



# НАУЧНЫЙ АСПЕКТ

Том 2



**ГУМАНИТАРНЫЕ  
НАУКИ**



**ЕСТЕСТВЕННЫЕ  
НАУКИ**



**ТЕХНИЧЕСКИЕ  
НАУКИ**

**2020**



Выпуск

**№2**

УДК 001.8(082)

ББК 1

Н 34

*Периодичность – четыре раза в год*

*Свидетельство ПИ № ФС 77-48432*

**ISSN 2226-5694**

Состав ред. коллегии и сведения об учредителе  
приведены на сайте <http://na-journal.ru>

Н 34 НАУЧНЫЙ АСПЕКТ № 2 2020. – Самара: Изд-во ООО «Аспект»,  
2020 . – Т2 . – 156 с.

Журнал «Научный аспект» является научным изданием и отражает результаты научной деятельности авторов по различным дисциплинам в области гуманитарных, естественных и технических наук.

УДК 001.8(082)

ББК 1



Почтовый адрес: 443068 г. Самара, а/я 1674

Официальный сайт: <http://na-journal.ru>

Электронная почта: [public@na-journal.ru](mailto:public@na-journal.ru)

Подписано к печати 06.07.2020.

Бумага ксероксная. Печать оперативная. Заказ № .  
Формат 60×84 /16. Объем 9,36 п.л. Тираж 100 экз.

Отпечатано в типографии ООО «Инсома-пресс»  
443080, г. Самара, ул. Санфировой, 110 А; тел.: (846) 222-92-40

# Содержание

## ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

<b>Волошин Д. Д., Протченко Е. Д.</b> Особенности японской модели менеджмента.....	143
<b>Волошин Д. Д., Протченко Е. Д.</b> Китайское семейное предпринимательство: три стадии жизни.....	147
<b>Волошин Д. Д., Протченко Е. Д.</b> Особенности корейской модели управления бизнесом: влияние японского менеджмента.....	152
<b>Курамина Н. П.</b> Тренды управления брендом в сети Интернет через Instagram.....	156
<b>Курамина Н. П.</b> Направления работы с influence маркетингом от лица бренда.....	159
<b>Во Ань Зуи</b> Определение воздействующих факторов на цены недвижимости по интернет-ресурсам.....	163
<b>Во Ань Зуи</b> Политика развития рынка недвижимости: международный опыт и уроки для Вьетнама.....	168
<b>Чжао Сяожу</b> Корейская поп-культура как глобальный экспортный медиапродукт....	172
<b>Рыбкина В. Д.</b> Налоговая политика корпорации, методы налоговой оптимизации.....	175
<b>Сакигожин М. С.</b> Алгоритм по организации и проведению прямых переговоров проектов государственно-частного партнёрства в Республике Казахстан.....	180

<b>Мальцев Я. А.</b> Степени централизации государственных финансов в США и Германии.....	189
<b>Карелина Е. А.</b> Особенности и динамика развития приграничных отношений между Россией и Китаем.....	193
<b>Эвергетова Ю. А., Федорова Л. А.</b> Анализ устойчивости развития Рязанской области.....	201
<b>Кишковская А. О.</b> Анализ влияния экономических и неэкономических факторов на государственную экономическую политику.....	210
<b>Ковалев И. А.</b> Анализ рынка апартаментов и изучение его специфики.....	213
<b>Ивашенко С. А.</b> Основные направления развития российского финтех.....	216
<b>Бекетов Р. В.</b> Краудфандинг как один из видов финансирования.....	222
<b>Беляева Е. А.</b> Особенности методологии регионального управления.....	226
<b>Мамина А. Р.</b> Обучение персонала как инструмент повышения эффективности работы и конкурентоспособности организации.....	230
<b>Аксенова А. И.</b> Трансграничное движение капитала и понятие «отток капитала».....	233
<b>Гусейнов Г. Ф.</b> Подход к оценке финансовой безопасности в сфере противодействия легализации денежных средств, полученных в результате совершения высокотехнологичных предикатных финансовых преступлений.....	238
<b>Саликова М. А.</b> Этапы оценки инвестиционной привлекательности компании.....	244

<b>Никифорова М. С.</b>	
Методы оптимизации плана закупок в условиях ограниченных финансовых ресурсов.....	247
<b>Самойлова В. И.</b>	
Ключевые тренды развития рынка инвестиций в недвижимости в 2020 году.....	252
<b>Бобровская М. А.</b>	
Экономика и управление на предприятии.....	256
<b>Попова И. Н., Пономарев А. П.</b>	
Проблемы развития кадровой политики в условиях пандемии.....	260
<b>Иванова А. О.</b>	
Управление потерями при оптимизации бизнес-процессов.....	266
<b>Шкурко А. Е.</b>	
Оптимизация деятельности предприятий в современных условиях.....	271
<b>Родионова К. А.</b>	
Эффективные инструменты развития франшизы в России.....	277
<b>Копытова П. С.</b>	
Совершенствование межведомственного взаимодействия в сфере регистрации объектов недвижимости.....	283
<b>Дорджиев Ч. Г.</b>	
Разрыв соглашений об избежании двойного налогообложения, как инструмент борьбы с уклонением от уплаты налогов.....	287



---

# ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

УДК 005

## Особенности японской модели менеджмента

**Волошин Даниил Дмитриевич**

студент Дальневосточного федерального университета

**Протченко Елизавета Дмитриевна**

студент Дальневосточного федерального университета

***Аннотация:** В данной статье исследуются основные особенности японской модели менеджмента, которая способствовала расцвету экономики Страны восходящего солнца. Японская концепция управления бизнесом многие черты заимствовала у американской модели менеджмента, наложив на них особенности национального менталитета и создав одну из самых эффективных сегодня в мире систем менеджмента. В тексте статьи особое внимание уделяется японским ценностям, способам управления персоналом, а также управления качеством.*

***Abstract:** This paper explores the main features of the Japanese management model, which contributed to the flourishing of the economy of the Land of the Rising Sun. The Japanese concept of business management has borrowed many features from the American management model, imposing on them the features of national mentality and creating one of the most effective management systems in the world today. The paper pays special attention to Japanese values, methods of personnel management and quality management.*

***Ключевые слова:** Япония, японский, модель менеджмента, менеджмент, управление, особенность, группа.*

***Keywords:** Japan, Japanese, management model, management, management, feature, group.*

.....

Сегодня японцы известны тем, что в любом деле стремятся к совершенствованию, хорошему обслуживанию, высокому качеству, снижению затрат и высокой производительности. Но следует отметить, что так было не всегда.

После Второй мировой войны США в целях оказывать культурное и экономическое влияние на как можно большее количество стран, стали

преподавать менеджмент, стратегическое планирование и передавать весь накопленный опыт управления бизнесом всем желающим. Примечательно, что в США не сразу обратили внимание на большое количество японских студентов. Через несколько лет производительность труда в США оставалась все еще на стабильном уровне 3,2%, а в Японии она возросла до 10%.

О Японии уже написано множество академических текстов исследований, но её экономическое чудо до сих пор представляет большой интерес. Мы остановимся только на основных моментах, позволяющих понять особенности модели японского менеджмента, благодаря которой произошел расцвет экономики Страны восходящего солнца.

Особенность японской модели менеджмента заключается в том, что человек действует в соответствии со своими потребностями. Для японцев в традиционной иерархии потребностей на первом месте будут стоять социальные потребности — так как в их менталитете заложено стремление к принадлежности к группе, к своему месту в ней, а также уважению и вниманию окружающих, поэтому даже награду за труд японцы воспринимают через призму социальных потребностей. В то же время труд для японцев занимает особо важное место в жизни, они считают, что он должен быть на первом месте в иерархии ценностей. Они испытывают удовлетворение от качественно выполненной работы, поэтому с легкостью соглашаются с требованиями жесткой дисциплины, с высоким ритмом работы, большой напряженностью труда и сверхурочной работой. Работники на японских предприятиях трудятся в группах, общаются и с обоюдной поддержкой.

Японский менеджмент прежде всего ориентируется на «социального человека». Такая концепция отражает противопоставление тэйлоризму, который во главе всего видит материальные потребности. Японец по своей природе в первую очередь близок к социальности и группе и только потом к материальности.

Изначально в Японии было уравнилительное вознаграждение за труд, которое было сформировано ещё в сельской общине и оставило глубокий след в национальном сознании японцев. Затем развитие машинного производства и установление капиталистического способа производства потребовали создания особой системы мотивации труда, которая успешно функционировала бы в рамках особенностей японского менталитета и традиций.



Эти предпосылки повлияли на разработку системы оплаты труда по выслуге лет. Её суть заключалась в том, что при трудоустройстве для работников устанавливался одинаковый размер заработной платы, который впоследствии увеличивался, напрямую исходя из стажа работы.

В японской модели менеджмента особую роль занимает мотивация персонала. Говоря о мотивации персонала, каждый японец подумает, в первую очередь, не о геймификации или премиях, а об корпоративном духе компании, который отражает идеалы фирмы. Здесь ключевым фактором эффективности данного метода мотивации персонала является психология группа, которая очень близка японскому менталитету. Дело также в том, что в любой японской компании (особенно крупной) формируется множество групп, каждая из которых в своем составе имеет как старших, так и младших сотрудников, различающихся по возрасту, стажу и опыту. Младшие в группе безоговорочно принимают авторитет старших, демонстрируют им свое уважение, оказывают знаки внимания, во всем подчиняются. Каждая группа в своей деятельности ориентируется на цели и задачи компании, так называемый «корпоративный дух» упомянутый ранее. При этом каждый японец осознает важность работы как на группу, так и на себя. Большинство японцев тщательно отслеживает своё положение в группе и сильно переживает за то, чтобы его принимали в ней.

Примечательно также то, что для японской корпоративной среды характерна система группового принятия решений под названием — «ринги». Оно означает то, что ответственность за принятие решения возлагается именно на группу, а не на кого-то одного. В случае неудачи или провала вся группа несет ответственность за принятое решение или действия. Такая система подразумевает принятие решений посредством единого мнения в группе, если кто-то в ней не согласен, этот момент вся группа старается нивелировать и переубедить её выбившего члена. Если это не происходит, предложение отклоняется или пересматривается внутри группы.

Стоит отдельно отметить такую особенность японской модели менеджмента, как концепция непрерывного обучения. Суть её заключается в том, чтобы человек постоянно совершенствовал мастерство в комплексе с улучшением выполнения своей работы и на выходе получал самосовершенствование и моральное удовлетворение. На практике это применяется, к при-

меру, тем, что многие японские фирмы практикуют ротацию персонала, которая заключается в обучении сотрудников новым специальностям примерно через каждые 3–5 лет. Такой подход расширяет профессиональные компетенции и делает из сотрудников более гибких специалистов, а в последствии лучше подготовленных кадров на руководящие должности.

Центральное место в управлении по японской модели занимает управление качеством. Известно, что качество производимого изделия зависит от комплекса факторов. Для определения степени влияния того или иного фактора на брак, используются статистические методы, позволяющие регулировать технологический процесс. В результате появления дефектов и брака сводится к минимуму.

Основу данной системы составляет концепция «тотального контроля в рамках фирмы». Так контроль за качеством проводится на каждой стадии производства специальной группой качества, состоящей из специалистов в сфере контроля качества. На рисунке 1 изображены основные принципы, которыми руководствуются японские quality-control group.



**Рисунок 1. Основные принципы, которыми руководствуются японские quality-control group**

Таким образом, в течение 30–40 лет после войны японская модель менеджмента позволила стране эффективно применить традиционное сознание, потенциал нации, и перенять опыт Запада на пути становления одной из самых мощных экономик в мире.

### Список литературы

1. Грейсон Д., К. О’Делл. Американский менеджмент на пороге XXI века / Пер. с англ. М.: Экономика, 1991. 320 с.
2. История менеджмента: Учеб. пособие / Под ред. Д. В. Валового. М.: ИНФРА-М, 1997. 253 с.
3. Исикава Каору. Японские методы управления качеством / Пер. с англ. М.: Экономика, 1988. 215 с.
4. Фредерик Дж. Ловрст. Путь и Сила. Секреты японской стратегии / Пер. с англ. В. Пузанов. Киев: София, 2000. 272 с.
5. Акио Морита. Сделано в Японии. История фирмы СОНИ / Пер. с англ. М.: Прогресс; Универе, 1993. 413 с.

УДК 33

## Китайское семейное предпринимательство: три стадии жизни

**Волошин Даниил Дмитриевич**

студент Дальневосточного федерального университета

**Протченко Елизавета Дмитриевна**

студент Дальневосточного федерального университета

*Аннотация:* В данной статье исследуется китайская семейная модель менеджмента. В силу особенностей национальной культурной традиции Китая, сформировалась устойчивая форма ведения бизнеса, которая полностью определяется семейной иерархией. В статье приводятся три этапа жизни, которые проходит практически любое китайское семейное предприятие, а также приводятся плюсы и минусы такой

системы. В процессе раскрытия проблемы в тексте статьи также приводится краткий анализ сравнительного менеджмента Китая и США.

**Abstract:** *This paper explores the Chinese family management model. Due to the peculiarities of the national cultural tradition of China, a sustainable form of business has been formed, which is fully determined by the family hierarchy. The article describes the three stages of life that almost any Chinese family business goes through, and the pros and cons of this system. The author of the article tries to reveal the problem and also provides a brief comparative analysis of the management of China and the United States.*

**Ключевые слова:** *Китай, менеджмент, предпринимательство, бизнес, компания, семья.*

**Keywords:** *China, management, entrepreneurship, business, company, family.*

---

Китайский менеджмент в сравнительном менеджменте, как правило, отождествляют с таким понятием, как «семейное предпринимательство». Дело в том, что китайское управление бизнес осуществляется через концепцию семьи, которая подразумевает собой характер взаимосвязей сотрудников. К примеру, в Японии корпорация — это семья, а в Китае — наоборот, семья — это корпорация. Суть в том, что основой структурной организации бизнеса в Китае является семейный бизнес. К примеру, в Тайване только 2 компании из 100 крупнейших не являются клановыми, принадлежащими одной семье. В Гонконге средняя численность учредителей крупных компаний не превышает двадцати человек, что в сравнении с США в два раза меньше. Такой тип управления бизнесом можно охарактеризовать как союз с чертами группы. В то время как американский тип управления, напротив, поддерживается договорными отношениями, то есть созданием взаимосвязей с помощью контрактов и договорённостей, что обуславливается коммерчески ориентированным обществом и, как следствие, рынком труда.

Касательно китайского семейного управления можно провести историческую параллель и постараться найти объяснение его феномену. Так, во главе государства являлся император и вся власть по сути принадлежала большой императорской семье, каждая провинция была под управлением императорской семьи. В целом чиновники во главе провинций и император были уравнены в правах, но получаемые блага чиновниками определя-

лись императором. Таким образом, можно выдвинуть гипотезу о том, что такое положение вещей в исторической ретроспективе наложило след на национальное сознание китайцев и оказало косвенное влияние на формирование китайской модели управления бизнесом.

На самом деле нельзя утверждать, что семейный бизнес является характеристикой лишь китайской экономики или экономикой китайских диаспор в других странах, так как почти все западные крупные компании начинались с семейного бизнеса и лишь после формировали корпоративную структуру.

Стоит отметить, что такой тип менеджмента во многом оказывается труден и зачастую непреодолим. Чтобы обрести стабильность и преобразоваться в профессиональную корпорацию китайскому семейному бизнесу приходится пройти огромный путь, который посилен для единиц подобных бизнесов в Поднебесной.

Далее приведем особенности китайского ведения бизнеса. Во-первых, стоит отметить, что китайское управление пользуется дифференцированным подходом к вознаграждению и взысканиям в отношении своих сотрудников, независимо от того, является тот или иной сотрудник членом семьи или сторонним работником. Но в то же время китайский бизнес уважает родственные отношения между сотрудниками, в том числе и семейной иерархией, и мнением главы семьи. Такая модель взаимосвязей внутри семьи переносится и на деловое управление. Получая заработную плату, работник понимает, кто ему её выдает — руководитель, как и ранее в монархической системе, император выплачивал жалованье чиновнику. Таким образом, управляющий или владелец бизнеса воспринимается в качестве «старшего родителя». Так, в Китае главу семейного бизнеса нельзя назвать менеджером в привычном западном понимании, так как он руководит предприятием не в силу своих компетенций или объективных полномочий владельца бизнеса, а просто из-за своего старшего положения в семье, что практически наделяет его авторитарными полномочиями. И дело в этом случае в том, что интересы главы семьи часто не имеют отношения к экономической эффективности. К примеру, в Японии семейное хозяйство всегда передается одному наследнику, а в Китае — наоборот, семейное наследство делится между всеми поровну. Вероятно,

именно такая модель семейных взаимоотношений обосновывает тот факт, что семейные бизнесы в Китае редко трансформируются больше, чем в малые и средние формы.

Всего выделяют три этапа в развитии китайского семейного предприятия. На первом этапе дело открывает предприниматель — глава семейства, который закрепляет своих родственников за всеми руководящими постами и осуществляет управление в авторитарном режиме. Все споры внутри семьи в таком случае решаются всегда главой семейства, а со стороны семья всегда выглядит сплоченной и единой. Так в семейной китайской компании существует весьма смутное разделение капитала на семейный и бизнеса. Китайскую модель управления бизнесом часто характеризуют как персонализированной. Дело в том, что многие компании первым предпринимателей-руководителей не могут перейти к децентрализации управления и современной модели менеджмента. Все решения принимаются именно главой семьи, а не на основе объективных показателей.

Второй этап в развитии семейного бизнеса начинается со смерти основателя компании. Так как традиция равного наследования между мужчинами-наследниками прочно укрепились в китайской культуре, каждый из сыновей основателя получает равную долю семейного предприятия. Таким образом, зачастую, не каждый из наследников достаточно компетентен и в равной доле мотивирован дальнейшим процветанием и развитием семейного дела, в следствие чего начинается соперничество, которое приводит компанию к распаду.

На третьем этапе, в случае, если семейный бизнес пережил второй этап и успешно развивался, компания переходит к внукам основателя. Но сохранившиеся компании на данном этапе, как правило, склонны к распаду, так как сыновья основателя могут иметь разное количество детей, доли внуков могут разительно различаться в размерах. Внуки основателя, растущие в хороших условиях, не готовы идти на большие жертвы ради процветания семейного бизнеса и поддержания его конкурентоспособности на рынке. Кроме того, их личные интересы, зачастую, лежат в совершенно разных плоскостях.

Так, постепенный спад семейного предпринимательства присущ не только китайскому менеджменту. Главная разница между китайским се-

мейным предпринимательством и американским состоит в том, что лишь малому числу китайских компаний удастся децентрализовать управленческую структуру ко второму или третьему поколению, в то время как в США семейные компании очень рано начинают делегировать управленческие процессы на профессиональных менеджеров и, зачастую, уже к третьему поколению управление компанией переходит к профессионалам. Поколение внуков может сохранять контрольный пакет акций семейной компании, но немногие принимают участие в управлении бизнесом. Но есть и плюсы у такой модели китайского менеджмента. Так, она хорошо проявляет себя в объемных динамичных отраслях, как, к примеру, сегмент текстиля и одежды, компьютерных деталей и аксессуаров, а также в банковской сфере. Ярким примером может служить современный Aliexpress, на котором представлены в большинстве своём китайские магазины — семейные бизнесы по дистрибуции простых товаров по всему миру. Стоит в итоге отметить, что многие крупные предприятия — это государственные предприятия или трансформированные семейные бизнесы, пережившие все три ранее упомянутые стадии и поддерживаемые государством, активно с ним сотрудничающие.

### **Список литературы**

1. Warner M. Conclusion: The Future of Chinese Management // Asia Pacific Business Review. Winter 2002. Vol. 9 Issue 2.
2. История менеджмента: Учеб, пособие / Под ред. Д. В. Валового. М.: ИНФРА-М, 1997. 253 с.
3. Малявин В. Китай управляемый. Старый добрый менеджмент. — М.: «Европа», 2005.
4. Селищев А.С., Селищев Н. С. Китайская экономика в XXI веке. — СПб.: Питер, 2004.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. — М.: Издательство АСТ: ЗАО НПП «Ермак», 2004.
6. Бутенко А. П. Перемены в России и Китае: сходство и различие. — М., 1998.

УДК 005

## Особенности корейской модели управления бизнесом: влияние японского менеджмента

**Волошин Даниил Дмитриевич**

студент Дальневосточного федерального университета

**Протченко Елизавета Дмитриевна**

студент Дальневосточного федерального университета

***Аннотация:** В данной статье приводятся ключевые особенности корейской модели управления бизнесом. Корейский менеджмент представляет живой интерес в сравнительном менеджменте, так как с одной стороны практически полностью копирует японскую модель ведения бизнеса, но в то же время имеет свои уникальные черты, которые обусловлены культурными особенностями, а также историческим контекстом. Данная статья призвана ответить на вопрос: «Что всё-таки отличает корейский менеджмент от японского?».*

***Abstract:** This article presents the key features of the Korean business management model. The Korean management is of keen interest in comparative management, as on the one hand, it almost completely copies the Japanese model of doing business, but at the same time has its own unique features, which are due to cultural peculiarities, as well as historical context. This paper answers the question: “What distinguishes Korean management from the Japanese?”*

***Ключевые слова:** Корея, корейский менеджмент, модель, менеджмент, управление, бизнес, фирма, чеболь, Япония, японский менеджмент, японская модель, управление, экономика, культура.*

***Keywords:** Korea, Korean management, model, management, business, firm, chaebol, Japan, Japanese management, Japanese model, management, economy, culture.*

---

Корейский менеджмент зачастую характеризуют как прямой уникальный аналог японской модели управления бизнесом. Считается, что корейская модель управления скопировала японскую практически полностью, что порождает вопросы об оригинальности этой системы и её самодостаточности. Но несмотря на эти вопросы, корейский менеджмент представляет большой интерес для изучения по ряду причин.



Во-первых, Южная Корея (далее в тексте статьи просто Корея) исторически показала достаточно быстрый переход от преимущественно аграрной экономики и общества к индустриальной, причем стала одним из мировых лидеров в ряде стратегически важных секторов экономики, включая традиционные: выплавка стали, судостроение, автомобилестроение, а также в современных отраслях, к примеру, в электронике (ярким примером служит высокотехнологичный и разносторонне-развитый вендор Samsung). Когда в середине 50-х годов XX века в Корею приехали американская экономическая элита, они увидели кругом нищету в стране, где темпы роста ВВП не успевали за рождаемостью населения, они вынесли вердикт: Корея — безнадежный клиент. Но спустя всего несколько десятилетий — случилось экономическое чудо.

Во-вторых, темпы роста «азиатского тигра» были обусловлены рядом факторов: в данном случае это и регулирование экономики государством, и поддержка правительства в сторону крупнейших корейских корпораций (чеболей). Чеболи стали впоследствии известны по всему миру своими потребительскими товарами и зарубежными предприятиями. Считается, что успехи корейской экономики основываются на её управленческой культуре, отдельные формы которой характеризуются национальным менталитетом и институциональными традициями страны.

Именно по этим причинам корейский менеджмент остается уникальным явлением в международных сравнениях и сопоставлениях.

В общем факторы корейской модели экономического развития можно разделить на: внешние, государственного уровня, бизнеса, ресурсов и культуры. Внешние заключаются в экономической помощи США, роли иностранных компаний (тех же японских), а также в выгодах ориентации на экспорт на зарубежные рынки. Со стороны государства влияние на корейскую экономику оказала «видимая рука» авторитарного политического режима, а также тесные связи бизнесов с государственными банками. В разрезе бизнеса как активного участника бизнес-поля страны большое влияние на успех оказала ранее упомянутая модель чеболей, а также сочетание патернализма и предпринимательства в отношениях между собственниками и менеджментом. Ресурсы, которыми обладала и обладает Корея, тоже стали одними из ключевых факторов в развитии экономи-

ки — это дешевая рабочая сила, высокая квалификация работников, а также регулируемость трудовых отношений как связующее звено. С точки зрения культуры определенно влияние оказали конфуцианские традиции, о которых пойдет речь ниже, а также ориентированность на группу и гармонию внутри неё у самих корейцев и нацеленность на труд и достижение целей («ты можешь сделать это»).

Влияние японской модели менеджмента. В сравнительном менеджменте корейскую модель управления чаще всего сопоставляют именно с японской моделью менеджмента, реже — с американской (с европейской и китайской — тоже редко). Это обусловлено тем, что с первой половины XX века и до конца Второй мировой войны Корея была японской колонией, что, безусловно, оказало большое влияние как на культуру, так и на экономику, в частности на подход к управлению бизнес-процессами. Это влияние можно считать особенностью организации структур корейского бизнеса вплоть до прямого копирования японских компаний.

В экономическом развитии Корея в 70–80-х годах XX века ориентировалась на Японию как на доминантную модель менеджмента. Национальной экономической стратегией Кореи до конца 80-х гг. был рост экспорта, в связи с чем правительство стимулировало низкими процентными ставками по долгосрочным кредитам, экспортными субсидиями и прямой поддержке избранные компании, в результате чего образовались чеболи, которые во многом были похожи на довоенные японские «дзайбацу». Данные особенности дают основание рассматривать сходство японской и корейской модели менеджмента.

Вместе с этим корейскую модель управления бизнесом от других (в том числе и от японской) отличает ряд особенностей:

1. В корейских фирмах и компаниях практика пожизненного найма является более гибкой. Специалисты могут чаще менять место работы, а также увольнения случаются тоже гораздо чаще, по сравнению с Японией.
2. Топ-менеджмент в корейских фирмах склонен к единоличному принятию важных решений, в то время, как в Японии практикуется групповое принятие решений как на уровне управления, так и ниже в иерархии структуры компании.

3. Одной из ключевых особенностей является факт того, что большинство корейских фирм, которые входят в чеболи, управляются семьями. Исследования в области культурологии также говорят о том, что корейцы сами по себе более индивидуалистичны нежели японцы и «Я»-модель у них сосуществует с социальной моделью «Мы». Плюс ко всему кровное родство оказывает прямое влияние на иерархические особенности культуры, в рамках которой корейский менеджмент не может достичь той степени «группизма», как в Японии. В исследованиях Хофстеде Корея получила оценку 18 по индивидуализму и коллективизму, когда как Япония — 46, что говорит о том, что коллективизм в Корее косвенно зависит от семейственности и клановости (особенно в ведении бизнеса).

### **Список литературы**

1. Rowley C., Baе J.; Sohn T. Introduction: Capabilities to Liabilities in Korean Management // Asia Pacific Business Review. Summer 2001. Vol. 7 Issue 4. — P. 4.
2. История менеджмента: Учеб, пособие / Под ред. Д. В. Валового. М.: ИНФРА-М, 1997. 253 с.
3. Досова А. Г. Сравнительный менеджмент. — Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2015.— 346 с.
4. Син Хён Хвак. Южная Корея: нелегкий путь к процветанию // Проблемы Дальнего Востока. 1990.
5. Экономическое развитие Южной Кореи // Сайт аналитических статей. URL: <http://www.huba.ru>.

УДК 005

## Тренды управления брендом в сети Интернет через Instagram

**Курамина Наталья Петровна**

магистрант факультета Рекламы и связей с общественностью Российского государственного гуманитарного университета

***Аннотация:** Целью работы стало выявление ключевых трендов по управлению брендом в социальной сети Instagram.*

*Для получения эмпирических данных использовались анализ материалов СМИ и профильных Интернет-ресурсов, в том числе данные аналитических систем. Для решения поставленных в работе задач применялись такие научные методы, как анализ, синтез и метод обобщения.*

*В результате исследования было выявлено 5 трендов.*

***Abstract:** The aim of the paper is to identify the key trends in brand management in Instagram.*

*To obtain empirical data, analysis of media materials and specialized Internet resources, including data from analytical systems, was conducted. Scientific methods such as analysis, synthesis and generalization were used to reach the objectives of the study. As a result, 5 trends were identified.*

***Ключевые слова:** Управление брендом, influence marketing, Instagram, коммуникации.*

***Keywords:** Brand management, influence marketing, Instagram, communications.*

Наблюдается высокий рост популярности социальных сетей и сетевых сообществ в современном обществе и их роли, помимо этого существует недостаточная разработка механизмов и инструментов по продвижению конкретных брендов в том числе и в fashion-индустрии

Последние годы платформа активно тестирует и имплементирует нововведения, преимущественно касающиеся бизнеса, такие как появление в пользовательской ленте рекламных постов, возможность перехода на бизнес-аккаунт с доступом к расширенной статистике профиля, ввод функции Shopping Tags для дальнейших разработок функции продажи прямо из приложения.

Всё это означает, что Instagram видит такое взаимопроникновение с бизнесом перспективным, а бизнес выстраивает свои коммуникации с потребителями внутри сети и подтверждает эффективность такого взаимодействия

Как и в любой быстроразвивающейся отрасли, для выстраивания успешного позиционирования и имиджа бренда, компании тратят объемные бюджеты на прогнозирование и тренды.

В нашей работе представлены ключевые тренды социальной по управлению брендом в сети Instagram

1. Нешаблонность и новая искренность. Блогеры меньше демонстрируют свою “идеальную жизнь”, стремятся быть ближе к народу. Искренние посты и отражение реальной жизни устоялись как тенденция, реально способная выстроить коммуникацию с аудиторией. С точки зрения управления брендом, это может быть использовано для более четкой формулировки ключевых сообщений бренда, повышению уровня доверия аудитории.

2. Рост influence-маркетинга и усиление правового регулирования коммерческих отношений (Бренд — Блогер/influencer)

Тенденция на привлечение блогеров/инфлюенсеров для коммерческого сотрудничества не новая, однако не показывает уровня спада показателей. Более этого, развиваются и новые ответвления. Например, работа с микроинфлюенсерами (Instagram-профили 50–300 тыс. подписчиков) показывает высокие уровни эффективности.

Что касается правового поля такого взаимодействия между рекламодателем и исполнителем, то на Западе, государства все больше регулируют такой формат взаимоотношений. Вводятся обязательные тегирование постов «На правах рекламы»

3. Убедительный, просветительский контент.

Блогеры все меньше публикуют обновления для поддержания регулярности постинга и начинают работать над созданием полезного контента, того который способен положительно повлиять на аудиторию, заинтересовать ее и продемонстрировать товар в нативной, неагрессивной форме.

4. Меньше постов больше сторис.

Прослеживается тренд на уменьшения количества постов в ленте Instagram, в то время, как предпочтение отдается «быстрой информации» в разделе Stories.

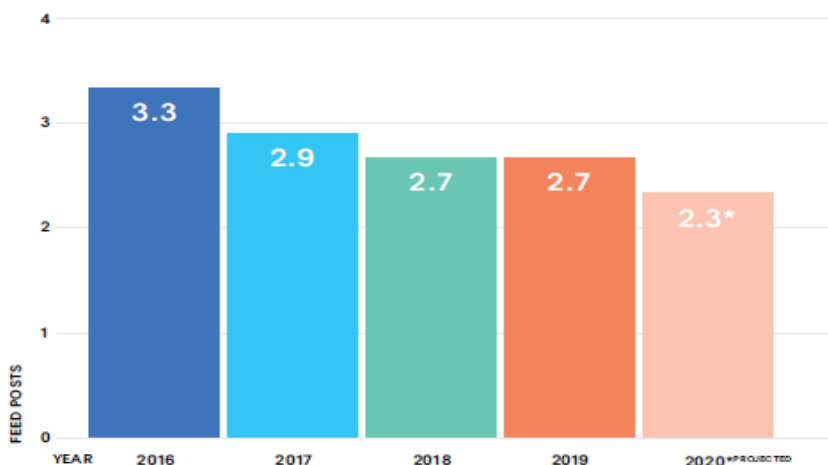


Рисунок 1. Later&Fohr: Количество постов в Instagram в неделю

#### 5. Тестирование новых форматов.

После введения такой функции как IGTV, общественность сулила скорое отключение данной функции. Однако в карантинный период, функция вновь оправдала себя после введения возможности сохранять прямые эфиры. Так как во время пандемии, большое количество брендов перешло в диджитал формат транслирования, этот функционал расширяет возможности коммуникации между брендом и его аудиторией.

