



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№6(39)

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

МОСКВА, 2020



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XXXIX международной
научно-практической конференции*

№ 6 (39)
Июнь 2020 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2020

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Илларионова Елена Александровна – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XXXIX междунар. науч.-практ. конф. – № 6 (39). – М.: Изд. «МЦНО», 2020. – 50 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2020

Оглавление

1. Логистика	5
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМА КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ДЕТСКИЙ МИР») Куприянов Дмитрий Игоревич Смирнова Анна Владимировна	5
ВЫБОР ПРОВАЙДЕРА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ Смирнова Анна Владимировна Куприянов Дмитрий Игоревич	11
2. Маркетинг	16
ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ Антонов Владимир Николаевич Солодкий Евгений Анатольевич	16
3. Менеджмент	21
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИМИДЖА СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА Зайцева Алёна Александровна Епишина Елена Дмитриевна	21
4. Финансы, денежное обращение и кредит	27
ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕФИЦИТОМ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА С ПРИМЕНЕНИЕМ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ Михайлов Данила Михайлович	27
5. Экономика и управление народным хозяйством	32
ИНВЕСТИЦИИ, ИМПОРТ И ЭКСПОРТ КАК ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКАЗАТЕЛЬ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В СТРАНАХ СНГ: МОДЕЛИ ПАНЕЛЬНЫХ ДАнных Рузикулов Абдимумин Кассим угли	32

6. Экономика труда

41

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ САМОЗАНЯТЫХ
НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ

41

Мирзабалаева Фариды Исламудиновны
Зарубина Елисаветы Юрьевны

1. ЛОГИСТИКА

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМА КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ДЕТСКИЙ МИР»)

Куприянов Дмитрий Игоревич

студент

*Российского Университета Транспорта (МИИТ),
РФ, г. Москва*

Смирнова Анна Владимировна

канд. экон. наук, доцент,

РФ, г. Москва

Аннотация. В статье рассмотрена методика повышения качества логистического обслуживания в условиях постоянно меняющегося объема перевозок. Качество логистического сервиса является одним из ключевых факторов, влияющих на выбор потребителем того или иного продавца. Разрыв между ожиданием и фактическим качеством обслуживания может быть критерием для поиска клиентом другого контрагента.

Ключевые слова: показатель логистики; логистический сервис; качество логистического обслуживания; прогноз уровней ряда; временной ряд; коэффициент роста; прогнозирование; аналитическая регрессия; аппроксимация; контейнерные перевозки; функциональная зависимость.

Контейнерные перевозки являются одним из наиболее востребованных способов перевозки грузов во всем мире. В соответствии с мировыми показателями, на настоящий момент более 70 % перевозок грузов осуществляется при помощи контейнерного способа доставки. Использование контейнеров для транспортировки груза позволяет наиболее рационально, надежно и экономически выгодно организовать перевозочный процесс.

Компанией ПАО «Детский мир» в конце 2018 – в начале 2019 года были заключены новые контракты с поставщиками, что повлекло за собой

увеличение объема контейнерных перевозок и расширение ассортиментного перечня компании. Также у компании в связи с сотрудничеством с новыми поставщиками увеличился и объем перевозок. Такой рост имеет как положительный эффект, так и отрицательный. С одной стороны, у компании расширился ассортимент, уменьшается дефицит продукции, которую покупатель может приобрести. С другой стороны, у компании возрастают издержки, связанные с увеличением объема поставок. Одной из главных задач компании является найти оптимальный уровень между затратами и объемом поставок, который компания может эффективно обработать. Проанализируем объем контейнерных перевозок компании по данным таблицы 1.

Таблица 1.

Объем контейнерных перевозок ПАО «Детский мир»

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кол-во контейнеров, ДФЭ	5367	5583	5872	5934	5761	6159

На основе имеющихся данных, а именно временного ряда (таблица 1), спрогнозируем возможный результат объема контейнерных перевозок ПАО «Детский мир» на 2022 год. Для того чтобы сделать прогноз, будем использовать метод прогноза уровней рядов динамики. В таблице 2 приведены результаты расчетов коэффициентов прироста объемов контейнерных перевозок компании в период с 2014 по 2019 год.

Таблица 2.

**Темпы прироста объема контейнерных перевозок
ПАО «Детский мир»**

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Количество контейнеров, ДФЭ	5367	5583	5872	5934	5761	6159
Темп прироста, %	-	4,02	5,18	1,06	-2,9	6,91

Представим коэффициенты прироста объемов контейнерных перевозок компании за рассматриваемый период на графике (рисунок 1)

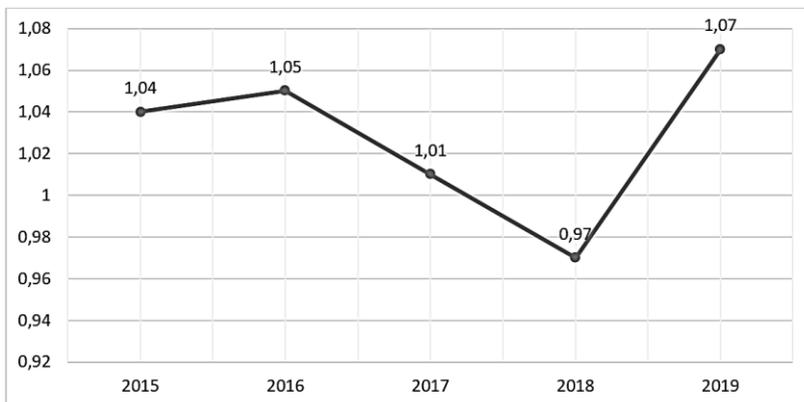


Рисунок 1. Динамика коэффициентов прироста объемов контейнерных перевозок ПАО «Детский мир» (2014 – 2019 гг.)

Аппроксимируем реальный ряд динамики с уровнями (значениями) коэффициента прироста аналитической зависимости уравнением прямой линии [10]. Уравнение линейной регрессии (уравнение прямой) имеет вид: $K_p = a + bt$. Рассчитаем значения переменных a и b в уравнении линейной регрессии.

$$a = \frac{(\sum_{i=1}^n tiKpi)((\sum_{i=1}^n ti) - (\sum_{i=1}^n Kpi)(\sum_{i=1}^n ti^2))}{(\sum_{i=1}^n ti)^2 - n \sum_{i=1}^n ti^2}$$

$$b = \frac{(\sum_{i=1}^n Kpi)(\sum_{i=1}^n ti) - n \sum_{i=1}^n tiKpi}{(\sum_{i=1}^n ti)^2 - n \sum_{i=1}^n ti^2}$$

$$a = 1,034; b = -0,002.$$

Таким образом, уравнение линейной регрессии имеет следующий вид:

$$K_p = 1,034 - 0,002t.$$

Построим данное уравнение прямой линии на графике (рисунок 2). Линейная зависимость между переменными K_p и t изображена на графике штриховой линией.

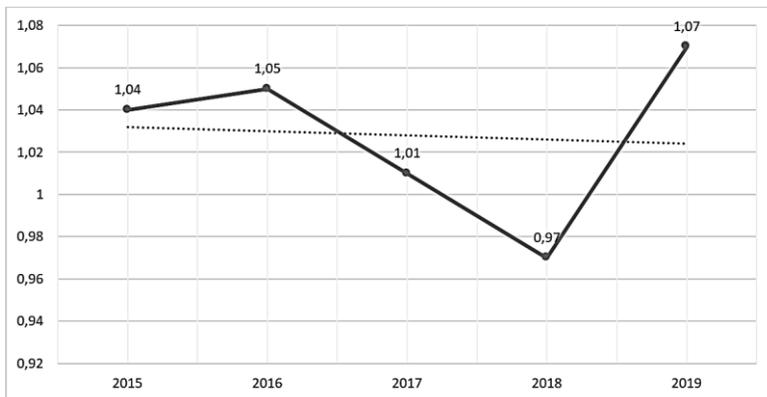


Рисунок 2. Линейная зависимость между коэффициентами роста объемов контейнерных перевозок ПАО «Детский мир» и временем (2014 – 2019 гг.)

Прогнозное значение объема контейнерных перевозок через 3 года (на 2022 год) рассчитаем по следующей формуле [10]:

$$V_{2022} = V_{2019} \prod_{1}^3 K_{pi}$$

$$K_{pi2020} = 1,034 + (-0,002 * 6) = 1,022;$$

$$K_{pi2021} = 1,034 + (-0,002 * 7) = 1,02;$$

$$K_{pi2022} = 1,034 + (-0,002 * 8) = 1,018;$$

$$V_{2022} = 6159 * 1,022 * 1,02 * 1,018 = 6536 \text{ ДФЭ}$$

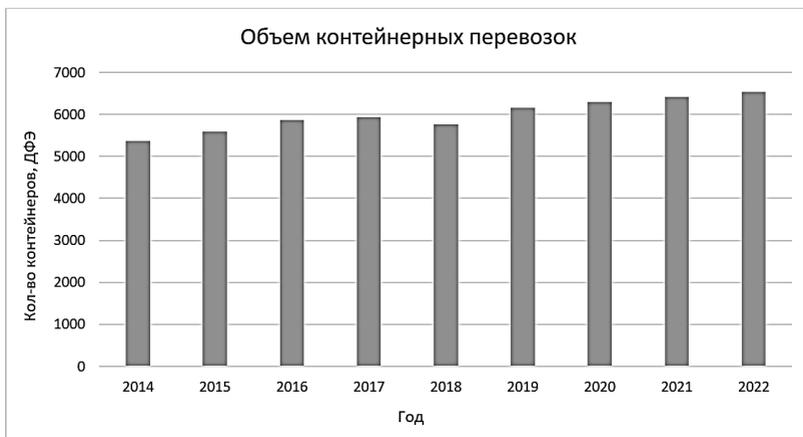
Посчитав прогнозируемый объем контейнерных перевозок на 3 года, составим таблицу 3, добавив туда прогнозные значения.

Таблица 3.

Объем контейнерных перевозок ПАО «Детский мир» (2014 – 2022)

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Количество контейнеров, ДФЭ	5367	5583	5872	5934	5761	6159	6295	6420	6536
Темп прироста, %	-	4,02	5,18	1,06	-2,92	6,91	2,21	1,99	1,81

Для наглядности построим график динамики объемов контейнерных перевозок компании на рисунке 3.



