждым годом. Кредит можно закрыть и досрочно, а затем продать квартиру по более высокой стоимости, при этом выручив приличную сумму	Увеличивает клиентскую базу. Получение дохода. В случае непогашения кредита, в качестве залога у банка будет находиться приобретенная квартира заемщика, которую банк в этом случае сможет реализовать на рынке

Внедрение такого продукта позволит продолжить улучшать демографическую ситуацию в стране, создаст условия для комфортной жизни многодетных семей, обеспечит развитие строительной и других, связанных с ней, отраслей на перспективу.

Научный руководитель: *В. А. Татьянников*,
кандидат экономических наук, доцент

А. Р. Сивкова, Е. С. Карева

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Страхование образовательных рисков

Аннотация. Представлен анализ одной из проблем страхования – страхования образовательного риска. Предложен новый страховой продукт, с помощью которого повышается вероятность получения студентами высшего и среднего профессионального образования в лицензированных образовательных учреждениях. Обоснована как надежность данного продукта для страховщика, так и эффективность его приобретения для потребителя.

Ключевые слова: страховая компания; целевая аудитория; страховой продукт.

Согласно отчету международной аудиторской компании КПМГ, в 2016 г. 90 % российских страховых компаний использовали разработку новых продуктов и развитие новых каналов продаж как меры увеличения объема портфеля. Примерно в 70 % случаев эти меры оказались эффективны.

Актуальность внедрения такого страхового продукта как страхование образовательных рисков обусловлена выгодностью новых страховых продуктов и каналов продаж для страховых компаний.

Целевая аудитория данного страхового продукта - обучающиеся по программам бакалавриат, специалитет, магистратура, аспирантура высших учебных заведений и учащиеся заведений среднего профессионального образования (далее — обучающиеся).

Рассмотрение такой целевой аудитории как обучающиеся станет одним из перспективных направлений развития компании и формирования репутации социально ответственного игрока рынка.

Под образовательным риском необходимо понимать риск незавершения обучения в высшем учебном заведении или учебном заведении среднего профессионального образования по выбранному направлению подготовки по причине отзыва лицензии учебного заведения.

Стоит отметить, что в современных условиях на рынке страховых услуг нет продуктов, похожих на исследуемый.

К преимуществам данного страхового продукта для страхователя можно отнести:

- гарантированное получение образования;

- возможность выбора надежного учебного заведения, не включенного в «черный список» Страховщика.

Преимущества для страховщика:

- сведение к минимуму риска страхового мошенничества по причине отсутствия влияния Страхователя на страховой объект;

- небольшая вероятность отзыва лицензии у образовательного учреждения, не включенного в «черный список» Страховщика.

Недостатками страхования образовательных рисков являются:

- низкая заинтересованность по причине невысокого уровня финансовой грамотности населения;

- сложность точного расчета показателей эффективности ввиду отсутствия аналогов.

Страховой продукт будет реализовываться страховыми компаниями, страховыми агентами или напрямую потребителю. Авторы допускают сотрудничество непосредственно с учебными заведениями при реализации продукта, однако такая взаимосвязь для стабильных образовательных учреждений может исказить репутацию, а для более неустойчивых явиться предметом мошеннических схем.

Угрозы страховой компании и страхователю при работе с предлагаемым продуктом минимальны. Отзыв лицензии у вуза является вероятностным событием, так как процедура лицензирования носит административный характер. Успешное лицензирование вуза почти не зависит от обучающихся в нем студентов, поэтому исключены умышленные мошеннические действия, вызывающие наступление страхового случая.

Отсутствие на рынке такого страхового продукта объясняется наличием в законодательстве абсолютно законного способа продолжения обучения студентом в другом вузе и возмещения потраченных средств (ст.34 п. 9 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ ст.34 п.9 и в приказе Минобрнауки России от 7 октября 2013 г. № 1122 «Об утверждении Порядка и условий осуществления перевода лиц, обучающихся по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования, в другие организации, осуществляющие образовательную деятельность по соответствующим образовательным программам, в случае приостановления действия лицензии, приостановления действия государственной аккредитации полностью или в отношении отдельных уровней образования, укрупненных групп профессий, специальностей и направлений подготовки»).

На практике при лишении вуза лицензии (особенно коммерческого вуза) обучающиеся редко получают компенсации. Процесс перевода в другое учебное заведение осложняется тем, что иногда вуз не может принять к себе студентов или уклоняется от этой обязанности. За восстановлением своих прав студенты могут обратиться в суд, но это занимает долгое время и несет в себе моральные и материальные издержки.

Предложенный продукт будет относиться к категории личного страхования, так как страхователь является физическим лицом, а объект страхования относится к сфере его личных интересов. На сайте Госкомстата представлена статистика по структуре страховых выплат за 2016 г. Доля личного страхования всего 3,1 %. Это дает основание предполагать высокую рентабельность продукта при соответствующем спросе.

На сайте Рособнадзора представлено 1 015 учебных заведений, успешно прошедших процедуры лицензирования и аккредитации по программам высшего образования. Обратившись к информационному агентству ТАСС, можно найти информацию о лишении лицензии 11 вузов в 2017 г. Таким образом, наступление страхового случая имеет примерную вероятность 0,011 или 1,1 %. Из этого следует что, в 98,9 % случаев страховая премия, уплаченная страхователем, к нему возвращаться не будет, т.е. ожидаются высокий доход и ликвидность продукта.

Таким образом, страхование образовательного риска является перспективным страховым продуктом с точки зрения более широкого охвата потребителей. Продукт надежен для страховщика, так как наступление страхового случая не может явиться результатом мошен-

ничества с одной стороны, а с другой – его наступление имеет маленькую вероятность.

Предполагаемый спрос на страхование образовательного риска можно оценить как величину спроса на иные продукты личного страхования. А в условиях важности получения высшего образования и определенной нестабильности общественных отношений продукт будет весьма актуальным.

Научный руководитель: *М. А. Мгерян*

А. А. Ткачева

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Я. Н. Шерстюк

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Краудинвестинг как финансовый продукт для населения

Аннотация. Рассмотрена специфика привлечения средств через краудинвестинговые площадки как новый способ финансирования инвестиционных проектов. Предложена концепция интеграции возможностей краудинвестинговых площадок; обобщен опыт и возможности коммерческих банков по реализации перспективных проектов.

Ключевые слова: краудинвестинг; коммерческий банк; инвестиционный проект; интеграция.

По мнению А. Мосс, краудинвестинг (англ. crowdinvesting, crowd — толпа и investing — инвестирование) как частный случай краудфандинга, представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц (физических лиц, микроинвесторов), руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом, посредством глобальной сети Интернет, коммерческих проектов с последующим получением инвесторами финансового вознаграждения. Отличительной особенностью краудинвестинга является именно финансовый характер вознаграждения инвестору.

На сегодняшний день теоретически обоснованы и реализованы на практике следующие формы краудинвестинга: роялти, народное кредитование и акционерный краудинвестинг. Отличительным признаком той или иной формы краудинвестинга является форма финансового вознаграждения.

На первый взгляд, финансовая операция в краудинвестинге кажется похожей на сделку при венчурном инвестировании традиционными способами: деятельность институциональных инвесторов (венчурные фонды) и частных инвесторов (бизнес-ангелы). И, действи-

тельно, обе инвестиционные активности направлены на получение прибыли, исходя из предположения о росте стартап-компаний на разных стадиях ее изначального развития, причем требуемая доходность является относительно высокой, исходя из соображений большого риска венчурных инвестиций. Тем не менее краудинвестинг существенно отличается от перечисленных выше методов венчурного инвестирования. Основное различие заключается в принципиально новой структуре сделки.

На рисунке, как можно заметить, инвестиционные сделки краудинвестинга опираются на краудинвестинговые платформы как на финансовых посредников, соединяющих микроинвесторов и компании, привлекающие финансирование (см. рисунок). Данная роль финансового посредника в некоторых странах даже уполномочена законом.



Структура сделки в краудинвестинге¹

Краудинвестинговые компании (платформы) осуществляют все внутренние процессы венчурного инвестирования. Затем сотрудники платформы осуществляют отбор проектов. Для этих целей, как правило, создается инвестиционный комитет, проводящий регулярные собрания и оценивающий в ходе этих собраний перспективность проекта. После этого происходит так называемый *due diligence* — полноцен-

¹ Демидов М. Как работает краудинвестинг? // Rusbase — независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/opinion/crowdfunding>.

ная проверка стартапа, сюда входит юридическая проверка деятельности, оценка стоимости компании, аудитфинансовой отчетности, построение финансовых моделей и использование других инструментов для минимизации риска мошенничества, сокрытия информации, а также для комплексного учета всех существенных рисков и возможностей, связанных с развитием бизнеса оцениваемой компании.

Чтобы ускорить данный процесс, краудинвестинговые площадки в основном используют стандартный набор финансовых инструментов (на данный момент самое большое распространение имеют займы и инвестиции в акционерный капитал).

Однако современные краудинвестинговые площадки не позволяют в достаточной мере выявить и минимизировать риски, связанные с реализацией инвестиционных проектов, основной причиной, прежде всего, является отсутствие опыта и статистики банкротства компаний. При этом банками ежедневно структурируются и заключаются сделки по реализации различных инвестиционных проектов, а также имеется статистика и достаточной большой опыт в этой области. Интеграция краудинвестинговых площадок и банков, позволяют совместить в себе как потенциал всего разнообразия проектов, так и финансовую надежность заключаемых сделок. При этом, совместная деятельность внесет изменения в стандартный процесс краудинвестинговых площадок. Процесс обработки изменится и будет выглядеть следующим образом:

1. Со стороны краудинвестинговых площадок:

1.1. Сбор средств в размере не менее 35 % от бюджета проекта для обеспечения собственного участия.

1.2. До достижения запланированной суммы денежные средства размещаются на депозите в банке.

2. Оценка проекта Банком-партнером:

2.1. Оценка возможности реализации проекта.

2.2. Проведение оценки экономической эффективности.

2.3. Позиция банка относительно структуры финансирования проекта.

3. Переговоры и принятие решения:

3.1. Проведение переговоров на этапе структурирования сделки.

3.2. Согласование разногласий.

3.3. Принятия итогового решения по реализации проекта.

Предлагаемая структура осуществления подачи заявок и оценки проекта поможет совместить лучшие качества краудфандинговых площадок и опыта банковской сферы.

При этом на Банк-партнер будут возлагаться следующие функции, за которые он будет получать также фиксированное вознаграждение:

1. Проведение экспертизы.
 - 1.1. Экспертиза Службы безопасности.
 - 1.2. Юридическая экспертиза.
 - 1.3. Экспертиза строительного департамента.
 - 1.4. Экспертиза залоговой службы.
 - 1.5. Оценка проекта Банком-партнером.
2. Оценка экономической эффективности.
 - 2.1. Расчет показателей инвестиционной эффективности проекта (NPV, IRR, PP).
 - 2.2. Выявление рисков, связанных с реализацией проекта.
 - 2.3. Оценка маркетинговых возможностей и рисков.
3. Структурирование сделки.
 - 3.1. Минимизация рисков, связанных с реализацией проекта.
 - 3.2. Обеспечение механизмов возврата денежных средств.
 - 3.3. Включение основных триггеров для мониторинга проекта.
4. Мониторинг осуществления проекта.
 - 4.1. Мониторинг поэтапного выполнения проекта.
 - 4.2. Оценка динамики финансовых показателей.
 - 4.3. Выявление потенциальных угроз.

Такой формат реализации потенциала краудинвестиционных площадок поможет в решении проблем локального характера, которые не могут быть решены местными органами власти из-за недостаточного финансирования. При этом являясь акционерами компаний, которые заняты в решении локальных проблем, население также будет вовлечено в процесс решения этой проблемы, что в свою очередь должно усилить эффективность осуществляемой деятельности при решении проблем.

Научный руководитель: *В. А. Татьянников*,
кандидат экономических наук, доцент

Д. О. Храмова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Краудинвестинг: региональный аспект

Аннотация. Работа посвящена современной технологии финансирования проектов – краудинвестингу. Автор исследовал процесс его становления, выявлены достоинства и недостатки, определены особенности краудинвестиционной площадки в Уральском регионе.

Ключевые слова: финансовые технологии; народное финансирование; краудплатформа.

Широкомасштабное использование интеллектуального, физического и финансового потенциала «толпы» (англ. crowd) стало возможным благодаря прогрессу в сфере IT-технологий и, как следствие этого, — росту числа онлайн-сервисов, позволяющих привлечь к решению социально значимых задач огромное число людей. В финансовой сфере он получил название краудфандинга (crowdfunding) как альтернативно-средства инвестиций и поискового механизма их источников.

Краудфандинг (англ. crowdfunding, crowd — толпа и funding — финансирование) представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц (физических лиц, микроинвесторов), руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом, посредством глобальной сети Интернет, как коммерческих, так и некоммерческих проектов (социальных, политических, культурных), без получения либо с последующим получением инвесторами нефинансового вознаграждения. В качестве вознаграждения может выступать благодарность, некий материальный презент, сувенир и тому подобное.

На сегодняшний момент существует несколько видов народного финансирования, однако, по мнению автора наиболее перспективный является именно краудинвестинг.

Краудинвестинг (англ. crowdinvesting, crowd — толпа и investing — инвестирование) как частный случай краудфандинга, представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц (физических лиц, микроинвесторов), руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом посредством глобальной сети Интернет, коммерческих проектов с последующим получением инвесторами финансового вознаграждения. Отличительной особенностью краудинвестинга является именно финансовый характер вознаграждения инвестору. Краудинвестинг, как и краудфандинг дает понять: нужен ли рынку и экономике продукт, который разрабатывает или реализует компания.

На сегодняшний день теоретически обоснованы и реализованы на практике следующие формы краудинвестинга: роялти, народное кредитование и акционерный краудинвестинг. Отличительным признаком той или иной формы краудинвестинга является форма финансового вознаграждения.

Главный инструмент краудинвестинга — площадки, которые выступают в роли посредников между людьми, осуществляющими сбор средств, а также самим проектом.

Интернет-платформа краудинвестинга (краудинвестинговая площадка) представляет собой электронный ресурс в глобальной сети Ин-

тернет с наличием и поддержкой ряда технических возможностей, необходимых для обеспечения выполнения задач в ходе реализации процедур краудинвестинга.

В России на сегодняшний день существуют несколько крупных краудинвестинговых площадок, таких как StartTrack, Planeta, Город денег и другие, однако каждая площадка имеет свои сложности или недостатки.

Автором статьи предложено создание краудфандинговой площадки «URALINVESTING», которая была бы доступна для широкого круга инвесторов и заемщиков Уральского региона.

Как уже было сказано ранее площадка выступает посредником между инвесторами и компаниями, которые нуждаются в финансировании. Поэтому необходимо понять, кто может осуществлять инвестиции через создаваемую площадку.

Инвестором могут стать резиденты Российской Федерации, имеющие счет в любом коммерческом банке. Основными потенциальными инвесторами краудинвестинговой площадки можно считать физических лиц, имеющих вклады в коммерческих банках. По данным статистики 36 % населения имеют сбережения, т.е. свободные денежные средства, из которых 83 % предпочли хранить свои деньги в банках в виде вклада. Однако в связи со снижением ключевой ставки в России и, следовательно, снижением ставки по вкладам, данные лица будут искать альтернативные источники вложения своих средств под более высокий процент, и, вполне вероятно, это будет инвестирование компаний через краудинвестинговую площадку с выгодными условиями и высокими процентами.

На начальном этапе развития площадки упор делается на такие виды вознаграждения для инвесторов как получения процента от прибыли, которую компания получит, реализовав свой инвестиционный проект, а также предоставление компанией инвесторам бонусов в виде скидок на услуги или произведенные товары. По мнению автора именно, эти формы вознаграждений будут наиболее приемлемы для старта площадки, потому что люди, т.е. инвесторы будут выбирать только те проекты, которые были бы им полезны в будущем. По мере доверия инвесторов к площадке и появлению более крупных инвесторов можно рассматривать такие виды вознаграждений, как полноценное владение долей оплачиваемой идеи, что дает право на управление компанией, а также возможность получать дивиденды или предоставление инвесторам кредита под определенный процент.

Что касается, так называемых заемщиков, то свои инвестиционные проекты могут выставлять как действующие компании, так и стар-

тапы, которые будут готовы представить свои финансовые результаты инвесторам или бизнес – планы. Что требуется от заемщика - это рассказать о своем проекте, таким образом, чтобы заинтересовать как можно больше инвесторов, которые готовы профинансировать их проект или старап, закрепить эти отношения договором и получить денежные средства на реализацию.

Со стороны площадки «URALINVESTING» гарантируется:
прозрачность всех операций и перечислений денежных средств;
минимальный порог входа для инвесторов;
возврат средств инвесторам при неполном сборе на инвестиционные проект;
минимальная комиссия для заемщиков;
индивидуальный подход к каждому участнику краудинвестинга.

Открытие площадки для инвестирования свободных денежных средств в Уральском регионе позволит создать новые условия для развития малого и микробизнеса, сделать шаг в становлении инвесторами более широкого круга населения.