В результате проведенной информационно-поисковой и аналитической работы, а также с помощью экспертных оценок и мнений, были установлены тренды и последние тенденции социальной сети Instagram, как в работе самой платформы, так и в пользовательской активности и потреблении.

### Список литературы

1. Белобородов И., Бузун Н., Коршунов А. Анализ социальных сетей: методы и приложения // Труды Института системного программирования РАН. 2014. N 1 / том 26.

2. Бояршинов, А.А. Потребность бизнеса в повышении лояльности клиентов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru).
3. Пономарева А.Н. Social Media Marketing в современном бизнесе: оценка эффективности, 2016.

УДК 658.8

## Направления работы с influence маркетингом от лица бренда

Курамина Наталья Петровна

магистрант факультета Рекламы и связей с общественностью  
Российского государственного гуманитарного университета

*Аннотация:* Целью данной статьи было продемонстрировать тенденцию повышения спроса на привлечение такого инструмента связей с общественностью как influence маркетинг, а также выявить основные направления работы с influence маркетингом от лица бренда.

*Для получения эмпирических данных использовались анализ материалов СМИ и профильных Интернет-ресурсов, в том числе данные аналитических систем. Для решения поставленных в работе задач применялись такие научные методы, как анализ, синтез и метод обобщения.*

*В результате было выявлено три основных направления по работе с influence маркетингом: амбассадорские программы, работа с микроинфлюенсерами, запуск массовых онлайн челленджей.*

*Abstract:* The purpose of this paper is to demonstrate the increasing demand for such public relations tool as influence marketing, as well as to identify the main directions of work with influence marketing on behalf of the brand.

*To obtain empirical data, the analysis of media materials and specialized Internet resources was used, including data from analytical systems. Such scientific methods as analysis, synthesis and generalization were used to meet the objectives*

*As a result, three main areas of influence marketing were identified: ambassadorial programs, work with micro-influencers, the launch of mass online challenge.*

**Ключевые слова:** *Маркетинг влияния, коммуникации, социальные сети.*

**Keywords:** *Influence marketing, communications, social networks.*

Influence маркетинг, становится всё более актуальным форматом работы в digital продвижении бренда, позволяет эффективно выстраивать коммуникацию с целевой аудиторией и привлекать новую. Он дает людям возможность самостоятельно изучать бренд, подталкивая в нужном направлении. Один из самых действенных коммуникационных способ заявить о себе сегодня — рассказать через человека, которому доверяют.

В 2018 году примерный объем российского рынка маркетинга влияния оценивался примерно в 3–5 миллиардов рублей, а к 2020 году, по всем прогнозам, он должен был вырасти на 13–18% (см. рис. 1). Такая скорость развития обусловлена максимальной эффективностью блогеров в качестве инструменты по распространению информации и высоким уровнем доверия аудитории.

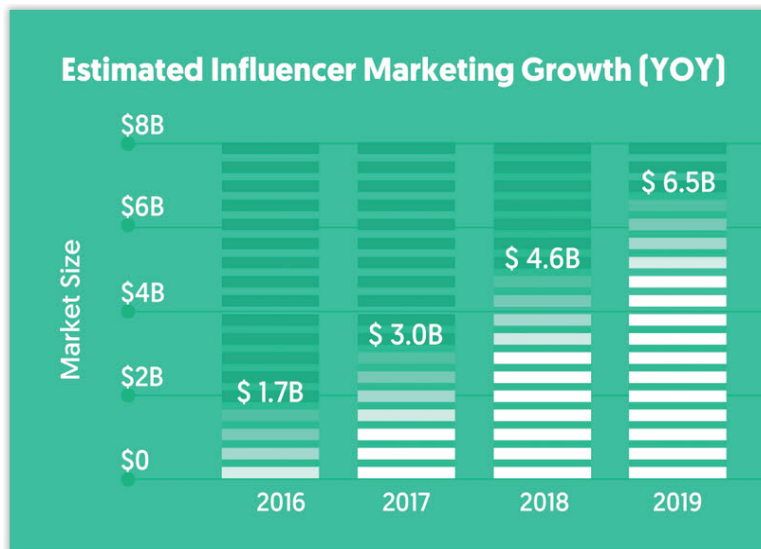


Рисунок 1. Marketing Hub: Рынок инфлюенсеров будет только расти



Несмотря на сообщение VazaaVOICE об усталости 47% клиентов от недостоверной рекламы у блогеров, у 62% покупателей рекомендации инфлюенсеров по-прежнему пользуются успехом (см. рис. 2).

PERCENTAGE OF INSTAGRAM FEED SPONSORED

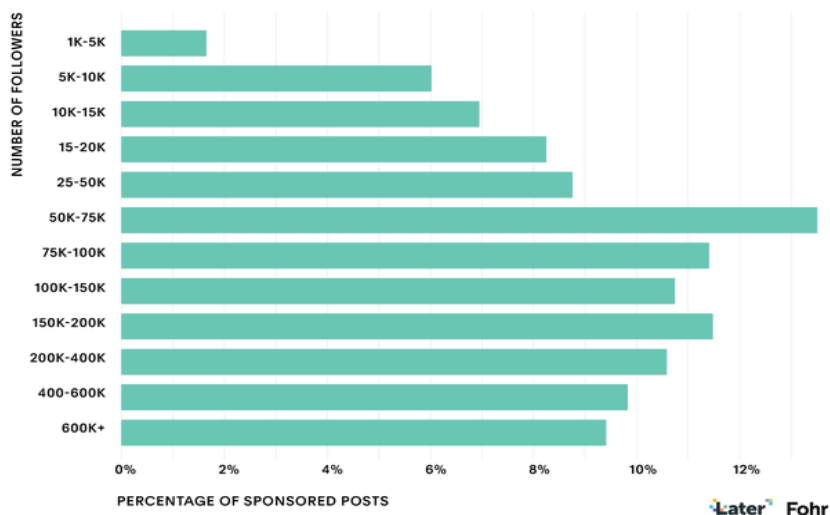


Рисунок 2. Later&Fohr: Спонсорские посты в Instagram

Маркетинг влияния или influence маркетинг — восходящий тренд последних лет и новая философия продвижения. В основе маркетинга влияния — авторитет популярных и уважаемых личностей целевой аудитории бренда. Рекомендации инфлюенсеров воспринимаются благожелательнее, чем полученные из традиционных каналов рекламы.

Форм работы с лидерами мнений придумано множество. Если верить 2014 Influencer Marketing Benchmarks Report, то самыми частыми и ресурсоемкими формами работы в Influencer Marketing были:

- Спонсорские посты в блогах,
- Посев брендового контента в социальных сетях,
- Создание контента лидерами мнений.

Покажем, как это работает, выделив три основные направления работы influence маркетинга для управления брендом.

**Амбассадорские программы.** Сотрудничество с амбассадорами поразумевает выбор влиятельного представителя той или иной сферы деятельности для продвижения ценностей компании в массы, участия в мероприятиях от лица бренда, использование этого продукта и взаимодействия с аудиторией.

На российском рынке эта тенденция находится на этапе развития, а первыми в этом направлении начали работу крупные международные бренды, представленные в России (Nike, Nestle, Pepsi, Audi и др) Однако данное решение будет эффективным и на российском рынке.

**Микроинфлюенсеры.** В случае, когда бренд заинтересован скорее в большей степени во взаимодействии со своей уже существующей аудиторией и укреплению доверия к продукции, то нано (10–50тыс. подписчиков) и микроблогеры (50–300тыс. подписчиков) становятся наиболее эффективным решением. Несмотря на то что они не имеют достаточной аудитории, именно к данному типу инфлюенсеров обращаются за рекомендациями, их мнению доверяют и прислушиваются к их советам.

К сегменту нишевых блогеров бреду стоит особенно присматриваться при планировании долгосрочных кампании.

**Массовые онлайн челленджи.** Данный способ продвижения заключается в предложении темы от компании-организатора или блогера и последующем постинге контента по заданной теме от участников в их персональных аккаунтах с обязательным указанием бренда и его фирменного тега. В зависимости от распространения челленджа среди аудитории, бренд получает соответствующие охваты.

### Список литературы

1. Аудитория социальных сетей в России 2019 [Электронный ресурс] — <https://popsters.ru/blog/post/auditoriya-socsetey-v-rossii>.
2. Журавлева М. Краткая история развития блоггинга. Texterra [Электронный ресурс] — <https://texterra.ru/blog/kratkaya-istoriya-razvitiya-blogginga.html>.

3. Судник А. Битва за лидеров мнений: как блогеры стали выгоднее любой рекламы — [Электронный ресурс] <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/345727-bitva-za-liderov-mneniy-kak-blogery-stali-vygodnee-lyuboy-reklamy>.

УДК 338

## **Определение воздействующих факторов на цены недвижимости по интернет-ресурсам**

**Во Ань Зуи**

*магистр Московского государственного социального университета*

***Аннотация:** Определение факторов, которые влияют на цены недвижимости, имеет важное значение для ценообразования на продукты недвижимости, которое помогают регулирующим органам, трейдерам, аналитикам и пользователям. У людей появляется больше инструментов для мониторинга и управления рынком недвижимости, возможность получить больше информации для выбора самого наилучшего подходящего варианта. В этой статье приводятся факторы, влияющие на цены недвижимости посредством интернет-рекламы.*

***Abstract:** Identifying the factors that affect property prices is important for real estate products pricing and help regulators, traders, analysts and users. People will have more tools to monitor and manage the real estate market to get more information and choose the best option. This paper describes the factors that affect property prices through online advertising.*

***Ключевые слова:** Ценообразование, мониторинг, недвижимость, интернет, рекламы.*

***Keywords:** Pricing, monitoring, real estate, internet, advertising.*

---

С определенными характеристиками недвижимость — это продукт, цена которого определяется по определённым методам и принципам. В мире лучший способ оценить недвижимость — это использовать количественные методы, которые используют регрессионные функции, в которых цена недвижимости является зависимой переменной, а свойства — влияющие на цены недвижимости, такие как физические характеристики недвижимости (местоположение, площадь, количество комнат); экономиче-

ские характеристики недвижимости (доходность, способность развивать недвижимость) и психологические и сентиментальные характеристики (интересы, образ жизни, культура, духовность, фен-шуй) используются в качестве независимых переменных.[1]

В разных странах свойства недвижимости, рассматриваемые в качестве независимых переменных в уравнениях регрессии, различны. Эти атрибуты зависят от национальных особенностей, образа жизни людей, а также от характеристик и функционирования рынка недвижимости в этой стране. Например, для типа недвижимости квартиры, в Ирландии фактор собственности «была ли эта квартира продана» является одним из более важных факторов, влияющих на цены на недвижимость. Но это не является главным фактором, влияющим на цены в Японии. И наоборот, площадь балкона является важным фактором, влияющим на квартиры в Японии, но не в Ирландии. [2]

Выявление факторов, влияющих на цены на недвижимость, является большой проблемой для каждой страны. Лучшая практика, применяемая во многих странах, заключается в проведении качественного анализа для выявления факторов, которые могут повлиять на цены на недвижимость, а затем продолжить проверку соответствия, важности этого фактора количественными тестами.[3]

Один из способов определения факторов, которые влияют на цены недвижимости с меньшими затратами времени и финансовых ресурсов, заключается в листинге или аренде недвижимости в средствах массовой информации, такие как газеты, интернет. Этот подход был успешно применен в некоторых странах, таких как Корея, Ирландия и Португалия, в период построения индекса цен на недвижимость.

Списки недвижимости на продажу или аренды в основном приходят от брокеров по недвижимости. Они хорошо осведомлены о рынке недвижимости в каждом конкретном регионе, включая характеристики недвижимости, как рынок работает в этой области. Они также являются связующим звеном между спросом и предложением на рынке недвижимости, позволяющим им получать рыночную информацию, чтобы консультировать клиентов и помогать им принимать решения в ближайшее время. [4]

Таким образом, с помощью листинга недвижимости мы можем выявить факторы, которые сильно влияют на цену недвижимости в различных областях, исходя из предположения, какие факторы имеют самые высокие частота появления, какие факторы оказывают наибольшее влияние на цену недвижимости. Это важный источник информации, влияющий на цену недвижимости, поэтому качественный анализ определяет факторы, которые могут повлиять на цены на недвижимость, они могут прийти отсюда. Примером будет служить город Ханой с следующими интернет страницами недвижимости:

- [https://batdongsan.com.vn/;](https://batdongsan.com.vn/)
- [http://www.batdongsan.vn/;](http://www.batdongsan.vn/)
- <https://alohadat.com.vn;>
- [https://www.chotot.com/;](https://www.chotot.com/)
- [https://bds.rongbay.com/;](https://bds.rongbay.com/)
- [https://nhadat24h.net/;](https://nhadat24h.net/)
- [http://www.muabannhadat.vn/;](http://www.muabannhadat.vn/)
- [http://diaoconline.vn/;](http://diaoconline.vn/)
- [https://muaban.net/.](https://muaban.net/)

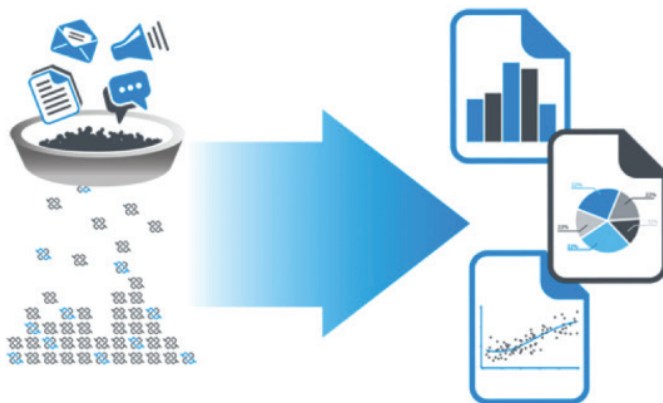


Рисунок 1. Обработка данных для получения ключевых факторов

Эти рекламные объявления собираются с помощью программы, которая извлекает данные с вышеуказанных веб-сайтов, после чего их очищает с помощью ряда основных шагов:

- 1) Классифицировать данные по регионам;
- 2) Очистка данных на подобные принятые данные
- 3) Устранение дублирующих данных для построения своей базы данных.

В течение 1 года Институт Статистических Наук Ханоя проводили исследования и сделали следующие выводы

Таблица 1. Наиболее часто используемые слова / фразы в рекламах

Характеристики квартиры	Частота появления, %
Площадь	100,00
Количество спальной	100,00
Направление квартиры	100,00
Количество ванных комнат	80,00
Ближайший центр	66,95
Мебель для квартиры (телевизор, холодильник, стиральная машина ...)	59,61
Способ оплаты	52,20
Местоположения по отношению рынка / супермаркеты / торговые центры	49,71
Дорожное движение	42,69
Рядом со школой	40,35
Коммунальные услуги в районе	35,93
Бассейн на участке	28,80
Рядом с больницей	28,12
Возможность получения прибыли	25,79
Рядом с парком	19,71
Количество подвалов	18,00
Цивилизованность населения	17,35
Стимулы от инвесторов	15,04

Таким образом, благодаря качественному анализу 19 факторов, приведенных выше, являются факторами, оказывающие наибольшее влияние на цену квартир на рынке Ханоя. Для правильного подтверждения необходимо провести количественный анализ с помощью зависимой переменной — это цена квартиры, а независимая переменная — вышеуказанные факторы. Для этого эти независимые переменные должны быть определены количественно и проведена оценка свойств, не опубликованных в списках. Эти задачи будут представлены в следующих статьях.

### **Список литературы**

1. Alastair Adair, Stanley McGreal, Austin Smyth, James Cooper & Tim Ryley (2000), *House Prices and Accessibility: The Testing of Relationships within the Belfast Urban Area*;
2. K. W. Chau, S. K. Wong, C. Y. Yiu and H. F. Leung (2013), „Real Estate Price Indices in Hong Kong“, *Journal of Real Estate Literature*.
3. *Methodology of JCPPI: Japan Commercial Property Price Index* (2016);
4. Duobinis, S. F. (2002), „What renters want“, *Presentation at 2002 Pillars of the Industry Conference, Miami, FL*;
5. Бурнакин М.Н. Сущность и принципы управленческой культуры менеджера // *Обзор педагогических исследований*. 2019. Том 1. № 1. С. 12–18.
6. Сергеева М.Г. К вопросу о формировании управленческой культуры менеджера в сфере образования // *Обзор педагогических исследований*. 2019. Том 1. № 1. С. 26–33.
7. Комарова А.Г., Охотников И.В., Сибирко И.В. Проблема развития инвестиционной стратегии компаний в России // *Russian Economic Bulletin*. 2019. Том 2. № 6. С. 260–263.
8. Колесников А.В. Долгосрочный прогноз и программирование финансирования внутренних затрат инновационно-инвестиционного сектора РФ // *Russian Economic Bulletin*. 2019. Том 2. № 4. С. 33–43.

УДК 332

## Политика развития рынка недвижимости: международный опыт и уроки для Вьетнама

Во Ань Зуи

магистр Московского государственного социального университета

***Аннотация:** Рынок недвижимости является одним из самых важных рынков в экономике, которая функционирует в рамках социалистически ориентированного рыночного механизма Вьетнама. Развитие рынка недвижимости зависит от многих факторов, в том числе - государственная политика в отношении этого рынка. В последние годы на рынке недвижимости Вьетнама произошло много колебаний, с периодом перегрева, что приводит к застою и замерзанию, восстановление которого займет 2–3 года. Изучение международного опыта и извлечение уроков для Вьетнама о политике развития рынка недвижимости очень важно.*

***Abstract:** The real estate market is one of the most important markets in the economy that operates within Vietnam's socialist market mechanism. The development of the real estate market depends on many factors, including government policy towards this market. In recent years, the real estate market in Vietnam has experienced many fluctuations, with a period of overheating, resulting in stagnation and freezing, recovery of which will take 2–3 years. Learning international experience and lessons for Vietnam on real estate market development policy is very important.*

***Ключевые слова:** Политика, закон, недвижимость, девелопмент.*

***Keywords:** Politics, law, real estate, development.*

.....

Действующие законы о недвижимости основаны на принципе признания прав частной собственности, что позволяет свободно и регулярно использовать, и эксплуатировать неотъемлемую экономическую ценность недвижимости.

Чешское правительство приняло решение оцифровки кадастровой системы в конце 1993 года. В соответствии с вышеприведенным мнением был определен порядок приоритетов: (I) создание полной компьютерной сети во всех кадастровых отделениях. 1994. (II) Оцифровка записей владельцев в 1998 г. (III) Заверение данных о качестве земли к 1998 г. (IV)



Заверение определения параметров к 1998 г. (V) Увеличить количество детальных геодезических контрольных точек. (VI) Оцифровка новых кадастровых карт в 2000 году. (VII) Оцифровка топографических карт в масштабе 1/2880 в 2006 году. (VIII) Постепенное перемещение кадастровых систем на более высокий уровень. Информационные технологии.

Гонконгу не хватает земли для строительства домов. Правительство Гонконга уделяет жилищному строительству много времени. Стратегия развития жилищного строительства правительства Гонконга осуществляется в четырех формах. (i) Перепланировка. (ii) Переселение. (iii) Ремонт и сохранение ценных культурных ценностей (старинные дома, исторические места). (iv) Сохранение местной культуры.

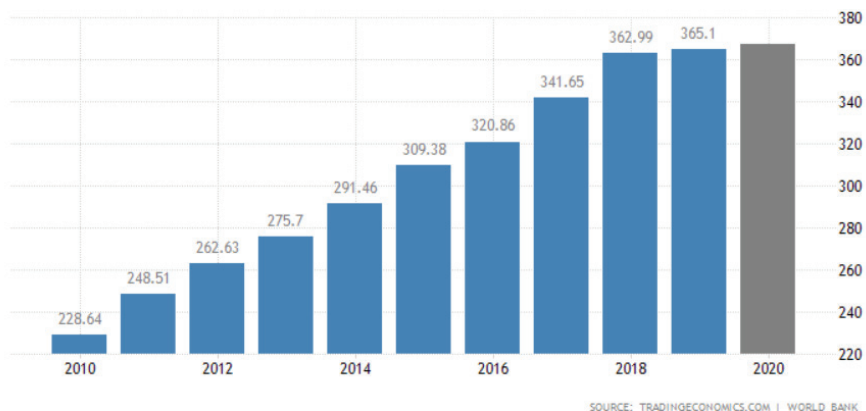


Рисунок 1. Изменение ВВП Хонконг с периода 2010–2020

План развития жилищного строительства для Сингапур считается самым успешным в мире. Замечательным достижением является то, что к 1996 году правительство построило 30 новых городских зон, предоставив почти 5000 гектаров земли для планов развития жилищного строительства, из которых 99,4% составляют земельный фонд Комитет по жилищному развитию. В результате Комитет по развитию жилищного строительства создал жилье для 87% населения Сингапура с более чем 650 000 квартир. Для того, чтобы люди покупали дома, правительство предоставляет ссуды,

чтобы они могли вычестть менее 20% своего ежемесячного дохода на оплату жилья, и учредило центральный жилищный фонд (тип фонда безопасности). Страхование) требует участия всего общества, цена продажи субсидированного жилья будет ниже стоимости школы.



Рисунок 2. Изменение ВВД Сингапур с периода 2010–2020

В японской системе государственного управления есть 3 основных агентства, которые управляют деятельностью по развитию промышленных зон: Министерство международной торговли и промышленности (MITI), Национальное управление земельных ресурсов (NLA) и Министерство строительства (MOC).

План по созданию инфраструктуры и созданию промышленных зон активно разрабатывается местными органами власти Японии на основе национальных планов промышленного развития страны и региональных планов развития. На основании плана развития промышленного города Технополиса правительство установило основные принципы развития промышленных городов «технополиса». Основываясь на вышеупомянутых принципах, местные агентства разрабатывают программы развития городов с высокими технологиями и проверяются государственными органами на предмет их реализации. Центральное правительство вступает в процесс планирования и определения местоположения индустриальных парков для обеспечения устойчивого развития.

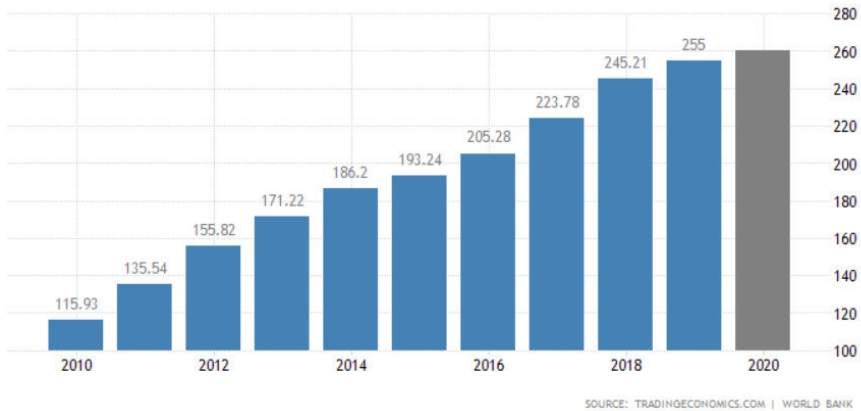


Рисунок 3. Изменение ВВП Вьетнама с периода 2010–2020

Обобщив, выделяем 5 пунктов:

Во-первых, рынок жилья формируется и развивается в зависимости от конкретных особенностей и ситуации каждой страны, в которой жилищный закон является исходным и обязательным элементом.

Во-вторых, при планировании особое внимание уделяется созданию устойчивого развития рынка жилья. Формулировка планирования должна быть построена шаг за шагом, с научной точки зрения, разумно, и перед публичным объявлением должны быть широкие комментарии людей.

В-третьих, государство является одновременно создателем правовой среды и социально-экономической среды для рынка жилья и «акушеркой» для рынка жилья. В некоторых случаях правительству необходимо глубоко и активно вмешиваться в рынок жилья, особенно в реализацию государственной жилищной политики, чтобы обеспечить людей подходящими типами жилья и ограничить покупку, перепродать.

В-четвертых, для развития жилищного фонда правительство несет ответственность за приобретение земли, а затем предоставляет подразделения для реализации проекта в соответствии с планом, избегая конфронтации между инвесторами и землевладельцами вовремя процесс очистки.

В-пятых, экономическая и финансовая политики государства также способствуют формированию и развитию рынка жилья.

### Список литературы

1. Alastair Adair, Stanley McGreal, Austin Smyth, James Cooper & Tim Ryley (2000), House Prices and Accessibility: The Testing of Relationships within the Belfast Urban Area;
2. K. W. Chau, S. K. Wong, C. Y. Yiu and H. F. Leung (2013), „Real Estate Price Indices in Hong Kong“, Journal of Real Estate Literature.
3. Methodology of JCPPI: Japan Commercial Property Price Index (2016);
4. Duobinis, S. F. (2002), „What renters want“, Presentation at 2002 Pillars of the Industry Conference, Miami, FL;
5. Казакова Т.В. Жизненные циклы в управлении предприятием // Russian Economic Bulletin. 2019. Том 2. № 6. С. 184–190.
6. Гинис Л.А., Давыденко О.В. Развитие метамодели информационно-управляющих систем сложных объектов с учетом когнитивного подхода // Russian Economic Bulletin. 2019. Том 2. № 6. С. 166–171.
7. Шпакович Д.К., Алексахина Е.И., Негреева В.В. Инвестиционная привлекательность предприятия и методы ее оценки // Modern Economy Success. 2019. № 3. С. 127–133.
8. Фролов А.С. Механизмы и инструменты инновационного развития региональной экономики // Modern Economy Success. 2019. № 2. С. 95–104.

УДК 339

## Корейская поп-культура как глобальный экспортный медиапродукт

Чжао Сяожу

бакалавр Санкт-Петербургского государственного университета  
промышленных технологий и дизайна

*Аннотация:* В эпоху глобализации глобальным стал и медиапродукт. Его успешный экспорт за пределы национальных границ во многом определяет развитие культуры той или иной страны. В статье описывается использование экспорта корейского медиапродукта по всему миру в качестве инструмента мягкой силы.

***Abstract:** In the era of globalization, the media product has also become global. Its successful export beyond national borders largely determines the development of a country's culture. The paper describes the use of Korean media product all over the world as a soft power tool.*

***Ключевые слова:** СМИ, медиа, медиапродукт, корейская волна, культура, массовая культура, Южная Корея, Азиатско-Тихоокеанский регион.*

***Keywords:** Mass media, media, media product, Korean wave, culture, mass culture, South Korea, Asian-Pacific area.*

---

Корейская волна или «Халлю» — это понятие, относящееся к распространению современной популярной культуры Южной Кореи по всему миру. Термин впервые был обозначен в Китае в середине 1990-х. Его авторами стали пекинские журналисты, которые были поражены быстрорастущей популярностью в стране южнокорейской индустрии развлечений, включающей в себя музыкальные группы (pop music), кино и сериалы (k-drama), дизайн, компьютерные игры, национальную кухню, стиль одежды, курсы изучения корейского языка и некоторые другие направления. Как можно наблюдать, данные процессы ведут к росту популярности корейской культуры и увеличению числа изучающих корейский язык во всём мире.

Корейская волна приносит огромный доход в бюджет Республики Корея, является инструментом «мягкой силы», направленным на внутреннюю и внешнюю аудиторию, то есть международную. В настоящий период «Халлю» продолжает укреплять свои позиции в Азии и завоёвывает Океанию, Северную и Латинскую Америку, Европу и Ближний Восток. Чтобы действительно оценить популярность корейского медиапродукта, можно обратиться к статистике. К примеру, число просмотров музыкального клипа «Gangnam Style» на ресурсе «Ютьюб» к настоящему моменту превысило 3,5 миллиарда, что опережает по популярности даже многие западные произведения популярной культуры.

Помогают росту культурного влияния Южной Кореи в мире и крупные международные соревнования. Чемпионат мира по футболу 2002 года, Азиатские игры — 2014, Зимние Олимпийские игры 2018 в Пхёнчхане дали корейцам возможность показать себя не только как спортивную державу, но и как лидеров в области передовых технологий, дизайна и стиля.

Например, в центре олимпийского Пхёнчхана в 2018 году было создано специальное пространство, где любой желающий мог познакомиться с достижениями как традиционной, так и современной корейской культуры. В комплексе информационных и коммуникационных технологий были выставлены работы в стиле медиа-арт южнокорейского художника Пэк Нам Чжуна [1]. Популярность южнокорейских кинофильмов и телесериалов привела к увеличению производства товаров, поэтому стала указывать не только на культурное содержание, но и на экономические последствия. Феномен «K-wave» не ограничен только популярной музыкой и сериалами, он также способствует популяризации корейской кухни, развитию туристического сектора страны утренней свежести, популярности изучения корейского языка, росту интереса к традиционным национальным корейским нарядам [2]. Сегодня уникальность южнокорейской медиаиндустрии состоит в успехе популяризации и эффективной монетизации развлекательного контента, обладающего своей спецификой.

Как можно сделать вывод, наиболее востребованным сегментом Корейской волны в последние годы стала музыкальная индустрия. «K-pop» music как особый стиль музыки обладает высоким спросом со стороны общественности, целевой аудиторией которого являются молодые люди в возрасте от 16 до 35 лет. Его можно считать новым этапом становления мощной модели продвижения национальной культуры в качестве экспортного медиапродукта. В данном контексте большую роль играют средства массовой информации. Они являются необходимым инструментом для формирования имиджа артиста и его продвижения среди массовой аудитории. СМИ создают положительный образ музыкальных исполнителей, используя в материалах особый стиль изложения и лексику [3]. Напрашивается вывод о взаимосвязанности двух тематических аспектов: политического и развлекательного. В этом мы видим последствия использования экспорта медиапродукта как инструмента «мягкой силы» Республики Корея.

Учитывая, что мировая экономика в большинстве своём всё ещё находится в стадии рецессии, экспорт медиапродукта, который вызывает значительные межотраслевые показатели роста, становится одним из важнейших направлений внешнеэкономической политики государства и частного бизнеса не только Южной Кореи, но и других стран.

## Список литературы

1. Осетрова М. «Ведомости». № 43 от 13.02.2019 // URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/02/14/793597-hallyu-zahvativaet> (дата обращения 06.04.2020).
2. Михайлик О.Н. Феномен «корейской волны»: синтез запада и востока? // Известия ИГУ. 2008. С. 39.
3. Фадеева А.В. «Век информации». 05.03.2020. // URL: <https://age-info.com/2020/03/сми-как-инструмент-экспорта-культурн> (дата обращения 08.04.2020).

УДК 330.101.542

## Налоговая политика корпорации, методы налоговой оптимизации

Рыбкина Виктория Дмитриевна

студентка факультета Налогов и налогообложения Финансового университета  
при правительстве Российской Федерации

***Аннотация:** На современном этапе развития в экономике различных стран ключевую роль играют корпорации. Их основная функция заключается не только в создании и развитии производства, как внутри страны, так и за ее рубежом, но и в возникновении такого элемента финансовой системы общества, как корпоративные финансы. В свою очередь корпоративные финансы обеспечивают, во-первых, сбалансированные пропорции в процессе распределения и перераспределения стоимости созданного общественного продукта, во-вторых, финансы корпораций осуществляют контроль за деятельностью фирмы. Немаловажную роль в становлении корпораций играет налоговая политика, которая устанавливается на начальном этапе формирования устава корпорации. Выбирая верные методы налоговой оптимизации, корпорация может снизить налоговые и операционные риски, сократить издержки.*

***Abstract:** At the current stage of development, corporations play a key role in the economies of various countries. Their main function is not only the creation and development of production, both domestically and abroad, but also the emergence of such an element of the financial system of society as corporate finance. In turn, corporate finance provides, firstly, balanced proportions in the process of distribution and redistribution of the value of the created public*

*product, and secondly, corporate finance controls the activity of the firm. Tax policy plays an important role in the formation of corporations, which is established at the initial stage of formation of the corporation charter. By choosing the right methods of tax optimization, the corporation can reduce tax and operational risks and reduce the costs.*

**Ключевые слова:** *Корпорация, корпоративные финансы, затраты, налоговая оптимизация, учетная политика, налоговая политика, амортизация, налоговые льготы.*

**Keywords:** *Corporation, corporate Finance, costs, tax optimization, accounting policy, policy for tax purposes, depreciation, tax benefits.*

Корпорация — это объединение юридических лиц хозяйствующих субъектов в организацию, представляющую собой структурированную группу членов-участников, вступающих в согласованные и скоординированные организационно-экономические и управленческие отношения по поводу формирования и использования акционерной собственности для достижения желаемого результата, как синергетического эффекта интеграционного взаимодействия. Отличительные особенности корпорации:

- Независимое существование корпораций от собственников;
- Особый характер перехода собственности;
- Отделение собственности от управления.