**Рисунок 3. Динамика объемов контейнерных перевозок
ПАО «Детский мир»**

На рисунке 3 наблюдается рост объема контейнерных перевозок. Такой рост показывает, что компании необходимо расширять свои возможности. Расширение возможностей компании видятся в следующих мероприятиях, которые будут способствовать эффективной обработке увеличенных грузопотоков, а также поможет компании выполнять большее число заказов в указанные сроки. Важным моментом для клиентов компании является сохранение и повышение качества обслуживания при росте объема поставок. На рисунке 20 представлены возможные варианты повышения качества транспортно-логистического сервиса.



**Рисунок 4. Пути повышения качества
транспортно-логистического сервиса**

Рассмотрим более детально каждый из путей повышения качества:

1. Увеличение штата и повышение квалификации сотрудников логистического звена, которые обрабатывают заявки на перевозку. Данное мероприятие позволит быстрее и эффективнее получать товар от поставщиков, что позволит сократить время простоя, когда какой-либо товарной группы нет в наличии в магазинах розничной торговли. Повысить квалификацию персонала можно путем внедрения тестирования каждые 3 месяца.

2. Повышение складских мощностей даст возможность компании обрабатывать больше входящих потоков. Аренда складских помещений и создание собственных распределительных центров (РЦ) в разных частях страны позволят предприятию увеличить зону доставки товаров, а также это поможет осуществлять бесперебойную поставку товара в магазины розничной торговли.

3. Доставка товаров до конечного потребителя с привлечением дополнительных курьерских служб и использование служб экспресс-доставки. В условиях растущего объема поставок контейнеров компании следует заключить договор с дополнительными курьерскими службами. Такие меры позволят компании быстрее и эффективнее доставлять товары до конечного потребителя. Службы экспресс-доставки обычно имеют широкую сеть пунктов выдачи товара, а также располагают обширной сетью постоматов. Компании необходимо найти партнера, который сможет предоставить такие услуги, так как выбор способа доставки товара является неотъемлемой частью транспортно-логистического сервиса фирм, которые реализуют свой товар с помощью интернет-магазинов.

4. Внедрение системы управления транспортом. Данная система позволит компании оптимизировать затраты, находить наиболее оптимальные маршруты перевозки, а также у компании появится возможность осуществлять прогноз объема поставок на определенный период (месяц, полугодие, год и т. д.).

5. Снижение минимальной стоимости заказа для осуществления бесплатной доставки. Такой шаг обеспечит приток новых клиентов и повысит конкурентоспособность предприятия, так как подавляющее большинство клиентов ищет наиболее выгодное предложение, а бесплатная доставка может стать ключевым конкурентным преимуществом.

Предложенные пути повышения качества логистического сервиса будут способствовать поддержанию и улучшению качества логистического сервиса компаний, специализирующихся на реализации товаров как с помощью интернет-магазина, так и предприятий розничной торговли.

Список литературы:

1. Балдин К.В., Быстров О.Ф., Соколов М.М. Эконометрика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2004. 253 с.
2. Быстров О.Ф. Бугай К.Н. Инновационная методика прогнозирования значений показателей региональной логистики // Экономические и социально-гуманитарные Исследования – 2014. № 3-4 (3-4), 15 - 17 с.
3. Парсаданов Г.А., Егоров В.В. Прогнозирование национальной экономики. М.: Высшая школа, 2002. 304 с.
4. Аникин Б.А. Коммерческая логистика. Учебник / Б.А. Аникин. - М.: Проспект, 2017. - 922 с.
5. Гаджинский А.М. Логистика. Учебник / А.М. Гаджинский. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 432 с.
6. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дэйвид Дж. Клосс. – Москва: Олимп-Бизнес, 2017. – 635 с.

ВЫБОР ПРОВАЙДЕРА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Смирнова Анна Владимировна

канд. экон. наук, доцент,

Российского Университета Транспорта (МИИТ),

РФ, г. Москва

Куприянов Дмитрий Игоревич

студент

Российского Университета Транспорта (МИИТ),

РФ, г. Москва

Аннотация. Организация перевозочного процесса невозможна без наличия качественного провайдера логистических услуг. В статье рассмотрена авторская методика выбора провайдера логистических услуг на основе экспертных оценок и расчета индекса привлекательности.

Ключевые слова: показатель логистики; логистический провайдер; метод экспертных оценок; весовые коэффициенты; индекс привлекательности.

На мировом рынке логистических услуг в условиях жесткой конкуренции и постоянно растущих требованиях клиентов к качеству логистического обслуживания практика аутсорсинга, т.е. привлечения

контрагентов для выполнения комплекса услуг активно развивается и приобретает все более весомое влияние на деятельность компаний (грузоотправителей и грузополучателей).

Объёмы логистической деятельности, отдаваемой компаниями на аутсорсинг, постоянно растут, тем самым, увеличивая долю логистических провайдеров, в том числе транспортных и экспедиторских компаний, в цепях добавленной ценности.

Передовые компании прилагают значительные усилия по повышению эффективности функционирования цепей поставок, ориентируясь на активное привлечение логистических провайдеров в транспортировке, глобализации размещения производственных и логистических мощностей при выстраивании эффективных бизнес-процессов.

При этом перед контрагентами цепей поставок встаёт очевидный вопрос о комплексности услуг и качестве логистического обслуживания, предлагаемого логистическими провайдерами, в частности и в области транспортировки грузов. От них требуется владение современными логистическими технологиями, а также привнесение своих ноу-хау при обслуживании клиентов в цепях поставок.

Сегодня в России налицо явная недооценка роли и возможностей логистики в формировании современного транспортного комплекса страны, что ощутили на себе авторы данной статьи, входящие в межведомственную рабочую группу Минтранса России по корректировке и актуализации Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года.

Недостаточно четкое понимание идеологии и базовых принципов логистики, основных проблем, связанных с формированием современной логистической инфраструктуры в РФ, приводят к возрастанию транспортной составляющей затрат в ВВП Российской Федерации, низкой эффективности обработки транзита по международным транспортным коридорам (МТК), проходящим через нашу страну и другим негативным последствиям.

Характерными чертами функционирования предприятий транспорта в условиях рыночной экономики являются такие объективные обстоятельства как формирование рынка логистических услуг, усиление конкуренции между предприятиями и различными видами транспорта, ужесточение требований к тарифам и качеству транспортировки со стороны потребителей.

При этом современную практику транспортировки с точки зрения логистического сервиса можно кратко сформулировать следующим образом: “нужный товар требуемого качества и количества в заданное время и с оптимальными затратами”.

Практически во всех странах значительная доля логистических затрат приходится на транспортную составляющую, поэтому оптимизации решений в транспортировке необходимо уделять повышенное внимание.

Успешность ведения бизнеса предполагает правильный выбор поставщика логистических услуг. В таких случаях необходима серьезная экспертиза предполагаемых провайдеров для выявления наилучшего, чтобы гарантировать качество получаемого логистического сервиса.

Среди критериев выбора провайдера логистических услуг можно выделить такие как: надежность доставки, стоимость, условия платежа, репутация провайдера, скорость доставки, длительность существования на рынке логистических услуг, финансовое состояние провайдера, возможность получения скидки, условия платежа, география перевозок, клиентский сервис, сохранность груза, своевременность доставки, наличие собственного транспортного парка, осуществление дополнительных услуг (упаковка, маркировка, складирование).

Условия задачи: требуется из трех провайдеров выбрать лучшего, используя следующие показатели:

W1 – сохранность

W2 – приспособленность транспорта к конкретному виду груза

W3 – своевременность доставки

W4 – стоимость доставки

W5 – репутация провайдера

Эксперты проранжировали показатели по важности.

Таблица 1.

Ранжирование показателей

W _j	W1	W2	W3	W4	W5
R _j	2	4	1	3	5

Воспользуемся экспоненциальной модификацией назначения весовых коэффициентов.

$$C = e^{(k-kr)},$$

где: C – весовой коэффициент показателя;

R – ранг показателя;

K – параметр (постоянный коэффициент уравнения);

Известно, что наиболее важному показателю принято назначать весовой коэффициент равный 1.

Зададимся значением наименее важного показателя равный $d = 0,1$. Из этих двух условий мы определим значение остальных весовых коэффициентов.

$$0,1 = e^{(k-5)}$$

$$\ln(0,1) = \ln(e^{(k-5)})$$

$$-2,3 = (k-5)\ln e$$

$$-2,3 = k(1-5)$$

$$-2,3 = 4k$$

$$K = 0,575, \text{ откуда:}$$

$$C1 = e^{(0,575 - 0,575*2)} = e^{(-0,575)} = 0,56 \text{ и т.д.}$$

Таблица 2.

Значение весовых коэффициентов C_j

W_j	W_1	W_2	W_3	W_4	W_5	
C_j	0,56	0,18	1	0,32	0,1	$\Sigma=2,16$

Нормируем значения весовых коэффициентов путем деления каждого показателя C на сумму показателей ΣC (2,16).

Таблица 3.

Нормированное значение весовых коэффициентов C^*

W_j	W_1	W_2	W_3	W_4	W_5	
C^*	0,26	0,083	0,46	0,148	0,05	$\Sigma=1$

Произведем ранжирование провайдеров по каждому показателю. Искусственно зададим исходные данные.

Таблица 4.

Ранжирование провайдеров по каждому показателю

	W_1	W_2	W_3	W_4	W_5
Провайдер 1	1	3	3	3	2
Провайдер 2	2	2	2	1	3
Провайдер 3	3	1	1	2	1

Рассчитаем весовые коэффициенты показателей по формуле:

$$C = 1 - \frac{R - 1}{K}$$

$K = 3$ (так как три провайдера).

Таблица 5.

Весовые коэффициенты С

	W1	W2	W3	W4	W5
Провайдер 1	1	0,33	0,33	0,33	0,67
Провайдер 2	0,67	0,67	0,67	1	0,33
Провайдер 3	0,33	1	1	0,67	1

Нормируем весовые коэффициенты провайдеров по каждому показателю. Для этого необходимо значения предыдущей таблицы поделить на 2.

Таблица 6.