Научный руководитель: *В. А. Татьянников*,
кандидат экономических наук, доцент

Е. А. Щипанов, М. О. Никифоров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Краудинвестинговые технологии и перспективы их внедрения в банковский сектор России

Аннотация. Обосновано применение краудинвестинговых технологий в деятельности коммерческих банков. Показаны преимущества и недостатки такой системы финансирования проектов.

Ключевые слова: депозитный вклад; инвестиции; финансовый продукт.

Статистические данные показывают, что доля депозитов в пассивах банка составляет в рублях — 76 %, в валюте — 71 % по России. Что касается Свердловской области, то ситуация несколько отличается: в рублях — 59 %, в валюте — 48 %.

Авторы считают, что такая ситуация будет в ближайшие годы меняться в сторону снижения доли депозитов в пассивах банка и поиска вкладчиками новых инструментов с более повышенной доходностью, чем вклады. В связи с политикой ЦБ РФ по снижению инфляции, снижается и ключевая ставка, вслед за ней идет уменьшение процентных ставок по депозитам. Данное явление может привести к изме-

нению денежных потоков, часть вкладчиков может перенаправить свои денежные средства из депозитов и вкладов в другие инструменты инвестирования. Так как большая часть депозитов являются до востребования или краткосрочными, то возникает риск ликвидности банка. В первую очередь это касается небольших и средних банков.

Именно поэтому авторы предлагают создание на базе банка краудинвестинговой площадки, генерирующей новые финансовые продукты.

В качестве примера можно взять некий банк «N», у которого помимо классических банковских операций, будет существовать краудинвестинговая деятельность, где заемщики (на первом этапе — юридические лица) могут привлекать денежные средства для решения своих операционных задач, например, таких как: покрытие кассового разрыва, покупка нового оборудования, закупка сырья. Таким образом, краудинвестинговая площадка (специализированное подразделение банка) банка «N», генерирует средства населения для финансирования хозяйствующих субъектов, создавая тем самым правовые отношения между инвесторами и компаниями. Банк «N», в свою очередь, обеспечивает перевод денежных средств. Деньги инвесторов поступают компаниям в виде займа. Компании возвращают деньги с процентами. Но помимо этих целей инвестирования, также предлагается привлечение денежных средств на амбициозные экономические проекты (стартапы).

На взгляд авторов, такая площадка является достаточно привлекательной как для инвесторов, так и для компаний. Компания может своевременно профинансировать свои операционные задачи, тогда как инвестор может выгодно инвестировать свои свободные денежные средства, получив более высокую доходность по сравнению с банковским депозитом. Такая высокая доходность обусловлена рисками, возникающими у инвестора. Инвестор рискует не получить не только проценты, но и сумму инвестированных денежных средств, в случае дефолта заемщика.

В качестве кредиторов может выступать не только коммерческий банк, но сами юридические лица, которые являются инвесторами, для них, помимо процентных доходов, можно предложить долю в уставном капитале той компании, на которую направлены инвестиции в случае, если проект будет удачным.

Для организации данной деятельности в банке N» будет создан унифицированный аналитический отдел, который будет проводить углубленное изучение финансового состояния компаний — участников краудинвестинга, их положения на рынке, кредитную историю, и иные данные, касающиеся экономической деятельности компании.

Что касается условий, предлагаемых инвесторам — физическим лицам, то инвестиции, которые направляются на операционные задачи компании, будут возвращаться в качестве процентов, заметно выше ставок по депозитам. Денежные потоки, которые будут направлены на осуществление экономического проекта, будут поощряться не только повышенными процентами, но и предоставлением от банка «N» льготных ставок по кредитованию, которые будут несколько ниже рыночных для компаний, реализовавших успешные проекты.

Для юридических лиц-инвесторов, условия будут такими, что инвестирование операционных задач компаний будут также поощряться повышенными процентами и возвратом полной суммы инвестиций. Если инвестирование будет направлено на «стартап», то помимо «процентов» будут так же предоставляться льготные условия разного вида кредитования, включающего овердрафт, кредитную линию, единоразовый кредит.

Данные условия помогут повысить интерес у участников рынка к не только краудинвестинговой площадке банка «N», но и к краудинвестингу в целом, тем самым появляются новые возможности финансирования различных проектов и экономики страны.

Научный руководитель: *В. А. Татьянников*,
кандидат экономических наук, доцент

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МСФО В НАЦИОНАЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Международная олимпиада



А. А. Абросимова, А. Е. Новоселова, В. С. Порцева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Бюджетирование как технология управления предприятием

Аннотация. Рассмотрено понятие «бюджет», определены задачи бюджетного процесса (технологии управления) и особенности поэтапного составления бюджета с целью разработки мероприятий по управлению и эффективному развитию организации в условиях конкуренции.

Ключевые слова: бюджет; бюджетирование; бюджетный процесс; эффективность деятельности.

Нестабильность экономической конъюнктуры, повышение требований потребителей к производимым продуктам, рост конкуренции требуют от руководства предприятия переосмысления подходов к управлению финансами, повышения гибкости и стратегической направленности их деятельности. В практике управленческого учета возросла значимость технологий бюджетирования, направленных на рост финансовой устойчивости и экономической эффективности деятельности компании путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата. Исследование теоретических положений и практического опыта бюджетирования становится актуальным при построении современной системы финансового менеджмента компании.

Основу методологии бюджетирования составляет бюджет, ключевой инструмент управленческого учета на предприятии [3, с. 121]. Проведенный литературный анализ с учетом современных тенденций и закономерностей развития бюджетирования позволил выделить следующие сложившиеся подходы к раскрытию понятия «бюджет» (см. таблицу).

Основные подходы к определению понятия «бюджет»

Автор	Сущность	Положительные черты	Недостатки
Г. И. Пашигорева, О. С. Савченко [5, с. 12]	Бюджет — это финансовый план на конкретный период, согласованный с производственной деятельностью предприятия, цели которого выражены в показателях отчетности в денежном выражении во взаимосвязи с обязательствами, т.е. ответственностью каждого подразделения за достижение этих целей	Авторы рассматривают бюджет как систему финансово-экономических показателей оценки деятельности подразделений	В представленных трактовках авторы отождествляют бюджет с финансовым планом
И. А. Бланк [1, с. 19]	Бюджет — оперативный финансовый план, разрабатываемый обычно в рамках до одного года, отражающий расходы и поступления средств по отдельным направлениям хозяйственной деятельности, отдельным видам операций, отдельным инвестиционным проектам	Автор четко определяет характеристики показателей, планируемых в ходе составления бюджета организации	

Анализ существующих определений позволяет уточнить понятие «бюджета». Бюджет — это детализированный план деятельности предприятия, отражающий через взаимосвязь финансовых и нефинансовых показателей ожидаемые результаты и распределяемые ресурсы на определенный период времени, позволяющий контролировать результативность деятельности предприятия и его отдельных подразделений для наиболее эффективного достижения поставленных стратегических целей.

Процесс бюджетирования решает следующие задачи: выявить риски и снизить их уровень; повысить эффективность работы организации с помощью целевой ориентации и координирования всех событий; повысить гибкость и приспособляемость к изменениям в организации. Весь бюджетный процесс в организации сводится к трем последовательным этапам [4, с. 1].

Первый этап — это этап разработки сводного проекта бюджета организации на очередной плановый год. На данном этапе происходит становление общих целей развития организации, планируется деятельность организации в целом и конкретно по ее подразделениям, а именно — конкретизируются общие цели и задачи для каждого отдельного подразделения и подготавливается отделами оперативный бюджет.

Очень важно на данном этапе оценить производственную программу, её количественные и качественные параметры, также оценить изменения кредитной и ценовой политики. На основе анализа рационального использования активов следует определить новый производственный потенциал коммерческой организации.

Второй этап — этап утверждения проекта бюджета. На данном этапе рассматривают все варианты бюджета, вносятся соответствующие коррективы. Далее бюджет утверждается высшим руководством и происходит процесс его включения в структуру бизнес-плана организации.

Третий этап бюджетирования представляет собой анализ исполнения бюджета по итогам текущего года. На данном этапе сначала необходимо осуществить контроль над исполнением бюджета, а далее произвести анализ исполнения бюджета. Очень важно правильно сделать анализ финансового состояния организации, так как на основе него будут вноситься соответствующие коррективы в стратегию и тактику экономического развития организации [2, с. 188].

Таким образом, в настоящее время планирование и контроль результата деятельности организации стал просто невозможным без формирования бюджета, который, в свою очередь, является основным инструментом управления организацией. С его помощью можно разработать стратегию эффективного развития организации в условиях конкуренции, и, следовательно, бюджет является самым важным инструментом при разработке мероприятий по достижению поставленной цели в организации.

Библиографический список

1. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент. Киев: Ника-центр, 2015.
2. *Бримсон Дж.* Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / пер. с англ. В. Д. Горюновой; под общ. ред. В. В. Неудачина. М.: Вершина, 2014.
3. *Буянова Т. И.* Управленческий учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Ажур, 2017.
4. *Дронченко О. Б.* Принципы эффективного бюджетирования // Финансовый директор. 2002. № 5. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_12/article_1295.
5. *Пашигорева Г. И., Савченко О. С.* Системы управленческого учета и анализа: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2012.

Научный руководитель: Т. И. Буянова,
кандидат экономических наук, доцент

Ж. Е. Буранова

Ташкентский государственный экономический университет,
г. Ташкент, Узбекистан

Учет валютных операций и либерализация валютной политики

Аннотация. Рассматриваются валютные операции, порядок отражения операций в иностранной валюте в бухгалтерском учете. Сделан акцент на анализе изменений, обусловленных либерализацией валютной политики, проводимой согласно Стратегии развития Республики Узбекистан.

Ключевые слова: средства; валюта; валютная политика; либерализация; резиденты; нерезиденты.

Денежные средства — это наиболее ликвидная категория активов. Денежные средства могут находиться в виде наличных денег в кассе, храниться на расчетных счетах либо специальных счетах в банке. Для осуществления сделок, которые предусматривают использование иностранной валюты в качестве средства платежа хозяйствующие субъекты открывают валютные счета [1].

В соответствии с Инструкцией «О банковских счетах, открываемых в банках Республики Узбекистан» № 1948 от 27 апреля 2009 г. для открытия валютного счета необходимо предоставить следующие документы: заявление на открытие счета; копия свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя, завозящего товары, предназначенные для коммерческой деятельности, выданного органом налоговой службы по месту жительства; копия свидетельства о государственной регистрации; два экземпляра нотариально заверенных карточек с образцами подписей и оттиском печати; резидентами - юридическими лицами, являющимися субъектами предпринимательской деятельности — учредительные документы (учредительный договор, устав), а также нотариально заверенные копии внесенных изменений и дополнений к ним; документ, удостоверяющий личность лица (паспорт или заменяющий его документ), имеющего полномочия подписания денежно-расчетных документов от имени клиента.

В бухгалтерском учете безналичная иностранная валюта отражается на синтетическом счете 5200 — «Счета учета денежных средств в иностранной валюте»¹. По дебету данного счета отражается — уве-

¹ *О порядке* отражения операций в иностранной валюте в бухгалтерском учете: постановление от 2 сентября 2004 г. МФ № 98, МЭ № 41, ГНК 2004-57, Правления ЦБ № 257-В, Госкомстата № 8, зарегистрированным МЮ 17 сентября 2004 г. № 1411. URL: <https://nrm.uz>.

личение денежных средств на валютном счете, а по кредиту — их уменьшение.

Согласно Закона Республики Узбекистан «О валютном регулировании» от 30 декабря 2015 г. к валютным операциям относятся: операции, связанные с переходом права собственности и других прав на валютные ценности и использованием валютных ценностей в качестве средства платежа; ввоз и пересылка в Республику Узбекистан, а также вывоз и пересылка из Республики Узбекистан валютных ценностей; осуществление международных денежных переводов; операции в национальной валюте между резидентами и нерезидентами.

Операции в иностранной валюте в бухгалтерском учете отражаются в сумовом эквиваленте на дату их совершения по курсу Центрального банка Республики Узбекистан¹. Такой порядок используют по валютным средствам в кассе, депозитным и ссудным счетам в банке, аккредитивам, валютной ссудной задолженности; дебиторской и кредиторской задолженностям, кредитам и займам в иностранной валюте; оприходованию импортированных товарно-материальных ценностей и других активов по заключенным договорам на дату оформления грузовой таможенной декларации; осуществлению таможенных платежей в иностранной валюте; денежным документам, выраженным в иностранной валюте; ценным бумагам в иностранной валюте [2; 3].

Подписание Указа Президента Республики Узбекистан от 2 сентября 2017 г. №УП-5177 «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики» можно оценивать как логичный шаг по реализации принятой Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 гг.

Важность для широкого круга предпринимателей и бизнесменов нашей страны заключается в том, что он на практике внедряет рыночные механизмы валютного регулирования, определяя приоритетные направления государственной экономической политики в области дальнейшей либерализации валютного рынка. В частности, речь идет об обеспечении в полной мере реализации прав юридических и физических лиц свободно приобретать и продавать иностранную валюту и распоряжаться собственными валютными средствами по своему усмотрению. Существенный момент состоит в том, что при установлении курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте теперь используются исключительно рыночные механизмы.

Таким образом, с 2017 г. юридические лица могут без ограничения приобретать в коммерческих банках иностранную валюту для

¹ О бухгалтерском учете: Закон Республики Узбекистан от 13 апреля 2016 г. № ЗРУ-404.

оплаты по текущим международным операциям, а физические лица-резиденты Узбекистана будут свободно продавать в обменных пунктах и приобретать иностранную валюту в конверсионных отделах коммерческих банков в соответствии с действующим порядком с зачислением купленных средств на международные платежные карты и использовать их за границей без каких-либо ограничений.

Реальные производители получают дополнительные возможности от введения свободной конвертации, существенно облегчиться доступ к импортному оборудованию и технологиям, комплектующим и сырью, экспортеры, в том числе, фермеры, смогут иметь за свою валюту ее реальный эквивалент в сумах и т.д. Таким образом, от этого выиграет не только экономика, но в перспективе вырастет общий материальный уровень народа.

Библиографический список

1. *Власова И. Е., Гаевой П. С.* Вопросы налогообложения и бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности в условиях Евразийского экономического союза // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики: сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. С. 133–140.

2. *Новоселова А. Е., Буянова Т. И.* Трансформация отчета о движении денежных средств в условиях сближения РСБУ и МСФО // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Уфа, 31 октября 2017 г.): в 2 т. / отв. ред. Т. Б. Лейберт. Уфа: УГНТУ, 2017. Т. 2. С. 29–32.

3. *Хашимов Б. А., Салимова М. Б.* Организация учета денежных средств в кассе: метод. указания. Ташкент: ТГЭУ, 2016.

Научный руководитель: *Р. О. Холбеков*,
доктор экономических наук, профессор

М. В. Зимникова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности применения МСФО предприятиями малого и среднего бизнеса

Аннотация. Исследованы особенности применения МСФО компаниями малого и среднего бизнеса, которые, в частности, включают в себя возможности упрощенного порядка признания и оценки активов, обязательств, капитала, доходов и расходов.

Ключевые слова: общественно значимые компании; малый и средний бизнес; международные стандарты финансовой отчетности.

Российские стандарты по бухгалтерскому учету предусматривают возможности упрощенного порядка к отражению активов, обязательств и капитала, формированию бухгалтерской (финансовой) отчетности для компаний малого и среднего бизнеса, что в значительной степени позволяет снизить расходы на ведение учета, не снижая ценности информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности [1; 2].

Критерии отнесения предприятия к МСП установлены законом¹. Для малого предприятия — среднесписочная численность не более 100 чел. и доход не более 800 млн р. Минимум 51 % уставного капитала ООО должно принадлежать физическим лицам или организациям — СМП. Доля организаций, не относящихся к СМП, не должна превышать 49 %, доля государства, регионов или НКО — не более 25 %).

Для среднего предприятия — среднесписочная численность не более 250 чел. и доход не более 2 млрд р. Ограничения по структуре уставного капитала — те же, что и для малых предприятий.

Однако нужно подчеркнуть, что критерии отнесения предприятия к МСП в России иные, чем приняты в международной практике. В мировой практике применения МСФО сложилось два подхода, основанных на масштабах деятельности компании [3]:

для общественно значимых компаний (publicly accountable);

для предприятий малого и среднего бизнеса (МСП).

Для первой группы компаний разработана полная версия МСФО (комплект документов), а для второй — отдельный стандарт МСФО для МСП (единый документ, выпущенный Советом МСФО в июле 2009 г.).

В соответствии с сложившейся практикой компания является общественно значимой, если ее долевые и долговые инструменты котируются на открытом рынке или находятся в процессе выпуска; компания управляет активами большого числа лиц (банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды).

Наше исследование показало, что на сегодняшний день существуют следующие отличия в применении МСФО общественно значимыми компаниями (publicly accountable) и компаниями МСП (см. таблицу).

¹ *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 27 ноября 2017 г.).