В современной рыночной экономике корпорации играют ключевую роль. Имея небольшой удельный вес в структуре организационных форм — не более 20–25%, корпорации дают 80–90% валового хозяйственного оборота.

При этом они представлены практически во всех отраслях экономики. Бюджеты некоторых ТНК сравнимы по размерам с бюджетами небольших европейских стран [3].

В основе современной концепции корпоративных финансов лежит теория оценки стоимости компании. Нарушение или изменение стоимостных связей в результате изменения величины стоимости рыночных инструментов влияет на характер денежных отношений в обществе [5].

В настоящее время оптимизация налогообложения является актуальной задачей для российских корпораций. Финансово-экономическая ситуация в России вызывает определенные трудности: увеличение издер-



жек, падение спроса на продукцию и услуги, трудности с сохранением конкурентоспособности бизнеса на рынке и другие. Для уменьшения своих затрат многие корпорации применяют законные способы сокращения налоговых выплат, что находит свое отражение в понятии «налоговой оптимизации».

С другой стороны, налоги на сегодняшний день являются главной основой дохода государства, составляя существенную доходную долю федерального, регионального и местного бюджета. Поэтому вопросы налоговой оптимизации, являются обоюдно актуальными и для субъектов хозяйствования и для бюджетной системы Российской Федерации.

Оптимизация налогообложения в виде системы различных программ и механизмов дает возможность установить наилучшее решение для каждой индивидуальной компании.

Налоговой оптимизацией могут называться мероприятия, связанные с подбором периода, расположения и формата деятельности, а также с созданием наиболее рациональных механизмов и взаимоотношений, соответствующих действующему законодательству [1].

Для каждой корпорации необходимо иметь наложенную систему управления налогами, то есть разрабатывать собственную налоговую политику.

Налоговая политика организации — это система методов приемов, методик ведения налогового учета, а также формирования, оптимизации, исчисления и анализа налоговых показателей.

Это позволит правильно сформировать налоговый бюджет, что в итоге может привести к уменьшению налогового бремени корпорации. Применение налоговых вычетов и льгот, дают возможность освободить часть средств, и в дальнейшем перераспределить их, в том числе и на научно-исследовательские и опытно-конструкторские исследования. Перераспределение средств на НИОКР в будущем поможет корпорации существенно повысить эффективность своей хозяйственной деятельности.

В настоящее время для развития любого производства необходимы инвестиции. Они могут поступать как от частных отечественных фирм или государства, так и от иностранного сектора. Для роста инвестиционной активности в каждой стране необходима рациональная налоговая система. Используя налоги, государство сможет оценивать финансово-хозяй-

ственную жизнь предприятий и на основе анализа полученных данных создавать привлекательную среду для инвесторов. Для этого государству необходимо создавать условия для реального сектора экономики, а именно давать возможность им накапливать и аккумулировать свои ресурсы, чтобы в дальнейшем корпорации могли развиваться. А также необходимо стимулировать возникновение капитала и финансирования реального сектора экономики [2].

Существуют различный налоговый инструментарий для привлечения инвестиций в корпорации Российской Федерации, к ним можно отнести:

1. ускоренную амортизацию,
2. инвестиционный налоговый вычет под НИОКР,
3. отсрочка, рассрочка налоговых платежей,
4. право применения специальных налоговых режимов,
5. сниженные налоговые ставки.

Все эти инструменты способствуют возникновению привлекательного налогового поля для инвесторов. Например, вычет из налогооблагаемой части прибыли организации за счет перенаправления средств на инвестиционные нужды, является одним из самых результативных способом стимулирования инвестиций. В результате снижения налоговой нагрузки происходит увеличение уровня инвестиционной привлекательности.

Наиболее часто встречаются такие виды налоговых льгот, как инвестиционный налоговый кредит и различные механизмы ускоренной амортизации.

К механизмам ускоренной амортизации относят амортизационную премию. Она помогает снизить налог на прибыль организаций за счет того, что ее можно одновременно учесть в составе расходов корпорации при расчете налога на прибыль в части расходов, связанных с основными средствами производства. Оставшаяся часть затрат учитывается в расходах при расчете налога на прибыль в обычном порядке, с помощью начисления амортизации.

Из этого можно сделать вывод, что амортизационная премия позволяет оптимизировать налоговую нагрузку организации.

Инвестиционный налоговый кредит позволяет создать определенную скидку (дисконт) сумма которого будет уменьшать только размер налога

на прибыль, а не налогооблагаемую прибыль организации. Для того чтобы корпорация могла применять инвестиционный налоговый кредит, ей необходимо иметь производство, которое оснащено новейшим и высококачественным оборудованием и имеет идею для НИОКР[4].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что корпорации в Российской Федерации занимают важное место в развитии и возникновении здоровой конкуренции на рынке, помимо этого они являются основными двигателями прогресса, так как большая часть корпораций осуществляет НИОКР для дальнейшего своего развития. Для того, чтобы корпорации нормально функционировали на рынке необходимо учитывать множество факторов и применять различные инструменты для направления и усовершенствования их работы, важнейшими из которых являются привлечение инвестиций и рациональная налоговая политика.

### **Список литературы**

1. Иванова Е. В. Методика и методы оптимизации налогообложения как способа снижения налоговой нагрузки предприятия // Вестник СИБИТа. 2016. № 3 (19).
2. Кабир Л.С. Инновационная деятельность и поддержка инвестиций: изменения в налоговой политике на современном этапе // Теория и практика общественного развития. 2016. № 3.
3. Приходько Р.В., Абд Асаад Мансур Содержание и принципы управления корпоративными финансами // Экономика и экологический менеджмент. 2016. № 1.
4. Семенова Н.Н. Налоговые льготы по налогу на прибыль организаций как инструмент стимулирования инвестиционной активности // Финансы и кредит. 2016. № 28 (700).
5. Черненко Владимир Анатольевич Концептуальные подходы при исследовании корпоративных финансов // Кант. 2016. № 4 (21).

УДК 33

## Алгоритм по организации и проведению прямых переговоров проектов государственно-частного партнёрства в Республике Казахстан

**Сакигожин Мерей Сайлаубекулы**

студент магистратуры Восточно-Казахстанского государственного университета  
имени Сарсена Аманжолова

***Аннотация:** Целью статьи является описание пошагового алгоритма по реализации Проектов Государственно-Частного Партнёрства (далее ГЧП) в Республике Казахстан. Методом исследования выбрано изучение Нормативно-Правовых Актов (НПА) Республики Казахстан в сфере инвестиционных проектов. В результате работы определены точные сроки и последовательности процессов при реализации проектов ГЧП. Сделан вывод о том, что описание Алгоритма по организации и проведению ГЧП позволит оптимизировать длительность реализации Инвестиционных Проектов с использованием НПА РК.*

***Abstract:** The purpose of the paper is to describe a step-by-step algorithm for the implementation of Public Private Partnership Projects (hereinafter referred to as PPP) in the Republic of Kazakhstan. The study method is the analysis of the Normative and Legal Acts (NLA) of the Republic of Kazakhstan in the field of investment projects. As a result, the exact terms and sequences of processes in implementation of PPP projects were determined. It was concluded that the description of the Algorithm on organization and conduct of PPPs will optimize the duration of implementation of Investment Projects with the use of the NAP of the Republic of Kazakhstan.*

***Ключевые слова:** Инвестиционные проекты, ГЧП, РК.*

.....

Ниже указана таблица с описанием алгоритма по реализации прямых переговоров проектов ГЧП в РК.

Таблица 1. Алгоритм по организации и проведению прямых переговоров по определению частного партнера [1]

№	Наименование мероприятия	Форма завершения	Срок исполнения	Ответственные исполнители
<b>1) Инициирование проекта ГЧП потенциальным частным партнером</b>				
1	Внесение уполномоченному лицу (потенциальному государственному партнеру) заявки на участие в прямых переговорах по определению частного партнера согласно пп. 1) п. 138 Правил планирования и реализации, утв. приказом МНЭ от 25.11.2015 г. № 725 (далее — Правила)	Заявка содерж. в т.ч. бизнес-план проекта	—	Инициатор проекта (потенциальный частный партнер)
2	Определение необходимости в реализации проекта ГЧП с отражением фактической потребности в товарах, работах и услугах, укзанием на принадлежность проекта к технически сложным и (или) уникальным с подготовкой заключения за подписью первого руководителя, либо лица его замещающего, либо лица уполномоченного им. (пп. 1) п. 138 Правил)	Заключение	в течение 15 р.д.	Уполномоченное лицо (потенциальный государственный партнер)
<p>2) Извещение об инициировании проекта ГЧП с указанием основных технико-экономических параметров проекта ГЧП и запрашиваемых выплатах из бюджета и (или) мер государственной поддержки</p>				

Таблица 1 (продолжение)

№	Наименование мероприятия	Форма завершения	Срок исполнения	Ответственные исполнители
	Размещение краткой информации о планируемом проекте ГЧП на своем официальном интернет-ресурсе, организация размещения на иных интернет-ресурсах и в периодических печатных изданиях (не менее двух), в зависимости от специфики проекта ГЧП, с указанием требований к представлению потенциальными частными партнерами альтернативных предложений о заинтересованности в его реализации (пп. 2) п. 138 Правил)	Информация о планируемом проекте	–	Уполномоченное лицо
	Представление альтернативных предложений в соответствии с требованиями, указанными в извещении, а также к заявке на участие в прямых переговорах по определению частного партнера (абзац 4 пп. 2) п. 138 Правил)			Потенциальные частные партнеры
8.	Определение срока представления инициатором проекта соответствующих документов в подтверждение соответствия его установленным квалификационным требованиям (пп. 2) п. 138 Правил)	Письмо инициатору проекта	По истечении срока представления альтернативных предложений (в случае их отсутствия либо не соответствии с требованиями)	Организатор прямых переговоров

№	Наименование мероприятия	Форма завершения	Срок исполнения	Ответственные исполнители
9.	Представление потенциальным частным партнером, инициировавшим проект ГЧП, в подтверждение соответствия квалификационным требованиям соответствующих документов (пп. 2) п. 138 Правил)	Документы	в срок определяемый организатором прямых переговоров	Потенциальный частный партнер, инициировавший проект ГЧП
	Осуществление организатором прямых переговоров квалификационного отбора (пп. 2) п. 138 Правил)	Уведомление инициатора проекта о результатах	в течение 5 р.д. с момента окончания срока предоставления документов	Организатор прямых переговоров
3) Экспертиза концепции проекта ГЧП государственным партнером				
11.	Создание Комиссии по проведению прямых переговоров по определению частного партнера (далее — Комиссия) (пп. 3) п. 138 Правил)	Комиссия	—	Уполномоченное лицо (организатор прямых переговоров)
12.	Проведение экспертизы Бизнес плана проекта ГЧП уполномоченным лицом (пп. 3) п. 138 Правил)	Заключение	в течение 15 р.д.	Уполномоченное лицо (организатор прямых переговоров)
18.	Согласование конкурсной документации проекта ГЧП с антимонопольным комитетом в случае принадлежности проектов ГЧП к сферам естественных монополий (п. 29—30 Правил)	Письмо о согласовании НПП	в течение 15 р.д.	Организатор прямых переговоров

Таблица 1 (продолжение)

№	Наименование мероприятия	Форма завершения	Срок исполнения	Ответственные исполнители
20.	<p>Получение отраслевой экспертизы (пп. 3) п. 17 Правил)</p> <p>В случае, когда уполномоченное лицо, которому внесена заявка на проведение прямых переговоров является уполномоченным органом соответствующей отрасли, отраслевая экспертиза Бизнес плана проекта ГЧП проводится в рамках экспертизы Бизнес плана проекта ГЧП уполномоченным лицом (указано выше пп. 9).</p>	<p>Заключение отраслевых госорганов</p>	<p>в течение 15 р.д.</p>	<p>Организатор прямых переговоров</p>
21.	<p>Направление на согласование Бизнес плана проекта ГЧП в УЭБП (пп. 4) п. 17 Правил)</p>	<p>Письмо с материалами</p>	<p>—</p>	<p>Организатор прямых переговоров УЭБП, Центр развития ГЧП/юр.лица, определенные Акиматом, организатор прямых переговоров</p>
22.	<p>Проведение экспертизы Бизнес плана проекта ГЧП (п. 18–22 Правил)</p> <p>Получение согласования на основании экспертизы Бизнес плана проекта ГЧП (пп. 4) п. 17 Правил)</p>	<p>Заключение экспертизы Центра развития ГЧП/юр.лица, определенные Акиматом</p> <p>Заключение УЭБП</p>	<p>в теч. 25 р.д.</p> <p>1 р.д.</p>	<p>Организатор прямых переговоров</p>



№	Наименование мероприятия	Форма завершения	Срок исполнения	Ответственные исполнители
	Уведомление потенциального частного партнера, инициировавшего проект ГЧП, о результатах экспертизы Бизнес плана проекта (пп. 3) п. 138 Правил)	Письмо	в течение 3 р.д. после получения всех необходимых согласований и экспертиз	Организатор прямых переговоров
	Представление потенциальным частным партнером, инициировавшим проект ГЧП, уполномоченному лицу проекта договора ГЧП (пп. 3) п. 138 Правил)	Проект ГЧП	в течение 15 д. <sup>1</sup> с момента получения уведомления	Потенциальный частный партнер, инициировавший проект ГЧП
4) Проведение переговоров между потенциальными сторонами договора ГЧП об условиях договора ГЧП				
25.	Проведение прямых переговоров между потенциальными сторонами договора ГЧП об условиях договора ГЧП. (пп. 4) п. 138 Правил)	Протокол переговоров, подписываемый уполномоченными представителями сторон и утвержденный Комиссией	–	Потенциальный частный партнер, инициировавший проект ГЧП, Организатор прямых переговоров, Комиссия
44.	Согласование проекта договора ГЧП (пп. 4) п. 138 Правил)	Письма УФ, заключение УЭБП, экспертиза Центра развития ГЧП/юр.лица, определенного Акиматом	В течение 10 р.д.	Организатор прямых переговоров

<sup>1</sup> Решение о продлении срока представления проекта договора ГЧП принимается Комиссией по проведению прямых переговоров по определению частного партнера

Таблица 1 (продолжение)

№	Наименование мероприятия	Форма завершения	Срок исполнения	Ответственные исполнители
46.	Направление в центральный уполномоченный орган по бюджетному планированию и исполнению бюджета (по республиканским проектам) или местный уполномоченный орган по государственному планированию (по местным проектам) заявку с приложением результатов экспертиз и согласований проекта договора ГЧП для вынесения на рассмотрение соответствующей бюджетной комиссии вопроса принятия государственных обязательств по проекту ГЧП (пп. 4) п. 138 Правил)	Одобрение бюджетной комиссии	—	Организатор прямых переговоров
47.	Принятие государственных обязательств по проекту ГЧП в соответствии с бюджетным законодательством РК	решение маслихата	—	УФ
5) Заключение договора ГЧП				
49.	Уведомление центрального уполномоченного органа по государственному планированию о заключенных договорах ГЧП по местным проектам ГЧП (п. 139 Правил)	Письмо УЭБП	не позднее 5 р.д. с момента их заключения	Местные уполномоченные органы по государственному планированию

**Итого:** от 6 месяцев для местных проектов и от 8 месяцев для технически сложных проектов.

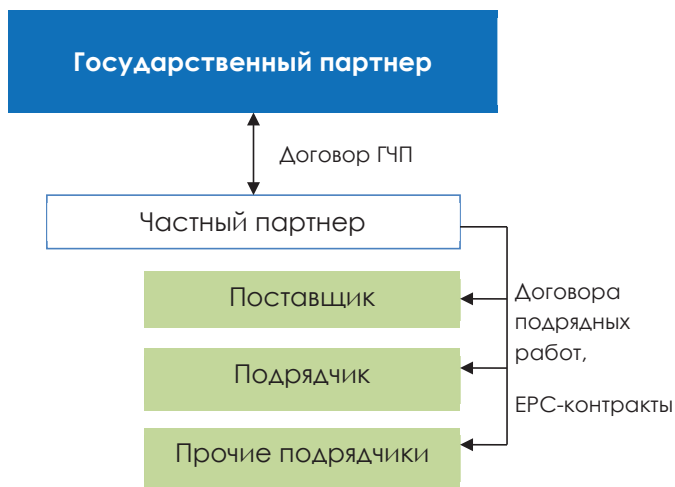


Рисунок 1. Схема взаимодействия участников проекта в инвестиционный период. [2]

В этом сценарии инженеры инвестора разрабатывают достаточно подробный проект, который позволит Частному партнеру провести полную оценку затрат и предложить окончательную цену за создание Объекта ГЧП. Все вопросы, связанные с качеством работ, техническим оснащением, определенными техническими решениями, определяются достаточно четко, но не обязательно во всей полноте и во всех окончательных подробностях, что значительно экономит время на реализацию проекта.

После этого Частный партнер берет на себя ответственность за полную реализацию проекта и дальнейшую эксплуатацию Объекта ГЧП. Это позволяет Частному партнеру самостоятельно принимать решения по таким ключевым вопросам, как марка, производитель, технология реализации работ и выбор лучших материалов, которые обеспечат качество и функциональность, определяемые договором ГЧП.

Вариант «под ключ» в рамках договора прямых переговоров ГЧП оставляет Государственному партнеру меньше возможностей вмешиваться

в процесс реализации проекта, но такой подход внушает спокойное сознание того, что вся ответственность за конечный результат, эксплуатацию и их риски целиком лежат на Частном партнере в рамках Договора ГЧП.

**Положительные стороны:**

**Стоимость.** Преимуществом подхода «под ключ» в рамках ГЧП является единый договор с фиксированной стоимостью, который уже не допускает изменений, а также низкие затраты на координацию деятельности.

**Ответственность.** Вся ответственность за создание и эксплуатацию возлагается на Частного партнера, а качество работ определяется уже на раннем этапе процесса осуществления проекта и оплачивается Государственным партнером только после ввода в эксплуатацию объекта ГЧП рассроченными платежами по факту предоставленных услуг.

**Контракты за рамками основного договора.** За рамками договора с Государственным партнером останутся определенные составляющие, контракты на выполнение которых можно и нужно заключать напрямую Частному партнеру. Это позволяет проводить некоторые работы силами штатных сотрудников или по отдельности передавать их сторонним специализированным подрядчикам. Такой подход приносит ощутимую экономию средств, поскольку позволяет обходить высокие наценки субподрядчиков за посредничество.

Примерами работ, легко допускающих индивидуальные соглашения со специализированными подрядчиками Частного партнера, могут служить обслуживание объекта ГЧП или его эксплуатация.

**Отрицательные стороны [3]:**

**Изменения.** Частный партнер получает свободу действий и может вносить в проект изменения с той целью, чтобы не выйти за рамки оговоренной в договоре ГЧП стоимости, — разумеется, в той мере, в какой эти изменения не сказываются на качестве, назначении и функциональности, которые определялись на первоначальной стадии проекта.

### **Список литературы**

1. Закон о ГЧП [Электронный ресурс]. — URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000379>.

2. Правила планирования и реализации ГЧП [Электронный ресурс]. — URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500012717>.
3. Бюджетный кодекс [Электронный ресурс]. — URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K080000095>.

УДК 33

## Степени централизации государственных финансов в США и Германии

Мальцев Ярослав Андреевич

студент магистратуры Санкт-Петербургского государственного университета

***Аннотация:** Целью данной работы являлось сравнение степеней централизации государственных финансов в США и Германии путем сопоставления соотношений доходов федеральных и субфедеральных бюджетов. Исследование показало, что де-факто государственные финансы в США более централизованы, чем в Германии. При этом, традиционно считается, что институционально США имеют децентрализованную модель бюджетного федерализма, а Германия смешанную.*

***Abstract:** The purpose of this paper is to compare the degrees of centralization of public finances in the United States and Germany by comparing the ratios of federal and sub-federal budgets. The study showed that de facto public finance in the US is more centralized than in Germany. At the same time, it is traditionally believed that institutionally the USA has a decentralized model of budget federalism, while Germany has a mixed one.*

***Ключевые слова:** Бюджетный федерализм, государственные финансы, централизация, децентрализация.*

***Keywords:** Fiscal federalism, public Finance, centralization, decentralization.*

---

Все страны мира (за исключением карликовых государств) для организации государственного управления вынуждены дробить свою территорию на юрисдикции, то есть обособленные области со своим органом государственного управления. Это создает несколько уровней власти: центральный (федеральный), региональный и местный. В зависимости от политической и бюджетной самостоятельности нижестоящих уров-

ней управления будет определяться общая степень централизации власти. Исходя из степени бюджетной самостоятельности выделяют три типа моделей бюджетного федерализма: централизованные, децентрализованные (конкурентные) и смешанные (кооперативные) [2, с. 5]. Это деление является довольно условным, так как технически невозможно обеспечить абсолютную централизацию в не карликовых странах, а абсолютная децентрализация приведет к распаду государства.

Относительно децентрализованная модель бюджетного федерализма реализована в США. Она характеризуется в высокой степени независимости штатов от федерального центра, широкой свободой в установлении собственных налогов и учреждении собственных организаций, отвечающих за формирование бюджета. Штаты преимущественно существуют за счет собственных налогов, а не трансфертов из федерального бюджета. Так, с институциональной точки зрения проявляется децентрализация.

Примером кооперативной модели служит современная Германия, в которой часть федеральных земель зависит от трансфертной помощи, предоставляемой за счет более успешных земель. Что увеличивает роль федерального центра, и способствует централизации финансов

Таким образом, обыкновенно полагается, что модель бюджетных отношений в США намного более децентрализована, чем модель, реализованная в Германии. Эта точка зрения считается традиционной и встречается в работах современных авторов, таких как: Х.А. Исрапилов и М.М. Сулейманов [4, с. 49], Ш.А. Идрисов [3, с. 4], А.В. Асадуллина, И.М. Асылгужин и А.И. Трухов [1, с. 48].

Это традиционная типология испытывает некоторое противоречие с существующим распределением доходов между бюджетными уровнями. Для дальнейшего обоснования этого тезиса рассмотрим соотношение федеральных бюджетов и бюджетов штатов/федеральных земель США и Германии, данные представлены на рисунках 1 и 2.

На рисунке 1 видно, что в США доходы федерального бюджета существенно превышают совокупные доходы штатов. Этот факт свидетельствует о высокой централизации государственных финансов. Централизацию финансов в США можно объяснить рекордными в мировом масштабе военными расходами.

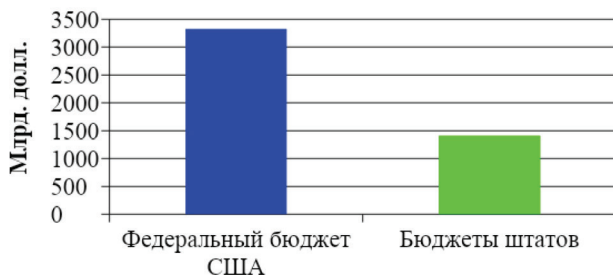


Рисунок 1. Соотношение бюджетов штатов и федерального бюджета США, по доходам за 2018 г., в млрд долл. США

Составлено автором по: [5], [6]

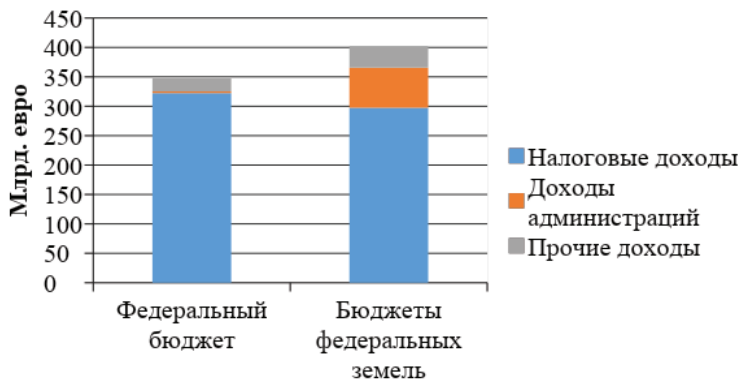


Рисунок 2. Структура распределения доходов между бюджетными уровнями Германии, за 2018 год, в млрд евро

Составлено автором по: [7]

Данные рисунка 2 говорят о том, что в Германии государственные финансы имеют большую степень децентрализации, чем в США, так как доходы федеральных земель преобладают над доходами федерального уровня.

Таким образом, можно заключить, что институционально государственные финансы в США децентрализованы в большей степени, чем

в Германии. Однако, их фактическое распределение явно указывает на централизацию государственных финансов федеральным правительством. Германия демонстрирует иной подход, она сохраняет высокое институциональное влияние на федеральные земли, но при этом предоставив им относительно более широкие финансовые возможности.

### Список литературы

1. Асадуллина А.В., Асылгужин И.М., Трухов А.И. Конкурентный бюджетный федерализм и его роль в экономическом развитии страны // *Финансы и кредит*. 2015. № 13. С. 48.
2. Иванов В.В. Типология межбюджетных отношений и моделей бюджетного федерализма//*Вестник МГТУ*. 2010. Том 13, № 1. С. 5.
3. Идрисов Ш.А., Сомоев Р.Г. Бюджетный федерализм: зарубежные и российская модели // *Региональная экономика и управление*. 2016. № 4 (48). С. 4
4. Исрапилов Х.А., Сулейманов М.М. Влияние моделей налогового федерализма на уровень налогового потенциала регионов РФ // *Финансы и кредит*. 2016. № 27. С. 49
5. Budget and Economic Data, Historical Budget Data Data on revenues, outlays, and the deficit or surplus from 1965 through the most recent year completed // Congressional Budget Office URL: <https://www.cbo.gov/system/files/2019-01/51134-2019-01-historicalbudgetdata.xlsx> (дата обращения: 25.04.2019).
6. Summaries of Fiscal Year 2019 Proposed Executive Budgets // National Association of State Budget Officers. Retrieved 12 June 2018. URL: [https://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/NASBO/9d2d2db1-c943-4f1b-b750-0fca152d64c2/UploadedImages/Issue%20Briefs%20FY19\\_Summary\\_of\\_Proposed\\_Executive\\_Budget.pdf](https://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/NASBO/9d2d2db1-c943-4f1b-b750-0fca152d64c2/UploadedImages/Issue%20Briefs%20FY19_Summary_of_Proposed_Executive_Budget.pdf) (дата обращения: 25.04.2019).
7. Die Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben und der Kassenlage des Bundes und der Länder bis Januar 2019 Monatsbericht des BMF // Bundesministerium der Finanzen URL: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Monatsberichte/2019/03/Inhalte/Kapitel-6-Statistiken/6-2-03-entwicklung-einnahmen-ausgaben-und-kassenlage-bund-laender.html> (дата обращения: 25.04.2019).



УДК 339.5

## Особенности и динамика развития приграничных отношений между Россией и Китаем

Карелина Екатерина Александровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры Иностранных языков Московского государственного технологического университета «СТАНКИН»

***Аннотация:** В статье проведен анализ российско-китайских приграничных отношений. Определены основные направления стратегии торгово-экономического взаимодействия двух стран. Обозначены наиболее крупные российско-китайские проекты.*

*Как обстановка в мире развивается по объективным законам, так и внешняя политика любого государства строится на нескольких безусловных принципах, среди которых один из ключевых — формирование по периметру своих границ пояса дружбы, добрососедства и взаимовыгодного сотрудничества. В этом смысле принципиально важны для российских интересов отношения России с ее крупнейшим соседом — Китаем.*

*Как известно, в последние годы торгово-экономические отношения России и Китая ознаменованы значительным ростом. И дело не только в том, что торговый оборот между странами продолжает расти; более существенным представляется увеличение деловой активности.*

*Так успешно развивается межбанковское и инвестиционное сотрудничество и активизируется взаимодействие в области транспорта, связи и информационных технологий.*

*Динамичному развитию российско-китайских экономических связей способствует ряд факторов: значительная взаимодополняемость экономик, географическая близость, наличие богатого опыта сотрудничества.*

*И хотя в течение длительного времени у России были значительные расхождения с КНР по военным и идеологическим вопросам, механизмы партнерства постепенно отлаживаются.*

***Abstract:** The article analyzes the Russian-Chinese border relations. The main directions of the strategy of trade and economic interaction between the two countries have been determined. The largest Russian-Chinese projects have been indicated.*

*Just as the world situation develops according to objective laws, so the foreign policy of any state is based on several unconditional principles, among which is the formation of a certain belt of friendship, good neighborliness and mutually beneficial cooperation along the perimeter of its borders.*

*In this sense, relations of Russia with its largest neighbor, China, are fundamentally important for Russian interests.*

*As we know, trade and economic relations between Russia and China have been marked by significant growth in recent years. And the point is not only that trade between countries continues to grow; an increase in business activity seems to be more significant. Thus, interbank and investment cooperation has been successfully developing and cooperation in the field of transport, communications and information technologies has been intensified.*

*The dynamic development of Russian-Chinese economic relations is facilitated by a number of factors: significant complementarity of economies, geographical proximity, presence of rich experience in cooperation.*

*Although Russia used to have significant differences with China on military and ideological issues for a long time, the partnership mechanisms are gradually being improved.*

**Ключевые слова:** *Российско-китайские приграничные отношения, региональная программа развития, торгово-экономические связи, интеграция рынка, экспорт, импорт.*

**Keywords:** *Russian-Chinese border relations, regional development program, trade and economic relations, market integration, export, import.*

Динамика внешней торговли Китая за последние несколько лет подтверждает тезис о растущей комплексности или системности экономики этой страны. Значительное и устойчивое превосходство темпов роста экспорта по сравнению с аналогичными показателем для импорта свидетельствует о трех важных обстоятельствах.

Во-первых, хозяйство Китая обладает очень высокой конкурентоспособностью. Она базируется не только на ценовых, но и системных факторах.

Во-вторых, можно предположить, что китайские экспортеры промышленной продукции (в том числе и предприятия с участием иностранного капитала) в растущей мере используют местные компоненты и технологии. Это косвенно подтверждается данными о некотором снижении в китайском экспорте доли предприятий, занимающихся операциями на давальческой основе.

В-третьих, дальнейшая интеграция внутреннего рынка (в том числе в результате ввода в строй крупнейших в мире инфраструктурных объ-

ектов), а также окончательной либерализации доступа на него зарубежных производителей товаров и услуг (в рамках обязательств, принятых при вступлении в ВТО в 2001 г.) не ведут к ослаблению позиций местных производителей.

Ведущей тенденцией структурных изменений в китайском экспорте является повышение качества и технического уровня вывозимой продукции. Обращает на себя внимание существенное ускорение экспорта из Китая на мировой рынок продукции высоких и новейших технологий.

Развитие российско-китайских приграничных отношений в межрегиональных торгово-экономических отношениях в последние 20 лет сыграло большую роль в смягчении возникших в постсоветский период внутрироссийских социально-экономических диспропорций. Можно сказать, экономическая открытость и приграничная торговля стали большим подспорьем для регионов Дальнего Востока и Сибири, как бы «оторванных» от европейской части России.

План возрождения Северо — Востока Китая предполагает использование возможных ресурсов для реализации программы, в том числе через активное развитие внешнеэкономических связей. Акцент при этом делается на развитие приграничной торговли, ускоренное создание совместных рынков, трансграничных экспортных и промышленных районов, а также баз китайского производства на территории граничащих с северо-восточными провинциями государств [1].

В 2008 г. обозначилась тенденция к определенному замедлению темпов Китая развития торгово-экономических связей между регионами России и Китая. По итогам года объем их торговли с Россией увеличился на 7,6% по сравнению с 31,6% в 2007 г., составив 19,08 млрд долл. В результате удельный вес указанных китайских регионов в общем объеме российско — китайской торговли уменьшился до 33,6% против 36,8% в 2007г [2].