Нормированные значения весовых коэффициентов С

	W1	W2	W3	W4	W5
Провайдер 1	0,5	0,17	0,17	0,17	0,33
Провайдер 2	0,33	0,33	0,33	0,5	0,17
Провайдер 3	0,17	0,5	0,5	0,33	0,5

Рассчитываем индекс привлекательности для каждого провайдера

$$I_{\text{пр1}} = 0,26*0,5+0,17*0,08+0,17*0,46+0,17*0,15+0,33*0,05 = 0,4123$$

$$I_{\text{пр2}} = 0,3475$$

$$I_{\text{пр3}} = 0,2402$$

Провайдер, индекс привлекательности которого является наибольшим, является наилучшим из трех. Таким образом, наилучшим из трех является первый провайдер, индекс привлекательности которого равен 0,4123.

Список литературы:

1. Аникин Б.А. Коммерческая логистика. Учебник / Б.А. Аникин. - М.: Проспект, 2017. - 922 с.
2. Гаджинский А.М. Логистика. Учебник / А.М. Гаджинский. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 432 с.
3. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дэйвид Дж. Клосс. – Москва: Олимп-Бизнес, 2017. – 635 с.

2. МАРКЕТИНГ

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ

Антонов Владимир Николаевич

канд. экон. наук,
заместитель Председателя Правительства ДНР,
Украина, г. Донецк

Солодкий Евгений Анатольевич

аспирант
ГО ВПО Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского,
Украина, г. Донецк

TOOLS FOR IMPLEMENTING TECHNOLOGIES OF ACTIVE POSITIONING AND PROMOTING THE TERRITORY

Vladimir Antonov

Ph.D. in Economics,
Deputy Chairman of the Government of the DPR,
Ukraine, Donetsk

Evgeny Solodkiy

Graduate student
GO VPO Donetsk National University Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky,
Ukraine, Donetsk

Аннотация. Предложены инструменты использования технологии активного позиционирования и продвижения территории, которые будут способствовать повышению ее конкурентоспособности, формированию привлекательного инвестиционного климата, активизации финансовых

потоков, формированию устойчивого положительного имиджа. Для реализации технологии активного позиционирования территории выделено семь основных направлений действия как ключевых ориентиров ее продвижения.

Abstract. Tools are proposed for using the technology of active positioning and promotion of the territory, which will help increase its competitiveness, create an attractive investment climate, activate financial flows, and create a stable positive image. To implement the technology of active positioning of the territory, seven main lines of action have been identified as key guidelines for its promotion.

Keywords: territory marketing; positioning; stakeholders; image; success factors.

Ключевые слова: маркетинг территорий; позиционирование; стейкхолдеры; имидж; факторы успеха.

Актуальность. Активное позиционирование и продвижение территории является конкурентным преимуществом и средством достижения стратегических целей, а также инструментом реализации социокультурного потенциала, инноваций и эффективных коммуникаций. Формирование положительного устойчивого имиджа территории через призму ее образа требует определения основных направлений эффективного позиционирования территории и обоснования факторов успеха этого процесса.

Цель исследования: обосновать направления реализации технологии активного позиционирования и продвижения территории.

Изложение основного материала. С целью повышения конкурентоспособности территории предлагается применение технологии активного ее позиционирования и продвижения как инвестиционно привлекательной и перспективной территории. Внедрение технологии активного позиционирования предусматривает формирование сильной, высококонкурентной, оперативно гибкой к изменениям экономики и стабилизации социальной среды территории. Базой применения определенной технологии является предпринимательский потенциал, перспективной базой - территориальная образовательная система как основа инновационной инфраструктуры. Важным критерием реализации технологии является инициативный и креативный потенциал территории, а ключевым условием содействия активному позиционированию территории является политическая воля и желание органов власти поддержать реализацию определенной технологии активного позиционирования и стать ее непосредственным участником [1].

Технология активного позиционирования и продвижения территории предполагает целенаправленную деятельность всех заинтересованных сторон этого процесса - власти, представителей бизнеса, научного сообщества - в таких направлениях: создание общих условий для развития экономики; постоянное сопровождение действующих и активное привлечение новых субъектов предпринимательской деятельности. Результирующим показателем эффективного внедрения технологии активного позиционирования должно быть формирование привлекательного инвестиционного климата, соответственно, активизация финансовых вливаний в экономику со стороны как внутренних, так и внешних инвесторов [2]. Соответственно, благоприятный инвестиционный климат активизирует развитие инвестиционного потенциала, минимизирует уровень сопровождающих рисков и в целом значительно повысит инвестиционную привлекательность территории.

Таким образом, вектор активного позиционирования и продвижения территории на современном этапе экономического развития должен направляться на активизацию и оптимизацию экономического поведения хозяйствующих субъектов территории на основе стратегического маркетингового управления, с постепенным наращиванием и совершенствованием конкурентного потенциала как за счет использования собственных ресурсов, так и на основе формирования партнерских отношений в системе социально-экономических проектов с целью привлечения необходимых инвестиционных, инновационных и финансовых ресурсов, которые подкрепляют возможности территории в достижении параметров устойчивого экономического развития и формировании устойчивого положительного имиджа.

Условием эффективного применения технологии активного позиционирования территории является усиление и интенсификация экономики путем организации активной поддержки, сопровождения и стимулирования деятельности ведущих предприятий, поиска нового инновационно-интеллектуального потенциала с целью его дальнейшей трансформации в малые инновационные предприятия, их поддержки на стартовом этапе, продвижение площадок для бизнеса, развития инфраструктуры [3].

Инструменты реализации технологии активного позиционирования и продвижения территории представлены на рисунке 1.

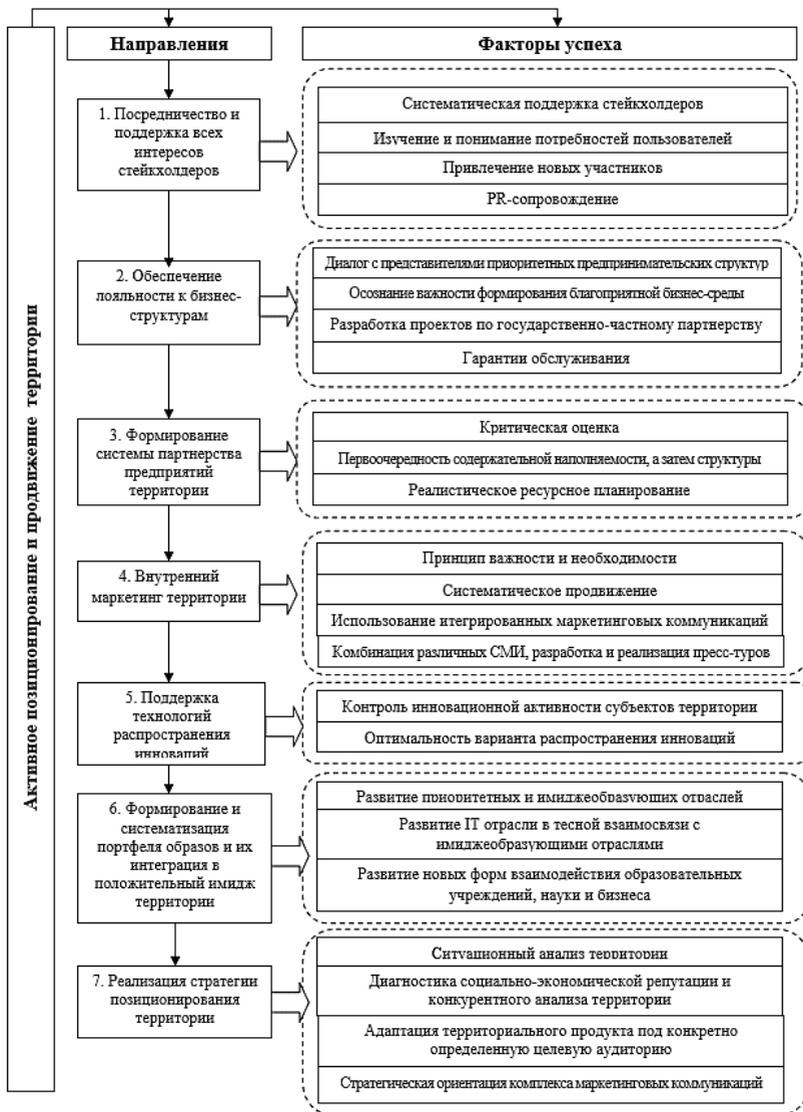


Рисунок 1. Инструменты реализации технологии активного позиционирования и продвижения территории

Для реализации технологии активного позиционирования и продвижения территории можно выделить семь основных направлений действия.

Каждое из семи полей деятельности требует для своего развития и успеха учета факторов, определяющих такой успех.

Все факторы успеха активного позиционирования и продвижения территории направленные на активизацию заинтересованности инвесторов в финансовой поддержке экономики территории, тем самым подтверждая и укрепляя ее образ привлекательной для инвестиций территории.

Выводы. В связи с этим можно говорить о том, что в среднесрочной перспективе на начальных этапах использования технологии активного позиционирования и продвижения территории целесообразно сосредоточить внимание на: обеспечении привлечения властей, ведущих предпринимательских структур, инициативных общественных организаций в сфере предпринимательства, образовательно - научных структур к разработке стратегии позиционирования территории, стимулировании активности ведущих стейкхолдеров территории в инициации собственных проектов как для реализации в пределах территории, так и для включения в другие инвестиционно-инновационные программы на международном уровне.

Список литературы:

1. Важенина И.С. Методологические основы и алгоритм стратегического планирования формирования имиджа и репутации территории / И.С. Важенина // Экономический анализ: теория и практика. — М., 2013. — С. 21-30.
2. Журавлева И.В. Маркетинговые инновации в управлении территорией / И.В. Журавлева // Актуальные проблемы гостинично-туристического бизнеса и сервиса. – 2013. – С. 130-135.
3. Пашкус В.Ю. Подходы к стратегическому позиционированию территорий в соответствии с матрицей конкурентоспособности / В.Ю. Пашкус // Региональная экономика: теория и практика. — СПб., 2015. — С. 35-45.

3. МЕНЕДЖМЕНТ

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИМИДЖА СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

Зайцева Алёна Александровна

студент,

Владимирский государственный университет

им. А.Г. и Н.Г. Столетовых,

РФ, г. Владимир

Епишина Елена Дмитриевна

студент

Владимирский государственный университет

им. А.Г. и Н.Г. Столетовых,

РФ, г. Владимир

ANALYSIS OF THE IMAGE STRUCTURE OF A MODERN MANAGER

Alena Zaytseva

Student

of Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletovs

Russia, Vladimir

Elena Epishina

Student

of Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletovs,

Russia, Vladimir

Аннотация. Персонал компании становится одним из важных конкурентных преимуществ фирмы. Особенно важны эффективные руководители, способные развивать компанию. Данная статья посвящена портрету современного менеджера и тем составляющим, за счет которых он формируется.