**Анализ методов оценки элементов финансовой отчетности
для общественно значимых компаний и компаний МСП [3]**

Объект применения МСФО	Полная версия МСФО	Версия МСФО для МСП
Объединения бизнеса (IFRS 3)	Затраты по сделке не признаются частью цены покупки дочерней компании, а учитываются отдельно в составе прочих расходов в отчете о прибылях и убытках. Условное вознаграждение признается всегда (независимо от вероятности будущего платежа)	Затраты по сделке включаются в цену покупки. Условное вознаграждение признается только, если вероятность будущего платежа является достаточно высокой и его можно надежно оценить
Внутренне созданные НМА (IAS 38)	Затраты на исследования — затраты периода. Затраты на разработку капитализируются в стоимости НМА в зависимости от определенных условий	Все затраты на исследования и разработку признаются в качестве расходов периода в отчете о прибылях и убытках
Затраты по займам (IAS 23)	Затраты по займам капитализируются при определенных условиях	Затраты по займам признаются в качестве расходов периода в отчете о прибылях и убытках
Гудвилл и НМА с неограниченным сроком службы (IFRS 3, IAS 38)	Не амортизируются, но тестируются на обесценение	Все НМА, включая гудвилл должны иметь срок службы и амортизироваться
Нефинансовые активы (материальные и нематериальные активы)	Существует возможность выбора учетной политики: модель первоначальной стоимости и модель переоцененной стоимости	Только модель первоначальной стоимости
Налоги на прибыль (IAS 12)	Отложенный налоговый актив (ОНА) признается только в размере будущих высоковероятных налоговых прибылей, за счет которых будет использован этот актив	Создается оценочный резерв таким образом, чтобы сумма ОНА была равна сумме, которая с высокой вероятностью может быть возмещена. И в этом случае чистая балансовая стоимость ОНА чаще всего будет равна ОНА в полной версии МСФО

Таким образом, мировой подход с точки зрения применения МСФО для МСП основан не на размере компании, а на сути (цели) компании и масштабах ее деятельности. Стандарт МСФО для МСП предполагает упрощенные и существенно упрощенные требования к раскрытию информации в отчетности;

более редкие изменения в стандарте для МСП по версии Совета по МСФО – не чаще одного раза в три года); некоторые требования полной версии МСФО не включены в стандарт для МСП (МСФО 33 «Прибыль на акцию», МСФО 8 «Операционные сегменты», МСФО 4 «Страхование», МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность» не применяется компаниями МСП).

Библиографический список

1. *Крылова Т. А., Попов А. Ю.* Особенности организации и ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства РФ // *Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 2 февраля 2016 г.)* / отв. ред. А. Н. Плотников. Саратов: Центр профессионального менеджмента «Академия бизнеса», 2016. С. 27–31.

2. *Нечеухина Н. С., Попов А. Ю., Кочар И.* Сравнительный анализ налогообложения субъектов малого предпринимательства в России и Польше // *Управленец*. 2015. № 2 (54). С. 11–17.

3. *Тихонова Я. А., Власова И. Е.* Применение международных стандартов финансовой отчетности для малых и средних предприятий // *Совершенствование бухгалтерского учета, анализа и аудита в условиях перехода на МСФО: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (15 мая 2013 г.)* / отв. за вып.: Э. В. Пешина, Н. С. Нечеухина, Т. Ф. Шитова. Екатеринбург: Изд во УрГЭУ, 2013. С. 67–71.

Научный руководитель: *И. Е. Власова*,
кандидат экономических наук, доцент

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Международный конкурс



А. В. Бережной, Д. А. Гринёва, Г. С. Кузнецов,
М. А. Куликова, М. А. Ногина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Основы финансовой политики хозяйствующих субъектов России и Сингапура

Аннотация. Рассмотрены актуальные проблемы финансовой политики хозяйствующих субъектов РФ; проведено их аналитическое сравнение с хозяйствующими субъектами Сингапура по таким аспектам, как формирование денежного капитала, направления инвестиционной политики, формирование и распределение прибыли на предприятиях. Предложены альтернативные способы решения рассмотренных проблем.

Ключевые слова: финансовая политика; хозяйствующие субъекты; денежный капитал; инвестиционная политика; формирование и распределение прибыли; малый и средний бизнес.

Финансовая политика — это совокупность мероприятий государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства. Носителями финансовых отношений выступают: государство, организации, отрасли экономики и отдельные граждане. Ежегодно, в рамках экономики страны, проводится финансовая политика государства. Но для правильного функционирования экономики необходимо сбалансированность финансовой политики, так как от степени ее рациональности зависят темпы развития экономики, а также субъектов РФ. Поэтому определение, анализ и исследование проблем финансовой политики остаётся актуальным направлением не только на федеральном уровне, но и на уровне хозяйствующих субъектов.

Тема финансовой политики была актуально и в прошлые года и сейчас. Она достаточно сложна из-за своей эластичности: методы, применяемые в 1998, 2008 гг. и сегодня — абсолютно разные. При этом цели финансовой политики предприятия остаются неизменными — обеспечение предприятия, его производственного процесса оборотными средствами. Какой бы правильной ни была структура фирмы, она должна наполняться финансами, иначе предприятие не сможет функционировать.

В работе рассмотрены основы финансовой политики хозяйствующих субъектов таких стран как Россия и Сингапур, проведены сравнения между ними.

Целью данной работы является исследование текущего состояния финансовой политики хозяйствующих субъектов России и Сингапура, рассмотрение проблем и поиск возможных путей их решения.

В российской практике в финансовой политике хозяйствующих субъектов имеется ряд проблем. Проблемы финансовой политики российских субъектов следует начать с рассмотрения некоторых объектов финансового управления.

Первый объект — политика формирования денежного капитала. В российской практике наиболее часто проявляется неплатежеспособность многих предприятий, что ведет к их банкротству¹. В таких условиях разработка данной политики теряет свою актуальность, так как субъект в первую очередь занят проблемой реструктуризацией бизнеса. Данный процесс чаще всего подразумевает смену собственников и менеджеров, что влечет за собой изменение всей политики предприятия, в том числе и финансовой.

Таким образом, вся политика формирования денежного капитала является основным направлением финансовой политики предприятия до тех пор, пока организация не сталкивается с проблемой неплатежеспособности, которая и возникает в результате неверно выбранной политики формирования капитала.

Второй объект — инвестиционная политика предприятия. Главной проблемой инвестиционной политики хозяйствующих субъектов в Российской Федерации является ее краткосрочная направленность. Это объяснимо тем, что в кризисное время предприятиям трудно планировать свою деятельность на более длительный период, чем один год. Поскольку в Российской Федерации на данный момент права и интересы инвесторов не могут быть защищены в полной мере.

Третий объект — политика формирования и распределения прибыли. Существенным вопросом в управлении прибылью организации

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

является формирование политики распределения прибыли. Политика распределения прибыли предполагает решение таких проблем, как налогообложение и распределение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Данный фактор дает стимул для собственников предприятий к сокрытию доходов и ведению нелегального бизнеса. Необходимо рассмотреть проблему налогообложения комплексно¹.

Сингапур является практически идеальным государством с точки зрения ведения бизнеса. Налогообложение, символический обязательный уставный капитал, отсутствие лицензирования для большинства видов бизнеса, низкий уровень бюрократии и низкие ставки по кредитам – все это повышает рентабельность и маржинальность компаний, которые работают в Сингапуре, а также формирует благоприятный инвестиционный климат в стране².

Анализ опыта экономической политики Сингапура и грамотный перенос этого опыта в российские реалии способствует облегчению разработки и исполнения финансовой политики на уровне хозяйствующих субъектов.

Реформа налогообложения и страховых отчислений с целью уменьшения нагрузки на малый и средний бизнес, в том числе сотрудничества с другими странами по вопросам двойного налогообложения.

Реформа надзорных органов с целью уменьшения уровня бюрократизации и коррумпированности отношений между государством и бизнесом.

Совершенствование законодательства с целью повышения защиты прав инвесторов.

Разработка мероприятий по упрощению кредитования бизнеса, в том числе рассмотрение вопроса субсидирования.

Улучшение инвестиционного климата на региональном уровне, в том числе рассмотрение вопроса создания новых особых экономических зон³.

В заключении можно отметить, что в финансовой политике хозяйствующих субъектов Сингапура и Российской Федерации есть значительные отличия, выявление которых и являлось целью научного исследования. Цель была достигнута авторами с помощью поставленных и рассмотренных задач. На основании чего можно сделать следующий вывод.

¹ *Doing Business*. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/singapore>.

² *Doing Business*. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/singapore>; *Денежно-кредитное* управление Сингапура. URL: <https://investfuture.ru/meetings/bank/202>.

³ *РосОЭС*. URL: <http://www.russez.ru>.

Авторами были рассмотрены теоретические аспекты финансовой политики в целом, а также хозяйствующих субъектов, которые являлись объектом нашего исследования.

На основании аналитических данных были выявлены проблемы сторон и предложены возможные пути их решения. И, так как Сингапур на фоне России выглядит несомненным лидером в ведении бизнеса, решения некоторых проблем в Российской Федерации уже используются в финансовой политике хозяйствующих субъектов Сингапура.

Таким образом, на основании проведенного научного исследования можно сделать вывод о том, что хозяйствующие субъекты России и Сингапура во многом отличаются в ведении своей финансовой политики, которая определяется на основании финансовой политики всего государства. Российская Федерация имеет шансы быть одним из лидеров ведения бизнеса, а Сингапур закрепляет этот статус за собой на протяжении последних лет.

Научный руководитель: *Е. Г. Шеина*,
кандидат экономических наук, доцент

Н. А. Воропаев

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск (Казахстан)

Формирование и реализация финансовой политики хозяйствующих субъектов

Аннотация. Выявлены и раскрыты ведущие направления оптимизации финансовой политики коммерческого банка в современных экономических условиях. Определены основные составляющие финансовой политики коммерческого банка. Проведен анализ финансового состояния коммерческого банка, и дана оценка его финансовой политики. Особое внимание уделено анализу проблем сложившейся финансовой политики исследуемого коммерческого банка. На основе проведенного анализа определены мероприятия, направленные на совершенствование и повышение эффективности финансовой политики коммерческого банка.

Ключевые слова: финансовая политика; собственный капитал; чистая прибыль; эффективность; мультипликатор собственного капитала; матрица финансовой стратегии.

На современном этапе развития банковского сектора и экономики РК в целом, наблюдается повышение необходимости формирования и реализации эффективной и результативной финансовой политики. Для банков с каждым годом становится все сложнее привлечь новых клиентов и увеличить свою долю на рынке. Поэтому формированию

финансовой политики уделяется огромное внимание со стороны менеджмента банка [1].

Гипотеза научного исследования в том, что для оценки финансовой политики хозяйствующего субъекта существуют определенные финансово-экономические показатели, характеризующие ее эффективность и позволяющие прогнозировать ее результаты [2].

Объектом исследования является коммерческий Банк «А». Предметом исследования выступает финансовая политика коммерческого Банка «А» и направления ее совершенствования в условиях ее глобализации.

Анализ финансовой политики Банка «А», показал, что у банка наблюдались проблемы, связанные со снижением чистой прибыли. Основные факторы, которые повлияли на ее снижение — это мультипликатор собственного капитала и рост операционных расходов. Мультипликатор собственного капитала банка снижался из-за неравномерного прироста активов и собственного капитала. Но у Банка «А» есть объективная причина, по которой он наращивал СК — это новые требования, которые вынес Базельский комитет¹.

На основе анализа коэффициентов К3, К4 и К5 была дана оценка текущей кредитной политики банка. Сформированная матрица финансовой стратегии банка дала основание охарактеризовать кредитную политику Банка «А» как «агрессивную»². С помощью финансового прогнозирования был выявлен год, когда СК Банка «А» будет достаточно наращен и мультипликатор собственного капитала продемонстрирует положительную динамику. СК Банка «А» будет достаточно приумножен для выполнения требований БазельIII к 2019 г., что позволит в этом же году, добиться прироста мультипликатора СК. Таким образом, при условиях, исключающих внешние субъективные факторы ЧП Банка «А» должна вырасти в 2017 г. на 64,36 %.

Говоря о снижении банком операционных расходов, для роста чистой прибыли, Банку «А» необходимо сменить свою кредитную политику на «умеренную», что бы приостановить рост операционных расходов и зарплат коллекторам, которые относят к ним. Необходимо учитывать, что при изменении кредитной политики, банк может потерять позиции в топ-3 лучших банков РК. Поэтому единственным решением остается оптимизировать деятельность коллекторов.

При дальнейшем формировании финансовой политики банка, необходимо учитывать изменение всех основных финансовых показате-

¹ Отчет Банка «А» за 2016 г. URL: http://old.kase.kz/files/emitters/TsBN/tsbnp_2016_rus.pdf.

² Там же.

телей деятельности, уделяя особое внимание кредитной политике и величине собственного капитала. Проведенный анализ позволяет наметить основные финансовые мероприятия, позволяющие избежать непредсказуемых изменений финансовой политике банка:

сочетать агрессивную кредитную политику с достаточной величиной собственного капитала;

сокращение операционных расходов по средствам заключения сотрудничества с независимым коллекторским агентством, что позволит снизить «бремя» банка;

внедрить в деятельность банка прогнозирование ключевых финансово-экономических показателей, позволяющих оценивать эффективность проводимой финансовой политики.

Библиографический список

1. *Деятельность* коммерческих банков: учеб. пособие / под ред. А. В. Калтырина. Ростов н/Д: Феникс, 2014.
2. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Юристъ, 2015.

Научный руководитель: В. П. Кагочникова,
кандидат экономических наук, доцент

М. Ю. Завьялова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Модернизация финансовой политики технопарков как способ повышения инвестиционного потенциала регионов России

Аннотация. Рассмотрена необходимость развития технопарков с целью повышения инвестиционной привлекательности регионов нашей страны. Предложены пути модернизации финансовой политики технопарков.

Ключевые слова: технопарк; финансовая политика технопарков; инвестиционная привлекательность; инвестиционные инструменты; инновационная деятельность.

На сегодняшний день существует множество инструментов и методов поддержки финансирования организаций, занимающихся инновационной деятельностью.

В связи с этим, все большую популярность приобретает вопрос модернизации финансовой политики технопарков для формирования благоприятной среды реализации и развития наукоемких технологий. В процессе управления финансами технопарки сталкиваются с различ-

ными проблемами, которые препятствуют эффективному внедрению результатов инновационной деятельности в реальное производство.

Для достижения высоких результатов в области инноваций необходимо эффективно управлять финансами технопарка, достигая и поддерживая оптимальный уровень финансового состояния. Эффективная финансовая политика технопарка в сфере высоких технологий способствует укреплению единой интеграционной площадки, на которой разрабатываются новые инновационные технологии или продукты¹.

На инвестиционный потенциал региона РФ влияет уровень развития технопарков. Так, наличие большого количества технопарков в регионе способствует повышению доли разработанных передовых технологий, которые в перспективе внедряются на производства различных отраслей экономики. Лидерами в разработке передовых производственных технологий являются Центральный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Уральский федеральный округ. Соответственно, высокий объем инвестиций в основной капитал сконцентрирован именно в этих федеральных округах, благодаря стремительному развитию инноваций в сфере высоких технологий².

Одними из приоритетных направлений деятельности технопарков являются самофинансирование и самодостаточность инновационных проектов, создание благоприятных условий для инвесторов. Результаты работы технопарков должны соответствовать интересам субъекта РФ, в котором они расположены.

Продвижение инновационного бизнеса ускорит инновационный цикл и коммерциализацию инновационного продукта, что в свою очередь будет способствовать росту экономической базы регионов РФ: созданию новых предприятий, увеличению объема отгруженной продукции, росту уровня заработной платы, повышению налоговых поступлений и др. По состоянию на 2018 г. большинство технопарков субъектов РФ находятся на стадии развития, а следовательно, не работают в полном объеме³. В целях обеспечения ускоренного развития высокотехнологических отраслей экономики регионов РФ целесооб-

¹ Борисоглебская Л. Н., Викторова Н. Г., Миронова В. И. Проблемы правового регулирования деятельности технопарков: управленческий и налоговый аспекты // Инновации. 2013. № 7(177). С. 57–62.

² Борисоглебская Л. Н., Викторова Н. Г., Миронова В. И. Проблемы правового регулирования деятельности технопарков: управленческий и налоговый аспекты // Инновации. 2013. № 7(177). С. 57–62; Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. URL: <http://ac.gov.ru/files/content/4840/strategiya-innovacionnogo-razvitiya-broshyura-pdf.pdf>.

³ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. URL: <http://ac.gov.ru/files/content/4840/strategiya-innovacionnogo-razvitiya-broshyura-pdf.pdf>.

разно реформировать финансовую политику технопарков. Объем финансирования со стороны государства неуклонно снижается, вследствие чего необходимо находить новые каналы, благодаря которым технопарк может удерживать необходимый объем финансирования и укрепить взаимоотношения с резидентами.

В целях модернизации финансовой политики автором было предложено использовать ряд эффективных инвестиционных инструментов, систематически осуществлять мониторинг за целевым использованием денежных средств, проводить оценку вероятности рисков технопарка:

1. Применение производных инструментов (деривативов) для хеджирования финансовых рисков, путем проведения различных операций с ценными бумагами (свопами, опционными контрактами, фьючерскими контрактами) для снижения возможных финансовых потерь.

2. Применение долевого финансирования для повышения эффективности финансовой политики, путем осуществления продажи акций, вкладов учредителей и инвесторов, передаче им в собственность части активов имеет ряд преимуществ:

внешний контроль за целевым использованием целевых средств на разработку инновационных проектов;

выплаты за пользование привлеченными ресурсами не носят безусловный характер;

существенные масштабы и длительные сроки.