Наиболее заметно, что до 40% российский импорт снизился из провинции Хэйлунцзян, которая традиционно является лидером по объемам товарооборота с Россией среди регионов Китая. В других провинциях и автономных районах сохранялась продолжительная динамика роста, как экспортных, так и импортных поставок. Данная ситуация была обусловлена динамикой мировых цен, прежде всего, на II и III кварталы 2008 г.,

а также возникшими спросовыми ограничениями, что проявилось в IV квартале 2008 г.

Наиболее крупными позициями товарооборота в рамках российско — китайской приграничной торговли 2008 г. в российском экспорте были:

- круглый лес из древесины хвойных пород 15,69 млн куб.; общий объем поставок — 2 139,42 млн долл., или 83,5% всех стоимостных поставок хвойной древесины из России;
- хлорид калия — 1,51 млн т., или 64,26% всего российского экспорта в Китай на сумму 871,15 млн долл.;
- сырая нефть — 809,89 тыс. т., или 6,9% всего российского экспорта на сумму 699,44 млн долл.;
- распиленные лесоматериалы — 1,69 млн куб. м., или 86,5% всего Российского экспорта распиленных лесоматериалов на сумму 326,54 млн долл.;
- железосодержащие руды — 737,47 тыс. т., или 14,6% всего российского экспорта руд, на сумму 101,31 млн долл.

Результаты мониторинга, проведенного на основании данных административных органов ряда субъектов Российской Федерации, свидетельствуют, что торгово-экономические связи российских предприятий с Китаем наиболее важное значение по — прежнему имеют для субъектов Дальневосточного федерального округа [3]. По данным правительства Хабаровского края, ежегодный экспорт края составляет более 600 млн долл., импорт — более 500 млн долл., внешнеторговый оборот края с КНР — более 1 млрд долл. Основными позициями экспорта в КНР являются нефтепродукты (43,5% от общей стоимости экспорта нефтепродуктов); необработанный лес (87,5% от общей стоимости экспорта необработанного леса); рыба и морепродукты (50,3% от общей стоимости экспорта рыбы и морепродуктов); услуги (11% от общей стоимости экспорта услуг), пиломатериалы (83,9% от общей стоимости экспорта пиломатериалов).

Наиболее стабильно работающие предприятия с китайским капиталом: ООО «Шуань Инь» (с 1997 г.) — строительные отделочные работы, ООО «Дунфан Сяолин» (с 2000 г.) — строительные монтажные работы, ООО «Юаньбаошань» (с 2000 г.) — производство палочек для еды, ООО «Мыйлос» (с 2003 г.) — производство ПВХ профиля.

По информации администрации Приморского края, Китай занимает 40% во внешнеторговом обороте края и по этому показателю опережает другие зарубежные страны.

Среди крупных проектов с участием китайского капитала: строительство промышленного парка «Дальний Восток» в Михайловском районе, торгово-производственного комплекса в пос. Пограничный, районах торгово-экономического сотрудничества «Канцзи» в г. Уссурийске; российско-китайского парка информационных технологий во Владивостоке, экспериментальной инновационной площадки «Техноград» в Партизанске.

Все перечисленные направления развития внешнеэкономических связей вместе с рядом конкретных инвестиционных проектов нашли отражение в мероприятиях Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР (2009–2018 годы) [4].

Наблюдается устойчивая тенденция роста импорта из Китая. Более 4% импорта из КНР приходится на долю группы «машины и оборудование» (в основном, это легковые и грузовые автомобили, сельхозтехника, деревообрабатывающие станки, медицинское оборудование, бытовая техника) [5].

Импорт представлен, в основном, тяжелой техникой, станками и агрегатами для обработки металла, двигателями, генераторами, грузовыми транспортными средствами.

В первой половине 2009 года экспорт древесины и изделий из нее по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшился еще на 13%, составив 9891,4 тыс. долл. США (20,6% от экспорта всей древесины из Томской области). Экспорт продукции химической промышленности в январе — июне 2009 году составил 154% по сравнению с предыдущим периодом 2008 года или 59 772,5 тыс. долл. США (почти треть от всего экспорта химической продукции за этот период). Увеличился экспорт машин, оборудования и транспортных средств в 2008 году, но он по-прежнему составляет незначительную часть от общего объема экспорта (3%).

Основная статья импорта в 2008 году и за истекшее полугодие 2009 года — машины, оборудование и транспортные средства (11 448 и 1 313,5 тыс. долл. США в стоимостном выражении соответственно), однако этот показатель во втором полугодии 2009 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года сократился почти на 50%. Кроме того,

мы ввозим из Китая продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, а также продукцию химической промышленности. На октябрь 2008 г., объем накопленных китайских инвестиций на территории Томской обл.— 12 млн 777 тыс. долл. Основную массу компаний с китайским капиталом составляют малые предприятия, занятые в торговле и экспорте лесоматериалов. Объем накопленных инвестиций КНР на территории Томской области на начало 2009 года составлял 12 769,9 тыс. долл. США. За первый квартал 2009 года поступило еще 19 817,4 тыс. долл. США. По результатам первого квартала 2009 года Китай занял первое место по объему поступивших из-за рубежа прямых иностранных инвестиций. Инвестиции поступили в Тегульдетский район в виде техники в рамках реализации проекта по созданию комплексного лесопромышленного предприятия на территории Томской области (с провинцией Шаньдун).

В настоящее время в Томской области зарегистрировано ряд предприятий с китайскими инвестициями. Все они в основном имеют статус малых предприятий (небольшой уставной капитал, малая численность работающих, средний товарооборот). Сфера деятельности этих предприятий — торговля и экспорт леса. На региональном уровне Томская область активно сотрудничает с провинциями Ляонин Шаньдун, с которыми есть соглашения о дружбе сотрудничестве. С провинцией Ляонин установлены также побратимские отношения. Следует отметить, что в настоящее время Томская область рассматривает сотрудничество Китайской Народной Республикой не только как одно из приоритетных направлений внешних связей, но и как стратегическое [6].

Это связано с тем, что существуют значительные перспективы для экономики Томской области, которые заключаются в развитии сотрудничества в области образования, науки и технологий, лесопереработки, энергетики строительства и других направлений.

Указанные направления инвестиций статьи импорта и экспорта являются результатом гибкого преобразования основных направлений развития экономики Китая в XX веке [7].

В октябре 2008 г. в Пекине прошло 7 заседание Постоянной рабочей группы по межрегиональному и приграничному торгово-экономическому сотрудничеству. На нем был согласован соответствующий раздел

в план совместных действий по выполнению положений Российско — китайского договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничеству на 2009—2012 гг. [8].

В октябре 2008 г. во время 13 регулярной встречи глав правительств России и Китая было подписано межправительственное соглашение о строительстве пограничного железнодорожного мостового перехода Нижнеленинское Тунцзян.

В апреле 2008 г. в Китае состоялось крупнейшее выставочно — ярмарочное мероприятие года — Международная импортно — экспортная ярмарка в Гуанчжоу, на которой впервые была организована объединенная российская экспозиция (200 кв.м.).

Организаторы: минэкономразвития России, Российско — китайская палата по содействию торговле машинотехнической и инновационной продукцией. На отдельных стендах были представлены следующие российские компании и ведомства: от Хабаровского края — ОАО «Дальневосточный завод энергетического машиностроения», ООО «Завод Амурлитмаш», ООО «Лесные продукты», ООО «Оптим Трейд ДВ»; от Волгоградской обл. — ОАО «Металлургический завод «Красный Октябрь», АО «Металлургический завод «Баррикады», ОАО «Строительная компания «Водострой», ОАО «Каустик»; ОАО «Ивановский завод тяжелого машиностроения», в том числе «ТД ИЗТС», «Механосборочный завод ИЗТС»; ОАО «Таганрогский завод «Прибой»; минэкономразвития России; торгпредство РФ в КНР; Российско- Китайская палата по содействию торговле машинотехнической и инновационной продукцией; российский телеканал кабельного телевидения «Китай».

В настоящее время практически решены проблемы и устранены ограничения в развитии двухсторонних отношений России и Китая [9].

Цифровизация практически всех сфер деятельности общества позволяет создавать, в том числе и в сфере международного взаимодействия, оптимальные модели взаимодействия [10].

Исходя из перспектив модернизации российской экономики в условиях санкционного режима, всестороннее развитие российско- китайских торгово-экономических отношений является системообразующей компонентной устойчивого развития экономики России [11].

**Выводы.** Несмотря на имеющиеся этапы снижения торгово-экономического взаимодействия Китая и России, во взаимоотношениях двух стран имеется устойчивая тенденция к наращиванию объемов импортно-экспортного партнерств.

На современном этапе, кроме прочих плюсов взаимодействия, необходимо отметить положительное влияние расширения торгово-экономических отношений России и Китая на внутренние экономические и социальные процессы стран, а также положение в мирохозяйственных отношениях.

### Список литературы

1. Карелина Е.А. Изменение роли Китая в международной торговле товарами и услугами // Вестник университета.— 2017.— № 7–8. — С. 108–113.
2. Карелина Е.А. Особенности внешнеэкономических связей России с Китаем // Экономические науки.— 2015.— № 122. — С. 127–130.
3. Карелина Е.А. Современное состояние социально-экономического развития китайской народной республики // Экономика и предпринимательство.— 2015.— № 4–1 (57). — С. 119–128.
4. Карелина Е.А. Перспективные направления в развитии внешнеторговых связей России и Китая // Казанская наука.— 2011.— № 4. — С. 59–61.
5. Карелина Е.А. Социально-экономическое развитие Китая: прогнозы и перспективы // Экономические науки.— 2015.— № 123. — С. 97–101.
6. Карелина Е.А. Формирование приоритетов взаимного торгово-экономического сотрудничества России и Китая // Вестник университета.— 2017.— № 9. — С. 96–101.
7. Карелина Е.А. Ретроспективные тенденции развития экономики китайской народной республики в XX в. как основополагающая база макроэкономического роста страны // Вопросы экономики и права.— 2015.— № 79. — С. 55–57.
8. Кирова И.В., Карелина Е.А., Назарова С.В. Текущее состояние и взаимодействие российской банковской сферы с иностранными партне-



- рами в условиях санкций // Россия: тенденции и перспективы развития. — Москва: Институт научной информации по общественным наукам РАН, 2019. — С. 191–197.
9. Карелина Е.А. Проблемы и ограничители в развитии двусторонних отношений России и Китая // Казанская наука.— 2014.— № 12. — С. 74–76.
10. Moiseev V.V., Karelina M.Y., Cherepnina T.Y., Karelina E.A. Methods for the determination of effective management decisions in insufficient information conditions // Journal of Physics: Conference Series. 2019. — Vol. 1353. Issue 1.
11. Кирова И.В., Попова Т.Л. Перспективы модернизации российской экономики в условиях санкционного режима // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура.— 2016.— №№ 2 (8). — С. 7.

УДК 33

## **Анализ устойчивости развития Рязанской области**

**Эвергетова Юлия Александровна**

студент Рязанского государственного радиотехнического университета  
им. В.Ф. Уткина

**Федорова Лидия Анатольевна**

доктор экономических наук, профессор кафедры Государственного,  
муниципального и корпоративного управления Рязанского государственного  
радиотехнического университета им. В.Ф. Уткина

***Аннотация:** Совершенствование инструментария оценки, а также анализ индикаторов социальных, экологических и экономических процессов устойчивого развития территории в настоящее время является исключительно актуальной задачей. В настоящей статье проведен анализ ключевых социально-экономических показателей устойчивого развития территории на примере Рязанской области.*

***Abstract:** Improvement of tools, as well as the analysis of indicators of social, environmental and economic processes of sustainable territory development is currently an extremely urgent task. This paper analyzes key social and economic indicators of sustainable development of the territory on the example of the Rязan region.*

**Ключевые слова:** *Устойчивое развитие, показатели устойчивости, регион, промышленность, демография, оценка устойчивости развития, индикаторы.*

**Keywords:** *Sustainable development, indicators of sustainability, region, industry, demography, assessment of sustainability, indicators.*

Потребности человечества возрастают, но их сложно удовлетворить, так как ресурсы ограничены, последствием чего может стать неустойчивое состояние экономической, социальной, экологической и политической сфер.

Существует мнение, что современная цивилизация — это общество риска, в котором средства, обеспечивающие жизнедеятельность людей, также являются средствами её разрушения. [1]

Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод, что совершенствование инструментария оценки, а также анализ индикаторов социальных, экологических и экономических процессов устойчивого развития территорий в настоящее время является исключительно актуальной задачей.

На региональном уровне устойчивое развитие связано с эффективным конкурентоспособным функционированием социально-экономических систем, комплексным благоустройством территорий и соответствующих им населённых пунктов объектами социальной и инженерно-транспортной инфраструктуры, а также повышением уровня и качества жизни населения, сохранением культуры и традиций, окружающей среды.

Проблема устойчивого развития региона предполагает создание такой социально-экономической системы, которая обеспечивала бы высокий уровень качества жизни на долгосрочный период, то есть увеличение доходов граждан, высокого уровня образования, улучшение качества оказываемых медицинских услуг и т.д., основанное на рациональном использовании природно-ресурсного потенциала без превышения предельно допустимых нагрузок на окружающую среду.

Основы государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года утверждены Указом Президента Российской Федерации от 16 января 2017 года № 13, они нацелены на миссии устойчивого развития, их достижение ориентированно на эффек-

тивное использование природных и трудовых ресурсов, товаров и финансов. [2]

Рязанская область должна решить 2 главные проблемы пространственно-территориального плана: стремление учесть личные интересы устойчивого развития и решение региональных проблем создания результативной структуры с учетом экологических условий, не противоречащих решению федеральных задач. Таким образом, областная политика перехода к устойчивому развитию предполагает изменения с учетом применения системы общегосударственных показателей и критериев перехода к устойчивому развитию, с учетом местных особенностей.

Географическое положение Рязанской области обладает необходимыми ресурсами и ключевыми источниками роста экономики. Область находится в Центре европейской части России, имеет развитую транспортную, энергетическую и телекоммуникационную инфраструктуру. Благодаря близкому расположению к Москве — столице Российской Федерации, экономика региона диверсифицирована и имеет преимущества в сравнении с другими субъектами страны, хотя и не является ведущей в Центральном федеральном округе.

Валовой региональный продукт имеет устойчивую тенденцию к росту, в 2018 году составил 240,2 миллиарда руб., что на 37,8% выше, чем в 2009 году. Рост промышленного производства в развитии экономики имеет основное значение, так как благодаря ему увеличиваются налоговые отчисления. [3]

Промышленный комплекс Рязанской области — является одним из основных составляющих экономического потенциала области, на его долю приходится более трети ВРП.

В последние годы в рассматриваемом регионе развиваются такие отрасли промышленности как: топливная промышленность, электроэнергетика, приборостроение, электроника, цветная металлургия, промышленность нефтеперерабатывающая, станкостроение, автомобильная, производство строительных материалов, пищевая, легкая. Среди них лидируют следующие отрасли промышленности (рис. 3)

Анализируя данные Федеральной службы государственной статистики, можно сделать вывод, что индекс промышленного производства Рязан-

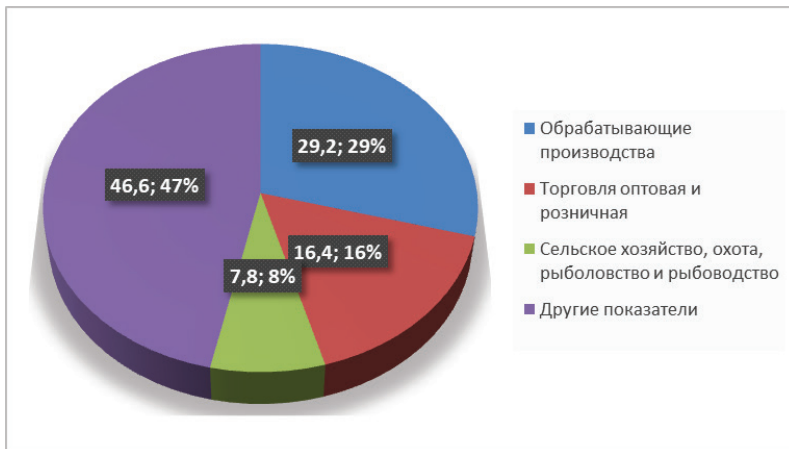


Рисунок 1. Основные компоненты ВРП Рязанской области



Рисунок 2. Влияние факторов на экономический потенциал промышленного комплекса Рязанской области

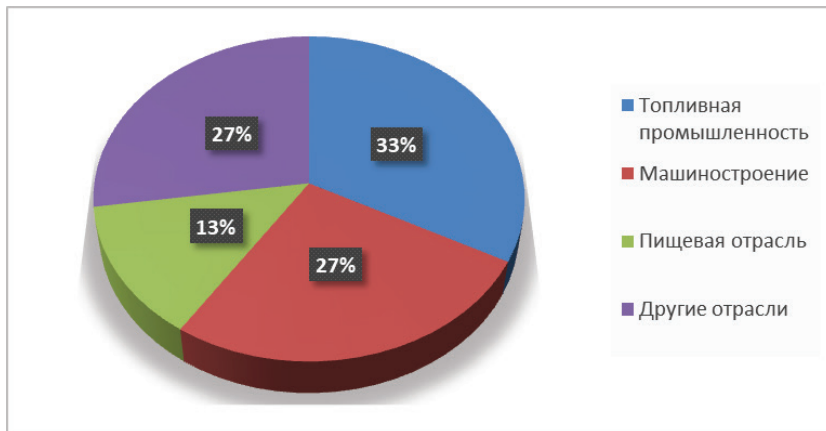


Рисунок 3. Лидирующие отрасли промышленности Рязанской области

ской области имеет устойчивую тенденцию к росту, так как показатели в 2019 году по Рязанской области по сравнению с 2015 годом — увеличились на 13,8 процентов. [3]

Показатель объема инвестиций в основной капитал является одной из главных характеристик успешного социально-экономического развития области. По данным национального рейтингового агентства «Эксперт РА», инвестиционный рейтинг (ЗА1) Рязанской области в 2018 году характеризует ее как регион с пониженным потенциалом и минимальным риском. [4]

Наименьший инвестиционный риск прослеживается в социальной отрасли, наибольший — в экономической. Отрасль инфраструктуры характеризуется наибольшим потенциалом. По инвестиционному риску Рязанская область занимает 12 место среди регионов РФ и 49 место по инвестиционному потенциалу.

С 2009 г. по 2018 г. в демографических процессах области наметились некоторые, хотя и очень неустойчивые, позитивные тенденции (см. табл. 1).

Несмотря на положительную динамику показателей в целом кризисная демографическая ситуация в регионе поддалась незначительным изменениям.

Таблица 1. Сравнительная динамика изменений демографических показателей Рязанской области 2009 г. и 2018 г

Демографические показатели	2009	2018
Число родившихся	11643	10273
Число умерших (в том числе показатели младенческой смертности)	20573	17185
Естественная убыль населения	8930	6912

Главные проблемы продолжительности жизни в Рязанской области:

1. Низкая продолжительность жизни мужчин;
2. Гендерный разрыв в ожидаемой продолжительности жизни в группах сельского и городского населения. [5]

Социальное развитие региона напрямую зависит от инфраструктуры и услуг. Динамики индикаторов уровня образования жителей Рязанской области анализируется по показателям грамотности и доли учащихся в возрасте 7–24 лет.

Уровень грамотности региона достаточно устойчив и относительно 2018 года изменился незначительно. В 2019 году уровень грамотности Рязанской области приблизился к общероссийскому. [6]

Образование должно быть доступным, качественным, стать приоритетом региональной политики и устойчивого развития Рязанской области.

Важной задачей оптимизации качества жизни населения региона в области здравоохранения — это борьба с распространением нового коронавируса COVID-19, ВИЧ, туберкулеза и других социально обусловленных заболеваний.

Одно из основных направлений устойчивого развития региона — рост благосостояния и уменьшение бедности. По расчетам рейтингового агентства РИА «Рейтинг», Рязанская область в 2019 году заняла по уровню доходов 50-е место. [7] По качеству жизни область занимает 26-е место среди регионов России. [8]

В 2019 году среднедушевой денежный доход в среднем на душу населения Рязанской области в месяц по сравнению с 2017 годом вырос на 2763 руб. и составил 27 035 руб. [9]



Рисунок 4. Сокращение продолжительности жизни Рязанской области

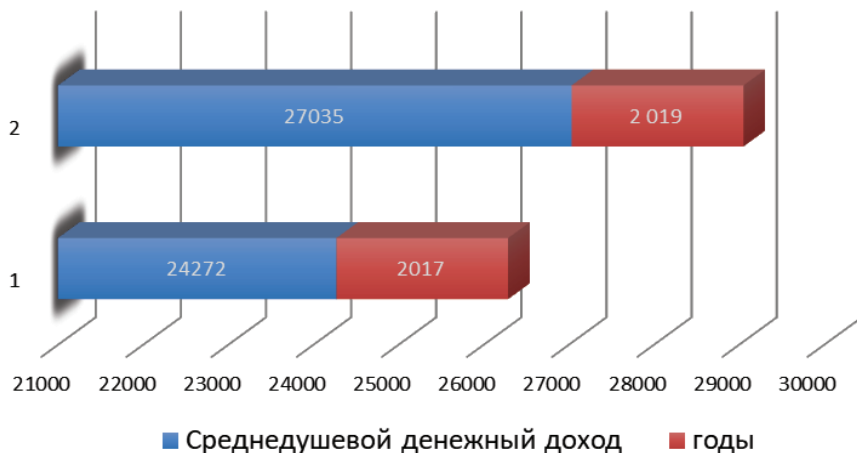


Рисунок 5. Среднедушевой денежный доход на душу населения Рязанской области 2017 г. и 2019 г

Анализ динамики среднедушевых денежных доходов населения Рязанской области отражает то, что на протяжении с 2017 г. по 2019 г. они были ниже среднероссийского уровня в среднем на 8 000 руб., при этом численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума снизилась в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 5,3%. [10]

В Рязанской области с 2017 г. рост номинальных денежных доходов и заработной платы значительно опережает рост прожиточного минимума. Величина прожиточного минимума в Рязанской области в 2019 году по сравнению с 2017 годом увеличилась на 844 руб. и составила 10 018 руб. в месяц. [11]

Высокая степень расслоения населения по уровню доходов является одной из наиболее острых проблем. Проведенный анализ показал, что концентрация денежных доходов в 5-й (20-процентной) группе наиболее обеспеченных жителей, как по Российской Федерации, так и по Рязанской области с 2015 года падает. В 2018 г. на ее долю приходилось 44,3%.

Доходы 20% жителей Рязанской области с самым высоким доходом приблизительно в 7 раз выше доходов 20% жителей с самым низким доходом.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что для достижения устойчивого развития Рязанской области необходимо решить следующие задачи:

- увеличение валового регионального продукта;
- рациональная структуризация отраслей региональной экономики
- минимизация различий между гражданами с высоким и низким доходом;
- повышение уровня здравоохранения;
- улучшение качества образования;
- повышение качества услуг жилищно-коммунального хозяйства.

Вышеупомянутые задачи стоят в приоритете как для Рязанской области, так и для большинства регионов Российской Федерации. Сложность и масштаб этих задач высоки, следовательно, важно поставить цели и спрогнозировать результаты региональной политики, нацеленной на устойчивое развитие региона и оценку его основных показателей.



### Список литературы

1. Глушенкова Е.И. Политические аспекты модели устойчивого развития. — М., 2001.
2. Указ Президента РФ от 16 января 2017 г. N 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития РФ на период до 2025 года» Система ГАРАНТ.— [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://base.garant.ru/71587690/#ixzz6L6Aassluhttp://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_210967/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e-4d698a928/](http://base.garant.ru/71587690/#ixzz6L6Aassluhttp://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_210967/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e-4d698a928/) (дата обращения — 25.04.2020).
3. Рязаньстат — Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области.— [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ryazan.gks.ru/folder/30470> (дата обращения — 25.04.2020).
4. XXIV Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России — 2019: результаты и основные выводы 20 декабря 2019 г.— [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://raex-a.ru/files/REG\\_2019\\_Analytica\\_Block\\_Web.pdf](https://raex-a.ru/files/REG_2019_Analytica_Block_Web.pdf) (дата обращения — 25.04.2020).
5. Рязаньстат — Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области — Ожидаемая продолжительность жизни при рождении — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ryazan.gks.ru/folder/47978> (дата обращения — 25.04.2020).
6. Рязаньстат — Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области — Образование — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/13398> (дата обращения — 25.04.2020).
7. Рейтинг регионов по доходам населения — 2019 РИА Новости (расчёты РИА Рейтинг по данным Росстата) — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://riarating.ru/infografika/20190708/630129839.html> (дата обращения — 25.04.2020).
8. Риановости Рейтинг российских регионов по качеству жизни — 2019 — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ria.ru/20200217/1564483827.html> (дата обращения — 25.04.2020).

9. Федеральная служба государственной статистики Среднедушевые денежные доходы населения по субъектам Российской Федерации, руб./месяц (в соответствии с Методологическими положениями по расчету показателей денежных доходов и расходов населения, утвержденными приказом Росстата от 02.07.2014 № 465 с изменениями от 20.11.2018 № 680) — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/13397?print=1> (дата обращения — 25.04.2020).
10. Рязаньстат — Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области — Уровень жизни населения — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://ryazan.gks.ru/storage/mediabank/Соотношение\(1\).pdf](https://ryazan.gks.ru/storage/mediabank/Соотношение(1).pdf) (дата обращения — 25.04.2020).
11. Рязаньстат — Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области — Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://ryazan.gks.ru/storage/mediabank/Величина%20прожиточного%20минимума\(22\).pdf](https://ryazan.gks.ru/storage/mediabank/Величина%20прожиточного%20минимума(22).pdf) (дата обращения — 25.04.2020).

УДК 330

## **Анализ влияния экономических и неэкономических факторов на государственную экономическую политику**

**Кишковская Алена Олеговна**

студент Южного федерального университета

***Аннотация:** Экономическая политика, представляя собой комплекс мер государства, направленных на регулирование экономики и выполнение заданных целей, как правило, таких, как достижение стабильного экономического роста, улучшение благосостояния граждан, подвержена влиянию многих факторов. Данные факторы можно разделить на две группы: экономические и неэкономические. Целью данной работы является выявление масштабов влияния различных факторов на траекторию экономической политики.*

***Abstract:** Economic policy, which is a set of government measures aimed at regulating the economy and achieving its aims (typically a stable economic growth and improving the welfare of*

*citizens) is influenced by many factors. These factors can be divided into two groups: economic and non-economic. The purpose of this paper is to identify the extent to which different factors influence the trajectory of economic policy.*

**Ключевые слова:** Государственная экономическая политика, экономические факторы, неэкономические факторы.

**Keywords:** Public economic policy, economic factors, non-economic factors.

---

При разработке и реализации экономической политики государство в первую очередь должно учитывать экономические факторы, характеризующие экономику страны в данный период времени. От тенденций развития данных факторов в перспективе зависит экономический рост государства и уровень благосостояние его граждан. К ним можно отнести текущее состояние финансового сектора, состояние кредитно-банковского сектора, доля теневой экономики и другие. От состояния экономических показателей, характеризующих данные экономические факторы, зависит траектория проводимой правительством страны экономической политики.

В качестве примера влияния экономического фактора на экономическую политику и общество можно рассмотреть экономические санкции против России и ответные российские санкции для стран Запада. Введение санкций и контрсанкций поспособствовало провозглашению импортозамещения как одного из наиболее приоритетных направлений текущей экономической политики государства. Данная политика направлена на повышение конкурентоспособности российских отраслей, в особенности обрабатывающей промышленности, и должна способствовать снижению зависимости российской экономики от импорта потребительских и промышленных товаров [1, с.77]. Отметим также, что успешность реализации данной политики зависит от многих факторов и связана с необходимостью преодоления таких препятствий, как недостаточная привлекательность инвестиционного климата, потребность в импорте иностранных технологий для развития собственных и некоторых других. Политика импортозамещения и в настоящее время в немного трансформированном виде присутствует в стратегии развития российской экономики.

Значительное влияние на общество и экономику оказывают также неэкономические факторы, такие например, как технологический прогресс, рост глобальной угрозы терроризма, вспышки инфекционных заболеваний. Технологический прогресс и внедрение инноваций вызывают значительные изменения во всех сферах жизни общества. Темпы развития технологий настолько быстры, что регулирующие органы государства не всегда успевают адаптировать экономическую политику под новые реалии. Например, рассмотрим развитие финансовых технологий в последние несколько лет. Наиболее актуальной тенденцией развития финансовых рынков стало становление и развитие рынка криптовалют. Так, криптовалюты, представляющие собой альтернативные, децентрализованные, электронные валюты, основаны на технологии блокчейн, функционал который выходит далеко за рамки финансового сектора [2, с. 2176]. Криптовалюты являются перспективным финансовым инструментом, показывают резкий прирост стоимости. Однако с таким стремительным развитием связаны проблемы регулирования данного рынка. В связи с тем, что невозможно определить реального пользователя, владельца криптовалюты, данный способ платежа может использоваться в незаконных целях, например, для отмыwania денег или финансирования терроризма. Данные особенности криптовалюты вызывают необходимость ее государственного регулирования, однако выработать экономическую политику в данной сфере очень сложно. В связи с этим позиции государств в отношении криптовалют расходятся.

Подводя итог данной работе, можно отметить, что на экономику в целом, а также на экономическую политику, зависящую от состояния экономики, влияют не только экономические факторы, но и неэкономические. Для разработки наиболее эффективной экономической политики, которая будет релевантна текущей экономической ситуации, государственным органам необходимо достоверно выявлять факторы, повлекшие за собой кризисные явления, определять их природу, масштабы, направленность действия.

### **Список литературы**

1. Кравченко Н.А. История импортозамещения// ЭКО. Всероссийский экономический журнал. —2015. —№ 9. — С. 73–91.

2. Кудряшова Е.В. Криптовалюты в правовом поле// Финансы и кредит. –2018.— № 10. — С. 2175–2183.

УДК 33

## **Анализ рынка апартментов и изучение его специфики**

**Ковалев Игорь Александрович**

*магистрант кафедры Экономики и управления в строительстве Национального исследовательского Московского государственного строительного университета*

***Аннотация:** В статье предлагается рассмотреть малоизвестные факты об апартментах, а также сделать выводы о выгодности их приобретения.*

***Abstract:** The paper considers little-known facts about the apartments, as well as draw conclusions about the profitability of their purchase.*

***Ключевые слова:** Апартмент, жилая недвижимость, вид недвижимости, жилой статус апартментов.*

***Keywords:** Apartment, residential real estate, type of real estate, residential status of apartments.*

.....

В настоящее время в городе Москве спрос на апартменты продолжает расти. Выбирая недвижимость, люди чаще всего принимают окончательное решение исходя из соображений более бюджетной покупки. В добавок к этому, чаще всего риелторы умалчивают о целом ряде фактов, которые делают данную покупку менее привлекательной, да и сами люди не всегда интересуются нюансами и юридической спецификой покупки.

Апартменты Москвы продемонстрировали рост стоимости во всех ценовых категориях, причем как по сравнению с предыдущими месяцами, так и в годовом выражении. Наиболее активно дорожает премиум-класс: здесь средняя цена 1 кв. метра по итогам августа 2019 года превысила 530,6 тыс. руб. (рост за год 9%), в комфорт-классе цены достигли отметки 171,1 тыс. руб. (+10% за год), в бизнес-классе метр подорожал на 5% до 249,9 тыс. руб.

По итогам первых шести месяцев 2019 г. объём предложения апартаментов на первичном рынке г. Москвы составил 667,9 тыс. кв. м или 9,3 тыс. лотов. При этом на долю апартаментов пришлось 23% от общего объёма предложения московской «первички».

Во II квартале 2019 г. на первичном рынке Москвы в старых границах на апартменты пришлось 8% заключённых договоров долевого участия. Потребители в большей степени отдали своё предпочтение комфорт и бизнес классам: на них пришлось 41,5% и 41,4% от общего объёма реализованной площади апартаментов.