Abstract. The company's Personnel is becoming one of the most important competitive advantages of the company. Effective managers who are able to develop the company are especially important. This article is devoted to the portrait of a modern Manager and the components that form it.

Ключевые слова: менеджер; образ идеального менеджера; имидж; профессиональные качества личности; профессиональные компетенции.

Keywords: Manager; image of the ideal Manager; image; professional qualities of the individual; professional competence.

В современных условиях глобализации экономики компаниям все сложнее конкурировать, так как технологии становятся все более доступными и, следовательно, одинаковыми. Именно квалификация персонала является основным конкурентным преимуществом организации.

Рассмотрим понятие менеджер и требования к профессиональным качествам личности и профессиональным компетенциям, которыми он должен обладать.

Менеджер (руководитель) — член организации, осуществляющий управленческую деятельность и решающий управленческие задачи. С полной ответственностью можно утверждать, что менеджеры являются главными фигурами, ключевыми людьми в организации [1, с. 71].

Выделяют следующие требования к личности и профессиональным компетенциям современных менеджеров:

- высокое чувство долга и преданности делу;
- честность в отношениях с людьми и доверие к партнерам;
- уважительное и заботливое отношение к людям в организации, особенно к своим подчиненным;
- способность критически оценивать свою деятельность, умение делать правильные выводы и непрерывно повышать квалификацию — свои знания и умения;
- умение четко выражать свои мысли и убеждать людей;
- понимание природы управленческого труда и процессов менеджмента;
- знание должностных и функциональных обязанностей менеджера, способов достижения целей и повышения эффективности работы организации;
- умение разрабатывать и принимать решения в ситуациях, для которых характерны высокая динамичность и высокий уровень неопределенности;
- умение использовать современные информационные технологии и средства коммуникации, необходимые в управленческом процессе;

- информированность по вопросам развития отрасли, в которой работает предприятие: состояние техники, технологии, научно-исследовательских и конструкторских работ (НИОКР), конкуренция, динамика спроса на продукцию и т. д.;
- владение наукой и искусством управления человеческими ресурсами;
- способность управлять ресурсами организации, планировать и прогнозировать работу предприятия;
- способами повышения эффективности управления;
- знание опыта менеджмента в других организациях и отраслях, а также зарубежного опыта управления;
- умение налаживать внешние связи организации [1, с. 72].

Исходя из этого, можно сказать, что в требованиях весомая часть относится к взаимодействию с людьми. Соответственно современному менеджеру необходимо уделять внимание своему имиджу.

Каждый из нас создает определенный образ – имидж – представление о человеке, складывающееся на основе его внешнего облика, привычек, манере говорить, менталитета, поступков и т. д.

П. Берд определяет имидж как общее впечатление, которое вы производите на окружающих [2, с. 17]. Оно складывается из того, как вы представляете людям свои идеи, как ведете себя в обществе, как одеваетесь, как говорите, что говорите и что делаете.

Сегодня можно разговаривать о профессиональном имидже, которому обязаны соответствовать представители разных специальностей - отличный преподаватель, лучший инженер, безупречный бизнесмен и т. д. Как утверждает Ильин Е.Н, тайна успеха профессионального имиджа будет зависеть от того, как удастся лицу сформировать образ, подходящий ожиданиям прочих людей [3, с. 306].

В настоящее время существует целый ряд подходов к определению структуры имиджа. Так, М.В. Удальцова включает в структуру имиджа, как естественные свойства личности, так и специально созданные [4, с. 110]. Слагаемыми имиджа выступают: профессионализм, компетентность, нравственная надежность, гуманитарная образованность, компетентность в области психотехнологий [5, стр. 20].

Имидж руководителя может быть позитивным, негативным и нечетким. Руководитель любой организации, как правило, стремится к созданию позитивного личного имиджа, так как это влияет и на имидж самого учреждения. К руководителю с позитивным имиджем партнеры относятся более благосклонно и охотнее принимают его предложения. Однако, для достижения успеха имиджа недостаточно, важно чтобы внешние качества подкреплялись внутренними, такими как интеллект, опыт управления и др.

В своих рекомендациях управленцам Б.М. Голубь и Г.П. Остальцова приводят следующие элементы, определяющие имидж руководителя:

- коммуникативные способности;
- внешний вид (осанка, физическая форма, одежда);
- элементы личной гигиены (кожа, волосы, ногти);
- манера поведения.

Также приводят составляющие имиджа руководителя (психологические, социальные, речь и внешний вид) [6, с. 32] (табл. 1).

Таблица 1.

Психологические составляющие имиджа руководителя

№	Слагаемые имиджа	Воспринимаемые положительно	Воспринимаемые отрицательно
1	Интеллект	Логичность формулировок; широта охвата проблем	Непоследовательность; размытость; противоречивость
2	Воля	Решительность; активность; настойчивость	Нерешительность, вялость; подавленность; упрямство
3	Самооценка	Уверенность в себе	Переоценка своих возможностей; Неуверенность
4	Реакция на ситуацию	Быстрота; находчивость	Зависимость от ситуации
5	Опыт и профессионализм	Владение различными навыками и профессиональными умениями	Отсутствие; ограниченность таковых
6	Моральные качества	Соответствие общепринятым ценностям; честность; порядочность	Несоответствие общепринятым критериям

Таблица 2.

Социальные составляющие имиджа руководителя

№	Слагаемые имиджа	Воспринимаемые положительно	Воспринимаемые отрицательно
1	Социальное положение и происхождение	Подчеркнутое единство с окружением, близким и дальним	Акцентирование своей исключительности
2	Результат своей прежней деятельности	Успехи	Неудачи, провалы
3	Политическая ориентация	Четко определенная	Неявная

Окончание таблицы 2.

№	Слагаемые имиджа	Воспринимаемые положительно	Воспринимаемые отрицательно
4	Национальные черты	Общность черт с большинством окружения	Противопоставление
5	Отношение к религии	Вера и ее характер	Ортодоксальность, воинствующий атеизм
6	Возраст	Зрелость	Молодость, старость и немощность
7	Здоровье	Крепкое	Слабое
8	Материальное положение	Скромное благосостояние	Демонстрация высокого благосостояния
9	Частная жизнь	Наличие супруги (супруга)	Отсутствие супруги (супруга)
10	Окружение (знакомые, друзья)	Наличие	Отсутствие
11	Хобби	Разнообразие и глубина увлечений	Отсутствие увлечений или неяркая их выраженность

Таблица 3.**Речь и внешний вид как важнейшие составляющие имиджа руководителя**

№	Слагаемые имиджа	Воспринимаемые положительно	Воспринимаемые отрицательно
1	Речь	Хорошая дикция; внятность, образность; выразительность; краткость	Дефекты произношения. Невнятность, невыразительность; монотонность; многословие
2	Одежда	Уместность цвета и стиля; соответствие фигуре	Кричащий цвет одежды и ее деталей; неопрятность
3	Волосы	Ухоженные аккуратно причесанные и уложенные; естественность прически	Встрепанность; вычурность прически
4	Очки	Уместность и соответствие форме лица	Несоответствие форме лица
5	Мимика	Выразительность	Отчужденность; скованность; холодность
6	Жесты	Сдержанность	Неуместность
7	Походка, осанка	Твердость; энергичность; подтянутость	Расслабленность

Составляющие имиджа руководителя (психологические, социальные, речь и внешний вид) у Б.М. Голубь и Г.П. Остальцова описаны наиболее подробно и четко, ими может руководствоваться каждый современный менеджер, который стремится добиться успеха в своей деятельности.

В связи с постоянным риском на рынке и неопределенностью, к современным менеджерам предъявляются такие требования, как гибкость, умение принимать нестандартные управленческие решения, прагматичность.

Таким образом, современный менеджер — это тот менеджер, который открыт к новым знаниям и другим людям, хорошо информирован, умеет наилучшим образом использовать ресурсы и достигать эффективного функционирования фирмы.

Список литературы:

1. Иванова И.А. Менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И.А. Иванова, А.М. Сергеев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 305 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-7906-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. с. 71 — URL: <https://urait.ru/bcode/452215/p.71> (дата обращения: 16.05.2020).
2. Берд П. Продай себя. Тактика совершенствования Вашего имиджа / П. Берд. - Минск: Амалфея, 2010. - 208 с
3. Ильин Е.П. Психология для педагогов — СПб.: Питер, 2012. — 640 с.
4. Удальцова М.В. Социология управления. Учебное пособие / М.В. Удальцова - М. - Новосибирск, 2003. - 315 с.
5. Шепель В.М. Имиджелогия. Как нравиться людям. / В.М. Шепель. - М.: Народное образование, 2002. — 345 с.
6. Голубь Б.М. Имидж как одна из составляющих менеджера [Текст] / Б.М. Голубь, Г.П. Остальцова. – М., 2004. – 287 с.

4. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕФИЦИТОМ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА С ПРИМЕНЕНИЕМ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Михайлов Данила Михайлович

аспирант

*Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации бюджетный дефицит – это состояние бюджета, характеризующееся превышением объема предусмотренных в бюджете расходных обязательств над объемом планируемых в нем доходов и ведущее к образованию отрицательного сальдо бюджета [1].

Вопрос о допустимом размере дефицита, его воздействия на экономику в кратко- и долгосрочном периодах, способах его финансирования становится особо актуальным в условиях современной экономики. С учетом необходимости финансирования человеческого капитала и других первоочередных расходов государства управление дефицитом федерального бюджета должно обеспечивать макроэкономическую стабильность экономики.

Необходимо отметить следующие возможные методы финансирования дефицита федерального бюджета и сопровождающих их эффектов для экономики [2, 3, 4, 5]:

- увеличение налогового бремени, однако это может привести к уходу бизнеса «в тень» или снижению предпринимательской активности, и последующему увеличению темпов инфляции;
- государственные заимствования, однако в этом случае увеличится долговая нагрузка на бюджет, а также повысятся расходы на обслуживание долга;
- поступления от приватизации государственного имущества, но возможности приватизации сильно ограничены;
- использование накопленных нефтегазовых доходов прошлых лет, но данный способ также ограничен по объему использования как и приватизация;
- оптимизация бюджетных расходов. Этот метод позволяет сократить нерациональные расходы, а также повысить эффективность

существующих расходов, однако необходимо решить вопрос о критериях эффективности расходов.