3. Кредитование организаций позволяет технопаркам получить в краткосрочной и долгосрочной перспективе возврат заемщиком денежных средств с процентами.

4. Совместное финансирование инвесторов на основе подписания единого договора и создания совместного капитала позволит повысить вероятность реализации большего числа инновационных проектов, снизить риски финансовых потерь, благодаря удержанию инвесторов в технопарках¹.

Увеличению денежного потока технопарков способствует строительство жилых помещений, рассчитанных как для сотрудников технопарков, так и студентов, обучающихся в вузах на территории технопарках. Более того, расположение отелей и гостиниц на их территории будет предназначено для гостей технопарков, которые будут приезжать на различные научные конференции, в рамках программ обмена опытом.

¹ Борисоглебская Л. Н., Викторова Н. Г., Миронова В. И. Проблемы правового регулирования деятельности технопарков: управленческий и налоговый аспекты // Инновации. 2013. № 7(177). С. 57–62.

Помимо применения инвестиционных инструментов для поддержания соответствующего объема финансирования рекомендуется систематически оценивать вероятность наступления рисков. Автором разработан механизм оценки вероятности наступления рисков, позволяющий вовремя выявлять риски и их снижать. Механизм позволяет оценивать финансовые риски с учетом инновационной составляющей, планировать значения рисков с целью снижения общего финансового риска, произвести комплексный расчет показателей налогового, кредитного, станового и инновационного рисков, а также риска ликвидности.

Необходимо выявить ключевые факторы риска при реализации инновационных проектов и рассчитать вероятность наступления каждого риска. Далее путем ранжирования полученных значений каждого фактора (от 0 до 1) опередить степень его развития. На основе полученных данных выявить уровень реализации оцениваемого риска.

Разработанный механизм является шагом к построению эффективной системы и управления рисками технопарков, при правильном применении которой инвестиционная привлекательность регионов РФ возрастет.

Кроме того, несовершенство нормативно-правового обеспечения, отсутствие конкретных механизмов контроля и мониторинга технопарков влечет за собой несоответствие результатов деятельности плановым показателям, низкому экономическому и социальному эффекту от их функционирования.

Отсутствует единое законодательство о деятельности технопарка, проблема непродуманности и недостаточности предоставления налоговых льгот. В связи с чем рекомендуется выделить участников технопарков в отдельную льготную категорию налогоплательщиков и предоставить им налоговую льготу по транспортному и земельным налогам, в целом снизить налоговые выплаты и освободить от налогового бремени, в том числе в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд, Фонд медицинского страхования¹.

Проблему неразвитости системы венчурного финансирования в России предлагается решить путем создания посевных фондов (фондов первоначального капитала, который вносится на самой ранней стадии развития проектов) по принципу государственно-частного партнерства.

¹ *Стратегия* инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. URL: <http://ac.gov.ru/files/content/4840/strategiya-innovacionnogo-razvitiya-broshyura-pdf.pdf>.

Предлагаемые решения существующих проблем повысят эффективность управления финансами российских технопарковых структур, улучшат инвестиционный потенциал регионов РФ.

Научный руководитель: *Н. А. Мезенин*,
кандидат экономических наук, доцент

Ю. А. Зеленков

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Проблематика модели финансирования особых экономических зон в России

Аннотация. Определены основные проблемы финансирования производственных проектов в России. Акцентируется внимание на наличии различных экономических циклов, совокупное воздействие которых негативно сказывается на эффективности инвестиционной деятельности. Сделан вывод о необходимости перехода политики государства от непосредственного участия к перенаправлению финансовых и снижению транзакционных потоков в целях изменения структуры сбережений населения.

Ключевые слова: особые экономические зоны; финансирование; инвестиции; эпилептоидный психотип.

Уход от «ресурсного проклятия» путем создания значительного производственного комплекса увеличит степень диверсификации и защищенности экономики, позволив изменить ориентиры монетарной политики и построения бюджета. Но если обратиться к источникам внешнего финансирования, то за XXI век наша экономика потеряла 48,328 трлн дол. (рис. 1), когда как другие страны БРИКС крайне успешно привлекают капитал, что безусловно позволяет развивать промышленный сектор и в перспективе переходить на модель внутреннего потребления и самообеспечения.

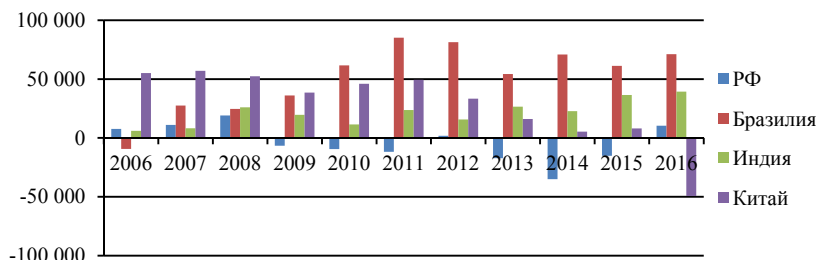


Рис. 1. Совокупный поток ПИИ, млн дол.

Одним из наиболее интересных примеров в данном направлении является деятельность особых экономических зон (ОЭЗ), которые теоретически должны выполнять поставленные задачи. Однако подробный анализ производственных ОЭЗ позволяет сделать относительно неблагоприятные выводы (см. таблицу).

Характеристика ОЭЗ ППТ¹

ОЭЗ ППТ	Основано до 2011 г., %	Иностранные инвестиции, млн р.	Прибыль за 2016 г., млн р.	Доля резидентов с отрицательной/нулевой прибылью младше 2015 г., %
Липецк	30,00	163 424,75	-918,73	50,00
Гольягти	0,00	23 700,00	842,60	31,25
Титановая долина	0,00	23,90	505,95	43,85
Алабуга	22,00	2 994,00	7 106,10	50,00
Моглино, Калуга, Ступино Квадрат, Узловая	0,00	31 020,00	1,25	20,00
			7 537,18	

Примечание. * Недавно основанные; данные малопрезентативны.

Несмотря на действие данных проектов с 2005–2006 гг., из 160 резидентов лишь 19 были созданы до 2010 г., что может говорить о неспособности проектов существовать минимально необходимые 15 лет. Большая часть инвестиций вплоть до 80 % идет из государственного бюджета, однако подобная модель не предоставляет значительных стимулов для развития. Вопреки установленному критерию минимальной рентабельности, прибыль значительной части резидентов является отрицательной или близкой к нулю.

В итоге можно говорить о замкнутом круге: достижение необходимого объема финансовых вложений в производственный сектор нуждается в развитии фондового рынка, для чего требуется наличие значительного разнообразия фирм и ресурсов. Однако существует эффективная альтернатива — на данный момент большая часть сбережений (рис. 2) находится в форме вкладов, которые имеют часто отрицательную доходность. Таким образом, аккумуляция даже 17% позволит создать буфер порядка 5,25 трлн р.

Во-первых, политика государства должна выглядеть как достаточно четкий образцовый алгоритм, потому что любые транзакционные затраты на понимание цели и ее достижения быстро снижают привлекательность проекта.

¹ Составлено по данным официальных сайтов ОЭЗ и отчетности резидентов.

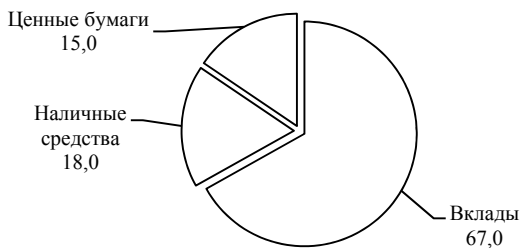


Рис. 2. Состав денежных накоплений РФ, %

Во-вторых, необходимо сфокусироваться на создании удобных путей взаимодействия реального и финансового рынка с учетом поведения именно наших граждан, а не копировании рабочих схем.

В-третьих, стремительный рост экономики не может быть обеспечен лишь за счет повторения успешных моделей, поэтому вместо попыток создания эффективного массового производства необходимо сфокусироваться на создании уникальных проектов. Наконец, реализация проектов должны быть прописана и разделена на несколько краткосрочных периодов вместо достижения долгосрочного результата, так как малая реализуемость проектов часто связана с эффектом «невозвратных издержек» или отрицанием уже затраченных средств при отклонении от плановых показателей.

Научный руководитель: *Е. В. Оглоблина*,
кандидат экономических наук, доцент

К. Е. Озорнина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Финансовая политика в отрасли транспортного машиностроения России и Казахстана

Аннотация. Представлены результаты исследования финансового состояния отрасли транспортного машиностроения России и Казахстана. Выявлены основные проблемы управления финансовыми ресурсами в отрасли; сформулированы рекомендации по формированию и реализации финансовой политики на уровне государства и хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: финансовая политика; финансы предприятий; транспортное машиностроение; управление; стратегия; государственная поддержка.

Развитие отрасли транспортного машиностроения является актуальным и приоритетным для экономики России. Для обеспечения устойчивого положительного результата управления необходимо разработать систему мер органов публичной власти и хозяйствующих субъектов в области формирования и использования финансовых ресурсов, обеспечивающую реализацию поставленных целей.

По итогам анализа были выявлены следующие проблемы в отрасли: большая часть капитальных вложений осуществляется за счет собственных средств, которых недостаточно для ускоренного развития организаций транспортного машиностроения¹.

Невысокая рентабельность производства ограничивает сальдированный финансовый результат отрасли. Собственные финансовые возможности производителей не позволяют увеличить темпы модернизации основных фондов, износ которых недопустимо высок, а также объем финансовых вложений в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы до уровня, сопоставимого с ведущими современными производителями.

В текущих условиях существует потребность в определении допустимой и достаточной доли присутствия иностранного капитала на российском рынке, форматов кооперации, сотрудничества с крупнейшими мировыми и региональными машиностроительными игроками на российском рынке².

Для выявления проблем на уровне отдельных хозяйствующих субъектов отрасли было рассмотрено предприятие АО «Уралтрансмаш», которое является представителем транспортного машиностроения в г. Екатеринбурге. Доля общества на российском рынке по производству трамвайных вагонов за последние 3 года составляет 34 %.

На основе проведенного анализа были выявлены следующие проблемы в сфере управления финансами предприятия: финансирование деятельности предприятия производится за счет заемных средств; на протяжении нескольких лет непокрытые убытки организации увеличиваются³. Анализ показал низкий уровень финансовой устойчивости предприятия. На современном этапе АО «Уралтрансмаш» имеет

¹ *Стратегия развития транспортного машиностроения Российской Федерации на период до 2030 г.* URL: <http://static.government.ru/media/files/klxixLOfYHPRsEe6cD9NsI0KM32LMacz>.

² *Стратегия развития транспортного машиностроения Российской Федерации на период до 2030 г.* URL: <http://static.government.ru/media/files/klxixLOfYHPRsEe6cD9NsI0KM32LMacz>; *Россия в цифрах. 2017: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2017.*

³ *Россия в цифрах. 2017: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2017.*

высокую степень зависимости от заемных источников и не способно финансировать свою деятельность из собственных ресурсов.

Для достижения планируемых показателей финансово-экономической деятельности АО «Уралтрансмаш» необходимо осуществить следующие действия:

- обновление станочного парка,
- повышение уровня автоматизации производства,
- внесение новизны в продукцию, расширение модельного ряда,
- расширение портфеля заказов.

Подводя итоги, можно сказать, что для повышения эффективности использования финансовых ресурсов в отрасли транспортного машиностроения необходима разработка комплекса мероприятий на государственном уровне и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Для поддержания спроса на продукцию отрасли важно продолжать совершенствование уровня качества и инновационности отечественной железнодорожной продукции¹.

Для повышения эффективности использования финансовых ресурсов в отрасли транспортного машиностроения необходима реализация комплекса мероприятий на государственном уровне и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Осуществление предложенных мер способствует повышению эффективности использования финансовых ресурсов, повышению инвестиционной привлекательности отрасли транспортного машиностроения России и притоку дополнительного иностранного капитала.

Научный руководитель: *Н. А. Мезенин*,
кандидат экономических наук, доцент

¹ *Озун А.* Повышению конкурентоспособности отечественной железнодорожной продукции способствует ее инновационность // Транспорт России: всероссийская транспортная еженедельная информационно-аналитическая газета. URL: <http://transportrussia.ru/item/4209-proryvnye-tehnologii-vnedryat.html>.

Л. В. Яцкив

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Казначейское сопровождение государственных контрактов: возможности применения в субъектах Российской Федерации

Аннотация. Институт казначейского сопровождения возник недавно: начало его активного применения приходится на 2016 г. Как инструмент контроля он используется в отношении выделяемых из федерального бюджета субсидий субъектам РФ и юридическим лицам и авансов по государственным контрактам. По мнению автора, введение казначейского сопровождения в обеспечение финансирования государственных контрактов субъектов РФ будет способствовать развитию их социально-экономического потенциала.

Ключевые слова: казначейское сопровождение; государственные закупки; государственные контракты; бюджетный мониторинг; заказчик.

Что такое казначейское сопровождение и как оно работает?

У каждого территориального казначейства есть счет в Центральном банке России, на который заказчик перечисляет аванс победителю конкретной закупки. В свою очередь, победитель закупки и его субподрядчики открывают счета в территориальных казначействах. На вышеупомянутые счета казначейство по запросу исполнителя переводит деньги, убедившись, что деньги расходуются на товары и работы в рамках контракта. Во всех платежных документах от заказчика к конечному получателю денег указывают идентификатор государственного контракта, по которому можно отследить, куда и на что потрачены деньги¹.

Положительные эффекты от казначейского сопровождения. Доведение средств из бюджета в реальный сектор экономики. Достижение целей предоставления средств в соответствии с условиями их предоставления. Снижение количества государственных контрактов, условиями которых предусмотрены авансовые платежи. Сохранность средств, предоставленных из бюджета. Обеспечение прозрачности денежных потоков. Повышение ликвидности единого казначейского счета.

Теперь перейдем к возможностям реализации данного механизма на территории Владимирской области. В конце ноября 2017 г. губернатор Владимирской области Светлана Орлова подписала государственный контракт о поставке 76 новых пианино в сорок музыкальных школ Владимирской области. В контракте зафиксирован объем кон-

¹ Васин А. С. Особенности казначейского сопровождения в 2017 г. Порядок казначейского сопровождения государственных контрактов (контрактов, договоров, соглашений) с учетом практики 2016 г. // Управление совершенствования функциональной деятельности Федерального казначейства; Сайт коммерческих и государственных закупок. URL: <https://zakupki.kontur.ru>.

тракта в размере 27,2 млн р.¹ Надзор по обеспечению поставки новых пианино в данные музыкальные школы ведет Министерство промышленности и торговли Российской Федерации в рамках исполнения соответствующего поручения Президента России Владимира Путина. Соответственно, автором выдвигается предложение о финансировании данного государственного контракта напрямую через Федеральное казначейство России.

Заказчик должен будет перевести деньги на счет Управления Федерального казначейства по Владимирской области в Центральном банке России, затем победитель закупки и его субподрядчики открывают счета в данном территориальном казначействе. На вышеупомянутые специально открытые счета Управление Федерального казначейства по Владимирской области по конкретному запросу исполнителя переводит необходимую денежную сумму, убедившись, что все отправленные денежные средства расходуются на товары и работы в рамках озвученного контракта.

В связи с вводом данной системы будут соблюдаться сроки выполняемой работы, объемы поставляемой продукции по государственному контракту. Все финансовые операции можно будет отследить через Управление Казначейства Владимирской области: когда был произведен необходимый платеж; в какой момент времени деньги поступили на счет в Центральном банке России; когда денежные средства были использованы на закупку соответствующих музыкальных инструментов и т.п.²

Автор предполагает, что ввод данной системы в обеспечение финансирования государственных контрактов Владимирской области будет способствовать, в первую очередь, развитию социально-экономического потенциала Владимирской области; возможности продвижения малого и среднего предпринимательства в конкурсный отбор на тендеры — мероприятия по обеспечению государственных закупок на нужды бюджетных учреждений, финансовых организаций и т.д.; внедрению честной конкуренции («по способностям и по возможностям»), а также развитию максимального контроля и надзора за процессом финансирования государственных контрактов.

Научный руководитель: М. Б. Хрипунова,
кандидат экономических наук, доцент

¹ Сайт Администрации Владимирской области. URL: <http://avo.ru/main>; Сайт Управления Федерального казначейства по Владимирской области. URL: <http://vladimir.roskazna.ru>.

² Сайт Управления Федерального казначейства по Владимирской области. URL: <http://vladimir.roskazna.ru>.

ПРАВОВАЯ МОДЕЛЬ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Международный конкурс проектов



Н. А. Джалилова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Договор аренды (имущественного найма) в странах ЕАЭС

Аннотация. Проведен анализ законодательства стран ЕАЭС в сфере регулирования договора аренды. Предложены меры по совершенствованию российского законодательства с учетом опыта других стран, входящих в Евразийский экономический союз.

Ключевые слова: договор аренды; объект аренды; выкуп арендованного имущества; улучшение имущества; законодательство; ЕАЭС.

В настоящее время Евразийский экономический союз ставит перед собой цели дальнейшего укрепления Единого экономического пространства применительно к расширению и активизации единого рынка товаров, услуг, капиталов, рабочей силы; разработки и принятия технических регламентов ЕАЭС на основе опыта технического регулирования Таможенного союза и Евразийского экономического сообщества; создания общей миграционной политики ЕАЭС.