Новые проекты, выходящие на рынок, чаще всего представляют собой клубные дома высокого ценового сегмента. В целом на массовый сегмент приходится лишь около 20% всего предложения в апартаментах. Наибольшая часть предложения (суммарно около 75%) приходится на 3 округа Москвы: САО, СВАО и ЦАО.

По подсчетам, средняя цена приобретенного в первом квартале прошлого года массового апартамента — 5,4 млн рублей. Однако жилье того же класса в среднем стоило на 32% больше — 7,9 млн рублей. Приобрести средний апартамент в бизнес-классе можно было за 11,8 млн рублей, в то время как квартира этого сегмента была на 19% дороже — 14,5 млн рублей.

На фоне такой большой финансовой выгоды, риелтор обычно рассказывает, что апартменты практически ничем не отличаются от квартиры, разве что прописаться в них нельзя. Потом обязательно добавляет, что апартменты легко можно перевести в жилую недвижимость, да и вообще из-за того, что они относятся к нежилой недвижимости, в них более широкая возможность репланировки.

Но даже у такой выгодной с первого взгляда покупки есть минусы. Основной проблемой сегмента является то, что самого термина «апартменты» в законодательстве нет. Апартменты на рынке есть, а термина нет. И если у застройщика возникают финансовые проблемы, дольщики апартаментов законодательно не застрахованы.

Их цена, ниже стоимости квартиры из-за того, что у застройщика снижается социальная нагрузка. Для такой недвижимости он не обязан строить социальную инфраструктуру. Никаких больниц, школ и детских садов.

«Приобретая апартаменты, человек ошибочно считает, что может там прописаться и получить доступ к социальной инфраструктуре. На самом деле это не так», — подчеркнула представитель Москомстройинвеста.

Говоря про апартаменты нельзя умолчать и то, что юридически они не считаются жилыми помещениями, а, следовательно, ставки на обслуживание не регулируются государством. Поэтому плата за услуги управляющей компании везде разная, и исчисляется по коммерческим тарифам, а это может быть в два раза больше чем для жилых помещений.

Также, хоть апартаменты и сложно отличить от квартиры, налоги нужно платить как за коммерческое помещение.

Ставка налога на имущество для нежилых помещений варьируется от 0.5% до 2% от кадастровой стоимости (каждый город / иное муниципальное образование определяет самостоятельно и закрепляет собственным нормативным актом), в то время как для обычных жилых квартир — обычно 0.1% от кадастровой стоимости.

Ну и последний важный минус. Для перевода апартаментов в квартиры, они должны соответствовать определенным критериям. Основным, из которых является — инсоляция. То есть, дневной свет должен попадать в окна квартиры не менее двух часов в день. Ни одно помещение, которое не подходит под данный критерий, не сможет стать квартирой. Индивидуальные переводы экспертам не встречались. Однако на рынке были коллективные обращения собственников к застройщику, которые закончились прецедентами перевода. В свое время статус сменили проекты компаний KR Properties, Vesper и Capital Group. Но о деталях и схемах перевода застройщики предпочитают умалчивать. Да и гарантий, что все получится никто дать не может. Зачастую, общественность не знает большинства этих нюансов, именно из-за этого спрос на апартаменты такой высокий. Такая заманчивая экономия денег в момент покупки, из-за которой немалая часть покупателей делает окончательный выбор, скрывает в дальнейшем, более глобальные затраты на проживание в данном виде недвижимости.

При продаже апартаментов используют договоры долевого участия, но в случае различных трудностей у застройщика, законодательно дольщики не защищены. Очень сложная процедура перевода апартаментов в жилую недвижимость, на которую может уйти не один месяц долгого обивания

порогов и сбора документов, а также отсутствие гарантий на успех, всё это должно окончательно заставить покупателя задуматься о правильности своего выбора. Очень многие рассчитывали на законопроект о жилом статусе апартаментов, который должен был расставить всё на свои места и внести ясность в статус данного вида недвижимости. Но на данный момент законопроект о жилом статусе апартаментов снят с рассмотрения в Госдуме. Соответствующее уведомление размещено в Системе обеспечения законодательной деятельности.

Подводя итог, можно выдвинуть простое, но очевидное умозаключение, что в настоящее время приобретать недвижимость в статусе «апартаменты» — не ликвидно и более того не рентабельно! Пока в силу не войдет соответствующий законопроект. В данный момент, покупая апартаменты, вы берёте «кота в мешке».

### Список литературы

1. Пация Т.М. Критерии отнесения помещения к категории жилых и проблема апартаментов // Семейное и жилищное право. 2019 г.
2. Орлов А.К. Методические основы применения стратегии инновации ценности в инвестиционно-строительной сфере // Экономика и предпринимательство. 2015 г.
3. Денисова Н. Без права прописки // Бизнес-журнал, 2015.

УДК 33

## Основные направления развития российского финтеха

**Иващенко Светлана Александровна**

ассистент Института экономики и управления Белгородского государственного национального исследовательского университета

*Аннотация:* Автор данной статьи рассматривает основное понятие финансовых технологий (финтеха) на основе теоретического подхода. Также подробно раскрываются основные направления финтеха, в конце указаны те, которые используются в России.



**Abstract:** *The author of this paper considers the basic concept of financial technology (fintech) on the basis of a theoretical approach. The main directions of fintech are also described in detail, as well as those that are used in Russia.*

**Ключевые слова:** *Финансовые технологий, финтех, банковская сфера, финансовые компании, основные направления финтеха.*

**Keywords:** *Financial technologies, fintech, banking, financial companies, main directions of fintech.*

---

В современных условиях цифровизации финансовые технологии стали неотъемлемой частью таких видов финансовых услуг, как: кредитование, платежи и переводы, сбережения, инвестирование, страхование и др. Внедрение финансовых технологий осуществляется как крупными финансовыми организациями, так и узкоспециализированными предприятиями, деятельность которых ориентирована на предоставление ограниченного перечня услуг. Вследствие подобной технологической трансформации финансового рынка возникает необходимость пересмотра и изменения подходов со стороны регулятора.

Под финансовыми технологиями (далее — финтех) следует различать такие технологии, которые помогают финансовым службам и компаниям управлять финансовыми аспектами бизнеса. Они включают в себя такие аспекты, как: программное обеспечение, приложения, процессы и бизнес-модели [4].

Согласно работе С. Ю. Перцевой, под финтехом следует понимать «динамично развивающийся сегмент на пересечении секторов финансовых услуг и технологий» [2].

Также под финтехом понимают финансовую отрасль, где компании (например, техностартапы и компании, использующие финтех-инструменты для улучшения услуг) используют финансовые решения и технологии, чтобы иметь возможность конкурировать с традиционными финансовыми организациями за клиентов.

До настоящего времени финтех воспринимался исключительно в разрезе внутренних разработок финансовых организаций. В настоящее время он максимально используется потребителями финансовых услуг, т.к. лежит в основе всех онлайн-транзакций.

Различают следующие направления финтех-отрасли, в которых работают современные финансовые компании (см. рис. 1.).

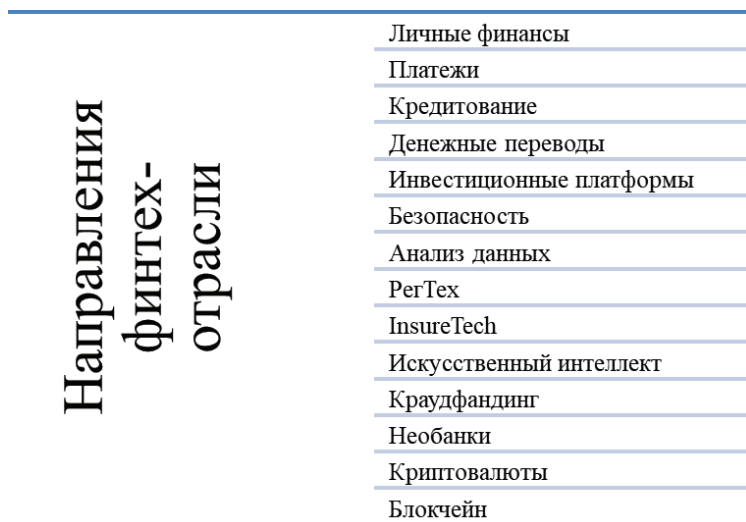


Рисунок 1. Направления финтех-отрасли

Следует рассмотреть каждое из направлений подробнее.

Личные финансы включают в себя мобильные и десктопные приложения от стартапов. Данное направление ориентировано в основном на пользователя с целью помочь последнему управлять своими финансовыми ресурсами (подробные отчеты о затратах, прогнозы о будущих расчетах и т. д.).

Такие финтех-инструменты, как платежи, решают проблему людей, которые предоставляют доступ к базовым финансовым услугам. В настоящее время практически у каждого потребителя обеспечен доступ к финансовым платежам даже там, где нет банковских учреждений через мобильный интернет.

Одним из самых современных направлений считается кредитование, которое основывается на предоставлении кредитов без участия банков. Причем компании работают на базе распределенных реестров и помога-

ют выгодно сотрудничать кредиторам и заемщикам из потребительской и бизнес-сферы.

Стартапы денежных переводов дают возможность пользователям выполнять перевод денежных средств без участия банков, используя при этом мобильные платформы и прочие аутентификации.

Инвестиционные платформы включают в себя роботов-советников, цифровых брокеров, микроинвестиционные платформы и программы управления личными финансами.

При безопасности финансовые компании обеспечивают надежную обработку данных самим банкам: от аутентификации клиентов до мер защиты от мошеннических схем.

Анализ Больших данных — сейчас существует около 100 финтех-стартапов, работающих над большими данными для финансового сектора. Реклама и пиар используют персональные данные в своей деятельности давно, но финансовому сектору необходим более систематизированный подход.

Одним из самых оптимальных и полезных направлений финтеха считается RegTech, т.к. с его помощью можно осуществить автоматическую адаптацию бизнеса под законодательные и рыночные изменения.

InsureTech — страхование, предлагающее автоматизированные продукты: мобильные приложения, автоматизацию выплат, взаимодействие в сфере интернета вещей. Эта информация может использоваться для формирования суммы платежа за следующий страховой полис.

Искусственный интеллект: несмотря на то, что все финансовые компании нацелены за его счет сократить издержки на содержание персонала, данное направление все еще слабо развито.

При краудфандинге создаются площадки для коллективного финансирования. Также данное направление позволяет встретиться создателям продукта и инвесторам для дальнейшего сотрудничества.

Необанки связаны с банковским сервисом. Данное направление оптимизировано за счет создания клиентам мобильных приложений, заменяющих услуги традиционных банков. Однако при таком направлении существует значительный уровень недоверия банковских клиентов, а также отсутствие нормативной регламентации.

Особый вид цифровой валюты, а именно криптовалюта, работает без центральной платежной системы, полностью автоматически, и который добывается майнерами с помощью мощных вычислительных систем.

Блокчейн — технология распределенных реестров данных. Каждый участник ее цепочки сам себе сервер, подтверждающий легитимность операций других пользователей. Технология отличается своей надежностью, на ней построена криптовалюта биткоин. Эта технология породила множество решений и стартапов.

Если рассматривать степень распространения финтеха, то согласно данным 2019 года, Россия заняла третью позицию в рейтинге международной аудиторской компании Ernst & Young среди 27 стран. В нашей стране такими сервисами пользуются 82% населения, опередили только Китай и Индия (по 87%) [3].

Более наглядно результаты данного рейтинга представлены в таблице 1.

Таблица 1. Степень распространения финтеха среди 27 стран

Страна	Степень распр.,%	Страна	Степень распр.,%	Страна	Степень распр.,%
Китай	87	Великобритания	71	Швейцария	64
Индия	87	Аргентина	67	Австралия	58
Россия	82	Гонконг	67	Испания	56
Юж. Африка	82	Сингапур	67	Италия	51
Колумбия	76	Юж. Корея	67	Канада	50
Перу	75	Чили	66	США	46
Нидерланды	73	Бразилия	64	Бельгия	42
Мексика	72	Германия	64	Франция	35
Ирландия	71	Швеция	64	Япония	34

В соответствии с поставленными целями, а также текущими экономическими и технологическими трендами определены ключевые направления и задачи Банка России в области развития финансовых технологий на 2018–2020 годы, а именно [1]:

1. Правовое регулирование.

2. Развитие цифровых технологий на финансовом рынке.
3. Переход на электронное взаимодействие:
4. Создание регулятивной площадки Банка России.
5. Взаимодействие в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).
6. Обеспечение безопасности и устойчивости при применении финансовых технологий.
7. Развитие кадров в сфере финансовых технологий.

Опираясь на научную экспертную оценку российских экономистов зарубежного опыта внедрения и развития новых финансовых технологий, стоит согласиться с их предложенным алгоритмом по внедрению и развитию финтеха в российскую экономику. Основные предложения касаются формирования институциональных основ и нормативно-правовых условий финансовых технологий, адаптации законодательной системы к потребностям финансовых технологий, а также увеличения финансовой грамотности населения в области применения финтеха [5].

### Список литературы

1. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов [Электронный ресурс]: материалы Банка России. — Режим доступа: [https://cbr.ru/Content/Document/File/85540/ON\\_FinTex\\_2017.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/85540/ON_FinTex_2017.pdf).
2. Перцева, С.Ю. Финтех: механизм функционирования [Текст] / С.Ю. Перцева // Инновации в менеджменте. — 2017. — № 12. — С. 50–53.
3. ФИНТЕХ 2019: годовое исследование рынка финансовых технологий в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://bloomchain.ru/Fintech2019.pdf>.
4. Что такое Fintech? [Электронный ресурс]: Финансовая Академия «Актив». — Режим доступа: <https://finacademy.net/materials/article/fintech>.
5. Эскиндаров М.А. и др. Направления развития финтеха в России: экспертное мнение Финансового университета [Текст] / М.А. Эскиндаров, М.А. Абрамова, В.В. Масленников, Н.А. Амосова, А.В. Варнавский, С.Е. Дубова, Е.А. Звонова, С.В. Криворучко, В.А. Лопатин, В.Я. Пищик, О.С. Рудакова, Г.Ф. Ручкина, Б.Б. Славин, М.А. Федотова. — Мир новой экономики. — 2018. — № 12(2). С. 6–23.

УДК 334

## **Краудфандинг как один из видов финансирования**

**Бекетов Роман Владимирович**

*магистрант кафедры Экономики и управления в строительстве Национального исследовательского Московского государственного строительного университета*

***Аннотация:** Рассматривается краудфандинг, который является одним из важных составляющих сегодняшней жизни с помощью которого появляется возможность финансировать бизнес-идеи и стартапы. Достоинства и преимущества использования краудфандинга. Проблемы дальнейшего развития краудфандинга.*

***Abstract:** This paper discusses crowdfunding which is one of the important components of today's life with the help of which it becomes possible to finance business ideas and startups. Advantages and disadvantages of using crowdfunding are discussed as well as the problems of further development of crowdfunding.*

***Ключевые слова:** Краудфандинг, краудинвестинг, стартап, народное финансирование.*

***Keywords:** Crowdfunding, crowdinvesting, startup, popular financing.*

В наше время цифровая экономика набирает обороты. Сегодня появляется возможность, не покидая дома собрать средства и найти инвесторов для своих бизнес идей. В настоящее время одним из способов финансирования является краудфандинговая форма. Так по данным Банка России в 2016–2017 годы объем рынка увеличился на 83% (с 6 млрд руб. в 2016 до 11 млрд руб. в 2017).

Говоря простым языком краудфандинг, это «народное финансирование», суть которого заключается в том, что люди «дают» свои деньги за право поучаствовать в проекте, получить какой-либо бонус первыми и быть ближе к созданию новых технологий.

В последнее время краудфандинг становится очень интересным способом работы для инвесторов, изобретателей и творческих людей; у всех них появляется шанс быстро и без проблем собрать все средства, в которых они так нуждаются чтобы создать свой бизнес, идею, разработку или продать новый продукт, чтобы претворить свою мечту в жизнь, которая, так или иначе, имеет отношение к бизнесу.

Существует огромное количество краудфандинговых платформ по всему миру самые известные из них это Kickstarter и IndieGoGo, среди отечественных платформ выделяют Planeta.ru и «С миру по нитке».

На данный момент краудфандинг в России все еще остается непривычным и не у всех вызывает доверие.

Чтобы компания краудфандинга преуспела, нужно:

- иметь тщательно подготовленную, конкурентоспособную и заслуживающую внимания идею. Желательно, чтобы эта идея новшества была настолько уникальной и инновационной, являлась решением определенной задачи, предлагала преимущества или новый вариант того, что уже есть на рынке;
- нужно четко определить аудиторию своего проекта. Найти людей, которых сможет удивить идея;
- необходимо сделать расчет и узнать, во сколько обойдется эта идея;
- необходимо рекламное видео, с помощью которого вы можете представить потенциальным инвесторам все детали проекта, необходимые, чтобы убедить их, что ваш проект нуждается в финансовой поддержке;
- важно иметь реалистичные ожидания, не думать о том, что краудфандинг это схема быстрого обогащения или система с помощью, которой можно заработать миллион долларов.

Можно привести ряд примеров, как с помощью краудфандинговых платформ, были собраны средства для определенного строительного проекта:

- в ходе компании на краудфандинговой платформе «Планета» было собрано большое количество средств для строительства многофункционального центра для животных, порядка 14 миллионов рублей;
- в Испании была запущена компания по краудфандингу на строительство жилого дома в Мадриде, который будет построен с помощью совместного финансирования;
- еще один пример использования краудфандинга в строительстве, это сбор средств на строительство центра крестьянского труда в Карелии, который будет использоваться, как инструмент не только развития фермерства в регионе, но и туристическим;
- специализирующийся на виртуальной реальности стартап Oculus Rift собрал \$2,4 млн от 9522 пользователей в сентябре 2012 года (этот год

явно был очень удачным для Kickstarter). Компания собирала деньги на разработку шлема виртуальной реальности для игр. Разработчики, которые внесли взнос, получали возможность создавать программы для Oculus первыми. Проект имел феноменальный успех: требуемая сумма в \$250 тыс. была собрана всего за четыре часа, а первый миллион — за 36 часов.

В своей простейшей форме краудфандинг является очень хорошей заменой более традиционным средствам привлечения капитала, такими как индивидуальные инвесторы, банковские кредиты и займы. Краудфандинг доступен для всех — это можно сделать без команды юристов, бухгалтеров и бизнес-экспертов. И это очень дешево.

Своей известностью краудфандинг обязан ряду отличий по сравнению с другими типами финансирования, дающие ему колоссальные плюсы перед другими типами финансовых инвестиций.

К числу достоинств применения краудфандинга для инвесторов можно отнести:

- 1) на краудплатформах существует огромное количество идей, которое помогает инвестору заострить свое внимание на том проекте, который ему наиболее интересен;
- 2) краудфандинг предоставляет возможность вкладывать небольшие суммы в проект.

Основные преимущества краудфандинга для разработчиков идеи является:

- 1) легче получить нужные денежные средства, люди определяют, стоит ли дать денег на вашу идею. Довольно часто очень хорошие идеи не воплощаются в жизнь, застряв на этапе поиска финансирования, из-за плохого преподнесения идеи проекта;
- 2) Автор краудпроекта может перестать переживать о том, что придется возвращать денежные средства в случае краха проекта, так же с него никто не будет брать проценты, так как часто спонсоры проекта руководствуются эмоциями и верой, а не логикой и математическими расчетами;
- 3) необходимость зарегистрироваться. Для получения денег, не придется официально регистрироваться.



Несмотря на преимущества краудфандинга, в нем есть свои минусы, которые мешают развиваться данному направлению:

- самый главный недостаток краудфандинга это финансовые потери, в том случае, когда у разработчика не получится создать и реализовать проект;
- на сайтах отсутствует проверка, которой могут воспользоваться мошенники и лично обогатиться;
- другим возможным недостатком краудфандинга в отличие от ангельского финансирования является отсутствие ценного руководства и кураторства.

Несмотря на все недостатки, опираясь на данные по растущим объемам краудфандинга, можно смело утверждать о его стремительном развитии в мире.

### **Список литературы**

1. Джейсон Рич Краудфандинг, справочное руководство по привлечению денежных средств 2015.
2. Котенко Д.А. Краудфандинг — инновационный инструмент инвестирования [Электронный ресурс] / Д.А. Котенко // Аналитический портал Отрасли права.— 2015. — URL: <http://отрасли-права.рф/article/3296>
3. Яблонский С. А. Многосторонние платформы и рынки: основные подходы, концепции и практики // Российский журнал менеджмента.— 2013.— № 4. — С. 57–78.
4. Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.// J'son & Partners Consulting.

УДК 316

## Особенности методологии регионального управления

**Беляева Екатерина Александровна**

студент по направлению «Реклама и связи с общественностью»  
Северного (Арктического) федерального университета им. М.В. Ломоносова

***Аннотация:** В рамках настоящей статьи рассмотрены особенности методологии регионального управления. Обозначены проблемы управления регионами, определены типы регионов. Выдвинуто предложение использования совершенно новых методов и инструментов с целью разрешения имеющихся противоречий между центром и регионами.*

***Abstract:** This paper considers the characteristic features of regional governance methodology. The problems of regional management are specified, the types of regions are defined. The proposal to use completely new methods and tools to resolve existing contradictions between the center and regions is put forward.*

***Ключевые слова:** Методология, метод, региональное управление, экономическое развитие, кадровый потенциал.*

***Keywords:** Methodology, method, regional management, economic development, personnel potential.*

.....

Региональное управление в качестве науки сформировалось в течение столетий, как и другие важные направления, вошедшие в ее методики, такие как: регионалистика, информационные технологии, районирование, механизмы геополитики, поведенческое прогнозирование, статистические исследования и демография. Оно является одним из направлений жизнедеятельности государства, в том числе подразумевает организацию и регулирование жизни населения территории в целях повышения ее качества развитием социальной инфраструктуры и экономики.

Главные понятия в региональном управлении — это стратегия, потенциал и ресурсы. Под основными ресурсами подразумеваются люди, но не только те, которые управляют, но и те, которые проживают и работают на территории региона. Важными категориями для экономического раз-

вития являются контроль, наличие средств и инструментов. Ни для кого не секрет, насколько неоднородно социально-экономическое пространство России. Этот фактор оказывает существенное воздействие на жизнедеятельность государства, ее структурную составляющую, эффективность экономической и социальн-экономической политики [1, с. 105].

Довольно часто управленческие ошибки со стороны руководителей и специалистов в области регионального управления непосредственно связаны с незнанием современных теорий регионального развития и, как правило, теорий размещения деятельности. Такое незнание своим следствием выступает неэффективное и весьма нерациональное выстраивание методологии, иными словами логической организации региональной деятельности, нацеленной для достижения верных благих целей, однако с неправильными подходами, а также методами, альтернативами, определенными критериями и процедурами, что, прежде всего, и приводит к «изобретению велосипеда» и особому третьему пути.

Регионы делятся на следующие типы: площадь или место в пространстве; часть земной поверхности с общим рельефом, административно-территориальная единица и др. Значительно усилилась неоднородность регионального развития впоследствии переходного периода в истории нашего государства и кризисных явлений в экономике. На данный момент мы можем увидеть огромную дифференциацию в уровне развития регионов. При условии вертикального управления и централизованного командования регионы находятся под направленным жестким воздействием как в возможностях развития отраслей народного хозяйства, общей социальной и экономической политики, так и в сфере управленческих решений [3, с. 107].

При формировании кадрового потенциала и направлении его в целях решения стратегических задач региона с помощью программ, прогнозов и проектов, законодательная и исполнительная власть контролирует социальное и экономическое развитие своей территории. При наличии этих условий ключевыми проблемами являются: разделение регионов на федеральные округа, экономические районы и отрасли народного хозяйства.

Весомый недостаток квалифицированных, обладающих определенными компетенциями, как руководителей, так и специалистов в сфере

регионального управления, что, в свою очередь, доказывает, что достаточно хорошая подготовка в области экономики и менеджмента приводит к определенной пользе, доходу, и такая подготовка должна безусловно осуществляться в регионах, а вовсе не в двух столичных городах либо же городах миллионниках. Таким образом, должны быть систематические исследования в области региональной экономики и их результаты, как правило, должны быть именно тем фактологическим материалом, на котором непосредственно выстроена методология регионального управления [5, с. 128].

Таким образом, полагаем, что предлагаемый в рамках данного исследования подход, тем самым, позволит во многих аспектах изменить тренды и, своего рода, переломить тенденции, снижение позитива в которых, прежде всего, приближает точку бифуркации, которая рано либо поздно наступает в каждой системе, и социально-экономическая система регионального развития здесь не исключение [4, с. 71].

Важную роль в управлении играет структура субъектов РФ, их финансовая и отраслевая зависимость и подчиненность. В результате наиболее удаленные от центра регионы менее зависимы в экономическом плане, так как стратегические интересы внешней политики их не касаются. Иначе дело обстоит с регионами, богатыми природными ресурсами, и Северными регионами, они направляют всю внутреннюю стратегию развития социальной сферы и экономики в зависимости от потоков сырья, материалов, имеющих товаров и оборудования. В настоящее время население либо трудовые ресурсы не имеют особого значения для собственного региона, так как всегда есть возможность привлечения трудового потенциала из других регионов. Этим и объясняется преобладанием специалистов из центральных округов РФ в регионах с тяжелым машиностроением и добывающими отраслями, именно там, где наиболее сосредоточены ресурсы и механизмы власти [2, с. 503].

Подводя итог, отметим, что кардинально изменившаяся в современной действительности как экономическая, так и политическая ситуация в России, формирующиеся и развивающиеся рыночные отношения непосредственно между центром и регионами безусловно требуют использования совершенно новых методов и инструментов с целью разрешения имеющихся противоречий. На выходе получается, что региональные вла-

сти в попытках развития социального обеспечения и собственного хозяйства довольствуются лишь «крохами с общего стола». Проблемы управления регионами решаются в результате изменения районирования. Единая для всех исполнительная центральная стратегия, в основе которой будут целевые федеральные программы, затрагивающие только особые экономические зоны, где занижена подчиненность стратегиям развития и местным региональным властям, не всегда уместна для развития регионов, тем более в условиях дефицита инвестиций.

### Список литературы

1. Аверченкова Е.Э., Горбунов А.Н. Применение теории управления для описания системы управления региональной социально-экономической системой // Известия Юго-Западного государственного университета. 2019. Т. 23. № 4. С. 105–115.
2. Анохина Е.М. Повышение эффективности использования стратегического подхода в управлении регионами России на основе стандарта региональной системы стратегического управления // Международный экономический симпозиум. 2017. С. 503.
3. Дзагова С.С., Мамбетова Ф.А. Оптимизация модели пространственного развития социально-экономических систем // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 10 (96). С. 105–113.
4. Калинина В.В. Совершенствование системы регионального управления на основе концепции инициативно-целевой функции территориального управления // Альтернативы регионального развития. 2016. С. 71–78.
5. Массеров Д.А., Кустов М.В. Формирование региональной политики устойчивого развития в России // Вестник Забайкальского государственного университета. 2018. Т. 24. № 8. С. 128–136.

УДК 331

## Обучение персонала как инструмент повышения эффективности работы и конкурентоспособности организации

**Мамина Алина Радиковна**

студент Санкт-Петербургского государственного экономического университета

***Аннотация:** Обучение персонала является одним из основных инструментов повышения конкурентоспособности и эффективности работы для современной организации. Затраты на развитие и обучение персонала являются долгосрочными инвестициями в развитие компании. Однако менеджмент должен понимать все особенности и возможности данного инструмента для оправдания вложений в него. В данной статье рассматривается один из возможных вариантов организации обучения персонала — корпоративное обучение, предполагающее внедрение и разработку формализованной и стратегически ориентированной системы обучения персонала.*

*С точки зрения стратегического управления наиболее эффективным представляется формат обучающейся организации при условии соблюдения принципов ее функционирования и построения, рассматриваемых в данной статье.*

***Abstract:** Staff training is one of the main tools to improve competitiveness and performance in a modern organization. The cost of personnel development and training is a long-term investment in the company development. However, the management should understand all the features and capabilities of this tool to justify investment in it. This paper deals with one of the possible variants of personnel training organization — corporate training, which implies introduction and development of formalized and strategically oriented personnel training system.*

*From the point of view of strategic management the most effective format of the training organization is presented under condition of observance of principles of its functioning and construction which are described in this article..*

***Ключевые слова:** Обучение персонала, корпоративное обучение и развитие, обучающаяся организация, система обучения персонала, стратегические цели организации, потребности в обучении, активные методы обучения.*

*Keywords: Personnel training, corporate training and development, learning organization, personnel training system, strategic goals of the organization, training needs, active training methods.*

.....

Развитие персонала и корпоративное обучение должны включать в себя работу всех менеджеров организации, долгосрочную программу обучения, которая согласованна со стратегией развития организации.

Для организации в первую очередь важны результаты обучения. Это становится возможным только при наличии системного подхода.

Основываясь на работах Д. Коула, можно выделить следующие шаги построения системы обучения в компании:

- разработка системы обучения, определяющей объем организационных действия и их направление;
- распределение обязанностей менеджеров, отвечающих за политику обучения;
- создание системы обучающих ролей и их действий, а также системы распределения материальных ресурсов для организационного обучения;
- исполнение инструкций и обязанностей ответственными за политику организации, преподавателями в том числе, — до определения потребности обучения до анализа и оценки проведенного обучения.

Можно применить так называемую модель обучения для организации процесса обучения (рис. 1).

Используя модель систематического обучения, можно сделать следующий вывод: если сотрудник не способен выполнить задачу на нужном уровне, то он нуждается в организационном обучении.

Решение в необходимости обучения исходя из потребности может приниматься на разных уровнях. Последующие действия принимаются специалистами по кадрам или сотрудниками отдела обучения компании, основываясь на политику организации и ее общие производственные цели. После консультации с линейным менеджером возможно определить необходимость в обучении конкретных групп сотрудников. Работа включает в себя анализ ожидаемого эффекта после прохождения обучения и результаты выполнения производственных задач организации.



Рисунок 1. Модель систематического обучения

### Список литературы

1. Алавердов А.Р. Развитие человеческого капитала организации // Управление человеческими ресурсами организации. — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. — Глава 13. — С. 509–560.
2. Бахтин М.Б. Развитие партнерских отношений современной организации, как составляющая кадровой стратегии, в ситуации конкурентного внешнего окружения. // Интернет-журнал «Науковедение», 2014 № 2 (21) [Электронный ресурс]-М.: Науковедение, 2011 Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/4.pdf>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус., англ.
3. Громова Н.В. Повышение квалификации кадров как фактор роста производительности труда в России // Сборник материалов Восьмого Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации российского общества — 2013». — М.: Экон-информ, 2013. — С. 523–526.



4. Живица О.В. Использование нарративной практики, как путь минимизации затрат на развитие персонала // Сборник материалов Восьмого Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации российского общества — 2013». — М.: Экон-информ, 2013. — С. 544–547.
5. Колесникова, К. Как создать эффективную систему корпоративного обучения? / К. Колесникова // Управление персоналом.— 2008. — N 17 (195). — С. 57–61.
6. Коул Дж. Обучение и развитие: системный подход // Управление персоналом в современных организациях. — М., 2004. — Глава 21. — С. 252–259.

УДК 33

## **Трансграничное движение капитала и понятие «отток капитала»**

**Аксенова Алина Игоревна**

студент магистратуры Высшей школы государственного аудита (факультета)  
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

***Аннотация:** В статье рассматривается существующая проблема понятийного аппарата в сфере трансграничного движения капитала, а именно сложности разграничения терминов «вывоз капитала», «отток капитала», «экспорт капитала», «бегство капитала» и «утечка капитала», проводится исследование и попытка установления каждого термина путем гармонизации отечественных и зарубежных научных работ.*

***Abstract:** The paper deals with the existing problem of the conceptual apparatus in the sphere of transboundary capital movement, namely the problems in differentiating such terms as “capital export”, “capital outflow”, “capital export”, “capital flight” and “capital drain”. The research and an attempt to establish each term by harmonizing domestic and foreign scientific developments are conducted.*

***Ключевые слова:** Трансграничное движение капитала, отток капитала, бегство капитала, вывоз капитала, экспорт капитала, утечка капитала, незаконный отток капитала.*

**Keywords:** *Cross-border capital flows, capital export, capital flight, capital outflows, illicit financial outflows*

---

Трансграничные потоки капитала в условиях глобальной мировой экономики являются сегодня неотъемлемым феноменом современной действительности и часто становятся предметом научных исследований.