Использование лишь одного подхода либо невозможно в плане объемов потенциальных поступлений, либо приводит к значительным рискам ухудшения макроэкономической ситуации.

Для финансирования дефицита целесообразно использовать комбинации таких методов или по-другому портфель источников покрытия дефицита бюджета [6].

Применение портфельного подхода для финансирования дефицита позволяет диверсифицировать как риск негативных последствий для экономики, так и риск непривлечения средств в необходимых объемах.

В целях диверсификации способов финансирования дефицита федерального бюджета необходимо в первую очередь сформировать портфель таких способов. Для целей данной статьи сформулированы основные принципы применения портфельного подхода:

1) при формировании портфеля необходимо исходить из приоритетов государства, которые заключаются в желании покрыть дефицит в необходимом объеме, а также поддерживать макроэкономическую стабильность в экономике;

2) ни один из элементов портфеля не обладает всеми необходимыми свойствами в равной мере, вследствие чего необходима их комбинация. Например, если один метод имеет высокий потенциальный объем привлечения средств, значит его использование крайне негативно влияет на экономику или имеются риски по недополучению средств в планируемом объеме;

3) главная задача при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания между эффективностью и риском. При формировании портфеля необходимо определить требуемые значения параметров и допустимый уровень риска, в соответствии с которыми можно было бы сформировать оптимальный портфель для максимальной реализации потенциала портфельной теории;

4) методом снижения риска и повышения потенциального объема привлечения средств служит диверсификация портфеля. Риск снижается, когда требуемый объем привлечения распределяется между разными способами финансирования дефицита. Диверсификация уменьшает риск за счет того, что возможные невысокие поступления по одному элементу портфеля будут компенсироваться высокими поступлениями по другому или же риск негативного влияния одного способа будет ограничен объемами его применения. Минимизация риска достигается за счет включения в портфель множества различных источников финансирования, не связанных тесно между собой, чтобы избежать

возможности одновременных вероятностных колебаний результата от их взаимодействия.

Применение портфельного подхода для финансирования дефицита федерального бюджета может быть реализовано через решение задачи максимизации некоторой целевой функции, включающую в себя максимизацию вероятности финансирования дефицита в необходимом объеме, а также минимизацию потенциального негативного влияния на макроэкономические показатели.

В качестве рискованной функции можно принять среднеквадратичное отклонение как потенциального объема привлечения ресурсов портфеля, так и влияния на макроэкономические показатели.

Для применения принципа диверсификации необходимо построить ковариационную матрицу, отражающую степень взаимного влияния факторов на целевой параметр.

Возможность составления такой матрицы для предложенных источников финансирования дефицита обосновывается наличием как теоретических постулатов оценки возможных эффектов совместного применения источников финансирования дефицита, так и исторических данных по различным странам о фактическом получении средств из различных источников. Влияние на фактическую динамику макроэкономических показателей трудно отделимо от множества других как внутренних факторов так и внешних. Однако некоторую оценку возможно провести на основе теоретического анализа макроэкономических моделей.

Однако некоторую оценку возможно провести на основе теоретического анализа макроэкономических моделей.

В то время как уплата налогов носит обязательный характер, заимствования осуществляются на добровольной основе. Осуществление заимствований вместо дополнительного повышения налогов позволяет дать возможность выстроить структуру налогообложения для проведения фискальной политики, направленной на рост и стабилизацию, что позволит в будущем осуществлять выплату задолженности за счет увеличенной налоговой базы.

Таким образом можно предположить значение коэффициента корреляции по влиянию на макроэкономические параметры в диапазоне $(0,1)$.

В результате повышения налогов привлекательность приватизационных сделок снижается, что приводит к увеличению риска неполучения необходимого объема средств.

С точки зрения экономического роста такая комбинация источников приводит к снижению шанса отсутствия негативных эффектов на экономический рост, т. к. покупатели государственного имущества будут

стремиться компенсировать негативные последствия повышения налогов через оптимизационные схемы, что в долгосрочном периоде может привести к снижению объемов производства данных предприятий и как следствие к замедлению экономического роста.

Использование средств резервных фондов позволяет увеличить предложение денежной массы, изымаемой налогами, что может привести к частичной компенсации негативных эффектов увеличения налогов на экономический рост. Коэффициент корреляция между указанными источниками финансирования может находиться в отрицательной зоне.

Оптимизация расходов может привести к недофинансированию отдельных отраслей экономики, что в совокупности с ужесточением налоговой политики увеличивает шансы негативных последствий для экономического роста. Риск неполучения необходимого объема средств также увеличивается.

Для одновременных заимствований и приватизации у рынка должно быть достаточно свободных финансовых ресурсов. Таким образом риск неполучения необходимого объема средств не снижается при одновременном применении указанных источников финансирования.

Кроме того, ухудшение условий размещения облигаций на внутреннем рынке приведет к росту процентной ставки и как следствие уменьшению экономической активности и необходимости высвобождению средств бюджета для выплаты процентных платежей.

Экономический эффект взаимного применения долгового финансирования и использования резервных фондов схож с эффектом при одновременном росте налогов и осуществлении приватизации. Трата резервов приводит к увеличению предложения денег в национальной валюте, что компенсируется изъятием ее государством через заимствования. В результате риск непривлечения необходимого объема средств снижается.

Однако ухудшение ожиданий экономических субъектов по ужесточению налоговой системы в будущем, вследствие отсутствия резервов и необходимости обеспечения покрытия задолженности, сохраняет высокие риски ухудшения макроэкономических показателей.

В результате оптимизации расходов и долгового финансирования имеются риски ухудшения структуры бюджета, так как из-за необходимости дополнительного финансирования процентных платежей сокращаются другие незащищенные статьи расходов. Таким образом риск ухудшения макроэкономических показателей не уменьшается в результате такой диверсификации.

Как уже отмечалось для схожих пар источников влияние на денежную массу одновременных приватизации и задействования резервных фондов снижает риск неполучения нужного объема средств.

При этом в данном случае снижен риск негативного влияния на макроэкономические параметры вследствие отсутствия искажающих финансовый рынок факторов.

Автором не определен эффект от совместного применения данных источников финансирования, что, однако сохраняет возможности по диверсификации как рисков по объему привлечения средств, так и по влиянию на экономику.

Использование резервных фондов позволяет несколько сгладить возможный негативный эффект от оптимизации расходов, так как уменьшение необходимого объема оптимизации нелинейно снижает риск ухудшения макроэкономических параметров. Одновременно ограниченное использование резервных фондов имеет столь же ограниченный негативный эффект на ожидания экономических агентов.

Необходимо отметить, что вышеуказанный вывод с разной степенью достоверности может быть применен для большинства пар источников финансирования: ограниченное применение разного типа финансирования значительно снижает негативное влияние на макроэкономические показатели вследствие различной природы возникновения такого влияния.

С учетом изложенного можно сделать вывод о возможности и необходимости использования при управлении дефицитом федерального бюджета принципа диверсификации в целях сохранения макроэкономической устойчивости в кратко- и долгосрочном периодах.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Текст] // Собрание законодательства РФ от 3 августа 1998 г. № 31.
2. Назарова А.И. / Пути сокращения дефицита Федерального бюджета // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2010. – № 1-1. – С. 58 - 64.
3. Ishaq T., Mohsin H.M. Deficits and inflation; Are monetary and financial institutions worthy to consider or not? // Borsa Istanbul Review. – 2015. – № 15-3. – С. 180 – 191.
4. Arjomand M., Emami K., Salimi F. Growth and Productivity; the role of budget deficit in the MENA selected countries // Procedia Economics and Finance. – 2016. – № 36. – С. 345 – 352.
5. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого уровня [Текст]. – М.:2004. – 400 с.
6. Солтаханов А.У., Сакова О.И. Диверсификация источников финансирования расходов государства [Текст] / Солтаханов А.У. – LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 148 с.

5. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ИНВЕСТИЦИИ, ИМПОРТ И ЭКСПОРТ КАК ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКАЗАТЕЛЬ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В СТРАНАХ СНГ: МОДЕЛИ ПАНЕЛЬНЫХ ДАННЫХ

Рузикулов Абдимумин Кассим угли

магистрант,

*Ташкентский государственный экономический университет,
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

INVESTMENTS, IMPORTS AND EXPORTS AS FACTORS INFLUENCING THE INDICATOR OF GDP ON THE PERFORMANCE OF POPULATION IN THE CIS COUNTRIES: PANEL DATA MODEL

Abdimumin Ruzikulov

Master student,

*Tashkent State the University of Economics,
Uzbekistan Tashkent*

Аннотация. На официальном сайте Мирового банка собираются макроэкономические данные по 217 странам, на этом сайте также существует возможность постройки и загрузки данных по выборке для исследований, связанных с эконометрическим моделированием. В этом источнике данных, многие популярные экономические показатели приведены в процентах к ВВП, а показатель «ВВП на душу населения» указан как номинальный показатель по текущему курсу долларов США.

В качестве независимого (объясняемого) показателя взят «ВВП на душу населения в долл. США» (номинальный показатель), а в качестве регрессирующих (объясняемых) показателей были подобраны экспорт и импорт товаров/услуг, а также чистые поступления по прямым иностранным инвестициям (все показатели являются долями в % от ВВП).

Эконометрические модели построены на основе панельных данных, и исходя из свойств панельных данных, сначала будут построены модели объединённых обычных наименьших квадратов (pooled OLS), модели с фиксированными и со случайными эффектами, а затем в результате специальных тестов будут подобраны эффективные модели.

Abstract. Macroeconomic data for 217 countries are collected on the World Bank's official website, and there is also the possibility of constructing and downloading sample data for studies related to econometric modeling on this website. In this data source, many popular economic indicators are given as a percentage of GDP, and the “GDP per capita” indicator is indicated as a nominal indicator at the current exchange rate of US dollars.

The “per capita GDP in US dollars” (nominal indicator) was taken as an independent (explained) indicator, and the export and import of goods / services, as well as net receipts from foreign direct investments (all indicators are fractions in% of GDP).