Договор аренды является важным и неотъемлемым элементом рынка услуг в любой стране. Связано это с тем, что не всегда человек может позволить себе приобрести в собственность тот или иной объект, или попросту нет необходимости в приобретении его в собственность, так как пользование будет носить временный характер. Именно в таких случаях на помощь людям приходит договор аренды, который позволяет людям владеть и пользоваться определенной вещью в течение определенного периода времени. Учитывая столь значимую роль договора аренды, необходимо, изучив опыт применения законодательства разных стран в этой области, создать единую наиболее совершенную законодательную модель, регулирующую данный вид публичных услуг.

Цель работы — анализ правового регулирования договора аренды в странах Евразийского экономического союза и определение путей совершенствования законодательства.

Метод исследования: сравнительно-правовой.

Нормативную основу работы составляют Гражданский кодекс Российской Федерации, Гражданский кодекс Республики Беларусь, Гражданский кодекс Республики Казахстан, Гражданский кодекс Кыргызской республики, Гражданский кодекс республики Армения.

Особенности договора аренды рассмотрены в работах Л. Ю. Грудцыной, А. А. Спектора [1], А. А. Веденина [2] и др.

Ознакомившись с законодательством, регулирующим договор аренды в странах ЕАЭС, можно сделать следующие выводы.

1. В каждом государстве есть свой кодифицированный закон, который регулирует положения, касающиеся договора аренды.

2. Каждая из стран отдает предпочтение письменному заключению договора аренды, если срок аренды превышает один год, однако в Киргизии и Армении законодатель независимо от срока требует письменной формы заключения данного договора.

3. В каждой из стран законодательно определены вещи, которые могут быть объектом аренды, но также каждая из стран не дает исчерпывающий список таких объектов, но в законодательстве Казахстана, который в качестве объекта включает в себя еще и вещные права.

4. Законодательство каждой из стран дает возможность в соответствии с законодательством той или иной страны в последующем выкупить арендованное имущество.

5. Почти на равном уровне регулируется вопрос о произведенных арендатором улучшениях и лишь законодательство Белоруссии содержит свои дополнения, касаемо данного вопроса.

6. Также законодательство допускает и досрочное расторжение договора по требованию одной из сторон в судебном порядке на основаниях, закрепленных в законодательстве страны.

После рассмотрения вынесенных на рассмотрение вопросов можно сделать вывод, что в целом законодательство стран Евразийского экономического союза мало чем отличается. Связано это с тем, что страны перенимают опыт друг друга и приходят к одному, наиболее рациональному правовому регулированию вопроса. Это свидетельствует о тесной связи стран, что является положительным фактором в процессе международной экономической интеграции. Но даже несмотря на это можно выделить пункты, в которые целесообразно внести корректировки, например, страны ЕАЭС могли бы внести дополнительные положения в объекты аренды, в соответствии с чем объектами могли бы признаваться не только вещи, будь то здания, строения, сооружения, но и такие вещные права, как землепользование, недропользование.

Выявление и устранение недостатков, а также внесение новых положений в законодательство должно способствовать развитию пуб-

личных услуг в России, всестороннему урегулированию договора аренды, который бы позволил минимизировать риск нарушения законных прав и интересов сторон.

Библиографический список

1. *Грудцына Л. Ю., Спектор А. А.* Гражданское право России. М.: Юстицинформ, 2016.

2. *Веденин А. А.* Расторжение договора аренды // *Право и экономика.* 2016. № 11. С. 6–9.

Научный руководитель: *М. В. Чудиновских,*
кандидат юридических наук, доцент

А. Е. Емельянова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Заключение договора страхования в электронном виде: передовой опыт и особенности развития в зарубежных правовых системах

Аннотация. Представлен сравнительный анализ правового регулирования заключения онлайн-договоров и правового регулирования и практики применения заключения онлайн-договоров ОСАГО в странах ЕАЭС. Предложены общие направления повышения эффективности страховой деятельности членов ЕАЭС.

Ключевые слова: онлайн-договор; онлайн-страхование; ЕАЭС.

Одним из наиболее острых дискуссионных правовых вопросов является вопрос о возможности заключения договоров в электронном виде. В связи этим существует необходимость рассмотреть передовой отечественный и зарубежный опыт правового регулирования формы договора, заключения договора в электронном виде, чтобы на его основе выявить наиболее успешные способы регулирования электронного страхования, в том числе страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Объектом исследования являются нормативно-правовые акты стран ЕАЭС.

Анализ правового регулирования письменной формы договора в странах ЕАЭС показал, что законодатели стран — участниц ЕАЭС пока недостаточно четко регулируют порядок заключения договора в электронной форме. Только Гражданский кодекс Республики Казахстан закрепляет возможность заключения письменной сделки в электронной форме¹. Этот факт является положительной предпосылкой формирования интеграционных процессов рассматриваемого вопроса.

¹ *Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть):* принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 г.

Законодательная основа онлайн-страхования и ее применение в отдельных странах ЕАЭС показывают разный уровень развития данной отрасли и имеют специфические черты, которые затрудняют процесс унификации правил и норм. Многие белорусские страховые компании в большинстве случаев подразумевают онлайн-оформление заявки на приобретение страхового полиса. Система защиты происходит путем идентификации во время оплаты¹. В Казахстане несоблюдение письменной формы договора страхования влечет его недействительность, что является серьезным законодательным ограничением для осуществления страховщиками онлайн-продаж договоров ОСАГО². Однако в рамках законопроекта предусмотрено внедрение страховых полисов в электронной форме, содержание на сайте Государственного кредитного бюро ссылок на официальные сайты страховых организаций и создание Единой страховой базы данных по страховым договорам³.

Оплата страхового полиса ОСАГО в Армении осуществляется в момент онлайн-заключения договора посредством любой пластиковой карты, таким образом происходит идентификация⁴. Киргизия — единственная из рассматриваемых стран, где отсутствует ОСАГО. В настоящее время идет подготовка к введению такого закона.

Среди основных проблем заключения договоров в электронном виде выделено: неточная оценка стоимости страхового объекта; отсутствие страховой грамотности населения и квалифицированных специалистов; затраты на создание и продвижение сайта; недоверие покупателям через Интернет; затруднение внедрения электронно-цифровых подписей; отсутствие сети Интернет на некоторых территориях; необходимость обеспечения сотрудников ГИБДД электронными устройствами.

В связи с необходимостью обеспечения высокого уровня защиты прав и интересов участников страховых правоотношений представляется обязательным создать единую систему электронных полисов и общей базы по страховым случаям, повсеместно внедрять электронно-цифровую подпись. Норму законодательства Казахстана, закрепляющую возможность заключения письменной сделки в электронной фор-

¹ *Белорусы* получили возможность купить полис страхования через Интернет. URL: <https://www.promtransinvest.by/news/belorusy-poluchili-vozmozhnost-kupit-strakhovoi-polis-cherez-internet>.

² *Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть): принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 г.; Купи полис через Интернет.* URL: https://www.allinsurance.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=4703:kupi-polis-cherez-internet&catid=87&Itemid=1923.

³ *Покупай* страховку онлайн. URL: <http://www.promtransinvest.by/pokupai-strakhovku-onlain>.

⁴ *ОСАГО* в Армении отныне можно оформить с 5 % скидкой. URL: <http://www.armbanks.am/2017/11/01/110743>.

ме, предлагается внести в законодательства стран ЕАЭС. Опыт борьбы с психологическим фактором населения и несовершенством информационных технологий странам ЕАЭС необходимо перенять у РФ и Казахстана, вводя обязательное предоставление электронных услуг.

Научный руководитель: М. В. Чудиновских,
кандидат юридических наук, доцент

А. Е. Закирова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Актуальные вопросы привлечения к субсидиарной ответственности

Аннотация. Рассмотрены проблемы привлечения к субсидиарной ответственности по законодательству Евразийского экономического союза. Проведен анализ действующих нормативных актов, обоснованы направления их совершенствования.

Ключевые слова: субсидиарная ответственность; ЕАЭС; банкротство.

В рамках активного развития международной торговли, можно выделить такой актуальный вопрос, как банкротство, осложненное иностранным элементом. В качестве иностранного элемента может выступать имущество должника, находящееся в иностранном государстве, иностранные кредиторы, иностранный должник, и масса других вариантов. В настоящее время такое явление ученые называют трансграничным банкротством. Л. П. Ануфриева рассматривает данное явление в рамках международного частного права, делая акцент на том, что с такой ситуацией может столкнуться каждый гражданин в бытовых ситуациях (например, купив туристическую путевку у иностранного туроператора, который впоследствии был признан банкротом)¹. Необходимость выделения такого явления в отдельную сферу изучения банкротства объясняется тем, что у каждого государства своя правовая система, и, закономерно, возникает вопрос о том, законодательство какого государства следует применять в той или иной ситуации.

Российская Федерация входит в состав ЕАЭС и эффективно сотрудничает с государствами — членами ЕАЭС. Мы предлагаем сравнить законодательство, регулирующее вопросы банкротства, нескольких стран-участниц с законодательством РФ. На основе анализа нор-

¹ Ануфриева Л. П. Международное частное право: Трансграничные банкротства. Международный коммерческий арбитраж. Международный гражданский процесс. М.: БЕК, 2001.

мативно-правовых актов ряда стран ЕАЭС по вопросам процедуры банкротства можно представить следующую аналитическую таблицу.

Особенности привлечения к субсидиарной ответственности в ЕАЭС

Особенности привлечения к субсидиарной ответственности	Республика Казахстан	Республика Беларусь	Российская Федерация
Нормативный акт	Закон Республики Казахстан от 7 марта 2014 г. № 176-V «О реабилитации и банкротстве»	Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 415-3 «Об экономической несостоятельности (банкротстве)»	Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (в ред. от 7 марта 2018 г.) «О несостоятельности (банкротстве)»
Субъекты привлечения к субсидиарной ответственности	Собственники имущества должника; учредители (участники); должностные лица	Собственники имущества должника; учредители (участники); иные лица, имеющие право либо лица, имеющие возможность определять действия должника	Руководитель должника; учредители (частники); должностные лица; лица, контролирующие должника
Кто может подать заявление в суд о привлечении к субсидиарной ответственности	Банкротный управляющий; кредиторы	Кредиторы; должник в лице управляющего	Арбитражный управляющий; конкурсные кредиторы; кредиторы по текущим обязательствам; представитель работников должника

Проведя анализ законодательства представленных стран — участниц ЕАЭС можно сделать вывод, что законодательство данных государств, в области процедур банкротства, является достаточно эффективным и развитым, а также имеет определенное сходство.

На основании данных выводов можно предположить, что поскольку, в настоящее время деятельность предприятий, в том числе и российских, все больше носит международный характер, представляется целесообразным в рамках ЕАЭС создание нормативно-правового акта, регулирующего трансграничное банкротство в странах ЕАЭС, в целях достижения взаимопомощи стран-участниц.

Можно отметить, что субсидиарная ответственность хоть и является дополнительной к основной ответственности должника, ее роль нельзя недооценивать. Такой вид ответственности, в первую очередь, защищает законные интересы кредиторов или потерпевшую сторону. Причем, анализ судебной практики доказывает эффективность процесса привлечения к субсидиарной ответственности, а также просматриваются законодательные тенденции к ужесточению условий привлечения к такому виду ответственности.

Поскольку у каждого государства существуют свои особенные, национальные нормы, регулирующие процедуру банкротства, присутствие иностранного элемента существенно осложняет данную процедуру. Сложность заключается в том, что национальное законодательство каждого государства по-разному защищает интересы участников процедуры банкротства, это может выражаться в более защищенном законодательно положении кредитора, либо наоборот, должника.

В целях максимального повышения эффективности проведения процедур банкротства, представляется необходимым международное сотрудничество стран — участниц ЕАЭС в вопросах процедур банкротства, в особенности процедуры привлечения к субсидиарной ответственности, поскольку она обеспечивает и защищает интересы всех лиц, участвующих в процедурах банкротства.

Научный руководитель: *М. В. Пермяков*,
кандидат юридических наук, доцент

Е. М. Карелина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Ответственность за нарушение прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации по законодательству Евразийского экономического союза

Аннотация. Представлен анализ законодательной базы стран ЕАЭС, регулирующей право интеллектуальной собственности. Выявлены общие положения и основные отличия; предложены возможные пути совершенствования законодательства.

Ключевые слова: ЕАЭС; право интеллектуальной собственности; средства индивидуализации; смежные права; лицензия.

Актуальность выбранной темы для исследования неоспорима, поскольку общественные отношения в сфере интеллектуальной собственности и их международно-правовое и национальное законодательное регулирование являются неотъемлемым элементом жизни нации и экономики в целом. Закрепление в законодательстве Российской Федерации интеллектуальной собственности в качестве самостоятельного объекта гражданского права создало условия для самостоятельного участия в гражданском обороте результатов интеллектуальной деятельности и получения материальных благ от их использования. Самостоятельная материальная ценность обладания исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности состоит

именно в способности приносить доход ее обладателю. Сложность понимания правовой природы и, как следствие, применения в гражданском обороте этого объекта и его правовой защиты обусловлены тем, что интеллектуальная собственность имеет двойственную природу: с одной стороны, она представляет собой идеальный мысленный образ, который возник в результате мыслительной деятельности человека; с другой стороны, для того чтобы подтвердить существование этого образа, ему необходимо придать объективную вещную форму (например, нарисовать, записать).

Полноценная защита интеллектуальной собственности способствует применению и последующему развитию изобретательских и творческих талантов и достижений. Также охрана интеллектуальной собственности содействует сохранению и поддержанию национального потенциала страны в сфере интеллектуальной деятельности, улучшению инвестиционного климата и привлечению прямых инвестиций в экономику, а также стабилизации экономического положения страны, с которым как иностранные, так и отечественные инвесторы могут быть уверены, что их права интеллектуальной собственности защищаются и соблюдаются. Важным элементом зрелой государственности является существование в государстве современной международной системы защиты интеллектуальной собственности. Формирование такой концепции имеет большую ценность для России — государства со значительным мировым научно-техническим интеллектуальным потенциалом [1]. При подготовке работы было изучено законодательство Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Республики Узбекистан¹.

Систематизируя законодательство, становится ясно, что необходимо совершенствовать правовое регулирование отношений в сфере

¹ *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): федер. закон от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ; Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федер. закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ; Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ; Гражданский кодекс Республики Беларусь: закон от 7 декабря 1998 г. № 218-З; Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях: закон от 21 апреля 2003 г. № 194-З; Уголовный кодекс Республики Беларусь: Закон от 9 июля 1999 г. № 275-З; Гражданский кодекс Республики Казахстан: закон от 1 июля 1999 г. № 409-І; Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях: закон от 5 июля 2014 г. № 235-V; Уголовный кодекс Республики Казахстан: закон от 3 июля 2014 г. № 226-V; Гражданский кодекс Кыргызской Республики: закон от 5 января 1998 г. № 1; Кодекс Кыргызской Республики об административной ответственности: закон от 4 августа 1998 г. № 114; Уголовный кодекс Кыргызской Республики: закон от 1 октября 1997 г. № 68; Гражданский кодекс Республики Узбекистан: закон от 29 августа 1996 г. № 256-І; Кодекс Республики Узбекистан об административной ответственности: закон от 22 сентября 1994 г. № 2015-XII; Уголовный кодекс Республики Узбекистан: закон от 22 сентября 1994 г. № 2012-XII.*

интеллектуальной собственности. На наш взгляд, необходимо внести изменения в ст. 146 УК РФ путем увеличения штрафных санкций за нарушения прав на интеллектуальную собственность.

Также следует дополнить гл. 69 ч. 4 ГК РФ нормами, регламентирующими правовой режим: результатов интеллектуальной деятельности, созданных при выполнении государственного (муниципального) заказа; служебных произведений; свободного использования результатов интеллектуальной деятельности (ограничения прав интеллектуальной собственности); государства, как правообладателя результатов интеллектуальной деятельности; исчерпания прав интеллектуальной собственности; параллельной охраны отдельных результатов интеллектуальной деятельности.

Обладатели исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности могут использовать разнообразные правовые способы защиты своих прав. Выбор конкретной меры, с помощью которой осуществляется восстановление нарушенных или признание оспариваемых прав и воздействие на нарушителя, зависит от вида объекта интеллектуальной собственности, содержания права и пределов его осуществления [2].

Библиографический список

1. *Рожкова М. А.* Интеллектуальная собственность. Основные аспекты охраны и защиты: учеб. пособие. М.: Проспект, 2015.
2. *Щербачева Л. В.* Гражданско-правовая регламентация интеллектуальной собственности в России на современном этапе. М.: Юнити-Дана, 2011.

Научный руководитель: *М. Н. Вилачева*

Д. А. Качурина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Сравнительно-правовое исследование налогообложения доходов физических лиц на примере Российской Федерации, Республики Казахстан и Китайской Народной Республики

Аннотация. На основе исследования налогового законодательства Российской Федерации, Китая и Казахстана проведен сравнительно-правовой анализ систем налогообложения доходов физических лиц в виде заработной платы. Рассмотрены основные проблемы в сфере налогообложения. Даны рекомендации по совершенствованию системы налогообложения в Российской Федерации, предложены альтернативные варианты подходов по взиманию налогов.

Ключевые слова: НДФЛ; налоговое право; системы налогообложения.