В экономической теории используется целый ряд терминов, обозначающих процессы трансграничного движения капитала: «вывоз капитала», «отток капитала», «экспорт капитала», «бегство капитала» и «утечка капитала», при этом, в разных научных работах один и тот же термин трактуется по-разному, являясь иногда и вовсе взаимозаменяемыми, а в сравнении же с международными исследованиями зарубежных коллег, получается так, что один и тот же термин обозначает совершенно разные процессы.

Множественность понятийного аппарата не может не вызывать сложности, причем не только в теории, на практике, смешение понятий приводит к искажению показателей масштабов этих процессов, не дает корректно оценить последствия их влияния на экономику и лишает возможности предпринять действенные меры по их урегулированию. Необходимо обозначить суть каждого понятия и попытаться определить их верное соотношение.

Говоря об «оттоке капитала», обычно подразумевают либо отток иностранного капитала, то есть уменьшение объема иностранных инвестиций в стране, либо, наоборот, отток за границу частного капитала страны, то есть увеличение зарубежных активов местных резидентов, иными словами, это показатель платежного баланса «чистый вывоз капитала частным сектором» [1].

С экономической точки зрения в этом процессе нет ничего негативного, более того, это вполне закономерный экономический процесс. Когда отсутствует возможность эффективного использования капитала внутри страны, то капитал переводится и инвестируется там, где его использование будет более эффективным и принесет больше прибыли его владельцу, то есть в другой стране.

Когда речь идет именно об оттоке за границу национального капитала резидентов страны, то это обозначается термином «вывоз капитала» или

«экспорт капитала», аналогом в зарубежной литературе является понятие «capital export».

Помимо термина «отток капитала» очень часто фигурирует иной термин — «бегство капитала», а соотношение этих двух терминов является спорным вопросом. В зарубежной литературе термин «бегство капитала» и «отток капитала» обозначаются разными терминами «capital flight» и «capital outflows» соответственно. В науке существуют кардинально отличающиеся точки зрения: от взаимозаменяемости этих терминов до абсолютно разных, не пересекающихся значений.

Так, одни экономисты сводят процесс «бегства капитала» к процессу нелегального вывоза краткосрочного капитала. Это так называемый узкий подход, очень распространенный среди отечественных ученых. Возможно, на такую сформировавшуюся позицию повлиял исторически негативное лексическое значение «бегства», ассоциативно кажется, что процессы, обозначаемые этим термином противозаконны, а вывозимый капитал пытаются «сбежать» из-под юрисдикции государства.

Однако подавляющее большинство исследователей данного вопроса придерживаются позиции аналогичной взглядам американского экономиста Чарльза Киндлбергера, который определяет этот процесс как «потоки капитала из страны в аномальных объемах, движимые страхами и недоверием» [2].

В том числе, профессор Фордхемского университета Дэррил Маклеод, являющийся консультантом Всемирного Банка, также указывает на проблему до сих пор не существующего общепринятого определения «бегства капитала» и отмечает, что в классическом понимании данный термин должен использоваться для обозначения процесса, когда частный капитал, спровоцированный наступлением экономически важного негативного события, как, например, ужесточение налоговой политики, начинает резкий отток из страны. Это приводит к исчезновению материальных ценностей и обычно сопровождается резким падением обменного курса в затронутой стране — обесцениванием в режиме переменного обменного курса или принудительной девальвацией в режиме фиксированного обменного курса.

Таким образом, отмечает Д. Маклеод, различия между «бегством капитала» («capital flight») и «оттоком капитала» («capital outflows») проводятся

по степени, масштабам, условиям, в которых они совершаются. То есть разница между процессами очень похожа на разницу между, например, массовым изъятием вкладов населением в условиях, например, прогрессирующего экономического кризиса («bank run»), и обычным снятием денежных средств со счета в стабильной экономической ситуации («normal withdrawals») [3].

По концепции «горячих денег», разработанной Дж. Каддингтоном в 1980-х годах, «бегство капитала — это отток краткосрочного капитала, связанный с реакцией на краткосрочные изменения различных условий на финансовых рынках».

Кроме того, в Оксфордском экономическом словаре дается следующее определение: «бегство капитала — это быстрый вывод капитала из страны, спровоцированный потерей доверия к своему правительству» [4].

О том, что не стоит разграничивать данные понятия по признаку законности или незаконности происхождения капитала и способа его вывода за границу страны, сказано также в докладе Группы высокого уровня по финансовым потокам, которая была создана в 2012 году Экономической комиссией ООН для Африки и Африканским союзом. В докладе фигурирует термин «незаконный отток капитала» («illicit financial outflows») и особое внимание обращается на то, что термины «незаконный отток капитала» и «бегство капитала» часто используются взаимозаменяемо, что является неверным. [5] Ведь «бегство капитала» может быть, как легальным, так и нелегальным, ровно то же самое и с «оттоком капитала», и «выводом капитала», и любым другим процессом трансграничного движения капитала.

С термином «утечка капитала» тоже все не совсем ясно. Нужно отметить, что полемика ведется вокруг этого термина только в отечественной научной литературе, в зарубежной литературе аналога этому термину просто нет.

На самом деле понятия «бегство капитала» и «утечка капитала» очень близки, но первое обозначает процесс возникший внезапно, спровоцированный сложившимися условиями, когда капитал начинает в больших объемах и высоких темпах покидать страну в поисках более выгодной его применимости, и продолжается это ограниченный промежуток времени.

«Утечка капитала» обозначает движение довольно продолжительное, в какой-то мере устоявшееся, и обозначает ту ситуацию, когда капитал в условиях либеральной политики государства к трансграничным движениям капитала бесконтрольно и свободно в больших объемах покидает страну.

Итак, необходимо разграничивать существующую многообразную терминологию процессов, обозначающих трансграничные потоки капитала. При формировании понятийного аппарата нельзя не учитывать зарубежные теоретические наработки в данной сфере, поскольку рассматриваемые явления имеют характер международный, а, соответственно, и исследования данного процесса имеют тоже характер международный, и статистика тоже ведется международная.

### **Список литературы**

1. Андрианов В.Д., Кривопуста Е.С. Причины, динамика и масштабы оттока капитала из экономики России // Деньги и кредит. 2015. № 2. С. 61–65.
2. Charles P. Kindleberger. International Capital Movements / Charles P. Kindleberger. — Cambridge: University Press, 1987.
3. “Capital Flight” entry in the Fortune Encyclopedia of Economics, Time Warner, NY, 1993.
4. Батлер Б., Джонс Б., Сидуэлл Г. и др. Финансы: Оксфордский толковый словарь. — М.: Издательство «Весь мир», 2003.
5. Report of the High Level Panel on Illicit Financial Flows from Africa // [https://www.unodc.org/documents/NGO/AU\\_ECA\\_Illicit\\_Financial\\_Flows\\_report\\_EN.pdf](https://www.unodc.org/documents/NGO/AU_ECA_Illicit_Financial_Flows_report_EN.pdf)
6. Абалкин Л. Бегство капитала: природа, форма, методы борьбы // Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 38.
7. Кошель Ю.Г. Бегство капитала как фактор дестабилизации национальной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.

УДК 34

## **Подход к оценке финансовой безопасности в сфере противодействия легализации денежных средств, полученных в результате совершения высокотехнологичных предикатных финансовых преступлений**

**Гусейнов Гамид Физулиевич**

студент Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

**Научный руководитель: Сомик Кирилл Васильевич**

доктор экономических наук, профессор кафедры Экономических и финансовых исследований Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

***Аннотация:** Высокие технологии в эпоху информатизации стали признаваться угрозой экономической безопасности любого государства, так как способствуют не только росту теневых явлений в государстве, но и криминализации общества с внедрением современных способов противоправных деяний. В статье приводится анализ различных точек зрения в определении финансовой безопасности государства и предложено свое авторское мнение по данному поводу. Проанализированы основные угрозы финансовой безопасности государства.*

***Abstract:** High technologies in the era of informatization are recognized as a threat to the economic security of any state, as they contribute not only to the growth of shadow phenomena in the state, but also to the criminalization of society with the introduction of modern methods of illegal acts. The article presents the analysis of different points of view in determining the financial security of the state and offers its author's opinion on this issue. The main threats to the financial security of the state are analyzed.*

***Ключевые слова:** Легализация доходов, теневая экономика, высокотехнологичные преступления, способы легализации доходов, полученных преступным путем.*

***Keywords:** Money laundering, the shadow economy, high-tech crimes, crimes, methods of money laundering obtained by criminal means.*

Приоритетной задачей любого государства, в том числе и России, является обеспечение экономической безопасности страны. Данная задача

нашла свое закрепление в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [1].

Финансовая безопасность предполагает безопасность в различных сферах государственной деятельности, в частности, безопасность в налогообложении, финансово-денежная безопасность, безопасность в сфере государственного бюджета. Достижение финансовой безопасности в стране возможно только в результате эффективного функционирования финансовой системы [10, с. 117–124]. Создание соответствующих условий, позволит обеспечить необходимый уровень финансовой безопасности. Снижение случаев перенаправления денежных средств в те сферы, которые не регламентированы на законодательном уровне позволит снизить финансовые злоупотребления [2, с. 128–132].

На сегодняшний день среди исследователей нет единства во мнении относительно определения сущности финансовой безопасности. На практике довольно много подходов к определению сущности финансовой безопасности и постоянно меняющиеся в зависимости от изменений в правовом регулировании экономической безопасности России.

Так, впервые о безопасности заговорили в 1190 году, когда исследователь Робер выдвинул свое определение сущности безопасности. По его мнению, безопасность — это спокойное состояние человека, чувство защищенности от всех опасностей.

Л.И. Абалкин рассматривает экономическую безопасность в качестве совокупности факторов и условий, которые позволяют стабильно и независимо развиваться национальной экономике страны, ее способность самостоятельно развиваться и совершенствоваться [4, с. 4747–4754].

Финансовая безопасность является разновидностью экономической безопасности.

По мнению В.П. Охупкина финансовая безопасность — это сложная многоуровневая система, включающая в себя отдельные звенья и сферы, оказывающая воздействие на различные отрасли экономики государства [8, с. 12].

Иную позицию в определении сущности финансовой безопасности высказывал В.Ф. Гапоненко. По мнению автора финансовую безопасность государства необходимо характеризовать в качестве устойчивого, сбалан-

сированного состояния экономики, устойчивой к внешним и внутренним негативным воздействиям, но способной эффективно функционировать [5, с. 33].

Представляется, что предложенные исследователями позиции не отражают всей сущности самого термина финансовой безопасности, а лишь определяют его поверхностно. Поэтому целесообразно финансовую безопасность определить следующим образом: «финансовая безопасность — это защита всех сфер, звеньев и элементов отраслей экономики страны, обеспечение устойчивого, стабильного их развития под влиянием внутренних и внешних факторов окружающей среды, общества и государства в целом».

Так, ряд факторов оказывают определяющее значение на состояние финансовой безопасности. В частности:

- уровень финансовой независимости;
- характер финансово-кредитной политики;
- политический климат в государстве;
- законодательное обеспечение функционирования финансовой сферы.

Для финансовой безопасности государства свойственна определенная структура. Так, в финансовую безопасность входит бюджетная, долговая, валютная, банковская и фондовая системы, безопасность денежного и страхового рынка, а также безопасность инфляционных процессов. Финансовая безопасность на региональном уровне должна обладать аналогичной структурой [11, с. 247–249].

Следовательно, говорить о финансовой безопасности государства в целом можно только в том случае, если достигнута бюджетная безопасность, банковская безопасность, фондовая безопасность, валютная безопасность, страховая безопасность, инвестиционная безопасность.

Действительно финансовая безопасность любого государства подвержена влиянию различных факторов. Иначе факторы, оказывающие негативное воздействие на функционирование экономики различных отраслей, рассматриваются в качестве угроз финансовой безопасности России.

В настоящее время, как на теоретическом, так и практическом уровне выработан единый подход к тому, что все угрозы, оказывающие воздействие на финансовую безопасность, необходимо подразделять на внешние



и внутренние [3, с. 93]. Глобализация финансовых рынков, интернационализация по мнению А.Е. Баландиной основные внешние угрозы финансовой безопасности нашего государства. Безусловно, экономические санкции, введенные в отношении нашего государства в 2014 году, не менее актуальная угроза финансовой безопасности. Так как западные санкции против России оказали существенное влияние на внешнеэкономические отношения, вытеснение российских хозяйствующих субъектов с мирового рынка. Все это привело к снижению национальных приоритетов нашей страны на международной арене [6, с. 304]. В качестве еще одной внешней угрозы финансовой безопасности, которая существует на данный момент, стоит признавать снижение инвестиционной привлекательности среди иностранных компаний. А как известно, снижение инвестиционной составляющей — это угроза для финансовой безопасности любого государства.

Высокий уровень теневой экономики и незаконный вывоз капитала из России, несовершенство налоговой системы не менее распространенные внутренние угрозы финансовой безопасности России.

Внутренних угроз, оказывающих отрицательное воздействие на финансовую безопасность России, довольно много, но одной из существенных стоит признавать уровень преступности. Высокотехнологичные преступления в России — основная угроза финансовой и экономической безопасности. Экономическая преступность чаще всего возникает в тех отраслях экономики, где легче всего можно конкурировать с легальной экономикой. На сегодняшний день наблюдается высокий уровень таких экономических преступлений как легализация доходов, полученных преступным путем, уклонение от уплаты налогов, коррупция, мошенничество. Набирает обороты преступность в сети интернет и с использованием пластиковых карт.

Как показывается практика на рост финансовых преступлений оказывает влияние не только высокий уровень инфляции и безработицы в стране, но и социальная незащищенность, высокое налоговое бремя, низкий уровень оплаты труда. Схемы совершения финансовых преступлений самые разнообразные и постоянно совершенствуются ввиду развития цифровых технологий.

В 2019 г. Росфинмониторингу совместно с Банком России, ФСБ, МВД, Генпрокуратурой удалось пресечь деятельность 25 «теневых» площадок с оборотом около 38 миллиардов рублей. Продолжается работа по возврату активов, похищенных из крупнейших банков. Установлены операции и переданы в правоохранительные органы материалы на общую сумму 51 миллиард рублей [7].

Поэтому существует необходимость принятия эффективных мер, направленных на противодействие высокотехнологичным финансовым преступлениям [9, с. 97–104].

Таким образом, обеспечение финансовой безопасности России, предполагает решение проблем экономической преступности посредством формирования новой политики обеспечения безопасности страны. Купирование и улучшение ситуации с экономической преступностью требуют целого комплекса мер государственно-правового, экономического, управленческого и иного характера. Для обеспечения стабильного развития экономики страны и укрепления правового государства правоохранительным органам необходимо в полном объеме использовать все доступные и предоставленные законом средства и возможности (в т.ч. результаты оперативно- розыскной деятельности) с целью своевременной профилактики, пресечения и выявления правонарушений, совершаемых в экономической сфере.

### Список литературы

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ.— 2016. — N 1 (часть II). — Ст. 212.
2. Агамалян В.С. Угрозы финансовой безопасности России // Мир политики и социологии.— 2019.— № 6. — С. 128–132.
3. Баландина Е.А., Рахинская Ю.А., Хашир Б.О. Роль финансовой безопасности в системе обеспечения экономической безопасности России // NovaInfo.— 2018.— № 86. — С. 93.
4. Бледных О.И., Каранина Е.В. Понятие и место финансовой безопасности в системе экономической безопасности государства. В сборнике:

- Общество. Наука. Инновации (НПК-2017) сборник статей. Всероссийская ежегодная научно-практическая конференция. Вятский государственный университет.— 2017. — С. 4747–4754.
5. Гапоненко В. Ф. Экономическая и финансовая безопасность как важнейшая функция государства в современных условиях / В. Ф. Гапоненко, З. В. Маргиев // Вестник Московского университета МВД России.— 2013.— № 12. — С. 33.
  6. Демиденко Т., Елфимова А. Угрозы финансовой безопасности страны. В сборнике: Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития Материалы II Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2018. — С. 304.
  7. Директор Росфинмониторинга рассказал сенаторам о реализации Концепции развития национальной системы противодействия отмыванию доходов // <http://www.fedsfm.ru/releases/4270> (Дата обращения: 20.04.2020).
  8. Охапкин В. П. О роли финансовой безопасности банковской системы в экономической безопасности государства: методологические основы решения // Актуальные проблемы экономики и права.— 2012.— № 3. — С. 12.
  9. Панин Д.А. Экономическая преступность как угроза экономической безопасности кредитно-финансовой сфере // Экономическая безопасность.— 2019. — Т. 2.— № 2. — С. 97–104.
  10. Сергеева И.А., Сергеев А.Ю. Финансовая безопасность России: угрозы и меры нейтрализации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе.— 2016.— № 1 (17). — С. 117–124.
  11. Тронин С.А. Структура финансовой безопасности // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки.— 2018. -№ 3 (15). — С. 247–249.

УДК 33

## **Этапы оценки инвестиционной привлекательности компании**

**Саликова Мария Алексеевна**

*магистр Московского энергетического института*

***Аннотация:** В статье представлены основные этапы оценки инвестиционной привлекательности компании, а также выделены этапы по моделям бухгалтерского и финансового анализа.*

***Abstract:** The paper presents the main stages of assessing investment attractiveness of the company, as well as highlights the stages by the models of accounting and financial analysis.*

***Ключевые слова:** Инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестор, этапы оценки.*

***Keywords:** Investment, investment attractiveness, investor, evaluation stages.*

Инвестиционная привлекательность компании находится в прямой зависимости от комплекса внешних факторов (политическая и экономическая ситуация в стране и регионе, уровень развития законодательной базы и нормативно-правового регулирования в сфере деятельности, коррупция в регионе, уровень конкуренции в отрасли, требования к квалификации персонала, финансовые показатели и т.д.), поэтому её оценку необходимо рассматривать как многоэтапный процесс, включающий особый алгоритм аналитических процедур (рис. 1) — от идентификации потенциального объекта и целей анализа, сбора необходимой информации и формирования критериев оценки до проведения расчётно-аналитической работы, формирования целостной картины инвестиционной привлекательности бизнеса и принятия решения о целесообразности инвестиций.

В настоящее время наибольшее распространение получила концепция максимизации стоимости бизнеса. В связи с этим приоритетными моделями оценки инвестиционной привлекательности бизнеса являются бухгалтерский и финансовый анализ, основанные на финансовых и инвестиционных показателях и включающие последовательно следующие этапы:

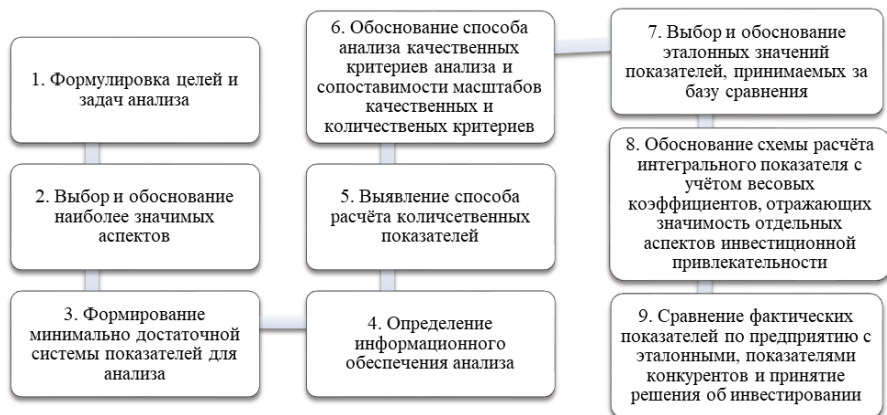


Рисунок 1. Этапы оценки инвестиционной привлекательности компании

1. Исследование бизнеса, конкурентных позиций и финансового положения корпорации:

- идентифицируются рынки сбыта, перспективы развития компании на рынках, конкурентные преимущества фирмы;
- выявляются основные риски и проблемы компании, которые затем должны быть глубоко проанализированы на последующих этапах работы, оценивается угроза конкуренции со стороны замещающих товаров и других отраслей;
- проводится стандартный анализ финансовой устойчивости компании по ее балансовым показателям и анализ доходности компании по ее показателям рентабельности, соотношение рассчитанных показателей с эталонными показателями и показателями ближайших конкурентов.

2. Исследование денежных потоков корпорации по операционной (текущей) деятельности и сопоставление их с показателями прибыли с целью выявления сильных и слабых сторон компании в корреляции с результатами, полученными на первом этапе:

- анализ структуры формирования денежных потоков от основных видов деятельности, источников получения доходов и направлений расходования финансовых ресурсов;

- рассмотрение динамики и структуры составляющих компонент доходов и расходов.
3. Исследование инвестиционной политики корпорации и денежных потоков от инвестиционной деятельности:
- анализ динамики денежных потоков по инвестиционной деятельности, их соотнесение с денежными потоками по операционной деятельности;
  - рассмотрение структуры инвестиционных затрат и будущих денежных потоков от инвестиций;
  - идентификация источников финансирования инвестиционных вложений.
4. Исследование денежных потоков от финансовой деятельности и финансовой политики корпорации:
- анализ структуры капитала корпорации в динамике: соотношения собственных и заемных средств: краткосрочных, долгосрочных кредитов;
  - анализ ценных бумаг (акции, облигации) и динамики их рыночной стоимости;
  - расчёт коэффициентов финансового риска.

### **Список литературы**

1. Лукасевич И.Я. Инвестиции: Учебник. — Москва; Москва: Вузовский учебник: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2015.
2. Тезисы доклада Жукова П.Е. «Методические рекомендации по выполнению расчётно-аналитической работы», 2017.

УДК 33

## **Методы оптимизации плана закупок в условиях ограниченных финансовых ресурсов**

**Никифорова Марина Сергеевна**

кандидат технических наук, заместитель генерального директора  
АО «Агентство Прямых Инвестиций»

***Аннотация:** Целью настоящей статьи является описание возможных методов оптимизации плана закупок организации, их преимуществ и недостатков. Статья содержит рекомендации по применению данных методов, однако выбор конкретного метода зависит от структуры плана закупок, его объема, а также целей конкретной организации.*

***Abstract:** The purpose of this paper is to describe possible methods for the organization's procurement plan optimization, their advantages and disadvantages. The article presents recommendations on the use of these methods, but the choice of a particular method depends on the structure of the procurement plan, its scope and objectives of a particular organization.*

***Ключевые слова:** План закупок, оптимизация, бюджет.*

***Keywords:** Purchasing plan, optimization, budget.*

---

Для эффективной деятельности предприятия любой формы собственности, реализации стратегии развития и решения актуальных задач необходима организация рационального и эффективного расходования бюджетных средств [1]. В связи с этим критически важно обеспечить формирование плана закупок, обеспечивающего выполнение целевых показателей деятельности, и соответствующего финансовым возможностям организации.

Одновременно в ряде случаев возникает ситуация, когда план закупок сформирован и согласован, но организации требуется оптимизации в связи с недостатком финансирования.

Как правило, многие управляющие структуры предприятия наиболее быстрым и эффективным методом снижения издержек видят несколько иные пути, такие как, например, сокращение персонала либо экономия на вознаграждении работающим сотрудникам [2, с. 109].

Однако, на практике возможно также применить следующие методы оптимизации плана закупок:

1. *Пропорциональное снижение плана закупок по всем позициям.* Применение данного метода означает сокращение финансирования всех закупок пропорционально общему снижению плана закупок.

2. *Пропорциональное снижение плана закупок по всем заказчикам.* Как правило, в крупных организациях присутствует закрепление отдельных статей закупок за ответственными подразделениями, так называемыми заказчиками. Таким образом, возможно снижение общего финансирования плана закупок для заказчика, который самостоятельно определяет возможность снижения по конкретной закупке.

3. *Ранжирование закупок по приоритетности для компании и снижение лимитов в зависимости от приоритета закупки.* Уже на стадии планирования организацией может быть определен приоритет закупок и их ранжирование. Ранжирование может быть осуществлено на основе системы критериев или методом экспертных оценок.

4. *Категорирование закупок и установление процента снижения в зависимости от категории.* Все закупки организации могут быть распределены по категориям. Например, по шкале, приведенной в таблице 1 от «обязательной» до «в случае наличия финансирования». Тогда процент снижения по конкретной закупке зависит от ее приоритета и заранее определен.

Таблица 1. Пример категоризации закупок

Категория закупок	Описание	Процент снижения в случае оптимизации
Обязательная	Направлена на исполнение надзорных органов, обеспечивает технологический процесс или обеспечивает законодательные требования к деятельности организации	Невозможно
Стратегическая	Непосредственно обеспечивает достижение стратегических показателей развития организации	До 10%



Категория закупки	Описание	Процент снижения в случае оптимизации
Социальная	Направлена на выполнение социальных обязательств перед сотрудниками и содержание непрофильных объектов социальной сферы	До 20%
Текущая	Регулярная закупка, связанная с деятельностью организации	от 5 до 50% по возможности сохранение объемов предыдущего года
Инновационная	Направлена на развитие организации, в том числе путем внедрения инновационных методов и технологий	До 50%
В случае наличия финансирования	Закупка товаров или услуг за счет прибыли организации, не носящая обязательный характер и не направленная на исполнение социальных обязательств	До 100%

5. *Индивидуальный пересмотр каждой закупки и определение потенциального резерва снижения.* В отдельных случаях организация может осуществлять детальный анализ каждой закупки и индивидуально определять возможности по ее снижению.

Далее рассмотрим преимущества и недостатки перечисленных методов оптимизации, а также область их применения.

Таким образом, в случае ограниченного финансирования организация может применять методы оптимизации плана закупок. Выбор конкретного метода зависит от структуры плана закупок, его объема, а также целей конкретной организации. Кроме того, возможно комбинирование описанных в статье методов.



Рисунок 1. Методы оптимизации плана закупок

Таблица 2. Пример категоризации закупок

Категория закупки	Преимущества	Недостатки	Область применения
Пропорциональное снижение плана закупок по всем позициям	Относительная простота для организатора закупки	Не учитывает стратегической значимости и приоритета закупок	В условиях повторяющихся закупок
Пропорциональное снижение плана закупок по всем заказчикам	Заказчик может сам отрегулировать финансирование отдельных закупок в рамках выделенного бюджета	Отсутствие централизованного контроля процесса оптимизации, возможность злоупотреблений и коррупции заказчика	При расширенной номенклатуре закупок, когда детальный контроль каждой позиции невозможен

Категория закупки	Преимущества	Недостатки	Область применения
Ранжирование закупок по приоритетности для компании и снижение лимитов в зависимости от приоритета закупки	Высокий контроль за процессом оптимизации, максимальное обеспечение приоритетов организации	Выставленные на этапе планирования приоритеты могут не соответствовать реальной значимости для организации, необъективность экспертов	При высоком уровне автоматизации, наличии штата независимых экспертов
Категорирование закупок и установление процента снижения в зависимости от категории	Распределение закупок по целям и соответствию целям организации	Необъективность при определении категории закупки или рекомендуемого процента снижения	При наличии четких приоритетов для категорирования и обоснованных процентах снижения
Индивидуальный пересмотр каждой закупки и определение потенциального резерва снижения.	Индивидуальный подход к закупке. Детальное рассмотрение закупок	Высокая трудоемкость	При незначительной номенклатуре закупок или большом штате службы закупок

### Список литературы

1. Е.С. Балашова, С.Р. Шарипова. Закупочная деятельность предприятий промышленности в рамках стратегии устойчивого развития. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Российская Федерация, Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. Том 11, № 6, 2018.

2. Лопастейская Л.Г., Бикучева Г.М. Оптимизация плана закупок товарно — материальных ценностей на предприятии. Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки, сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018, Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Агентство международных исследований» (Уфа).

УДК 33

## **Ключевые тренды развития рынка инвестиций в недвижимость в 2020 году**

**Самойлова Виктория Игоревна**

магистр по направлению «Финансовый менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ

***Аннотация:** Объектом анализа в статье является рынок инвестиций в недвижимость, а также прогнозирование путей его дальнейшего развития. Рассмотрен рынок инвестиций в недвижимости в текущем году.*

***Abstract:** The object of analysis is the market of real estate investments and also forecasting of its further development. This year market of real estate investments is considered.*

***Ключевые слова:** Рынок недвижимости, рынок инвестиций в недвижимость, анализ рынка недвижимости, прогнозирование изменений на рынке недвижимости.*

***Keywords:** Real estate market, real estate investment market, real estate market analysis, real estate market change forecasting.*

В первом квартале 2020 года российская экономика пережила сразу два шока, последствия которых до сих пор не понятны игрокам рынка, полностью погрузившегося в состояние неопределенности. Во-первых, решение России выйти из сделки ОПЕК добавило валютной волатильности из-за обрушившейся цены на нефть: в начале года она составляла 61,9 руб./\$. США, в конце марта стоимость доллара достигала 77–79 рублей. Несмотря на новые апрельские договоренности о сделке, такие сильные колебания

валютных курсов еще долгое время будут негативно сказываться на активности участников инвестиционного рынка, многие из которых отложили свои планы по приобретению/продаже недвижимости.

Во-вторых, пандемия коронавируса серьезно повлияла на социально-экономическое положение страны, затронув, помимо наиболее пострадавших секторов бизнеса, все сегменты недвижимости.

Точных прогнозов о развитии дальнейшего состояния экономики в такой глубокой атмосфере неопределенности государство пока официально не давало, но уже очевидно, что в ближайшие месяцы мы столкнемся с замедлением экономической активности, на фоне которого ВВП к 2020 году может оказаться в отрицательной зоне.

В настоящее время основными задачами правительства Российской Федерации являются замедление распространения коронавируса и ликвидация последствий этого распространения. В случае, если ситуация может быть взята под контроль и деятельность предприятий может быть восстановлена до середины второго квартала, то можно быстро восстановить экономическую активность. В противном случае последствия могут быть еще более ощутимыми и серьезными, чем в настоящее время.

В начале февраля ЦБ скорректировал ключевую ставку вниз на 25 б.п. (до 6,00%) с целью стабилизации инвестиционной активности в текущем году, а в апреле регулятор принял решение снизить ее на 50 б.п., до 5,5% — последний раз на таком уровне ставка была в 2014 году. На данный момент ситуация с банковским финансированием остается в целом благоприятной, решения ЦБ по ключевой ставке будут способствовать сохранению климата.

По итогам второго квартала 2020 года кредитный рейтинг России, по данным ключевых рейтинговых агентств, остался неизменным: S & P Global Ratings (S & P) — на уровне BBB — со стабильным прогнозом, Moody's — Baa3 со стабильным прогнозом, Fitch — BBB также со стабильным прогнозом.

За первые три месяца текущего года объем инвестиций в недвижимость России снизился на 6%, достигнув уровня 56,0 млрд рублей. В 2019 году объем инвестиций, по прогнозам, должен был вырасти к концу текущего года, но учитывая последние события в экономической и социальной

сферах, многие инвесторы отложили приобретение интересующих их объектов.

Неопределенность рынка сохранится и во втором квартале, что значительно замедлит темпы инвестиций в апреле-июне. В свою очередь, по мере нормализации ситуации ожидается быстрое восстановление игровых рынков. Скорее всего, в III–IV кварталах рынок ожидает резкого увеличения объема инвестированных средств, в том числе и за счет отложенного спроса.

На фоне неопределенности экономики и рынка недвижимости интерес инвесторов к готовым объектам снизился, и ведущим сегментом по итогам первого квартала 2020 года стали площадки для девелопмента с долей 68%. Продолжающаяся деятельность в этом сегменте была в первую очередь обусловлена улучшением доступности финансирования со стороны банков. Самой крупной сделкой сегмента стала покупка Capital Group участков на Кольской улице и Кронштадтском бульваре (5,5–6,5 млрд руб.). Вторым по величине привлеченным сегментом стала офисная недвижимость — 18% от общего объема.