Econometric models are built on the basis of panel data, and based on the properties of panel data, first models of combined ordinary least squares (pooled OLS) will be built, models with fixed and random effects, and then, as a result of special tests, effective models will be selected.

Ключевые слова: страны СНГ; ВВП на душу населения; объединённый метод наименьших квадратов; методы с фиксированными и со случайными эффектами; эконометрические модели.

Keywords: CIS countries; GDP per capita; the combined least squares method; methods with fixed and random effects; econometric models.

Введение. ВВП на душу населения (*GDP per capita*) – относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, приходящийся в среднем на одного человека [1].

Также нужно отметить, что номинальный ВВП на душу населения обычно измеряется по текущему курсу в долларах США по следующей формуле [2]:

$$\text{ВВП на душу населения}_{\text{номинальный}} = \frac{\text{Реальный ВВП}}{\text{Население}} \quad (1)$$

ВВП на душу населения – это показатель экономического производства страны, который учитывает количество людей. Он делит валовой внутренний продукт страны на общую численность населения. Это делает его хорошим измерением уровня жизни страны. Он рассказывает вам, как процветает страна для каждого из своих граждан.

Содружество независимых государств (далее - СНГ) – является организацией, которая была создана соглашением о создании СНГ, которое было ратифицировано высшими законодательными органами РСФСР, Белоруссии и Украины. 21 декабря 1991 г. главы 11 государств на встрече в Алма-Ате подписали протокол к соглашению о создании СНГ. К содружеству присоединились все бывшие советские республики за исключением государств Прибалтики и Грузии, получившей статус наблюдателя [3].

На официальном сайте Мирового банка приведены популярные индикаторы почти по всем странам, в том числе стран СНГ (имеется ввиду члены и наблюдатели) [4].

Панельные данные были использованы в совместной работе Цыпина и Фаизовой, в которой были рассмотрены влияния факторов на динамику макроэкономических показателей экс-членов Советского Союза [5]. В результатах их исследования был представлен важный вывод, что рассматриваемая совокупность 15 республик значительно дифференцирована по уровню развития, траектории движения и центрам тяготения. Эконометрические методы показывают значительную вариацию факторов, действующих на разных отрезках времени и внутри каждой из сравниваемых стран.

Кроме вышеуказанных авторов, факторы, влияющие на показатель «ВВП на душу населения» были исследованы в работах Шабалиной и Тарасовой [6] на примере показателей Российской Федерации, Илтера [7] на основе данных 40 стран, Асадова [8] на основе ранее изученных теорий и методологии. Но нужно отметить, что панельные данные являются более новым направлением для исследований, связанных с факторами, влияющими на ВВП и на его производные показатели.

Данные для исследования. Официальный сайт Мирового банка удобно для построения специальных структуры данных, свойственных для исследований любого типа эконометрических моделей (временные ряды, перекрестные или панельные данные). Специальный инструмент в разделе этого сайта способствует уточнения выборки по странам, отрезкам времени и по самим макроэкономическим показателям стран.

Страны Центральной Азии были выбраны с учётом того, какая страна наиболее точно и своевременно объявляет макроэкономические показатели на сайте Мирового банка, а макроэкономические показатели были выбраны с учётом возможности их роли в формировании ВВП стран.

Для удобства обозначения зависимых и объясняющих показателей, в исследовании введены специальные сокращения, которые описываются в таблице 1.

Таблица 1.

**Список показателей, которые были выбраны для построения
эконометрических моделей**

№	Сокр.	Описание показателя
1	Y	ВВП на душу населения, в текущих долларах США
4	X1	Экспорт товаров и услуг, в % от ВВП
5	X2	Импорт товаров и услуг, в % от ВВП
7	X3	Прямые иностранные инвестиции, чистые поступления, в % от ВВП

Примечание: Данные сокращения будут использоваться в последующих частях исследования и составлены автором.

Данные для оценки взаимосвязи на основе моделей панельных данных представлены в таблице 2, где независимые (X) и зависимые (Y) переменные, (описание которых приведен в таблице 1), а номера стран представляют свойственный порядок (1-Азербайджан, 2-Беларусь, 3-Казахстан, 4-Киргизия, 5-Молдова, 6-Россия, 7-Украина (хотя её членство в СНГ спорно) и 8-Узбекистан).

Таблица 2.

Данные, использованные для построения моделей в исследовании

Страна	Годы	X1	X2	X3	Y
1	2000	40,17083	38,37774	1,3E+08	655,0974
1	2001	41,49861	37,31658	8,2E+08	703,6838
1
1	2017	48,54786	41,85445	2,87E+09	4147,09
1	2018	54,29213	37,71912	1,4E+09	4722,382
2	2000	69,21082	72,39834	1,19E+08	1276,288
2	2001	66,74761	70,29732	95800000	1244,373
2
2	2017	66,7896	66,57815	1,28E+09	5761,747
2	2018	70,45505	68,93869	1,43E+09	6330,075
3	2000	56,60243	49,09727	1,37E+09	1229,001
3	2001	45,89502	46,95405	2,82E+09	1490,927
3
3	2017	33,55061	25,64676	4,71E+09	9247,581
3	2018	37,52695	25,29125	2,14E+08	9814,786
4	2000	41,84786	47,58307	-2360125	279,6196
4	2001	36,72457	37,02234	5006733	308,4096
4

Окончание таблицы 2.

Страна	Годы	X1	X2	X3	Y
4	2017	34,25284	66,3646	-1,07E+08	1242,77
4	2018	32,7332	68,38918	1,44E+08	1279,945
5	2000	49,60011	76,56299	1,28E+08	440,672
5	2001	50,05504	74,4457	1,03E+08	507,5577
5
5	2017	31,09876	54,53843	1,54E+08	3509,693
5	2018	29,28829	54,99836	3,12E+08	4228,922
6	2000	44,06044	24,03347	2,68E+09	1771,598
6	2001	36,89349	24,21737	2,85E+09	2100,358
6
6	2017	26,05206	20,70871	2,86E+10	10750,59
6	2018	30,74113	20,76932	8,78E+09	11288,88
7	2000	62,44488	57,41342	5,95E+08	635,709
7	2001	52,51604	51,48511	7,92E+08	779,9771
7
7	2017	48,0143	55,70354	2,83E+09	2640,676
7	2018	45,20997	53,80869	2,48E+09	3095,174
8	2000	24,6627	19,39133	74700000	558,2268
8	2001	29,67511	27,10117	82800000	456,7063
8
8	2017	21,80111	23,8778	1,8E+09	1826,567
8	2018	29,1091	38,73651	6,25E+08	1532,372

Примечание: Таблица сформирована автором на основе данных Мирового банка [4]. Для удобства интерпретации данных, пропущены данные за период с 2002 по 2016 годы(...).

Также надо упомянуть важность тестовых показателей F-тест, тест Хаусмана и теста Бройша-Пагана потому, что эти тесты помогают выбрать эффективную модель.

Результаты. Далее, моделирование осуществляется с помощью пакета программного обеспечения Stata 15.0, который, по нашему мнению, эффективна при построении и оценки моделей, основанных на панельных данных.

Результаты построенных моделей на основе панельных данных стран приведены ниже.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	152
Model	1.0884e+09	3	362804891	F(3, 148)	=	56.00
Residual	958909517	148	6479118.36	Prob > F	=	0.0000
Total	2.0473e+09	151	13558438.3	R-squared	=	0.5316
				Adj R-squared	=	0.5221
				Root MSE	=	2545.4

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	55.11538	18.5827	2.97	0.004	18.3937 91.83707
X2	-51.90541	11.52505	-4.50	0.000	-74.68033 -29.1305
X3	1.79e-07	1.83e-08	9.77	0.000	1.42e-07 2.15e-07
_cons	2923.46	836.2103	3.50	0.001	1271.006 4575.914

Рисунок 1. Модель 1. Объединённая модель наименьших квадратов (pooled OLS)

Fixed-effects (within) regression				Number of obs	=	152
Group variable: Country				Number of groups	=	8
R-sq:				Obs per group:		
within	=	0.4202		min	=	19
between	=	0.4491		avg	=	19.0
overall	=	0.4185		max	=	19
corr(u_i, Xb) = -0.3624				F(3,141)	=	34.07
				Prob > F	=	0.0000

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	-52.4198	24.04748	-2.18	0.031	-99.96002 -4.879574
X2	-65.19284	17.08564	-3.82	0.000	-98.96998 -31.4157
X3	1.51e-07	1.97e-08	7.66	0.000	1.12e-07 1.90e-07
_cons	8441.841	1039.733	8.12	0.000	6386.36 10497.32

sigma_u	2331.4929				
sigma_e	1997.4118				
rho	.57671758	(fraction of variance due to u_i)			

F test that all u_i=0: F(7, 141) = 14.19				Prob > F = 0.0000		
--	--	--	--	-------------------	--	--

Рисунок 2. Модель 2. С фиксированными эффектами (fixed effects)

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	152
Group variable: Country		Number of groups	=	8
R-sq:		Obs per group:		
within	= 0.4164	min	=	19
between	= 0.5013	avg	=	19.0
overall	= 0.4490	max	=	19
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Wald chi2(3)	=	106.22
		Prob > chi2	=	0.0000

Y	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
X1	-32.28958	22.97738	-1.41	0.160	-77.32442	12.74525
X2	-60.827	15.61927	-3.89	0.000	-91.44021	-30.2138
X3	1.52e-07	1.93e-08	7.90	0.000	1.15e-07	1.90e-07
_cons	7341.462	1133.644	6.48	0.000	5119.561	9563.363

sigma_u	1522.7805					
sigma_e	1997.4118					
rho	.36757631	(fraction of variance due to u_i)				

Рисунок 3. Модель 3. Со случайными эффектами

Тест Бройша-Пагана:

$Y[\text{Country}, t] = Xb + u[\text{Country}] + e[\text{Country}, t]$		
Estimated results:		
	Var	sd = sqrt(Var)
Y	1.36e+07	3682.178
e	3989654	1997.412
u	2318860	1522.78
Test: Var(u) = 0		
	<u>chibar2(01)</u>	= 84.67
	Prob > chibar2	= 0.0000

Тест Хаусмана:

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) fe	(B) re		
x1	-52.4198	-32.28958	-20.13021	7.093755
x2	-65.19284	-60.827	-4.365839	6.925142
x3	1.51e-07	1.52e-07	-1.41e-09	4.11e-09

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
 B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(2) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
 = 13.11
 Prob>chi2 = 0.0014
 (V_b-V_B is not positive definite)

Выводы. По построенным трем моделям можно сделать следующие общие выводы и заключения:

1. По результатам *F*-теста, модель с фиксированными эффектами оказалась более эффективной чем модель с объединёнными наименьшими квадратами;

2. Но результаты тестов Бройша-Пагана и Хаусмана показали, что модель со случайными эффектами более значительна чем модель с фиксированными эффектами, поэтому, для выводов по результатам исследования будут описаны данные модели со случайными эффектами;

3. По модели панельных данных со случайными эффектами, все вышеуказанные регрессоры показали статистически важное взаимодействие с объясняемым показателем, в том числе X1 (Экспорт товаров и услуг, в % от ВВП) -32.28958, X2 (Импорт товаров и услуг, в % от ВВП) -60.827 и X3 (Прямые иностранные инвестиции, чистые поступления, в долларах США) 1.52e-07, коэффициент константы является также статистически значимым на уровне 7341.462;

4. Коэффициенты показывают, что экспорт и импорт отрицательно влияют на показатель «ВВП на душу населения», но тот момент, что отрицательный коэффициент экспорта в нашем случае почти в двое меньше, чем отрицательный коэффициент импорта означает, что экспорт является более эффективным инструментом для увеличения доли ВВП на душу населения.