Налогообложение доходов физических лиц занимает центральное место в налоговой системе любого государства. Данный налог представляет собой один из важных источников формирования государственного бюджета, который определяет параметры развития и перспектив государства, а также дальнейшее выполнение функций. В ходе подготовки данной работы было изучено налоговое законодательство Китая, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Одной из особенностей налогового законодательства в Китае является прогрессивная семиуровневая система налогообложения доходов физических лиц в виде заработной платы и жалования. Данная система приведена в табл. 1. Законом предусматривается обязательный вычет из заработной платы в размере 3 500 юаней для граждан КНР. Данная сумма не облагается налогом и, соответственно, позволяет снизить налоговую базу.

Таблица 1

Ставки подоходного налога в Китае

Сумма налогооблагаемого дохода (в месяц)	Ставка налога, %
Менее 1 500 юаней	3,0
От 1 501 до 4 500 юаней	10,0
От 4 501 до 9 000 юаней	20,0
От 9 000 до 35 000 юаней	25,0
От 35 001 до 55 000 юаней	30,0
От 55 001 до 80 000 юаней	35,0
80 001 юаней и выше	45,0

В Республике Казахстан установлена пропорциональная система налогообложения доходов физических лиц в виде заработной платы, ставка исчисления по которой 10 % для резидентов и 20 % для нерезидентов. В 2018 г. в Республике Казахстан физическое лицо имеет право на стандартный ежемесячный вычет из своей заработной платы в размере 1 минимальной заработной платы (МЗП). В Российской Федерации основная налоговая ставка 13 %. Стандартные вычеты из заработной платы предоставляются определенным категориям граждан, т.е. по общему правилу стандартные вычеты не предоставляются. В табл. 2 произведены расчеты в соответствии с представленными системами налогообложения, за основу взята сумма 40 000 р.

На основе сравнительно-правового анализа стран Российской Федерации, Республики Казахстан и Китая наибольшая сумма налога к уплате из расчетов будет производиться в России. Наименьшая сумма налога к уплате будет производиться в Китае.

Преимуществом прогрессивной системы налогообложения является финансовая стабильность среднеобеспеченных и малообеспеченных слоев населения страны.

**Сравнительная характеристика налоговой нагрузки
для лиц со средними доходами**

Показатель	Россия	Китай		Казахстан	
		В юанях	В рублях	В тенге	В рублях
Налоговая база	40 000	4 400	40 000	225 900	40 000
Налоговый вычет	Нет	3 500	31 800	5 000	890
Налоговая ставка, %	13,0	3,0	3,0	10,0	10,0
Налог к уплате	5 200	27	245	22 090	3 911
Заработная плата на руки	34 800	4 373	39 755	203 810	36 089
Налоговая нагрузка	13	0,6	0,6	9,7	9,7

На темпы экономического роста влияет множество факторов, однако определенное место занимают налоги, полученные с доходов физических лиц, в частности взимаемые с заработных плат. Использование прогрессивной шкалы налогообложения является одним из показателей высокого уровня экономики страны и финансовой стабильности населения.

Учитывая опыт Китая и Республики Казахстан, необходимо ввести систему обязательных стандартных вычетов по общим основаниям в России, что позволит снизить налоговую нагрузку. Одним из вариантов является вычет в размере 1 минимального размера оплаты труда (МРОТ), при котором определенная сумма не будет облагаться налогом.

Закон, регулирующий налогообложение доходов физических лиц в Китае, изложен кратко и четко в сравнении с нормами, изложенными в Налоговом кодексе РФ. В России данный закон регулирует все налоговое право страны, что создает определенную сложность в понимании его структуры для среднестатистического гражданина. Аналогично опыту Китая, можно предложить иную форму изложения норм, тем самым упростив понимание его содержания для лиц, не специализирующихся в данной сфере.

Систему налогообложения необходимо устанавливать и регулировать с учетом индивидуальных особенностей страны. Однако необходимо анализировать законодательство других стран, перенимая положительный опыт и адаптируя его под нынешние реалии. Это позволит совершенствовать собственное законодательство и, как следствие, улучшать показатели страны в других сферах как на международном, так и на внутреннем уровне.

Научный руководитель: М. В. Чудиновских,
кандидат юридических наук, доцент

Сравнительно-правовое исследование налогообложения доходов физических лиц

Аннотация. Исследована специфика налогообложения доходов физических лиц России, Азии, Африки. На основании проведенного исследования автором сделан вывод о целесообразности перехода от плоской к прогрессивной шкале налогообложения.

Ключевые слова: налогообложение; доходы; прогрессивная шкала; пропорциональная шкала; законопроект; бюджет; налоговая ставка.

На сегодняшний день налоговая система Российской Федерации характеризуется стабильностью и взаимодействием всех составляющих элементов: налогов и сборов, плательщиков, правовой основы и государственных органов [1]. В Российской Федерации, как и в большинстве стран мира, налог на доходы физических лиц является одним из главных источников доходной части формирующий бюджет. Высокий дефицит бюджета государства требует постоянного поиска источников доходов для пополнения доходной части бюджета при помощи увеличения, прежде всего налоговых поступлений.

В случае если налоговая система страны в области налогообложения доходов физических лиц не сбалансирована, а граждане чувствуют несправедливость в сфере распределения налоговой нагрузки между различными слоями, то это побуждает искать различные способы уклонения от уплаты налогов [4]. Данный факт стимулирует спад производства, а также массовое стремление граждан к сокрытию своих доходов, что в целом может привести к нарушению целостности системы налогообложения государства.

За всю историю Российской Федерации налог на доходы физических лиц претерпел множества изменений, но фактически всегда повышенные доходы облагались повышенным налогом, и был установлен объем налогового минимума, который не облагался государством. Однако в 2001 г. в РФ была установлена плоская шкала налогообложения в форме фиксированной ставки 13 %, отменен необлагаемый налогом минимум. В настоящее время ведутся активные споры и дискуссии по поводу эффективности и справедливости плоской шкалы налогообложения [3].

Цель научной работы — провести сравнительно-правовой анализ налогообложения доходов физических лиц и предложить пути совершенствования законодательства.

Методология: сравнительно-правовой анализ зарубежных нормативных актов и изучение законопроектов. При подготовке работы были изучены нормы Налогового кодекса, а также Китая, Казахстана, Азербайджана, Алжира, Республики Беларусь, Киргизии, Молдовы, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана, Украины, а также научная литература [2].

Главным отличием налогообложения в Российской Федерации от стран Азии является плоская шкала налогообложения, в то время как в Азербайджане, Армении, Молдове, Таджикистане, Узбекистане, Китае существует прогрессивная шкала налогообложения. Отличительной чертой налогообложения доходов физических лиц в Казахстане, Беларуси, Украине, является то, что налоговая база устанавливается по каждому виду доходов отдельно. Также можно отметить, что в некоторых странах, а именно в Узбекистане, существует понятие необлагаемого минимума, чего в России нет с 2001 г. Следует отметить и схожие черты плоской шкалы налогообложения доходов физических лиц в Киргизии и Туркменистане, в которых установлена фиксированная ставка налогообложения.

Несмотря на многочисленные мнения и споры о введении прогрессивной шкалы налогообложения в Российской Федерации, изменения в данной сфере необходимы. Так как, для основной массы населения налоговая нагрузка существенно не изменится, но в то же время налоговые поступления в бюджет увеличатся за счет взимания налогов с граждан, которые имеют достаточно большой доход. Также прогрессивная шкала налогообложения уменьшит социальный разрыв в обществе, что отчетливо заметно при сравнении с другими странами.

На сегодняшний день, для того чтобы ввести прогрессивную шкалу налогообложения в Российской Федерации, необходим постепенный переход и анализ возможных последствий как для граждан, так и для экономики государства в целом. В целях улучшения экономической ситуации предлагается рассмотреть вопрос по поэтапному переходу к прогрессивной шкале в одном из регионов Российской Федерации — Республике Крым.

Библиографический список

1. *Катанова А. В.* НДФЛ. Практика применения в России и за рубежом // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 12. URL: <http://human.snauka.ru/2015/12/13572>.
2. *Лыкова Л. Н., Букина И. С.* Налоговые системы зарубежных стран: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2017.
3. *Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов* / под ред. И. А. Майбурова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

4. Чудиновских М. В. Налоговая политика в условиях выхода экономики из кризиса // Право как гарант обеспечения социальных прав человека: сб. науч. ст. Екатеринбург: Урал. ин-т коммерции и права, 2012. С. 98–107.

Научный руководитель: М. В. Чудиновских,
кандидат юридических наук, доцент

А. Д. Курмачев, Е. В. Левшина

Уральский институт управления РАНХиГС, г. Екатеринбург

Стратегия роста России в разрезе цифровой экономики

Аннотация. Раскрыты актуальные проблемы экономического роста и устойчивого развития России в 2019–2027 гг., а также основные проблемные направления, требующие реформирования. Приведен примерный перечень мер, которые могут быть применены для обеспечения устойчивого развития российской экономики.

Ключевые слова: экономический рост; экономическое развитие; цифровая экономика; инновации; социально-экономическая сфера.

Российская Федерация должна быть устремлена в будущее, она должна быть очень современной, политическая система должна быть гибкой, экономика должна быть построена на высоких технологиях, производительность труда должна многократно возрасти. Считаем целесообразным разделить программу по три года на каждый минипериод: период «воскрешения» (2018–2020 гг.), период «подъема» (2021–2023 гг.) и период «расцвета» экономики (2024–2027 гг.).

Следует определить приоритетные направления, которые необходимо реформировать, для успешной реализации проекта: инновационная экономика, социальная сфера, транспортная система, военно-промышленный комплекс. Успешно реформируя именно данные сферы, можно достичь экономического подъема. Реализация данной программы будет протекать постепенно, почти незаметно.

Данная программа породит круг: благодаря инвестициям данный проект может быть реализован, то есть это приведет к экономическому росту, далее к появлению новых рабочих мест, и как итог — к улучшению качества жизни и к новым, уже частным, инвестициям.

Если говорить о технологическом процессе, то нужно развивать такие отрасли как микроэлектроника, биотехнология, робототехника и станкостроение, чтобы повысить уровень обрабатывающей промышленности до уровня передовых стран мира.

В первую очередь нужно задуматься о повышении доступности высокотехнологичной медицинской помощи. Второе — это регулиро-

вание ЖКХ. Сейчас существует необходимость введения ограничений на законодательном уровне по коммунальным платежам и по жилищным платежам. Третье — демография. В данной сфере мы можем предложить: расширение сферы применения программы материнского капитала; субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам, а для конкретных семей — обеспечение квартирами или домами вместе с ликвидацией ветхого и аварийного жилья; продажа квартир по себестоимости.

Четвертое — образование. По нашему мнению, гарантия трудоустройства — это хорошая мотивация поступать в определенные вузы. То есть, нужно выявить спрос на кадры в какой-либо сфере и организовать дополнительные целевые места на этих специальностях. Подготовка кадров для цифровой экономики является приоритетным для высшего образования. Высококвалифицированные специалисты должны уметь применять цифровые технологии на работе и в жизни.

Также, что касается транспортной сферы. Мы считаем необходимым поддерживать высокоскоростное движение или скоростное движение от Китая в Западную Европу через Россию. Необходимо в разы увеличить скорость движения по железной дороге, и не только грузов, но и пассажиров. Также развитие высокоскоростных железных дорог способствовало бы туризму в России. Можно было бы делать различные туристические поездки через всю Россию за короткое время. То есть, это будет являться еще одним способом привлечения денег и инвестиций в страну.

Многие инновационные технологий, которые разработаны и используются в военно-промышленном комплексе остаются засекреченными. А из-за того, что этот режим секретности длится очень долго, то они не успевают доходить до других сфер. Или вовсе перестают быть инновационными. Нужно сократить длительность секретности подобных технологий, а также направить их для развития общества, а не только военных технологий.

Целью экономического роста не должно являться получение максимально высокой прибыли, так как это приведет к нестабильности в обществе и в итоге получится еще большее расслоение по критерию материального достатка. Поэтому, как мы считаем, оптимальной целью экономического роста является повышение жизненного уровня всего населения, которого можно добиться путем реформирования «проблемных» участков.

Научный руководитель: А. П. Павлов,
кандидат юридических наук, доцент

Н. А. Ловицкий

Академия МВД Республики Беларусь, г. Минск

Международно-правовые средства обеспечения конституционных прав и свобод человека и гражданина

Аннотация. Рассмотрены основные международно-правовые средства обеспечения конституционных прав на примере Республики Беларусь с учетом практики работы ООН. Определяется значимость международного механизма защиты прав человека.

Ключевые слова: защита; права человека; ООН; Республика Беларусь.

Современный этап общественного развития характеризуется определенными глобальными тенденциями. Интеграция Республики Беларусь в мировое сообщество актуализирует вопросы международно-правовой защиты прав и свобод человека и гражданина, в том числе и экономических. При этом следует помнить, что интеграции, как и любому другому процессу, присущи как положительные, так и отрицательные моменты. Вместе с тем, совершенно очевидно, что интеграция заставляет исследователя соотносить с формами ее проявления и закономерностями целый ряд сущностных характеристик не только организационно-правового механизма обеспечения конституционных прав и свобод человека и гражданина в целом, но и каждого из его структурных элементов, среди которых важное значение имеют международно-правовые средства обеспечения конституционных прав и свобод человека и гражданина. И надо сказать, что международное сообщество многого добилось в области защиты прав человека в мировом масштабе.

В настоящее время права и свободы человека и гражданина регулируются не только национальным, но и международным правом, причем роль международного права в последние годы неуклонно возрастает. Положения, отражающие достижения человеческой цивилизации в области уважения прав и свобод человека и гражданина, внесены во внутригосударственное законодательство различных стран мира, и Республика Беларусь не является здесь исключением. Экономические права занимают особое место в системе прав и свобод человека и гражданина и закреплены в Конституции Республики Беларусь (Раздел II). Многие из государств, как и Беларусь, возложили на себя обязанности соблюдать, уважать и защищать человека, его права и свободы. Представляется, что международные нормы в рассматриваемой сфере, как, пожалуй, и в любой другой, формируются, в общем и целом, под влиянием национальных законодательств. А уже последующее влияние

международного права на национальное происходит индивидуально, специфически по отношению к национальной правовой системе той или иной страны. Для такого процесса, как видится, характерна определенная выборочность, т.е. международные нормы, в большинстве случаев, инкорпорируются в национальное законодательство не полностью, а посредством внедрения отдельных положений. Это позволяет заключить, что международный (наднациональный) уровень регулирования, несомненно, имеет определенную специфику [1, с. 67].

Международная защита прав и свобод человека и гражданина представляет собой один из динамично развивающихся институтов международного права, в рамках которого продолжается создание новых и кодификация уже устоявшихся норм права. Это проявляется, в частности, в том, что разработка и принятие международных соглашений в области поощрения и защиты прав человека, осуществляется непрерывно. Хотя, в целом, процесс формирования материально-правовых международных норм, касающихся содержания прав и свобод человека и гражданина, а также их гарантий, следует признать завершенным. В связи с этим совершенствование международной защиты прав и свобод человека и гражданина на современном этапе происходит в основном в сфере усовершенствования существующих и создания новых механизмов контроля за соблюдением прав и свобод человека и гражданина.

Международно-правовой механизм защиты прав и свобод человека и гражданина принято называть контрольным, поскольку основная функция органов, действующих в рамках этого механизма, – это контроль за выполнением государствами своих обязательств по международному праву в указанной сфере.

Сложившаяся система международной защиты прав и свобод человека и гражданина охватывает три наиболее важные подсистемы: 1) конвенционные (договорные) органы — комитеты, учрежденные универсальными конвенциями по защите прав и свобод человека и гражданина и, оказывающие содействие государствам в выполнении договорных обязательств в области защиты прав человека; 2) ООН и органы, учрежденные ООН в целях защиты прав и свобод человека и гражданина; 3) региональные механизмы защиты прав и свобод человека и гражданина.

Создание ООН и принятие ее Устава положили начало качественно новому этапу межгосударственных отношений в этой области. Устав ООН явился первым в истории международных отношений многосторонним договором, который заложил основы широкого развития сотрудничества государств по правам и свободам человека и гражданина.

В рамках ООН были приняты документы и решения, в которых подчеркивается юридический характер обязательств государств соблюдать основные права и свободы человека и гражданина в соответствии с Уставом ООН. Деятельность ООН в области прав человека направлена на поощрение и защиту прав человека применительно к любому лицу в любой точке мира и осуществляется с помощью главных органов Организации Объединенных Наций, общей целью для каждого из которых являются защита и развитие согласованных международным сообществом прав и свобод человека и гражданина: личных (гражданских), политических, социальных, экономических и культурных.

В качестве примера можно указать деятельность Совета ООН по правам человека (вспомогательный орган Генеральной Ассамблеи ООН) имеющему собственный механизм рассмотрения индивидуальных жалоб. В своей работе Совет руководствуется принципами универсальности, беспристрастности, объективности и неизбирательности, конструктивного международного диалога и сотрудничества [2, с. 103].

Совет может принимать дело к рассмотрению только после того, как в соответствии с общепризнанными нормами международного права были исчерпаны все внутригосударственные средства защиты, и лишь в течение шести месяцев с даты принятия окончательного внутреннего решения [3, с. 86].