Самой крупной сделкой стала покупка офисной площади и техники компанией «Альфа Страхование» в рамках проекта Legend Park (5,3–5,5 млрд руб.). Третьим по объему сегментом в первом квартале 2020 года стала торговля недвижимостью с долей 8%. Самой крупной сделкой в этом сегменте является покупка инвестиционной компанией Ascent Capital торгового центра «Сокольники» (2,6–2,8 млрд руб.). Можно отметить, что логистический сегмент в реалиях кризиса зарекомендовал себя как один из самых стойких и надежных в качестве актива. В свою очередь, как коммерческая, так и офисная недвижимость будет ощущать на себе влияние кризисных явлений в гораздо большей степени.

По сравнению с первым кварталом 2019 года изменилась структура спроса со стороны инвесторов по регионам России: доля Москвы выросла с 75% до 88% по итогам первого квартала текущего года.

Значительных и крупных сделок в Санкт-Петербурге не было, а доля региона в общем объеме сократилась с 23% до 7%. По итогам 2019 года доля Санкт-Петербурга оказалась выше, чем в 2017–2018 годах, и составила 26%. Столь высокий показатель был обусловлен крупными сделками

на петербургском рынке: в прошлом году произошло крупнейшее за год приобретение в сегменте торговой недвижимости — покупка ТЦ Галерея. В текущем году

Нет никакой информации о планировании крупных сделок в Санкт-Петербурге, а это значит, что доля региона в общем объеме по итогам текущего года может остаться на уровне первого квартала с небольшим превышением.

В первом квартале 2020 года девелоперы вложили наибольший объем средств, их доля в структуре по профилю инвестора достигла 72%. Активность этого сегмента была высокой с середины 2019 года, в результате чего доля девелоперов составила 30%, уступая по объему только инвестиционным компаниям. В связи с текущей макроэкономической ситуацией в России спрос девелоперов замедлится в ближайшие 1–2 квартала, а учитывая, что ключевые игроки активно приобретали участки в прошлом году, уже накопив большой объем площадок, пригодных для строительства, до конца года и в 2021 году возможно сокращение инвестиций со стороны девелоперов.

Доля сделок с конечными пользователями пространства значительно возросла: на уровне 4% в первом квартале 2019 года текущий показатель увеличился на 11%. — до 15% от общего объема инвестированных средств. Инвестиционные компании также были активными инвесторами, их доля составляла 12%.

Активность банков и государства была минимальной, они вместе составляли менее 1%.

В первом квартале Российская Федерация вышла из нефтяной сделки с ОПЕК, что сразу же сказалось на товарных рынках и курсах валют. Иностранные инвесторы, на фоне растущей неопределенности, отложили решение о покупке объемов в РФ — их доля в структуре инвестиций составила всего 4% против 28% в первом квартале 2019 года. Ожидается, что в этом году инвестиции со стороны иностранных инвесторов будут минимальными: помимо валютных рисков президент РФ предложил ввести 15% налог на доходы, получателями которого являются иностранные лица или компании, что значительно снизит доходность инвестиций в недвижимость РФ для данной группы инвесторов.

По итогам первого квартала 2020 года доходность традиционных сегментов коммерческой недвижимости составляет 9,0–10,0% для премиальных объектов офисной недвижимости, 9,5–10,5% для коммерческой недвижимости и 10,75–11,75% для складской недвижимости.

### Список литературы

1. Колесников А.В. Долгосрочный прогноз и программирование финансирования внутренних затрат инновационно-инвестиционного сектора РФ // Russian Economic Bulletin. 2019. Том 2. № 4. С. 33–43.
2. Real Estate 2020 Building the future / pwc.com URL: <https://www.pwc.com/vn/en/industries/assets/real-estate-2020-pwc.pdf>.
3. Комарова А.Г., Охотников И.В., Сибирко И.В. Проблема развития инвестиционной стратегии компаний в России // Russian Economic Bulletin. 2019. Том 2. № 6. С. 260–263.
4. Сударикова И.А., Прянишникова М.В. Резервы роста инвестиционных доходов и рентабельности инвестиций страховщиков в российской федерации // Russian Economic Bulletin. 2019. Том 2. № 3. С. 43–48.
5. Шпакович Д.К., Алексашкина Е.И., Негреева В.В. Инвестиционная привлекательность предприятия и методы ее оценки // Modern Economy Success. 2019. № 3. С. 127–133.
6. Буланова Н.В. Рынок недвижимости: состояние и перспективы развития. — М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2017.

УДК 338.2

## Экономика и управление на предприятии

**Бобровская Мария Андреевна**

студент Северного (Арктического) федерального университета  
им. М.В. Ломоносова

*Аннотация:* В статье рассматриваются основные механизмы управления экономическими показателями предприятия. Данная проблема актуальна и в настоящее время, так как ежедневно происходит модернизация и замена оборудования, технологий на



предприятия. Также в статье рассмотрены принципы финансового планирования, выделено 9 принципов. Описаны основные этапы этого планирования, состоящее из 5 основных стадий — это оценка, построение, создание, выполнение и контроль. Подробно разобраны отделы, отвечающие за финансирование и составление планов предприятий — выделено основных 2 отдела — это бухгалтерия и финансовый отдел, так же не исключена помощь сторонних организаций в составлении проектов для предприятий, проведение финансового аудита.

**Abstract:** This paper discusses the basic mechanisms of management of economic indicators of an enterprise. The given problem is relevant today as daily modernization and replacement of equipment and technologies at the enterprise take place every day. Also this paper considers principles of financial planning, 9 principles are determined. The main stages of this planning are described, consisting of 5 main stages — evaluation, construction, creation, execution and control. Departments responsible for financing and drawing up of plans of the enterprises are discussed in detail. Two main departments are determined, they are accounting and financial department. The help of foreign organizations in drawing up projects for the enterprises and carrying out financial audit is not excluded.

**Ключевые слова:** Экономика, предприятие, деятельность, показатели, управление, анализ, планирование.

**Keywords:** Economy, enterprise, activity, indicators, management, analysis, planning.

.....

Экономика и управление на предприятии — это особая деятельность предприятия, она направлена на достижение стратегических целей и выполнение планов отдельно взятого предприятия.

Управлять можно по-разному, например путем экономического планирования. Сущность данного метода состоит в том, что необходимо составить анализ потребности рынка и методы для удовлетворения запроса. Также функцией экономического планирования является рассчитать необходимую мощность выработки энергии для того, чтобы обеспечить ей потребителей и собственные нужды. Для осуществления какого-либо решения необходимо составить документацию для обоснования.

Кроме экономического планирования, существует финансовое планирование.

Финансовое планирование — это планирование действий по образованию и использованию денежных ресурсов, которые обеспечивают взаимо-

связь доходов и затрат денежных средств для нормального функционирования и развития компании.

Эффективность финансового планирования зависит от четкого следования основным принципам:

- распределение приоритетов;
- грамотное прогнозирование;
- минимизация рисков и обеспечение финансовой безопасности;
- координация и интеграция;
- оптимизация;
- упорядочение;
- контроль;
- оформление документации.
- Этапы финансового планирования:
- оценка финансовой ситуации;
- построение основных прогнозов;
- создание текущих финансовых планов и формулирование общей финансовой стратегии;
- выполнение оперативного финансового планирования;
- контроль за выполнением разработанных финансовых планов.

За планирование и финансирование на предприятии отвечает несколько отделов:

- 1) Финансовый отдел, отвечает за расчеты денежных средств, их привлечения (поиск инвесторов), контролем финансов, а также планированием и грамотным распределением средств.
- 2) Бухгалтерия, отвечает за расчет по налогам и другим платежам. А также занимается составлением отчетности предприятия и проведения денежных операций через счета предприятия (организаций).

Не на всех предприятиях существует отдел, занимающийся разработкой смет, расчет расходов, необходимых для достижения реализации проекта. Существует различные сторонние организации, занимающиеся этим направлением, которые проводят аудиты для оценки экономической составляющей предприятия.

Так же существуют и проектные организации, которым предприятия заказывают проект, они его разрабатывают, обсчитывают, находят постав-

щиков, полностью контролируют процесс выполнения проекта, но у таких организаций, которые делают проекты «под ключ» цена увеличивается примерно на 25–50% от той, если бы этот процесс поиска и контроля делало бы само предприятие.

### Список литературы

1. Селиверстов, А.С., Постнов, В.В., Уткин, Д.Ю. Методы управления экономической деятельностью предприятия / А. С. Селиверстов, В. В. Постнов, Д.Ю. Уткин [и др.] // Проблемы современной экономики: материалы VII Междунар. науч. конф. — Казань: Молодой ученый, 2018. — С. 57–59. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/294/13913/> (дата обращения: 21.05.2020).
2. Внутренний аудит предприятия в Краснодаре: сайт группы компаний ГИК. [Электронный ресурс]. URL: <https://gik-audit.ru/auditorskie-proverki/vnutrenniy-audit-predpriyatiya/> (дата обращения: 21.05.2020).
3. Экономическое управление предприятием: сайт «Школа финансового анализа и инвестиционной оценки Жданова Василия и Жданова Ивана. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.beintrend.ru/2011-06-17-12-26-53> (дата обращения: 21.05.2020).
4. Система планирования и отчетности: сайт Межрегиональной Компании Содействие. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ed-kosheev.ru/systema\\_planir.php](http://www.ed-kosheev.ru/systema_planir.php) (дата обращения: 21.05.2020).
5. Куликова, А.А, Смирнова, П.С., Шорникова, А.И. Подходы и методы управления экономической безопасностью предприятия / А.А Куликова, П.С. Смирнова, А.И. Шорникова.— 2017.— № 5. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-i-metody-upravleniya-ekonomicheskoy-bezopasnostyu-predpriyatiya> (дата обращения: 21.05.2020).
6. Финансовое планирование на предприятии: справочник. [Электронный ресурс]. URL: [https://spravochnick.ru/finansovyy\\_menedzhment/finansovoe\\_planirovanie\\_na\\_predpriyatii/](https://spravochnick.ru/finansovyy_menedzhment/finansovoe_planirovanie_na_predpriyatii/) (дата обращения: 21.05.2020).

УДК 33

## Проблемы развития кадровой политики в условиях пандемии

**Попова Ирина Николаевна**

кандидат социологических наук, доцент Уральского государственного  
экономического университета

**Пономарев Антон Павлович**

студент магистратуры Уральского государственного экономического университета

***Аннотация:** Научная статья посвящена исследованию основных проблем в кадровой политике предприятий в условиях распространения пандемии коронавируса (COVID — 19). Актуальность исследования обусловлена резким спадом деловой активности, наблюдаемой в международной и российской экономике. В рамках статьи рассмотрены теоретические аспекты кадровой политики и ее ключевые задачи. Выполнен анализ влияния условий пандемии коронавируса на изменение кадровой политики предприятий. Предложены мероприятия, направленные на решение наиболее актуальных проблем функционирования кадровой политики.*

***Abstract:** This paper is devoted to research of the main problems in personnel policy of enterprises in conditions of coronavirus pandemic spread (COVID — 19). The relevance of the study is explained by a sharp decline in business activity observed in the international and Russian economies. The paper considers theoretical aspects of personnel policy and its key tasks. The analysis of influence of coronavirus pandemic on personnel policy of enterprises is carried out. The measures aimed at solving the most urgent problems of the personnel policy functioning are proposed.*

***Ключевые слова:** Пандемия, коронавирус, кадровая политика, управление кадрами, кадры; кадровый резерв, кадровая философия, управление персоналом, человеческие ресурсы.*

***Keywords:** Pandemic, coronavirus, personnel policy, personnel management, frames, personnel reserve, personnel philosophy, personnel Management, human resources.*

.....

Многообразии управленческой деятельности требует и многообразия средств воздействия на управляемые объекты. Эти средства чаще всего отождествляются с методами, технологиями механизмов управления.

Важную роль в формировании эффективной деятельности предприятия является его человеческие ресурсы. Ключевой задачей менеджмента в 21-м веке является совершенствование управления персоналом, что осуществляется благодаря кадровой политике организации.

Крайне малое количество современных предприятий России могут похвастаться тем, что в организационной структуре их компании есть отдельное подразделение, которое занимается кадровыми технологиями управления персоналом. Кроме того, слишком низкий процент от общей доли менеджеров, способен рационально оценивать свой рабочий персонал, мотивировать его на достижение целей предприятия по реализации некоторых задач.

Чтобы компания занимала лидирующие позиции, а ее конкуренты были позади, руководству необходимо формировать свою команду персонала исключительно с профессионалов. Кроме того, руководству фирмы необходимо уделять достаточно внимания управлению людьми, в которые входят их личное «эго», мотивация деятельности и удовлетворение потребностей их самореализации, что, по мнению многих школ менеджмента крайне важно.

Однако, современные процессы управления развитием кадровой политики предприятий сталкиваются с новыми вызовами, которые касаются условий распространения пандемии коронавируса. Исходя из этого, актуально проанализировать ключевые проблемы управления кадровой политикой, которые возникают у современных организациях Российской Федерации и предложить мероприятия по их решению.

Для этого, в рамках научного исследования, необходимо решение следующих поставленных задач, среди которых:

- рассмотреть теоретические аспекты кадровой политики и ее задач;
- проанализировать направления негативного влияния условий пандемии коронавируса на развитие кадровой политики предприятий;
- предложить мероприятия, направленные на решение наиболее актуальных проблем функционирования кадровой политики.

Возвращаясь к кадровой политике, стоит понимать, что именно благодаря ей можно сформировать команду высокого уровня качества, что способствует росту конкурентоспособности предприятия. Изначально перед

менеджерами по персоналу стоит задача найти специалистов и оценить их профессиональные знания, навыки и потенциал. Стоит обратить внимание на деловые качества кандидатов, важно узнать личностные характеристики будущих работников, какой их темперамент, какой у них психотип, их увлечения, видения на жизнь, сферу деятельности предприятия и так далее.

Перед собственниками в период сложных экономических потрясений всегда стоит вопрос поиска нестандартных решений в бизнесе, как гарантия сохранения бизнеса. Классический пример посткризисных мер на конкретных предприятиях будет сводиться к решению следующих вопросов:

- пересмотра бюджетов с целью сокращения издержек;
- смены стратегических ориентиров для компании и поиск новых ниш на рынке;
- переориентирование в направлении «сжатия» по «просевшим» направлениям деятельности;
- возможно рассмотрение и принятие решения о ликвидации предприятия или отдельных направлений деятельности;
- сокращение штата, возможная переориентация сотрудников в дистанционный режим работы;
- сокращение социальных программ; резанции социальных программ.

Требуется время на процесс отбора кандидатов. Принимать на работу необходимо лучших специалистов. С каждым работником подписывается трудовой договор, отдел кадров помогает человеку адаптироваться на новом месте. Как правило, отбор кадров происходит в напряженных условиях, где требуются значительные эмоциональные, психологические, материальные и временные затраты отдела кадров.

Кадровая политика — это процесс управления состава персонала, обеспечивающее достижение целей организации и эффективность ее функционирования [2, с. 72].

Задачами кадровой политики предприятия выступают [4, с. 97]:

- обеспечение производственных процессов организации необходимым числом рабочего персонала;
- организаций и создание условий труда;

- эффективное использование человеческого потенциала кадров;
- поддержание продуктивности деятельности организации;
- формирование кадрового резерва;
- повышение уровня вовлеченности персонала к трудовой активности.

Для эффективного управления персоналом, компании необходимо проводить постоянное увеличение финансирования своего рабочего персонала, инвестировать в него свои средства и информацию, которая помогла бы работникам предприятия стать лучше и более эффективными во время производственного цикла продукта компании.

Ключевым объектом во время управления персоналом является человек. По сути, человек вызывает значительные осложнения, поскольку требует индивидуального подхода и принятия его личных психологических потребностей. Чем выше размер количества рабочего персонала на предприятии, то тем важнее становится роль кадровой политики для управления персоналом [1, с. 79].

Общий алгоритм разработки кадровой политики организации формируется из нескольких базовых элементов:

- отбор персонала — элемент кадровой политики, обеспечивающий соответствие качеств человека требованиям вида деятельности или должности в организации [3, с. 9];
- адаптация персонала, где происходит процесс приспособления новых сотрудников к условиям среды предприятия;
- обучение персонала — данный элемент крайне важен для любого предприятия, поскольку способствует реализации сотрудниками компании своих потенциальных возможностей;
- оценка персонала — в случае неправильной оценки персонала предприятия, кадры хорошего уровня профессионализма могут уйти с компании, и наоборот, могут остаться те сотрудники, которые не соответствуют требованиям менеджмента предприятия.
- формирование кадрового резерва организации;
- управление развитием карьеры.

Однако, в современных условиях распространения пандемии коронавируса происходит процессы нарушения эффективного функционирования кадровой политики большинства предприятий экономики России.

В первую очередь, это происходит через влияние на нее следующих факторов, как:

- изменение ситуации на рынке труда;
- изменение экономической конъюнктуры рынков;
- изменение стратегии управления развитием бизнеса и целей руководства;
- изменение уровня экономической безопасности, финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Исходя из этого, формируются следующие негативные направления влияния пандемии коронавируса на процессы развития кадровой политики организаций:

- ухудшается структура оплаты труда персонала за выполненную работу, ключевые показатели эффективности, как плановые результаты начинают завышаться к возможностям сотрудников;
- ухудшаются условия труда и обеспечения качеством рабочего места персонала на производстве;
- ухудшается процедура отбора и подбора кандидатов на свободные вакансии;
- происходит резкий процесс увольнения персонала без весомых причин (с целью финансовой оптимизации затрат на фонд оплаты труда).

С учетом наличия данных проблем, необходимо предложить следующий ряд мероприятий, направленных на совершенствование функционирования кадровой политики в условиях пандемии коронавируса [5, с. 158]:

- необходимо привлечение молодых специалистов, позволяющих снизить размеры затрат на фонд оплаты труда;
- необходимо применение механизма наставничества для поддержания корпоративного духа рабочего персонала;
- в случае снижения оплаты труда, необходимо изменения основной/постоянной части, а к системе бонусов добавить дополнительные критерии, которые, в случае финансового успеха компании, будут перекрывать сокращения заработной платы.

Подводя итоги исследования статьи, можно сделать заключение о том, что условия распространения пандемии коронавируса ухудшают среду функционирования предприятий, снижая их производительность и вы-



ручку. Исходя из этого, руководство организации сталкивается с резкой ограниченностью финансовых ресурсов, что ухудшает процессы управления кадровой политикой. В случае возникновения проблем, а они, в основном, будут иметь высокую степень влияния, необходимо применение отдельных мероприятий совершенствования развития кадровой политики предприятия. Стоит заметить и то, что они не в силах полностью нивелировать все угрозы, потери и риски от пандемии коронавируса, но способны оптимизировать эффективность трудовой деятельности персонала.

### **Список литературы**

1. Старостин А.М., Швец Л.Г. Инновационные технологии в управлении человеческими ресурсами: проблемы трансфера в систему государственной и муниципальной службы // Социум и власть. 2012. № 6. С. 79.
2. Лукьянова Т.В. Управление инновациями в кадровой работе: Учебно-практическое пособие / — М.: Проспект, 2012. С. 72.
3. Коробкина М.А. Кадровые технологии в практике управления персоналом организации // Вестник Восточно-Сибирской открытой академии.— 2014.— № 12. С. 9.
4. Беседин А.В. Сущность и задачи кадровой политики // Молодой ученый. 2018. № 52 (238). С. 97–98.
5. Омариева З.Х. Проблемы формирования эффективной кадровой политики предприятия // Вопросы структуризации экономики. 2018. № 4. С. 158.

УДК 33

## **Управление потерями при оптимизации бизнес-процессов**

**Иванова Алина Олеговна**

студент магистратуры Института экономики и управления  
Самарского национального исследовательского университета  
имени академика С.П. Королёва

***Аннотация:** Статья посвящена определению методов непрерывного совершенствования деятельность предприятия в процессе оптимизации бизнес-процессов. Внедрение подходящих для предприятия инструментов бережливого производства позволяет это правильно делать. Автором статьи определены и проанализированы основные виды потерь в Организации в рамках рассматриваемого бизнес-процесса. Выявлены и обоснованы возможные узкие места и потери на производстве, соответственно, разработаны рекомендации по их устранению, в работе были использованы такие методы, как метод анализа и синтеза.*

***Abstract:** This paper defines the methods of continuous improvement of enterprise activity in the course of business processes optimization. Introduction of tools of lean production suitable for the enterprise allows to do it correctly. The author of the paper defines and analyses the basic types of losses in the organization within the analyzed business process. Possible bottlenecks and losses on manufacture are revealed and explained, recommendations on their elimination are developed. Methods of the analysis and synthesis have been used in the study.*

***Ключевые слова:** Бережливое производство, синтез глобальных приоритетов, метод анализа иерархий, бизнес-процесс, потери.*

***Keywords:** Lean manufacturing, synthesis of global priorities, hierarchy analysis method, business process, losses.*

В настоящее время основной целью любой Организации является оптимизация бизнес-процессов. Для достижения поставленной цели предприятию необходимо правильно организовать свою деятельность, а также постоянно ее совершенствовать.

Для совершенствования любого бизнес-процесса необходимо проанализировать деятельность Организации, чтобы оценить состояния производства в настоящий момент. Анализ бизнес-процессов позволяет

выявить потери, а также узкие места процесса. Устранение потерь и узких мест — это прямой путь к совершенствованию Организации. Добиться этого можно используя инструменты Lean -технологий [1].

Объектом исследования является Организации N — ведущий мировой производитель лекарственных средств растительного происхождения. Специализируется на 8 видах препаратов для лечения различных заболеваний. Имеет собственный научно-исследовательский институт и партнерские отношения с более чем 500 международными университетами и больницами.

В Организации работает 200 удаленных сотрудников и 100 офисных, каждый из которых в месяц оформляет минимум 4 авансовых отчета, которые обрабатываются пятью бухгалтерами. Необходимо оптимизировать процесс создания и согласования авансовых отчетов с целью минимизации потерь в Организации.

Для начала оценим потери ранее описанного бизнес-процесса:

1. Первый вид потерь, возникающий в рамках бизнес-процесса — потери из-за ненужных перемещений ввиду низкой трудовой дисциплины сотрудников, создающих авансовые отчеты. В процессе создания авансовые отчеты часто теряются или «не докладываются» чеки при отправке документов в бухгалтерию, что повышает затраты организации на дополнительные почтовые отправления и увеличивает время на обработку одного авансового отчета.
2. Следующий вид потерь — потери из-за ожидания и простоев. Данный вид потерь обусловлен проблемой, описанной выше — сотрудники бухгалтерии простаивают в ожидании досыла оригиналов оправдательных документов по авансовым отчетам и не могут вовремя завершить проверку с дальнейшей отправкой документов на согласование.
3. Третий вид потерь — потери из-за лишних этапов обработки или чрезмерной обработки, который также характеризуется дополнительными проверками авансовых отчетов, занимающими время, ввиду досыла оригиналов оправдательных документов с необходимостью переделывать ранее подготовленные документы.

Воспользовавшись методом анализа иерархий, получаем следующую ранжировку видов потерь [2].

Таблица 1. Синтез глобальных приоритетов по методу анализа иерархий

	Стоимость 1 доп. листа бумаги	Время обработки одного документа	Стоимость доп. почтовых отправлений	Стоимость 1 доп. чел./часа	Глобальный приоритет
	0,04	0,22	0,05	0,69	
Потери из-за ненужных перемещений	0,71	0,07	0,65	0,05	0,11
Потери из-за лишних этапов обработки или чрезмерной обработки	0,22	0,32	0,28	0,23	0,25
Потери из-за ожидания и простоев	0,07	0,60	0,07	0,72	0,64

В графическом виде оценка выглядит следующим образом.

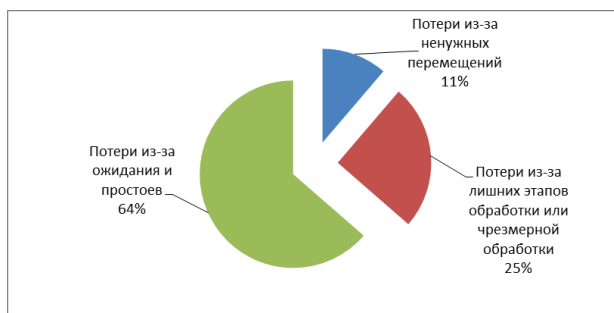


Рисунок 1. Синтез глобальных приоритетов

Из расчетов видно, что все оценки экспертов можно признать согласованными, так как отношение согласованности меньше 20%. После синтеза глобальных приоритетов можно прийти к выводу, что самыми важными из потерь в процессе согласования авансовых отчетов в Организации N по заданным критериям выбора являются потери из-за простоев и ожидания.

В общем виде процесс создания и согласования авансового отчета представляет собой:

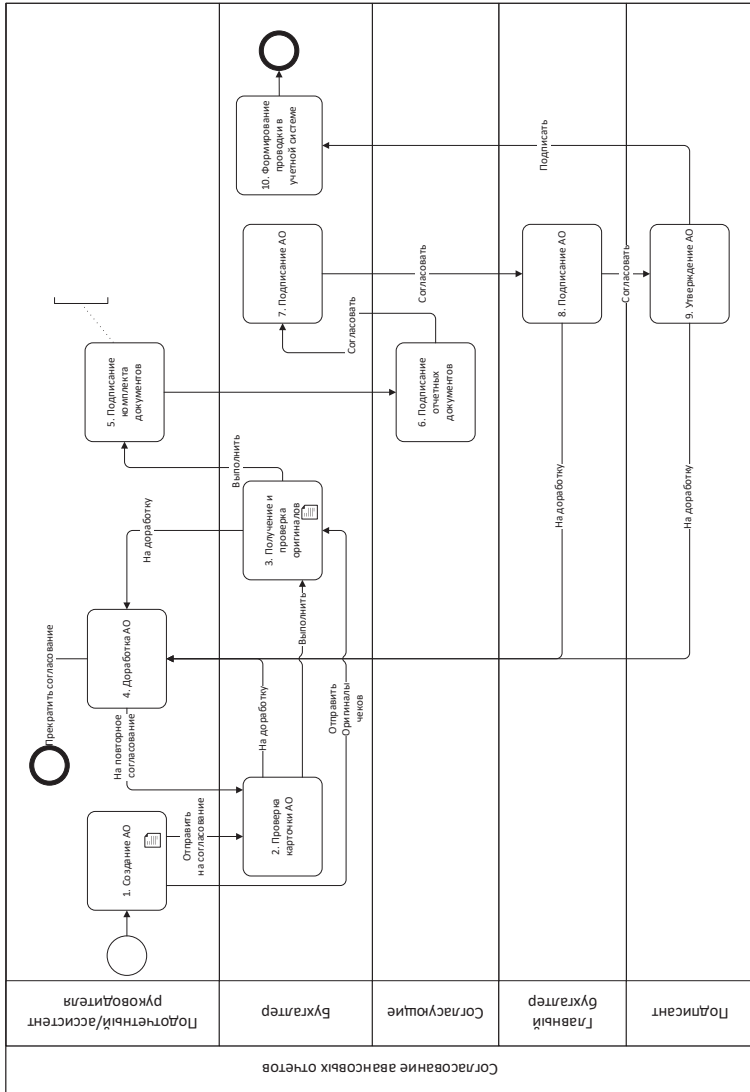


Рисунок 2. Процесс согласования авансового отчета

На основе карты потока создания ценности и характеристик инструментов бережливого производства разработаем организационные процедуры развёртывания этих инструментов.

Определим инструменты и опишем их применение относительно бизнес-процесса согласования авансовых отчетов в Организации N:

1. Рока-йоке — принцип нулевой ошибки — система предотвращения ошибок на основе единообразия производственных операций. Применение данного принципа можно обеспечить за счет внедрения системы электронного документооборота. В данной системе разрабатывается модуль, позволяющий создавать единообразные документы и согласовывать их по заранее жестко заданному регламенту согласования. Единообразие карточек электронных авансовых отчетов с определенным перечнем возможной вводимой информации позволит сократить ошибки при создании документов подотчетными, а отлаженный и автоматизированный процесс согласования позволит сократить время на обработку.
2. Визуализация — совокупность способов графического информирования о ходе реализации рабочих процессов. Для обеспечения данного принципа к ранее внедренной системе электронного документооборота разрабатываются рабочие инструкции пользователей, в которых подробно расписаны действия каждого участника бизнес-процесса и наиболее вероятные кейсы с ошибками. Внедрение инструкций позволит унифицировать процесс создания и согласования авансовых отчетов текущими сотрудниками и позволит быстрое вливание в процесс новых сотрудников.
3. Балансировка — выравнивание времени цикла операций в производственном процессе и загрузки переделов производства внутри потока. Спустя 3 месяца после внедрения системы электронного документооборота аналитиком проводится анализ времени на обработку документа на каждом этапе. В результате регламентные сроки корректируются, задаются жестко в системе для каждого этапа обработки.

Таким образом, можно сделать вывод, что благодаря синтезу глобальных приоритетов по методу анализа иерархий возможно четко определить согласованность опрашиваемых сотрудников Организации отно-

сительно выявленных потерь в процессе прохождения бизнес-процесса согласования авансовых отчетов в Организации N, а применение инструментов бережливого производства дает возможность провести корректировку основных видов потерь Организации в описанном бизнес-процессе.

### **Список литературы**

1. Академия менеджмента — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.lean-academy.ru>.
2. Османкин Н.Н., Цапенко М.В., //Инновационный менеджмент в сфере высокотехнологичного производства [Электронный ресурс]: интерактив. мультимед. пособие: система дистанц. обучения «Moodle».

УДК 33

## **Оптимизация деятельности предприятий в современных условиях**

**Шкурко Арина Евгеньевна**

студент Института международных связей

***Аннотация:** Показателем успешности деятельности предприятия выступает его эффективность в разрезе всех сфер деятельности. Отражением эффективности является получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Для достижения такого результата выявляются сферы, не позволяющие максимизировать прибыль в заданных условиях, и проводится оптимизация проблемных областей. В современных условиях, когда предприятиям необходимо сохранить прибыль при росте цен на материалы проблема оптимизации становится максимально актуальной.*

*Остро стоит эта проблема и для строительной отрасли. На современном этапе в отрасли отмечается стагнация, более 200 компаний ушли с рынка только за последние три года, при этом отмечается рост стоимости материалов, что приводит к росту цен на жилье, в условиях снижения покупательной способности населения это приводит к падению спроса, роста конкуренции. В статье рассматриваются понятие и направления оптимизации деятельности предприятий.*

**Abstract:** *An indicator of the company's success is its effectiveness in all spheres of activity. The reflection of efficiency is the maximum profit and minimum costs. To achieve this result, areas that do not allow maximizing profit under given conditions are identified and problem areas are optimized. Under current conditions, when enterprises have to maintain their profits considering rising prices for materials, the problem of optimization becomes the most urgent.*

*This problem is also acute for the construction industry. At the present stage in the industry has stagnated, over 200 companies have left the market in the last three years, with the rise in the cost of materials, which leads to an increase in housing prices, the decline in purchasing power this leads to falling demand, growth and competition. The article discusses the concept and directions of optimization of enterprises.*

**Ключевые слова:** *Оптимизация, эффективность, управление затратами, таргет-костинг, кайзен-костинг.*

**Keywords:** *Optimization, efficiency, cost management, target-costing, Kaizen-costing.*

В основе деятельности большинства коммерческих предприятий лежит два ключевых критерия — потребление ресурсов и получение прибыли. При этом предприятия стремятся получить максимально возможную прибыль при минимально возможных затратах. В этом случае можно говорить об эффективности деятельности.

В тех случаях, когда проведение финансового анализа показывает сокращение прибыли и рост затрат возникает необходимость в оптимизации — поиске резервов роста прибыли и сокращении издержек [4, с. 57].

Процесс оптимизации охватывает все функциональные направления деятельности предприятия. Однако его стержнем выступает управление затратами. Затраты оказывают прямое влияние на эффективность деятельности предприятий, они представляют собой выраженные в денежной форме расходы организации, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение и сбыт продукции. Близким к понятию затрат является понятие издержек, под которыми понимается денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и реализационной деятельности.

Дестабилизация экономики привела к спаду во многих отраслях хозяйствования, негативные последствия затронули и такую важную для экономики отрасль как строительство. Многим предприятиям в данной сфере



пришлось прибегнуть к внедрению механизмов антикризисного управления, одним из которых выступает оптимизация издержек.

Основной проблемой отрасли строительства на современном этапе выступает удержание существующей цены при росте материалов. На практике подорожание строительных материалов приводит к тому, что при сокращении объемов строительства стоимостные показатели развития отрасли имеют динамику роста, что основано на росте цены за 1 кв. метр. площади. Рост цен в сочетании со снижением доходов населения приводит к снижению спроса и в целом к стагнации отрасли строительства.

В этих условиях в основе оптимизации деятельности предприятий лежат два пути:

- комплексный подход к маркетингу;
- совершенствование управления издержками на основе современных подходов [1, с. 199].

Маркетинг играет важную роль в процессе оптимизации [2, с. 102]. Мониторинг отраслевых рынков, бенчмаркинг позволяют повысить качество управленческих решений. Однако, к сожалению, до сих пор на отечественных предприятиях комплексный подход к маркетингу применяется довольно редко, преобладает фрагментарный подход, основанный на применении тех маркетинговых инструментов, в которых назрела необходимость. Такой подход снижает не только качество самого маркетинга, но и негативно сказывается на экономической эффективности деятельности предприятий.

В условиях, в которых сегодня функционируют отечественные предприятия, необходимо внедрение всего комплекса маркетинга, который должен быть закреплен в маркетинговой стратегии или концепции предприятия [2, с. 102]. Это повысит качество аналитической информации, а, следовательно, принимаемы на ее основе управленческих решений. Проведение маркетинговых исследований позволяет следить за конъюнктурой рынка, максимально полно удовлетворять покупательский спрос с целью расширения своей доли на рынке. Исследование деятельности конкурентов позволяет дать объективную оценку собственной ценовой политики, перенять передовой опыт.

На основе полученных в ходе маркетингового мониторинга среды и финансового анализа результатов строятся прогнозы и текущие планы дея-

тельности строительного предприятия. Важнейшим элементом является оптимизация затрат, при этом одним из критериев сохранения конкурентоспособности на рынке выступает недопустимость снижения уровня качества.

Повышение уровня эффективности управления затратами позволяет снизить и устранить такие расходы, которые являются нецелесообразными для предприятия, так как они не содействуют росту оборота и не обеспечивают достижения других целей, то есть сокращения затрат, не дающих соответствующей отдачи [3, с. 24].

В качестве основных критериев эффективного управления могут выступать такие как: обеспечение достоверного учета и отчетности; применение логичной классификации издержек обращения и проведение их глубокого и полного анализа; выделение центров ответственности за издержки обращения; применение современных методов планирования и прогнозирования издержек и соотнесение их с планами и прогнозами развития предприятия.

Процесс управления издержками строится с учетом анализа издержек прошлых периодов, прогнозов издержек на будущее. В структуре процесса управления можно выделить такие стадии как: планирование издержек; контроль издержек; управление стоимостью для принятия решений.

Процесс управления издержками выступает структурным элементом системы управленческого учета предприятия.

Установление оптимальной величины издержек направлено на обеспечение получения достаточной суммы прибыли, которая обеспечит условия для ее дальнейшего развития, удовлетворения социальных запросов работников. При этом, как уже отмечалось выше, важнейшим условием выступает снижение издержек без ущерба качеству продукции, так как снижение качества приводит к потере конкурентных позиций на рынке.

Одним из подходов, полностью удовлетворяющих задачам оптимизации выступает применение такого метода оценки затрат как таргет-костинг в сочетании с Кайзен-костинг. Применение сочетания этих систем калькулирования в строительстве пока довольно редко встречается, но уже доказало свою эффективность. В основе системы таргет-костинг лежит расчет себестоимости по следующей формуле:

Себестоимость = Цена — Прибыль.

Этот метод калькулирования целесообразно применять на этапе планирования себестоимости устанавливая ее плановые показатели. В большинстве случаев предприятие заинтересовано в росте прибыли при стабильных ценах. В этом случае, чтобы достичь плановых показателей прибыли при фиксированных ценах себестоимость необходимо снижать. Схематично процесс управления себестоимостью при применении системы таргет — костинг можно представить следующим образом (рисунок 1).

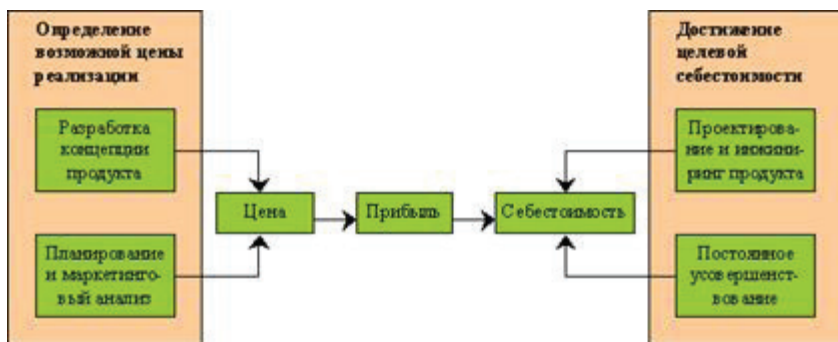


Рисунок 1. Процесс управления по целевой себестоимости (таргет-костинг)

Порядок расчета затрат при применении этого метода включает в себя четыре этапа. На первом этапе на основе маркетинговых исследований рынка определяется возможная цена реализации. На втором этапе рассчитывается целевая себестоимость единицы продукции. После расчета целевой себестоимости ее сравнивают со сметной, выявленная разница подлежит корректировке. На заключительном этапе производится перепроектирование стратегии закупок. Именно на этой стадии применяется Кайзен-костинг (kaizen costing) — инструмент снижения себестоимости. Не редко его основой становится пересмотр работы с поставщиками, поиск новых партнеров. Так же в качестве резервов экономии могут быть рассмотрены возможности применения современных экономичных технологий, использование инновационных материалов. Так же экономия может достигаться путем оптимизации сопутствующих услуг, например, выборе тех поставщиков, где доставка материалов включена в стоимость [5, с. 16].

На выходе применение этих методов дает тот результат, который сегодня так важен для строительной отрасли — стабильную прибыль без роста цен, а значит, при сохранении конкурентных позиций.

Таким образом, можно отметить, что экономическая эффективность предприятий требует максимизации прибыли при экономии затрат без ущерба для качества. В случае роста затрат и снижения прибыли необходима оптимизация деятельности, которая заключается в поиске резервов роста прибыли и экономии издержек. Большую роль в процессе оптимизации играет комплексный подход к маркетингу, позволяющий повысить качество принимаемых управленческих решений. Неотъемлемым инструментом повышения прибыли и коммерческой эффективности выступает поиск резервов снижения издержек. В основе поиска резервов должна лежать система управления издержками, которая охватывает весь процесс от прогнозирования издержек до контроля результатов. Для повышения эффективности управления затратами было предложено применение современного метода — таргет-костинг, что позволит получать стабильную прибыль не допуская роста цен.

### Список литературы

1. Кузина, А.Ф., Павленко, Е.А. Современный подход к совершенствованию учета и управлению затратами экономического субъекта / А.Ф. Кузина, Е.А. Павленко // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2018. № 6–7. С. 198–200.
2. Куликова Е. С. Характеристика экономического потенциала муниципальных образований в контексте стратегического маркетинга территории / Е. С. Куликова // Экономика: вчера, сегодня, завтра.— 2018. — Т. 8, № 3. — С. 102–107. — URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_35192295\\_419506..](https://elibrary.ru/download/elibrary_35192295_419506..) (дата обращения 20.02.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
3. Мажорова Е.Д., Шилова Н.Н. Управление текущими затратами производственно-торгового предприятия // Международный студенческий научный вестник.— 2017.— № 1. — С. 23–23.
4. Мазаева П. С. Организация системы управления затратами / П. С. Мазаева, Е. А. Боргардт // Вектор науки Тольяттинского государственного

университета. Серия: Экономика и управление.— 2015.— № 1 (20). — С. 57–60.

5. Окружко О. А. Прогрессивные методы управления затратами [Электронный ресурс] / О. А. Окружко // ФЭН-НАУКА.— 2016.— № 7 (46). — С. 15–19.

УДК 33

## **Эффективные инструменты развития франшизы в России**

**Родионова Карина Алексеевна**

студент Балтийского федерального университета имени Иммануила Канта

***Аннотация:** В статье раскрыты вопросы, связанные с развитием франчайзинга в России: такие как формирование маркетинговой стратегии и создание уникального предложения.*

*И основные инструменты развития франчайзинга, такие как автоматизация и стандартизация процессов, программа обучения франчайзи и персонала, контроль качества.*

***Abstract:** This paper discusses the issues related to the development of franchising in Russia, namely the formation of marketing strategy and the creation of a unique offer.*

*The basic tools of franchising development are automation and standardization of processes, training program for franchisees and staff, and quality control.*

***Ключевые слова:** Франчайзинг, маркетинг, автоматизация.*

***Keywords:** Franchising, marketing, automation.*

---

### **Введение**

На мировом рынке франчайзинг уже много лет является успешным инструментом расширения бизнеса, тысячи компаний дают возможность начинающим предпринимателям попробовать себя и совместно захватывать рынок, механизмы создания франшизы отлажены и используют-

ся повсеместно. Хотя Россия еще не вышла на такие объемы как Европа и США, тем не менее на данный момент можно выявить ряд федеральных франшиз, которые могут смело называться успешными.

Одна из наиболее известных российских франшиз — это Додо пицца. Додо Пицца — международная сеть пиццерий, которая использует информационные технологии, чтобы совершенствовать процессы и создавать качественный продукт.

Благодаря жёстким стандартам и собственной информационной системе компании удалось выйти в операционный плюс всего за пару месяцев и окупиться менее чем за год.

В первой пиццерии были внедрены технологии, которые помогли готовить вкусную пиццу, безошибочно выполнять заказы, легко справляться с часами пик, при этом не увеличивая штат. И уже спустя 2 года, было принято выводить бизнес на рынок продажи франшиз. За первые годы партнёры запустили пиццерии в России, Казахстане и Румынии.

В 2015 году были открыты первые пиццерии в Литве, Эстонии и Узбекистане, а в 2016–2017 открыли пиццерии в Америке, Китае, Великобритании и Кыргызстане. На 2020 год насчитывается 611 пиццерий.

«Суть бизнеса заключается в том, что была взята существующая бизнес-модель, но был проработан и улучшен каждый её аспект: разработан сильный продукт, внедрены строгие стандарты качества и создана открытая сеть, в которой франчайзи помогают друг другу.» [1]

В центре работы сети Додо Пицца — информационная система, которая работает в браузере и помогает эффективно управлять всеми аспектами бизнеса.

Чтобы продукт всегда был одинакового качества, была разработана универсальная система описания рецептов. Для облегчения работы поваров была разработана система дозировки, которой пользоваться легче, чем взвешивать или раскладывать «на глаз». Это не единственные разработки, внедренный для автоматизации производства.

Компания жёстко стандартизировала работу с тестом и процедуру выпечки. Допустимая погрешность при заготовке основы для пиццы всего три грамма и один градус. Для поваров был написан учебник по тесту, поэтому абсолютно любой повар может по фотографии пиццы

определить, в каких условиях она выпекалась и какие ошибки были допущены.

Рассматривая контроль качества компании, можно выделить следующие важные элементы: Тайные покупатели не менее восьми раз в месяц осуществляют покупку пиццы в пиццерии или на дом и производят оценку качества по 118 критериям: от вежливости кассиров до цвета корочки теста.

Еженедельно сотрудники отдела качества анализируют отчеты тайных покупателей и выставляют оценки пиццериям. Сводный рейтинг публикуется на партнерском сайте. Лучшие пиццерии получают различные бонусы и привилегии, а систематически отстающие пиццерии исключаются из сети.

Компания очень трепетно относится к комфорту гостей в пиццерии, поэтому очень тщательно для новых заведений прорабатывается интерьер и организация пространства. Дизайнеры учитывают все тонкости: от зонирования, освещения и маршрутов гостей до сантехники и эргономичной расстановки оборудования.

**Маркетинг** в современном мире играет очень важную роль абсолютно для каждой компании и Додо-пицца не исключение. Экономика и маркетинг пиццерий заточены на повторные покупки. Компания регулярно, с периодичностью раз в два месяца стимулирует спрос используя сезонные предложения: придумываются новые виды пицц, производятся сопутствующие рекламные материалы и продвигаются на сайте и в социальных сетях.

Также для посетителей в любом городе и любой пиццерии сети действует бонусное приложение, которое дает возможность гостям получать выгоду.

Компания предоставляет франчайзи базу маркетинговых материалов для любых носителей и форматов, принимает участие в продвижении и снабжает уникальными инструментами.

Основопологающим моментом компании Додо-пицца является стремление к автоматизации всего, что может быть автоматизировано.

«Уникальной разработкой в компании является облачная система управления пиццерией, под названием «Додо ИС». Это система, которая

охватывает каждый аспект бизнеса. Платформа «Додо ИС» создана конкретно под данную сеть, она решает существующие задачи и соответствует процессам компании.» [2]

Характерной особенностью «Додо ИС» является то, что платформа работает в браузере, что позволяет избавиться от необходимости установки программ и покупки лицензий. Платформа хранит всю информацию о работе пиццерии, однако каждому сотруднику отображается только та информация, которая необходима для текущей задачи. Все производственные процессы связаны между собой, а данные передаются через облачное хранилище. Заказы поступают из единого федерального колл-центра, сайта, мобильного приложения и кассы. Автоматически передаются на кухню нужной пиццерии. Планшеты на кухне дают чёткие указания поварам, что готовить и в каком порядке. Оператор безошибочно комплектует заказ по указаниям системы и передаёт курьеру. Маршрутная квитанция формируется и печатается автоматически. Система автоматически считает выручку, прибыль и производительность труда, ведёт статистику по пиццерии и помогает сравнить результаты с другими пиццериями. Закупка также проходит через данную систему, отслеживается кто и когда привёз ингредиенты, кто принял, сколько заплатил, сколько осталось, сколько заказать в следующий раз.

Важнейшим аспектом при продаже франшизы является предоставление франчайзи готовой программы обучения. Додо-пицца сформировали полную базу знаний, охватывающую все аспекты работы пиццерии: начиная от организации работы на кухне, уборки, заготовки, выпечки, общения с клиентом и заканчивая управлением персоналом. В базе знаний компании хранятся все рабочие документы, а также макеты рекламных материалов.

База знаний хранится на закрытом сайте, доступ к которому получают все франчайзи. Также компания разработала сайт, на котором хранятся все электронные стандарты, а их на данный момент насчитывается около 200. Компания сформировала базу знаний франчайзи. Это является не только полным учебником по управлению пиццерией, но и платформой для обмена опытом. Благодаря такой системе появляется возможность следить за успехами друг друга, перенимать опыт, улучшать системы и еженедельно совершенствовать стандарты.



Додо-пицца предлагает партнёрам достаточно прозрачные условия вступления в сеть: вступительный взнос: 350 тысяч рублей + НДС

В него входит всё, что нужно для старта бизнеса, в том числе доступ ко всей инфраструктуре, обучение партнёра и сотрудников, вся документация, сопровождение запуска, подключение к информационной системе «Додо ИС», дизайн-проект помещения, подключение к единому колл-центру и сайту для получения заказов.

Франчайзи платят роялти в размере 3,5% с месячной выручки. К сумме выплат добавляется НДС. В первый год работы роялти 3,5%. Во второй год и далее — 5%.

Маркетинговый сбор составляет 3%. Так как цель компании стать главным национальным пицца брендом, был создан фонд, который формируется из ежемесячных маркетинговых отчислений франчайзи и финансирует федеральную рекламу.

Бюджет на старт составляет 6 млн рублей. На эти деньги можно открыть пиццерию, которая будет работать только на доставку. В бюджет включена аренда, ремонт, закупка оборудования, найм персонала, маркетинговые затраты и закупка ингредиентов для первого месяца работы.

Отличительной чертой успешной компании франчайзера является возможность предоставить своим франчайзи эксклюзив. Додо-пицца гарантирует доставку за 60 минут или раньше, поэтому пиццерии ориентируются на доставку внутри района или небольшого города. Компания дает эксклюзивные права на город или район в крупном городе: Москве и Санкт-Петербурге.

Следующим немаловажным аспектом для франчайзи является предоставление проверенных поставщиков, которые готовы предоставить товары по самым привлекательным ценам. Додо-пицца обеспечивает всех партнёров качественными ингредиентами и удобной логистикой.

На протяжении всей работы в сети партнер получает доступ к «Додо ИС» — центру управления всеми процессами пиццерии.

Первичное обучение партнеров проходит в учебной пиццерии в центральном офисе Додо-пиццы. Основной задачей шестнадцатидневного курса является обучить партнеров ключевым навыкам ведения бизнеса и составления бизнес-плана открытия пиццерии.

Обучение состоит из практической части, лекционного материала, тренингов и самостоятельной работы студентов. Завершающий этап обучения — защита дипломного проекта.

Еще одной особенностью работы компании является открытость. Со дня основания компания ведет открытый бизнес. Создатель сети рассказывает обо всём, что происходит в сети: показывает запуск пиццерий, публикует финансовую и управленческую отчётность, рассказывает о планах и внутренней кухне компании.

Для партнеров регулярно публикуется вся информация о работе сети. Каждый франчайзи знает, сколько зарабатывают другие пиццерии и за счёт чего: какая у них производительность труда, как они следят за качеством, как рекламируются и привлекают людей. Публикуется финансовую отчётность как о работе всей сети, так и об отдельных пиццериях. А инвесторы и партнёры в свою очередь видят бизнес в цифрах.

Однако открытость присутствует в компании не только на партнерском уровне. Додо-пицца показывает гостям свою кухню. Гостям предоставляется возможность посетить экскурсию по кухне, узнать об открытии новых пиццерий и новых продуктах, стандартах качества, контроле, трудностях и успехах. Благодаря систематической работе с клиентами формируется сообщество лояльных и заинтересованных гостей.

## **Заключение**

Таким образом, мы рассмотрели основные инструменты развития франчайзинга в России на примере Додо-Пиццы и выделяем наиболее эффективные из них: в первую очередь это узнаваемость и доверие потребителя к бренду, за счет грамотно построенной маркетинговой стратегии, как на региональном, так и на федеральном уровне. Это позволяет компании оперативно достигать плановых финансовых показателей, что способствует успешному масштабированию сети и ведет к увеличению целевой аудитории. «Проработанные бизнес-процессы и стандарты, дают компании возможность превосходить ожидания клиента, так как они разработаны по технологиям крупных коммерческих компаний запада, но адаптированы под ментальность отечественного потребителя.» [3] Сего-

дня потребителю важна не только цена, но и стабильность продукта. Чтобы добиться стандартизированного качества в различных странах, Додо-пицца сделала контроль качества одним из основных векторов развития.

### Список литературы

1. Долгая А.А. Внутреннее предпринимательство как система управления организацией// Экономика и управление. 2017. № 2 (136). С. 72–76.
2. Франшиза «Додо Пиццы» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.dodofranchise.ru>.
3. Мюррей Я. Франчайзинг. СПб.: Питер, 2004. С. 89–93

УДК 33

## Совершенствование межведомственного взаимодействия в сфере регистрации объектов недвижимости

Копытова Полина Сергеевна

студент магистратуры Сибирского государственного университета путей сообщения

*Аннотация:* В статье рассматривается система межведомственного взаимодействия, приводятся преимущества получения услуг в электронном виде, а также представлены результаты использования межведомственного информационного взаимодействия.

*Abstract:* The paper considers the system of interdepartmental interaction, advantages of receiving services in electronic

*Ключевые слова:* Межведомственное взаимодействие, земельный участок, электронный вид. form, and also results of using interdepartmental information interaction.

*Keywords:* Interdepartmental interaction, land plot, electronic form.

Межведомственное взаимодействие освобождает потребителей услуг — граждан, организаций от необходимости самостоятельно собирать доку-

менты для получения государственных услуг. Перечень сведений, подлежащих направлению в адрес Управления Росреестра, включает в себя, в том числе сведения: разрешение на строительство, сведения о предоставлении земельного участка в аренду (собственность), сведения об адресе объекта недвижимости и другие [2].

Исключение составляют документы личного хранения (паспорт, договор купли — продажи недвижимости, недоверенный нотариусом, и т.д.), которые предоставляются заявителями при обращении в офисы приема документов МФЦ самостоятельно.

Межведомственное электронное взаимодействие осуществляется через территориально распределенную телекоммуникационную инфраструктуру электронного правительства путем использования потребителями электронных сервисов, предоставляемых единой информационной системой межведомственного электронного взаимодействия. Система межведомственного электронного взаимодействия обеспечивает участие в процессе обмена информацией ранее несвязанные ресурсы, предоставляя транспортную и логическую среду для обмена стандартизованными сообщениями между системой документооборота (системой исполнения деловых процессов) и внешними информационными ресурсами [3].

При поддержке Министерства цифрового развития и связи Новосибирской области с 2020 года Управлением Росреестра по Новосибирской области в электронном виде осуществляется взаимодействие с органами государственной власти Новосибирской области и органами местного самоуправления по 42 видам региональных сведений. Для сравнения, в начале прошлого года взаимодействие осуществлялось только по 13 видам сведений, такое взаимодействие электронного обмена необходимой информацией осуществляется в течение двух рабочих дней без участия заявителя, что обеспечивает комфортное получение гражданами и юридическими лицами услуг в сфере государственной регистрации недвижимости».

Управление Росреестра тесно сотрудничает с федеральными структурами, органами исполнительной власти автономного округа и муниципальными образованиями с целью совершенствования процессов оказания услуг на всех этапах, которые проходит заявитель при оформлении недвижимости, при электронном получении услуг Управлением сокращены

сроки. Так, для кадастрового учета максимальный срок составляет 4 дня, для регистрации прав — 5 дней, для единой процедуры — 8 дней [1].

Кроме того, еще одним преимуществом является сниженная стоимость оказания услуг в электронном виде, за регистрацию в электронном виде граждане оплачивают 70% от установленного размера госпошлины. Оплату можно также произвести электронно, используя «Сбербанк-Онлайн», «Qiwiкошелек», а также через банкоматы и терминалы «Qiwi», указав уникальный код платежа, в установленные федеральным законодательством сроки (5 рабочих дней) [5].

В настоящее время обмен данными в рамках системы межведомственного электронного взаимодействия между Росреестром и иными структурами осуществляется по 8 сведениям. В 2020 году нашими специалистами были разработаны технологические карты для участников системы исполнения регламентов (СИР). В настоящее время обмен информацией посредством СИР осуществляется по 26 сведениям [4].

Одним из нововведений Закона № 218-ФЗ является внесение сведений в ЕГРН, направляемых в порядке межведомственного информационного взаимодействия, в том числе ОМСУ. Таких как, сведения об утверждении результатов государственной кадастровой оценки объектов недвижимости, об установлении или изменении разрешенного использования земельного участка, категории земель земельного участка, об утверждении проекта межевания территории и др.

Статьей 32 Закона № 218-ФЗ определен перечень сведений, которые подлежат передаче в порядке межведомственного информационного взаимодействия. При поступлении документов или содержащихся в них сведений, в срок не позднее 15 рабочих дней орган регистрации прав вносит на их основании сведения в ЕГРН (за исключением случаев, когда их внести невозможно) и уведомляет правообладателя о внесении.

Наполнение ЕГРН сведениями в порядке межведомственного информационного взаимодействия позволяет в полной мере обеспечить соблюдение требований законодательства при проведении учетно-регистрационных процедур, а также повышает защищенность имущественных прав субъектов, юридических лиц и граждан, способствует наполнению налоговой базы, сокращению числа имущественных споров у правообладателей.

Таким образом, переход к межведомственному взаимодействию в электронном виде является приоритетной задачей для достижения целевых показателей по кадастровому учету и регистрации прав, оказывающих влияние на состояние инвестиционного климата в сфере земельно-имущественных отношений.

Развитие межведомственного информационного взаимодействия способствует:

- освобождению заявителя от прохождения множества административных процедур для получения необходимых документов;
- дополнительной проверке подлинности представленных на государственную регистрацию документов;
- оптимизации процедуры государственной регистрации и получения иных государственных услуг;
- повышению качества предоставления государственных услуг. Вместе с тем, необходимо дополнительно решить ряд следующих вопросов:
- возможность интеграции электронных сервисов в рабочую программу, посредством которой осуществляется ведение ЕГРП, так как сервисы СМЭВ неудобны в использовании;
- разработка дополнительных федеральных и региональных сервисов, либо создание такого вида запроса, посредством которого можно запрашивать какие-либо отдельные документы и сведения, не относящиеся к сведениям, которые можно получить посредством использования формализованных запросов;
- своевременное получение достоверных и полных данных по направляемым запросам;
- возможность автоматизации процедуры получения ответов посредством СМЭВ, так как в настоящее время все ответы подготавливаются специалистом «вручную», используя при этом, в том числе, архивы в бумажном виде.

Дальнейшее совершенствование межведомственного электронного взаимодействия позволит сократить число приостановок и отказов в регистрационных действиях, что, в свою очередь, приведет к повышению качества предоставляемых услуг.

Следует отметить, что органы государственной власти и местного самоуправления, участвующие в информационном взаимодействии при веде-

нии ЕГРН, несут ответственность, предусмотренную законодательством Российской Федерации за непредставление документов и содержащихся в них сведений в орган регистрации прав.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О государственной регистрации недвижимости» (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.08.2017) // Собрание законодательства Российской Федерации, 20.07.2015, № 29 (ч. 1), ст. 4344.
2. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.12.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации, 02.08.2010, № 31, ст. 4179.
3. Постановление Правительства РФ от 08 сентября 2010 г. № 697 «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия».
4. Сайт Единый Портал Государственный Услуг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gosuslugi.ru>.
5. Сайт Росреестр [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https:// rosreestr.ru](https://rosreestr.ru).

УДК 33

## **Разрыв соглашений об избежании двойного налогообложения, как инструмент борьбы с уклонением от уплаты налогов**

**Дорджиев Чингиз Геннадьевич**

студент Калмыцкого государственного университета им. Б.Б. Городовикова

*Аннотация:* Данная статья посвящена оценке предложенных поправок в международные двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения. Результаты анализа показали, что предлагаемые поправки, а также разрыв соглашений об избежании двойного налогообложения не являются эффективными и несут больше

негативных последствий. Таким образом, автор пришел к выводу, что предлагаемые поправки и разрыв соглашений об избежании двойного налогообложения не могут выступать в роли инструмента в борьбе с уклонением от уплаты налогов.

**Abstract:** *This paper is devoted to the assessment of the proposed amendments to international bilateral double taxation treaties. The results of the analysis showed that the proposed amendments as well as the gap in double taxation treaties are not effective and can potentially lead to more negative consequences. Thus, the author concluded that the proposed amendments and the gap in double tax treaties cannot serve as a tool in the fight against tax evasion.*

**Ключевые слова:** *Двойное налогообложение, соглашения об избежании двойного налогообложения, низконалоговые юрисдикции.*

**Keywords:** *Double taxation, double tax treaties, low-tax jurisdictions.*

Соглашения об избежании двойного налогообложения являются важнейшим и единственным механизмом устранения двойного налогообложения. В то же время льготные положения, предусмотренные такими соглашениями, часто используются недобросовестными налогоплательщиками в качестве инструмента для агрессивного налогового планирования. Судебная практика, которая стала активно развиваться после введения в Налоговый кодекс Российской Федерации концепции фактического права на доход, подтверждает факт уклонения от уплаты налогов с использованием соглашений об избежании двойного налогообложения. С каждым годом Россией вводятся новые инструменты, позволяющие способствовать прозрачности налогообложения. Так, в 2016 году Россия подписала международное соглашение об автоматическом обмене налоговой информацией. В 2017 году Россия присоединилась к подписанию Многосторонней конвенции по выполнению мер, относящихся к налоговым соглашениям, в целях противодействия размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения. Тем не менее, Правительство Российской Федерации полагает, что действующие и вводимые инструменты по борьбе с уклонением от уплаты налогов действуют недостаточно эффективно.

25 марта 2020 г. Владимир Путин в обращении к гражданам России анонсировал корректировки в действующие соглашения об избежании двойного налогообложения. В качестве поправок предлагалось повы-



шение ставок налога у источника при выплате дивидендов в офшорные юрисдикции. При этом в случае отказа иностранных партнёров было предложено выйти из соглашения в одностороннем порядке.

Одной из первых юрисдикций, соглашение с которой было предложено изменить, стал Кипр. Согласно действующему соглашению об избежании двойного налогообложения, заключенному Россией с Кипром, ставка налога у источника при выплате дивидендов может быть снижена до 5%, а при выплате процентных доходов — до 0% при определенных обстоятельствах. В письме, которое направили российские власти компетентным органам Кипра, предлагается увеличить ставку налога у источника как по дивидендам, так и по процентам до 15%. По неофициальным данным кипрские власти предлагают не повышать ставки по соглашению, а вместо этого усилить контроль за иностранными структурами российского бизнеса, чтобы кондуитные структуры не имели возможности пользоваться льготами.

Чуть позже Минфин России направил письма об изменении соглашений об избежании двойного налогообложения с Мальтой и Люксембургом. При этом в июне 2020 г. был опубликован проект федерального закона «О денонсации Конвенции между Правительством Российской Федерации и Правительством Мальты об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы». Таким образом, российские власти не смогли договориться с представителями властей Мальты о корректировке соглашения и решили в одностороннем порядке выйти из такого соглашения.

Повышение ставок налога у источника или разрыв соглашений об избежании двойного налогообложения является действенным способом борьбы с уклонением от уплаты налогов. Учитывая то, что доля накопленных так называемых псевдоиностранных инвестиций в российскую экономику составляет около 58% [1], а около 70% всех иностранных инвестиций в Россию осуществляются с таких государств, как Кипр, Люксембург и другие низконалоговые юрисдикции, акцентирование внимания российских налоговых органов на соглашения об избежании двойного налогообложения с Кипром, Мальтой и Люксембургом оправдано и правильно. С другой стороны, борьба с выводом прибыли из-под

налогообложения в России путем повышения ставок налога у источника выплаты или разрыва соглашений об избежании двойного налогообложения затронет не только недобросовестных налогоплательщиков, использующих такие соглашения для уклонения от уплаты налогов. Многие реальные иностранные инвесторы не рискуют владеть активами в России напрямую ввиду юридических рисков. А такие государства, как Кипр, используются иностранными инвесторами в основном из-за наличия там английского права. Большинство совместных предприятий, реализующих проекты в России, и одним из партнеров которых является иностранное лицо, инкорпорируется в Кипре. Таким образом, даже учитывая большую долю псевдоиностранных инвестиций, поступающих из Кипра, Мальты, Люксембурга и других низконалоговых юрисдикций, изменения в соглашения об избежании двойного налогообложения с такими государствами повлияют негативно не только на недобросовестных налогоплательщиков, но и на реальных иностранных инвесторов.

На основании вышеизложенного, можно заключить, что предлагаемые Российской Федерацией поправки в соглашения об избежании двойного налогообложения и разрыв таких соглашений в случае отказа второй стороны не могут использоваться в качестве инструмента в борьбе с уклонением от уплаты налогов.

### Список литературы

1. Что является подлинным, а что нет в глобальной системе прямых иностранных инвестиций? [Электронный ресурс] / 2019 What Is Real and What Is Not in the Global FDI Network? — URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/12/11/what-is-real-and-what-is-not-in-the-global-fdi-network> (дата обращения 01.07.2020).
2. Обращение к гражданам России // Президент России. Официальный сайт — 2020 — URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/63061> (дата обращения: 01.07.2020).

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

## **ПРИГЛАШАЕМ АВТОРОВ!**

Журнал «Научный аспект №3 2020»  
Свидетельство ПИ № ФС 77-48432, ISSN 2226-5694

Прием статей в номер: до 25 сентября 2020 г.

Печать выпуска: с 7 по 16 октября 2020 г.

Отправка данных в РИНЦ: с 7 по 16 октября 2020

Рассылка авторских экземпляров: с 19 октября 2020 г.

Эл. почта редакции: [public@na-journal.ru](mailto:public@na-journal.ru)

Подробнее на сайте <http://na-journal.ru>