Рекомендации и предложения по результатам исследования:

1. Модели на основе панельных данных, в том числе обобщённая модель МНК (Pooled OLS), методы с фиксированными и со случайными эффектами (fixed and random effects models) являются эффективными инструментами в исследованиях, основанных на большом объеме данных.

В связи с этим, их можно использовать в страновой, региональной оценок взаимосвязей, а также оценок показателей групп субъектов экономики;

2. Модели, связанные с панельными данными, представляют более эффективные инструменты чем способы, основанные не на панельных данных. Этот момент объясняется тем, что панельные данные позволяют учитывать свойственные для группы изучаемых субъектов (стран, фирм, физических лиц и т. д.) эффекты, которые невозможно оценить, например методом МНК. Поэтому, при изучении групп стран или субъектов экономики с помощью эконометрических моделей рекомендуется использовать панельные данные;

3. Для обоснования эффективности моделей предлагается тесты, свойственные для моделей с панельными данными. Это будет способствовать уточнению параметров оценки, если результаты разных моделей близкие по коэффициентам.

Список литературы:

1. С.А. Толкачев, «Экономическая теория,» в Учебник и практикум для академического бакалавриата, Москва, Юрайт, 2018, р. 340.
2. The Balance, «GDP Per Capita with its Formula and Country Comparisons,» press@thebalance.com, New York, 2020.
3. В.И. Пинкин и В.Г. Шишкин, «Содружество независимых государств (СНГ),» в Учебно методическое пособие, Новосибирск, Новосибирский государственный технический университет, 2014, р. 10.
4. The World Bank Group, «Data Bank World Development Indicators,» 2020. [В Интернете]. Available: <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/1ff4a498/Popular-Indicators#>. [Дата обращения: 17 02 2020].
5. А.П. Цыпин и Л.Р. Фаизова, «Статистическое исследование влияния факторов на динамику макроэкономических показателей экс-членов Советского Союза,» Азимут научных исследований: экономика и управление, т. 6, № 4(21), pp. 259-263, 2017.
6. Л.В. Шабалина и А.И. Тарасова, «Анализ факторов влияющих на развитие экономики Российской Федерации,» Економічний вісник Донбасу, т. 2, № 44, pp. 65-69, 2016.
7. C. Pter, "What economic and social factors affect gdp per capita? A STUDY ON 40 COUNTRIES," Journal of Global Strategic Management, vol. 11, no. 2, pp. 051-062, 2017.
8. Х.С. Асадов, «Методика прогнозирования валового регионального продукта,» МОЛІЯ ВА БАНК ІШИ ЕЛЕКТРОН ІЛМІЙ ЖУРНАЛІ, № 3, pp. 135-141, 2019.
9. Б.Т. Мазуров и В.А. Падве, «метод наименьших квадратов (статика, динамика, модели с уточняемой структурой),» Вестник СГУГиТ, т. 22, № 2, pp. 22-35, 2017.

6. ЭКОНОМИКА ТРУДА

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ САМОЗАНЯТЫХ НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ

Мирзабалаева Фариды Исламудиновна

*канд. экон. наук,
доцент базовой кафедры Торгово-промышленной палаты
«Развитие человеческого капитала» ФГБУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

Зарубина Елисавета Юрьевна

*студент,
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

PROBLEMS AND DEVELOPMENT PATHS OF SELF-EMPLOYED IN THE RUSSIAN LABOR MARKET

Farida Mirzabalaeva

*Ph.D. in Economics,
associate Professor of the TPP Chair “Human capital development”
at FSBI HI Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Elisaveta Zarubina

*Student
in Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov,
Russia, Moscow*

Аннотация. В современных условиях все большую актуальность приобретают вопросы исследования особенностей развития самозанятости населения: структура занятости, условия легализации данного вида занятости, повышения социальной защищенности данной категории занятых и т. д.

Abstract. In modern conditions, questions of studying the characteristics of the development of self-employment of the population become more urgent: the structure of employment, the conditions for the legalization of this type of employment and the increase in social security of this category of employees etc.

Ключевые слова: индивидуальные предприниматели; самозанятые; рынок труда; проблемы развития.

Keywords: individual entrepreneurs; self-employed; labor market; development problems.

Самозанятость – это форма экономической активности, когда индивид обеспечивает свое существование за счет самостоятельного поиска источника доходов и занимается любой экономической деятельностью, которая не противоречит принятым в государстве нормативно-законодательным документам [4]. Самозанятость следует отличать от индивидуальной трудовой деятельности. В первом случае занятый работает сам на себя, а во втором – может привлекать наемную рабочую силу. У этих категорий есть два важных сходства: они работают сами на себя, а также налоговая инспекция знает про их деятельность, однако отличий у них гораздо больше.

Самозанятые – те, кто работают на себя, оказывают услуги или продают товары, сделанные своими руками. К таким видам деятельности относятся: оказание косметических услуг на дому; фото- и видеосъемка на заказ; реализация продукции собственного производства; проведение мероприятий и праздников; юридические консультации и ведение бухгалтерии; удаленная работа через электронные ресурсы; сдача квартиры в аренду посуточно или на долгий срок; услуги по перевозке пассажиров и грузов; строительные работы и ремонт помещений. Однако есть и исключения: нельзя заниматься перепродажей товаров, у самозанятых не может быть наемных работников, а также их максимальный доход не должен превышать 2,4 млн в месяц (т. е. 200000 рублей в месяц) [1].



Источник: Составлено автором на основе статистических данные Федеральной налоговой службы.

Рисунок 1. Самые распространенные отрасли самозанятых на 2019 год, %

Согласно неофициальным данным наиболее распространенным занятием среди самозанятых является перевозка пассажиров [12]. Даже несмотря на распространение сервисов по перевозке пассажиров, данная область все равно остается самой популярной.

Эксперимент по внедрению новой формы уплаты налога на профессиональный доход можно назвать удачным, так как в 2018 деятельность самозанятых распространялась только на Москву, Московскую и Калужскую области, а также на Республику Татарстан. Однако с 2019 года такой налоговый режим позволяет самозанятым гражданам в 23 регионах с 1 января 2020 года легализовать свои доходы: стать плательщиком на профессиональный доход [1]. Так, количество самозанятых в Татарстане составило более 46 тысяч, из которых 12 тысяч в Казани, а самые распространенные области – перевозка пассажиров и сдача жилья в аренду [10].

Так же с 2019 самозанятыми года вправе стать не только граждане Российской Федерации, но и некоторые иностранные граждане: Беларуси, Армении, Казахстана и Киргизии [4]. В случае с налогообложением в 2020 налог на профессиональный доход, который платят самозанятые, равен 4 или 6%. В зависимости от того, откуда исходят поступления, определяется ставка: если деньги перечислило физическое лицо, то размер равен 4% от суммы, а если – юридическое или ИП, то налог составляет 6%.

Индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, которое зарегистрировано в установленном законом порядке и которое осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. ИП может заниматься любыми видами деятельности, кроме запрещенных в Российской Федерации.

Здесь нет четкой процентной ставки: ИП нужно платить 32488 рублей в год в качестве страхового взноса на формирование пенсии и 8426 рублей – фиксированный взнос на ОМС (обязательное медицинское страхование) и сам налог с оборота. Его величина зависит от выбранной системы налогообложения. Так, например, если ИП выбирает УСН (упрощенная система налогообложения), при которой налог составляет 6% от всего оборота, то, допустим, при обороте 200000 рублей в месяц (2400000 рублей в год) за год сумма налога составит 144000 рублей. Особенностью так же является то, что если сумма оборота составляет 300000 рублей в год и выше, то заплатить необходимо на 1% больше, если вы не работаете на ОСН (общая система налогообложения) или УСН. В отличие от самозанятых у ИП лимит зависит от системы налогообложения. Например, при УСН – 15- млн рублей в год, на патентной – 60 млн рублей [9].

Одной положительной сторон самозанятости является то, что зарегистрироваться в качестве налогоплательщика достаточно просто. Согласно п. 2 ст. 3 ФЗ № 422, чтобы зарегистрироваться нужно подать заявление, копию паспорта и фотографию. При этом с помощью приложения «Мой налог» можно оформить процедуру без выхода из дома [9].

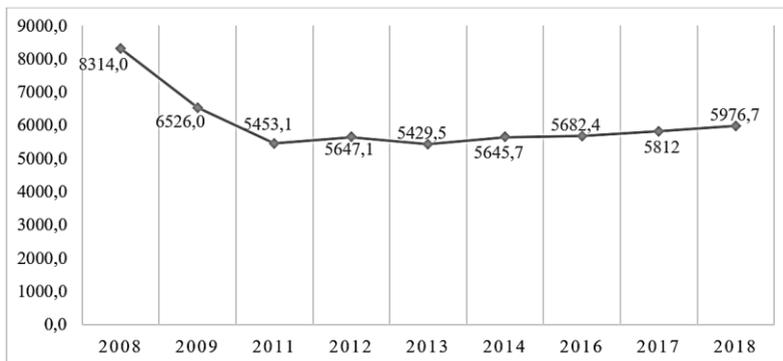
Согласно количеству скачавших приложение, число самозанятых переваливает за 500 тысяч пользователей. В сентябре 2019 года общая численность самозанятых составила 131 тысяч человек, а по состоянию на февраль 2020 года всего в России насчитали 465 тысяч самозанятых, из которых в Москве – 192 тысяч человек.