В целом, как представляется, значимость международного механизма защиты прав и свобод человека и гражданина заключается в следующем: во-первых, устанавливает телеологические, аксиологические, гуманистические, и правовые ориентиры для национального законодательства; во-вторых, определяет основные направления развития международно-правовых средств в контексте детализации их функций по защите прав и свобод человека и гражданина; в-третьих, позволяет определить реальное содержание норм о правах и свободах человека и гражданина, признанное международным сообществом; в-четвертых, оказывает непосредственное влияние на состояние защиты прав и свобод человека и гражданина в конкретной правовой системе посредством имплементации норм международного права.

Все сказанное подтверждает тесную взаимосвязь между эффективностью действия международной и национальной систем защиты прав и свобод человека и гражданина, причем положительный опыт поощрения и защиты прав и свобод человека и гражданина на международном уровне способствует защите прав и свобод на внутригосударственном уровне, позволяя национальным органам применять нормы международного права как составляющие национальную правовую систему.

Библиографический список

1. *Белякович Н. Н.* Права человека и политика: философско-правовые основы. Минск: Амалфея, 2009.
2. *Божанов В. А.* Права человека: курс лекций. 3-е изд., испр. Минск: Дикта, 2011.
3. *Василевич Г. А., Василевич С. Г.* Административная ответственность за нарушения прав и свобод человека и гражданина. Минск: Амалфея, 2012.

Научный руководитель: *О. В. Кононенко*,
кандидат юридических наук

А. С. Людовских, Д. С. Чумак

Костанайский филиал Челябинского государственного университета,
г. Костанай, Казахстан

Правовое регулирование криптовалют как одного из инструментов цифровой экономики

Аннотация. Авторы рассматривают криптовалюту как инструмент цифровой экономики. Отмечены преимущества цифровых транзакций перед традиционными способами перевода денег. Исследованы правовые аспекты регулирования криптовалют в России, Беларуси и Казахстане.

Ключевые слова: виртуальная валюта; криптовалюта; правовое регулирование криптовалют; цифровые деньги; цифровые платежи; транзакции; цифровая экономика; деньги.

Цифровая экономика — это экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, которая полностью переформирует привычные хозяйственные связи и существующие бизнес-модели. Инструменты, которые предлагает цифровая экономика, позволяют полностью удовлетворить потребности клиента и повысить производительность труда, что несомненно положительно скажется на экономике любой страны в целом.

Если рассматривать применение криптовалюты не для спекуляции, а именно для проведения платежей и транзакций, потому что криптовалюта — это прежде всего транзакции, платежи, скорость. Криптовалюта — это следующий шаг в эволюции денег, который пришел к нам в виде неизбежности в процессе эволюции денег. Правовое регулирование криптовалюты — это закономерный шаг в развитии отношения к новому финансовому инструменту со стороны власти. Самое главное — решить, легализовать виртуальные деньги или нет (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Влияние инструментов цифровой экономики на основные показатели экономической деятельности предпринимательства

Инструмент	Результат использования
Электронная коммерция	Способна ослабить кризисы с помощью ускоренной реализации услуг и продукции
Цифровые платежи	Ускоряют товарообмен
Интернет-реклама	По своей эффективности превосходит все известные ранее способы оповещения о новом виде товара (услуги)

Нежелание многими регуляторами признавать криптовалюту платежным средством основано на следующих фактах:

- представленные на бирже криптовалюты — децентрализованны (не с кого спросить за разного рода нарушения и эмиссию);
- анонимность транзакций (развитие теневой экономики);
- недостаточная эмиссия;
- отсутствие договора оферты о возможных рисках.

Разумеется, использование криптовалют вызывает серьезные опасения у правоохранительных и фискальных органов. Не все интернет-площадки проводят идентификации своих клиентов (KYC — знай своего клиента ЗСК), в результате — в системах вращается масса «грязных», денег. Результаты сравнительного анализа правового регулирования криптовалют представлены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Правовое регулирование криптовалют

Критерии регулирования	Российская Федерация	Республика Казахстан	Республика Беларусь
Криптовиржи. Запрещены, регулируются или действуют в серой зоне?	В серой зоне	В серой зоне	Регулируется
ICO. Запрещены, регулируются или действуют в серой зоне?	В серой зоне	В серой зоне	Регулируется
Разрешены ли платежи в криптовалюте?	Не запрещены	Не запрещены	Разрешены
Разрешен ли перевод (обмен) криптовалют в фиатные деньги?	Не запрещен	Не запрещен	Разрешен
Планируется ли введение законопроектов для регулирования крипторынка?	Лето 2018 г. законопроект «О цифровых финансовых активах»	Пока только ограничивать, к работе над законом не приступали	28 марта 2018 г. Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики»
Местные регуляторы предупреждали о рисках инвестирования в криптовалюты?	Да	Да	Да

Влияние криптовалюты на различные экономические и социальные процессы в современном мире с каждым днем становится все более значительным, поэтому запретить криптовалюты сегодня уже невозможно. Децентрализованные криптовалюты очень волатильны из-за отсутствия правовой базы и законов. Государственным регулятором необходимо определить свое отношение к криптовалютам, тогда цифровые платежи ускорят развитие любого бизнеса. Необходимо внести изменения в банковский сектор, иначе банки будут не конкурентноспособны (табл. 3).

Таблица 3

Ответ цифрового мира на вопросы банковского сектора

Фиатные деньги и банковское обслуживание	Криптовалюта
– Инфляция	+ Дефицит (нет инфляции)
– Зависимость от политики и правительства	+ Независима
– Дорогие переводы (2–10%)	+ Дешевые (б/п) переводы
– Платное обслуживание карты и р/с	+ Оплата отсутствует
– Срок перевода	+ Мгновенно
– Зависание денег при переводах м/д банками	+ Нет живого посредника
– Валютный контроль	+ Отсутствует
– Ограничение по сумме перевода	+ Без ограничений
– Могут украсть	+ Гарантия технологии блокчейн
– Блокировка счета и безакцептное списание	+ Вы владеете своими деньгами
– ограничение по открытию счетов	+ Без ограничений (интернет)
– территориальное ограничение присутствия банка	+ Без ограничений (24 часа)

Цифровая экономика пришла, и принятие и легализация криптовалют — вопрос больше экономический, чем юридический. Криптовалюта дает нам механизм, чтобы перешагнуть все искусственные барьеры, правила и ограничения, и, перешагнув их, торговать между собой легко и свободно, как никогда раньше, принося экономике любой страны огромную пользу. Препятствовать их использованию в обороте — значит добровольно лишать себя полезных плодов технического прогресса, цепляться за прошлое в ущерб будущему.

Научный руководитель: *Р. В. Литвинов*

А. А. Пичугина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Правовой статус иностранных работников по законодательству стран Евразийского экономического союза

Аннотация. Подробно рассмотрена проблема правового статуса иностранных работников по законодательству стран Евразийского экономического союза. Проанализированы действующие нормативно-правовые базы. Выявлена и обоснована необходимость совершенствования действующей нормативно-правовой базы Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: иностранные работники; трудовое законодательство; страны Евразийского экономического союза.

Трудовая миграция, в современном мире, приобретает огромное значение и является большим стимулом развития мирового прогресса. Без сомнения, одним из самых привлекательных государств, в миграционном плане, является Российская Федерация. С каждым годом количество иностранных граждан, пересекающих территорию России, увеличивается. Одной из наиболее сложных проблем в Российской Федерации является использование иностранной рабочей силы. Иностранная трудовая миграция способна не только деформировать структуру занятости населения России, но и вызвать дисбаланс в социальной сфере, провоцируя национальные конфликты и обстоятельства в социальной сфере. Кроме того, нахождение на территории Российской Федерации иностранных граждан пользующиеся правом безвизового въезда, влечет угрозу возникновения незаконной миграции. С другой стороны — российская экономика нуждается в иностранных работниках. Нелегальные мигранты — это иностранные граждане в основном из Содружеств Независимых государств, законно въехавшие и впоследствии нарушившие срок незаконного пребывания и не покинувшие территорию Российской Федерации. Чаще всего эти люди не возвращаются на родину по причине низкой уровни жизни и высокой безработице.

Цель работы — выявить правовой статус трудовой миграции в странах ЕАЭС.

Исходя из поставленной цели, были поставлены следующие задачи работы:

- 1) раскрыть теоретические аспекты миграции трудовых ресурсов;
- 2) провести анализ миграционных процессов;
- 3) разработать направления и перспективы регулирования миграционных процессов.

Объект исследования — общественные отношения, складывающиеся по поводу миграционных процессов трудовых ресурсов в Странах ЕАЭС.

Предмет исследования — нормативные правовые акты ЕАЭС.

Информационная база включает: труды ведущих отечественных авторов, посвященных проблемам трудовой миграции в Российской Федерации, статьи, опубликованные в периодических изданиях, а также нормативные правовые акты стран Евразийского экономического союза [1; 2; 3; 4].

Международная организация труда пытается добиться от всех стран четкой и отлаженной миграционной политики. Одно из важнейших направлений, над которым сейчас все работают, — предварительная оценка и изменение бюджета региона, в который направлены мигранты, с учетом социально-экономических последствий. Из всего вышесказанного можно вывести три главных итога.

1. При снижении миграционных процессов значительно упадет прирост численности населения.

2. Миграционные потоки в различной степени влияют на экономическое положение и на отдельные элементы социальной инфраструктуры.

3. Система управления миграцией сводится сегодня к фиксации прибывающих мигрантов и принятию ограничительных актов. При этом не просчитываются последствия различных видов миграции.

При ликвидации отрицательных моментов и усилении положительных эффектов, получаемые в результате трудовой миграции, используется государственная политика. Просчеты в выборе ориентиров миграционной политики вызывают нежелательную реакцию в виде роста нелегальной миграции и последующей социальной активности возвращающихся мигрантов и многое другое. Для предотвращения этого нужно принимать более эффективные жесткие меры, исходящие со стороны государства и правительства в частности.

В России создана правовая и организационная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, разработана федеральная миграционная программа, заключены двусторонние соглашения с рядом стран по миграции населения и трудовых ресурсов. Важным направлением интегрирования России в мировое сообщество должна стать ратификация международных конвенций, регламентирующих процессы трудовой миграции.

Библиографический список

1. *Базанов В. А.* Формирование культурных границ в пространстве российских мигрантов // Обсерватория культуры. 2013. № 4. С. 193.

2. *Барышина Н.* Миграция как региональный этнополитический фактор // Власть. 2013. № 9. С. 235.

3. *Безбородова Т. М.* Мигранты на российском рынке труда // Социс. 2013. № 5. С. 272.

4. *Бекяшев Д. К., Иванов Д. В.* Международно-правовое регулирование вынужденной и трудовой миграции: монография. М.: Проспект, 2013.

Научный руководитель: С. В. Слукин,
кандидат философских наук

И. А. Русакевич

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Правовые основы развития бизнеса в свободных (особых) экономических зонах

Аннотация. Исследованы правовые основы развития бизнеса в свободных и особых экономических зонах ряда стран. Проанализировано соответствующее законодательство ЮАР, ОАЭ, РФ. Предложены отдельные аспекты развития особых экономических зон Российской Федерации.

Ключевые слова: свободные (особые) экономические зоны; оффшорные зоны; экономическое развитие страны; бизнес; иностранное участие; налоги; льготы.

Основная цель научной работы — провести анализ правового регулирования осуществления предпринимательской деятельности в ОАЭ, ЮАР и РФ. Основным критерием при выборе стран для проведения сравнительно-правового анализа является успешность развития бизнеса в выбранных странах. Исследование положительного опыта может способствовать совершенствованию российского законодательства.

Свободные (особые) экономические зоны — это ограниченные территории страны с особым юридическим статусом по отношению к другим регионам страны, на которой действуют особые экономические условия для национальных и (или) иностранных предприятий.

Как и в любом другом государстве, в Объединенных Арабских Эмиратах есть свои традиции и обычаи ведения бизнеса и корпоративных взаимоотношений. Малый бизнес в ОАЭ является основой национальной экономики. Не секрет, что экономическая стабильность и рост невозможны без развитого сектора среднего и малого предпринимательства.

По мнению международных экономических экспертов, малый бизнес в ОАЭ жизненно важен для экономической политики государства, направленной на отход от нефтяной зависимости и диверсифика-

цию национальной экономики. Выбор подобной стратегии стал знакомым для сектора малого бизнеса, превратив его в важнейшее направление экономики государства.

Южно-Африканское государство появилось на мировом рынке после выхода из изоляции в середине 90-х гг. прошлого столетия, а именно в 1994 г. Экономика страны стала работать не только «на благо нации». После этого богатые природные и трудовые ресурсы страны начали привлекать предпринимателей и международных специалистов со всего мира. Именно это стало толчком развития экономики страны и ее выхода на современные экономические показатели.

Сейчас смотря на показатели уровня экономики, а также на показатели развитие других финансовых и экономических сфер стран африканского континента, ЮАР занимает в этом списке лидирующие позиции. На долю государства připадает около 1/3 ВВП, а также почти половина промышленного производства и сельскохозяйственной продукции всего африканского континента.

В истории постсоветской России первые такие зоны с особыми экономическими условиями возникли еще в 1990 г., и на протяжении 15 лет процесс их создания и функционирования происходил бессистемно. Изменилась все с принятием отдельного нормативно-правового акта посвященного особым экономическим зонам. После принятие данного закона начался новый единый этап развития таких зон на территории РФ.

На примере ОАЭ и ЮАР можно увидеть, что государства выбрали политику быстрого поднятия экономики за счет большего привлечения иностранного капитала, а так же спонсирование и быстрого развития малого бизнеса. Сейчас данные страны являются лидерами своего региона по ВВП и ВНП. Исходя из данных суждений, предлагается обширное развитие свободных экономических зон в РФ, за счет облегчения порядка регистрации, дополнительных предоставленных льгот, а также условий создания предприятий в данных регионах.

Во-вторых, в РФ слабо развивается туристско-рекреационные зоны юга России (например, Кабардино-Балкария). Данная территория должна становится первоначальной ступенью быстрого и качественно развития нашей экономике путем привлечения иностранных туристов, а так же граждан РФ. Данная территория наделена всеми качествами, чтобы стать одной из значимых ОЭЗ в РФ.

Научный руководитель: М. В. Чудиновских,
кандидат юридических наук, доцент

Ж. В. Тихонова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Правовые подходы к регулированию ипотечного кредитования в России и странах Азии

Аннотация. Проведен анализ законодательства России и некоторых стран Азии в сфере ипотечного кредитования. На основании исследования автором предложены меры по совершенствованию российского законодательства, призванные способствовать повышению доступности механизма ипотечного кредитования для граждан РФ.

Ключевые слова: ипотечное кредитование; процентная ставка; государственная поддержка; законодательство; Россия; страны Азии.

Решение жилищного вопроса и обеспечение населения РФ достойными условиями проживания — это одна из основных задач, которые стоят перед нашей страной уже длительное время. В условиях современной рыночной экономики граждане сами должны искать способы по решению собственных существующих жилищных проблем [3, с. 1]. Один из основных инструментов, которым государство помогает своим гражданам в приобретении жилья, является ипотечное кредитование. В России для внедрения и развития ипотеки в 1997 г. создали ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). В 1998 г. приняли Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». В начале 2000 г. Правительство РФ своим постановлением одобрило «Концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ».

Цель работы – анализ правовых основ ипотечного кредитования в России и некоторых странах Азии и определение путей совершенствования российского законодательства.

Метод исследования — сравнительно-правовой. Нормативную основу работы составляют: законы РФ («Об ипотеке (залоге недвижимости)»), Киргизии («О залоге»), Казахстана («Об ипотеке недвижимого имущества»), Японии (Гражданский кодекс) и законы Саудовской Аравии («Об ипотеке»), регулирующие отношения ипотечного кредитования и ипотеки. Проблемы правового регулирования ипотечного кредитования рассмотрены в работах С. А. Литвиновой [1], Д. В. Христофоровой, А. Н. Потаповой [3] и др.

По результатам сравнительно-правового анализа сделаны следующие выводы.

1. Ипотечные правоотношения законодательно урегулированы в каждой стране, за исключением Японии. Помимо специальных законов к отношениям ипотеки в каждом государстве применяется Гражданский кодекс.

2. Самые высокие ставки ипотечного кредитования установлены в банках Киргизии — от 15 до 22 %, а рекордно низкие ставки среди всех рассмотренных стран установлены в Японии — 2 %. Уровень ставок зависит во многом от величины инфляции. Выделяется среди всех государств Саудовская Аравия, в которой помимо традиционного метода кредитования существует возможность беспроцентного исламского кредитования. По законам шариата запрещается «риба» (заранее определенная ставка). Потому если банк выдает заемщику кредит на покупку чего-либо, (в том числе жилья), процедура будет состоять из двух этапов: первичной покупки банком жилья необходимого заемщику и его перепродажи заемщику, по более высокой, но заранее оговоренной цене [2, с. 126]. Таким образом, не нарушается принцип святости договора, установленный в королевстве. Можно предложить внедрить исламский метод кредитования в законодательство РФ. Этот метод может найти поддержку в регионах с высокой долей мусульманского населения (Чечня, Татарстан, Ингушетия и др.)

3. Во многих странах предусмотрен высокий первоначальный взнос. Преодолеть эту проблему в Киргизии и Казахстане не помогают даже государственные программы, минимальный первоначальный взнос по которым достигает 40 % от стоимости приобретаемого жилья, тогда как в Японии и Саудовской Аравии минимальный взнос равен 10 %. Представляется, что снижение размера первоначального взноса позволяет повысить доступность жилья.

4. Программы государственной поддержки чаще всего утверждаются правительством. В Саудовской Аравии программы утверждает Агентство денежного обращения, т.е. Центральный банк страны. Основной метод поддержки в большинстве стран — это введение льготных программ, суть которых заключается в субсидировании ставок по ипотеке. В каждой стране предусмотрены ограничения участия в программах для граждан. Например, в Киргизии, Казахстане и РФ льготы предоставляются в основном, государственным служащим, многодетным семьям, молодым специалистам (врачам, учителям), либо проживающим в тяжелых труднодоступных зонах. Стоит отметить, что в России предусмотрены программы с использованием материнского капитала, в других странах подобного нет, а также отдельные программы для молодых семей. В Казахстане молодые семьи получают ипотеку на общих условиях по программе «Нурлы Жер», так как отдельная про-

грамма для этих категорий граждан была отменена в 2017 г. Можно сделать вывод о том, что законодательная поддержка ипотечного кредитования взаимосвязана с демографической ситуацией в стране. В Российской Федерации поддержка ипотечного кредитования для молодых семей выступает в качестве меры по стимулированию рождаемости.

Для создания механизма долгосрочного ипотечного жилищного кредитования и повышения доступности этого продукта, можно перенять опыт Японии, где созданы банки долгосрочного кредитования, которые выдают ипотечные кредиты на срок до 50 лет. Также можно применять в РФ опыт по использованию средств — субсидирования по ипотечному кредитованию, которые аккумулируются в рамках системы пенсионных накоплений. Кроме того, нужно внести в закон об ипотеке дополнения, касающиеся безотзывных вкладов [4]. С помощью них граждане смогут быстрее накопить на первоначальный взнос по ипотеке. Подобная практика давно применяется в азиатских странах, например, жилищные накопительные счета в банках Японии и Таиланда.

Предложенные меры должны способствовать развитию ипотечного кредитования в России, поддержанию процентных ставок на приемлемом для заемщиков уровне и сделать ипотечное кредитование доступным для широких слоев населения.

Библиографический список

1. *Литвинова С. А.* Ипотечное кредитование: проблемы и пути решения. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015.
2. *Нефедов М. Д.* К вопросу об исламском банкинге // Альманах современной науки и образования. 2013. № 4(71). С. 125–127.
3. *Христофорова Д. В., Потапова А. Н.* Правовое регулирование ипотечного кредитования в России // Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки: сб. ст. VII Междунар. студ. науч.-практ. конф. № 7. URL: sibac.info/archive/humanities/7.pdf.
4. *Чудиновских М. В.* Договор банковского вклада: современное состояние законодательства и пути его развития // Известия Байкальского государственного университета. 2017. Т. 27, № 2. С. 231–237.

Научный руководитель: М. В. Чудиновских,
кандидат юридических наук, доцент

СОДЕРЖАНИЕ



Приветственные слова участникам IX Евразийского экономического форума молодежи

Холманских И. Р. , Полномочный представитель Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе	3
Креков П. В. , Заместитель Губернатора Свердловской области.....	5
Хайдар Мансур Хади , Чрезвычайный и Полномочный Посол Ирака в Российской Федерации.....	7
Элуа Альфонсо Максим Дуву , Чрезвычайный и Полномочный Посол Мадагаскара в Российской Федерации	9
Фернандо Тарна Фернандез-Бака , Консул Перу в Российской Федерации.....	11
Анисет Габриэль Кочофа , заместитель генерального секретаря Евразийской организации экономического сотрудничества	12
Яо Аду Никэз , Президент Ассоциации иностранных студентов в России.....	13
Гавриленко А. Г. , председатель экспертного совета по финансовой грамотности в сфере деятельности некредитных организаций при Банке России.....	14
Беседин А. А. , вице-президент Уральского отделения ВЭО России, президент Уральской торгово-промышленной палаты	16
Силин Я. П. , председатель Организационного комитета IX Евразийского экономического форума молодежи, ректор Уральского государственного экономического университета	17



Тезисы докладов пленарного заседания

Сорокин Д. Е. Российская экономика: сегодня и завтра.....	21
Горшков М. К. Молодежь и экономика будущего.....	24



КОНГРЕСС ЭКОНОМИСТОВ

ТЕЗИСЫ РАБОТ ФИНАЛИСТОВ КОНКУРСОВ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И СТУДЕНТОВ

МИКРОЭКОНОМИКА

Аникина Д. Л. Механизм принятия управленческих решений в инвестиционном проектировании с использованием методов сетевого моделирования (на примере ООО «DKG-Building»)	29
Бухтоярова А. А. Управление интеллектуальным капиталом коммерческого банка	31
Егоренкова Д. А. Синергетический эффект повышения экономического потенциала производства сахарной свеклы	34
Котова Е. С. Прикладные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия строительного комплекса	35
Первушина В. Ю. Оптимизация структуры источников финансирования в деятельности хозяйствующих субъектов.....	38
Соколова Е. С. Развитие системы дополнительного профессионального обучения работников промышленной компании (на примере ОАО «Пневмостроймашина»).....	41
Трубинова К. А. Производство площадок для нефтяной промышленности из композитных профилей	43
Черёмина Е. А. Совершенствование логистической стратегии управления цепями поставок на предприятии (на примере компании ООО «Бергауф строительные технологии»).....	45

МЕЗОЭКОНОМИКА

Аванесян Э. А. Экономическая безопасность открытого и закрытого города: сравнительный анализ (на примере г. Новоуральск и г. Серов).....	48
Албычева М. Д. Тенденции и перспективы развития управления машиностроением в субъекте РФ (на примере Свердловской области)	50
Исмиляева Э. С. Анализ финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре за 2015–2017 гг.	52
Коннина Е. С. Креативный капитал как фактор конкурентоспособности территории	54
Мешкова Я. Р. Сравнительный анализ развития малого предпринимательства в России и Тюменской области и оценка эффективности его деятельности	57
Носова В. А. Механизм развития кадрового резерва работников аппарата управления для формирования конкурентоспособных территорий.....	58
Сентурнина В. Ю. Развитие социальной сферы регионов как фактор конкурентоспособности в экономике России	60

Тележук Л. В. Государственное регулирование рынка труда на региональном уровне (на примере Свердловской области)	63
Чечулина А. Ф. Социальная защита населения как фактор обеспечения экономической безопасности личности в муниципальном образовании г. Екатеринбург	64
Шпакович Е. А. Рекультивация полигона твердых коммунальных отходов в сложившейся планировочной структуре Новосибирской агломерации	66

МАКРОЭКОНОМИКА

Альперович Г. А. Оценка эффективности импортной сделки (на примере импортной поставки персональных компьютеров в Российскую Федерацию).....	68
Ахмадулина А. В. Особенности внешнеэкономической деятельности Челябинской области в условиях евразийского интеграционного процесса.....	71
Буркова М. Д. Методология стимулирования внешнеэкономической деятельности предприятий-экспортеров	74
Володенкова К. В. Энергетическое сотрудничество России и Китая: нефтегазовая отрасль.....	77
Дорофеева А. Б. Социально-экономическая политика государства как способ повышения национальной конкурентоспособности	79
Крылло С. А. Проблемы институционального регулирования международной торговли на современном этапе	82
Лапицкая Е. А. Региональные кредитно-финансовые институты: Европейский банк реконструкции и развития, его роль в поддержке малого и среднего бизнеса	84
Маданиева Н. В. Интеллектуальная собственность и специфика ее обращения в системе международных экономических отношений.....	86
Мастерова Е. А. Инвестиционный проект по поставке лекарственных препаратов в Мексику.....	89
Симутове И. Развитие внешнеэкономической деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки	91
Сухоносов П. А. Прикладное значение автоматизации для цифровой экономики	95
Яковенко Д. А. Особенности организации и ведения бизнеса в нефтяной сфере в Соединенных Штатах Америки.....	97

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Злыгостев А. А. Пути оценки вклада стейкхолдеров в стоимость компании на примере банковского сектора РФ	101
Лебедева Д. В. Соционика в системе корпоративного управления проектами	105

Полетунова А. В. Социальная ответственность предпринимательства как фактор развития народного хозяйства России	108
Полуяхтова Е. Р. Влияние качества корпоративного управления на стоимость компании (на примере российских ПАО).....	112
Чучкалова И. Ю. Роль компаний с государственным участием в системе корпоративного управления	117
Широкова Д. А. Исследование оценки информационной прозрачности российских компаний банковского сектора	121

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Атрошенко А. О., Шаблаков А. Д. Инвестиционная привлекательность российского бизнеса: как преодолеть глобальные вызовы	125
Кочемасова Н. В. Эмпирическое исследование эффективности политики корпоративной социальной ответственности в условиях экономического кризиса	128
Марханова Е. С. Внутренний аудит в системе корпоративного управления и его роль в создании акционерной стоимости: эмпирический анализ по панельным данным	133
Сапожников Д. А. Механизмы слияний и поглощений как инструменты создания стоимости предприятия и приобретения корпоративного контроля	137

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Брылякова А. Я. Разработка корпоративной системы управления проектами НИОКР на примере АО «Стройдормаш»	141
Булатов А. М. Совершенствование корпоративной системы управления проектами при реализации проектов по созданию геоинформационных систем	144
Жукова А. А. Особенности управления межрегиональными проектами в экономике субъектов Российской Федерации	147
Короткая Е. В. Разработка проекта по совершенствованию организационной структуры управления компанией	149
Кривоногов С. О. Особенности внедрения Scrum в корпоративную систему управления проектами ПАО КБ «УБРИР»	153
Кудеева А. Р. Особенности управления проектами в нефтегазовой отрасли	157
Орешкина Е. А. Управление ИТ-проектами с использованием гибких методологий	161
Поминов М. А. Развитие корпоративной системы управление проектами на примере ПАО «МТС»	164
Синицкая М. А. Разработка проекта по совершенствованию системы мотивации участников проектной деятельности компании АО «Стройдормаш»	168
Синицына А. Д. Особенности внедрения проектного подхода в органах государственной власти на примере Свердловской области	171
Ягодина Е. В. Оценка эффективности деятельности структуры управления проектами в области промышленного строительства	174

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС НАУЧНЫХ РАБОТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Василенко Н. Д., Козик М. В., Моргун Е. П., Образумова Е. И. Проект «Взгляд из темноты»	175
Гайнутдинова Л. М. Анализ ветхого и аварийного жилья на примере Кемеровской области	177
Константинова Е. А. Определение стоимости недвижимости предприятия в сфере ЖКХ	179
Молчина А. В. Формирование комплекса по водоочистке питьевой воды в условиях импортозамещения	183
Нагуманова О. М. Деятельность органов местного самоуправления по улучшению качества жизни в муниципальном образовании (на примере Тюменской области)	187

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА:

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ?

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС НАУЧНЫХ СТАТЕЙ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И СТУДЕНТОВ

Анкудинова А. П. Развитие исследований в области поведенческих финансов	191
Болонина П. С., Кабанова Л. И. Влияние процесса обмена знаниями и идеями на индивидуальную креативность	196
Бунас А. Ф. Когнитивные «ошибки» поведения субъектов индустрии гостеприимства как инструмент согласования экономических интересов	198
Воронцова А. А. Типы денежного поведения и его особенности в современной России	202
Гостева В. А. Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски	206
Кузьминых Д. О. Экономика впечатлений	210
Лежнина М. Н. Сегментация потребителей с помощью модифицированного RFM-анализа и матрицы выбора стратегии лояльности Рейнарца — Кумара	213
Летов П. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм	218
Мелешкина И. И. Кибербуллинг как форма агрессии в интернет-пространстве	221
Редькин Н. М. Развитие теории поведенческих портфельных инвестиций на примере поведения частного инвестора в России	225
Самойлова С. Е. Теория поколений: альтернативные варианты использования	229
Сангова Д. Ф. Реализация поведенческой теории фирмы в новой экономике	233
Фуфаева Д. В. Роль фрилансеров в современной экономике России	236
Чепко К. В., Шагиахметова Е. Р. Анализ статистических показателей и «поведение» экономики Украины	240



КОНГРЕСС ФИНАНСИСТОВ

ТЕЗИСЫ РАБОТ ФИНАЛИСТОВ КОНКУРСОВ

ФИНАНСОВЫЙ КОНСТРУКТОР

Научно-прикладной конкурс

Актикенов Р. Р., Чопорова Н. А., Минайчев Д. А. «Копить просто»	247
Бабинцев А. И., Яковлев Д. С. Трансформация обработки финансовых операций в банковской деятельности при помощи блокчейн и биометрии (Continuous Payment System)	250
Ешану Ю. В., Крашенинников М. В. Сельхоз-краудфандинг	256
Куликова М. А. Молодежный ипотечный кредит	260
Лаврова К. В. Ипотечный кредит «Многодетная семья»	264
Сивкова А. Р., Карева Е. С. Страхование образовательных рисков	266
Ткачева А. А., Шерстюк Я. Н. Краудинвестинг как финансовый продукт для населения	269
Храмова Д. О. Краудинвестинг: региональный аспект	272
Щипанов Е. А., Никифоров М. О. Краудинвестинговые технологии и перспективы их внедрения в банковский сектор России	275

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МСФО

В НАЦИОНАЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Международная олимпиада

Абросимова А. А., Новоселова А. Е., Порцева В. С. Бюджетирование как технология управления предприятием	278
Буранова Ж. Е. Учет валютных операций и либерализация валютной политики	281
Зимникова М. В. Особенности применения МСФО предприятиями малого и среднего бизнеса	283

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ

ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Международный конкурс

Бережной А. В., Гринёва Д. А., Кузнецов Г. С., Куликова М. А., Ногина М. А. Основы финансовой политики хозяйствующих субъектов России и Сингапура	287
Воропаев Н. А. Формирование и реализация финансовой политики хозяйствующих субъектов	290
Завьялова М. Ю. Модернизация финансовой политики технопарков как способ повышения инвестиционного потенциала регионов России	292
Зеленков Ю. А. Проблематика модели финансирования особых экономических зон в России	296

Озорнина К. Е. Финансовая политика в отрасли транспортного машиностроения России и Казахстана.....	298
Яцкив Л. В. Казначейское сопровождение государственных контрактов: возможности применения в субъектах Российской Федерации	301

ПРАВОВАЯ МОДЕЛЬ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ПРОЕКТОВ

Джалилова Н. А. Договор аренды (имущественного найма) в странах ЕАЭС	303
Емельянова А. Е. Заключение договора страхования в электронном виде: передовой опыт и особенности развития в зарубежных правовых системах	305
Закирова А. Е. Актуальные вопросы привлечения к субсидиарной ответственности	307
Карелина Е. М. Ответственность за нарушение прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации по законодательству Евразийского экономического союза	309
Качурина Д. А. Сравнительно-правовое исследование налогообложения доходов физических лиц на примере Российской Федерации, Республики Казахстан и Китайской Народной Республики.....	311
Койнова Е. С. Сравнительно-правовое исследование налогообложения доходов физических лиц	314
Курмачев А. Д., Левшина Е. В. Стратегия роста России в разрезе цифровой экономики	316
Ловицкий Н. А. Международно-правовые средства обеспечения конституционных прав и свобод человека и гражданина.....	318
Людовских А. С., Чумак Д. С. Правовое регулирование криптовалют как одного из инструментов цифровой экономики	321
Пичугина А. А. Правовой статус иностранных работников по законодательству стран Евразийского экономического союза.....	324
Русакевич И. А. Правовые основы развития бизнеса в свободных (особых) экономических зонах.....	326
Тихонова Ж. В. Правовые подходы к регулированию ипотечного кредитования в России и странах Азии.....	328

Научное издание

**Азия — Россия — Африка:
ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО**

Материалы
IX Евразийского экономического форума молодежи

(Екатеринбург, 17–20 апреля 2018 г.)

Том 1

Печатается в авторской редакции и без издательской корректуры

Компьютерная верстка *М. Ю. Ворониной*

Поз. 41. Подписано в печать 19.06.2018.

Формат 60 × 84/16. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 17,0. Усл. печ. л. 19,8. Печ. л. 21,25. Заказ 347. Тираж 90 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

С 17 по 20 апреля 2018 г. в рамках IX Евразийского экономического форума молодежи Уральский государственный экономический университет собрал на одной площадке гостей из 64 стран мира и 69 регионов России. Состоялись конгрессы: экономистов, финансистов, инноваторов, сервисных технологий, школьников. Были проведены 10 открытых лекций, 28 международных конкурсов, Фестиваль культур, Бал Дружбы, спортивные соревнования, мероприятия Ассоциации иностранных студентов, Фестиваль волонтерского движения. Для участия в Форуме были представлены 2128 работ молодых ученых из 111 вузов, привлечены 346 экспертов из 57 вузов.

Тема Форума «Азия – Россия – Африка: экономика будущего» отражает необходимость расширения сотрудничества РФ со странами Африки и Азии в новом геополитическом контексте, укрепления дружеских отношений между студентами и молодыми учеными этих стран.



Для просмотра
используйте мобильный телефон с приложением,
распознающим QR-коды