Индивидуальный же предприниматель должен заполнить специальное заявление только там, где прописан, (там же он и будет прикреплен) и предоставить в налоговую инспекцию список документов (в электронном виде – бесплатно, в бумажном – 800 рублей) [2].

Следующей отличительной чертой является то, что предприниматель не может заниматься некоторыми видами бизнеса и производить следующие виды товаров: алкогольные напитки, авиацию и военную технику, ведение банковской и страховой деятельности и т. д. Однако если предпринимать пользуется специальным режимом (УСН, ПСН, ЕНВД, ЕСХН), то возможно появление некоторых ограничений на ведение бизнеса.

Однако самозанятым не нужно сдавать отчетность, а индивидуальные предприниматели не сдают отчетность только если они используют ПСН. Другие же должны сдавать налоговые декларации, отчеты о выплатах персоналу и иногда отчетность по статистике. У остальных предпринимателей есть обязанности сдавать следующие документы: декларации по налогам, платящимся на соответствующем

налоговом режиме; при появлении наемных сотрудников — отчитываться по выплатам персоналу; в ряде случаев — статистическую отчетность. Так же и с налоговым учетом: у самозанятых он ведется в приложении, а индивидуальные предприниматели ведут как налоговый, так и кадровый.



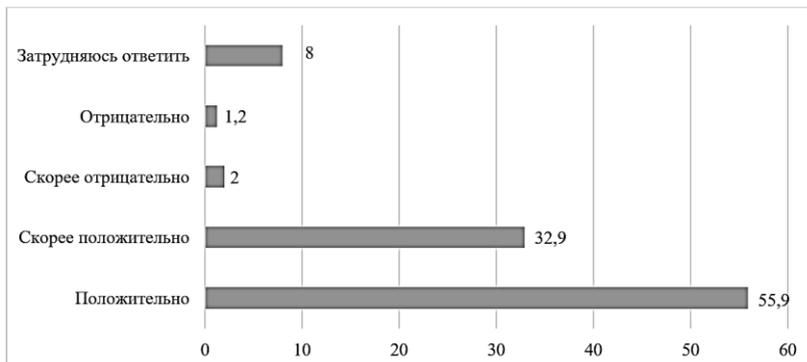
Источник: составлено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Рисунок 2. Численность индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации в период с 2008 по 2018 гг, человек

Как видно на графике, резкий упадок большого количества индивидуальных предпринимателей произошел в 2011 году (рис 1). С 2011 же года цифра понемногу увеличивалась. Стоит отметить, что большая часть ИП занята в следующих отраслях: оптовая и розничная торговля (51% или 3048,6 тыс.чел.), транспорт и связь (9% или 535,3 тыс.чел.), в операциях с недвижимым имуществом (8,3% или 495 тыс.чел.) и в обрабатывающих производствах (7,1% или 423,7 тыс. чел.). Так, самой популярной областью занятий среди ИП является оптовая или розничная торговля [7].

С 2020 года компания может нанимать самозанятых для выполнения той или иной деятельности, не запрещенной законом. Особенности является то, что нельзя: оплачивать процесс, а не конечный результат работы; присваивать самозанятому должность или закреплять за ним трудовую функцию; обеспечивать условия труда, которые компания предоставляет для своих сотрудников; выдавать соцпакет, а также принуждать выполнять требования трудового распорядка компании [11].

И несмотря на выгодные стороны перехода на специальный налоговый режим для самозанятых, численность людей, занятых в этой категории по-прежнему не увеличивается.



Источник: Составлено автором на основе социального опроса НиЦ социально-политического мониторинга ИОН РАНХиГС.

Рисунок 3. Отношение населения к самозанятым, % от общего количества опрошенных

Согласно рисунку 2, большая часть опрошенных относится положительно к самозанятым. Это говорит о имеющихся предпосылках к изменению ситуации на российском рынке труда в ближайшее время.

Следующими причинами могут стать риски потери собственности (в финансовой или материальной собственности) и риски привлечения к ответственности за правонарушения. Хотя в настоящий момент государство старается помочь увеличить категорию самозанятых, упрощая регистрацию и уменьшение ограничительных мер, все равно остаются риски, связанные с действиями со стороны правительства РФ. Из-за этого официально зарегистрированная часть самозанятых составляет малую часть на рынке труда.

В 2017 году доля самозанятых составляла 18% от общей численности занятого населения (11% - заняты по основной работе, 7% - по дополнительной), а в 2019 – 22% (10% - по основной и 12% - по дополнительной работе) [6]. Это говорит о том, что происходит рост категории самозанятых, но только в качестве «дополнительной» работы, что означает боязнь подвергнуться каким-либо рискам, исходящим с политической и экономической точек зрения.

Одним из таких рисков «выхода из тени» и оппортунистического поведения является риск высоких издержек администрирования и риск регулирования деятельности самозанятых. В данный момент налог составляет 6%, однако налог на профессиональный доход зависит полностью от решения правительства. Этот налог представляет собой новый специальный налоговый режим для самозанятых граждан.

Также можно выделить возможное сворачивания бизнеса мер со стороны правительства, а также риск увеличения нагрузки на бюджет за счет роста социальных обязательств государства.

В зарубежных странах среднее значения количества самозанятых составляет 27-31% от общего количества работающих. При этом самозанятость в качестве основной работы в процентном соотношении от общего количества занятых составляет 10-15% (рис 2). Так зарубежные страны имеют статистику по самозанятым намного лучше, учитывая, что это данные за 2016 год [6].

Таблица 1.

Численность самозанятых в зарубежных странах, %

Страны	Основная работа	Дополнительная работа	Общее количество % от работающего населения
США	13	14	27
Франция	12	18	30
Великобритания	11	14	26
Германия	10	15	25
Швеция	13	15	28
Испания	15	16	31

Источник: Составлено автором на основе данных исследования McKinsey Global Institute – 2016 г.

Так, наиболее популярными причинами входа в категорию самозанятых являются: отсутствие привлекательной работы по найму, гибкий график работы, зависимость от доходов только со стороны самозанятого, отсутствие бюрократии и прочих процедур, возможность самостоятельно выбрать направление работы, а также возможность раскрыть свой потенциал в том направлении, в котором хочется работнику. Именно поэтому область самозанятых – обширна и привлекательна для многих занятых и ее необходимо увеличивать, однако новизна категории пугает людей.

Таким образом, для поднятия уверенности и увеличения роста количества самозанятых можно выделить следующие пути.

1) Закрепить юридически, кто такие самозанятые, требования для заключения договоров, подачи рекламы, а также представления собственных интересов в различных ситуациях. Так как категория самозанятых до сих пор прописана достаточно расплывчато, это поможет разрешить проблему с боязнью вступления в ряды плательщиков профессионального налога.

2) Создание гибкой системы доходности или разрешение на получение патента в других регионах с целью повышения конкуренции.

3) Увеличить области работы, в которых могут принимать участие самозанятых.

4) Ввести право на неведение бухгалтерского и налогового учетов, чтобы ими занимались лишь специализированные органы. Это позволит еще больше упростить работу в категории самозанятых.

Таким образом на современном рынке труда образовалась новая категория – самозанятые, которая еще недостаточно на нем закрепились. Причиной тому являются неграмотность населения, риски со стороны государства и боязнь нового. Однако рынок развивается с каждым днем все больше, так же и категория самозанятых медленно увеличивается из-за привлекательных сторон, как: ведение самостоятельной деятельности, отсутствие бюрократических аспектов, выбор направления работы по собственному желанию. Еще пару лет назад государство начало эксперимент по выделению новой категории плательщиков налога на профессиональный доход в нескольких регионах, а уже сейчас – закон юридически распространен по всей России. Так, государство предпринимает необходимые меры по увеличению количества самозанятых, однако в данной ситуации перед Россией стоит большая работа по регулированию рынка данной категории.

Список литературы:

1. Федеральный закон "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)" от 27.11.2018 N 422-ФЗ (последняя редакция).
2. Федеральный закон "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 N 129-ФЗ (последняя редакция).
3. Исследования McKinsey Global Institute – 2016 г. [10] / compiled by the authors based on the data from the McKinsey Global Institute study – 2016 [10].
4. Забелина О.В., Мирзабалаева Ф.И. Фриланс как новая гибкая форма самозанятости на российском рынке труда // Экономика труда. – 2020. – Том 7. – № 4. – С. 307-320. – doi: 10.18334/et.7.4.100869. С.310.
5. Покида А.Н., Зыбуновская Н.В. – Самозанятость на современном рынке труда // Рынок труда. Центра социально-политического мониторинга ИОН РАНХиГС, 2019.
6. Социальный опрос Научно-исследовательского Центра социально-политического мониторинга ИОН РАНХиГС // URL: <https://www.ranepa.ru/nauka-i-konsalting/strategii-i-doklady/sotsoproisy-nauchno-issledovatel'skogo-tsentra-sotsialno-politicheskogo-monitoringa/> (дата обращения: 24.05.2020).

7. Федеральная служба государственной статистики // URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/09/2019/5d6e74fb9a794709eeba4f8c> (дата обращения: 20.05.2020).
8. Федеральная таможенная служба // URL: <http://customs.ru/press/prensa-onas/document/212893> (дата обращения: 18.05.2020).
9. Федеральная налоговая служба // URL: <https://npd.nalog.ru/> (дата обращения: 18.05.2020).
10. В Татарстане зарегистрировались 46 тыс. самозанятых // РБК URL: <https://rt.rbc.ru/tatarstan/19/11/2019/5dd393b09a7947dad814a1d6> (дата обращения: 01.06.2020).
11. Самозанятые: многим придется от них отказаться // Клерк URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/491680/> (дата обращения: 30.05.2020);
12. Налоговики раскрыли статистику по самозанятым. Чаще всего они таксисты // Клерк URL: <https://www.klerk.ru/buh/news/496699/> (дата обращения: 30.05.2020).

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XXXIX международной
научно-практической конференции*

№ 6 (39)
Июнь 2020 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 25.06.20. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 3,125. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru