



РЕГИОНАЛЬНАЯ НАУЧНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ,
ПОСВЯЩЕННАЯ ГОДУ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Интеллектуальный потенциал Сибири

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Новосибирск, 2021

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИОННОЙ
ПОЛИТИКИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

СОВЕТ РЕКТОРОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИБИРИ

29-я Региональная научная студенческая конференция,
посвященная Году науки и технологий в России
г. Новосибирск, 17-21 мая 2021 г.

Часть 1

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

НОВОСИБИРСК
2021

УДК 62(063)
ББК 72(253)я431
И 23

И 23 Интеллектуальный потенциал Сибири: 29-я Региональная научная студенческая конференция, посвященная Году науки и технологий в России (г. Новосибирск, 17-21 мая 2021 г.): материалы конференции: в 5 частях / Под. ред. Соколовой Д.О. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2021.

ISBN 978-5-7782-4472-6

Часть 1: Сборник научных трудов. – 546 с.

ISBN 978-5-7782-4473-3

В сборнике опубликованы результаты научных исследований студентов и аспирантов Высших учебных заведений, представленных на 29-й Региональной научной студенческой конференции «Интеллектуальный потенциал Сибири», посвященной Году науки и технологий в России.

Сборник научных трудов представляет интерес для специалистов в различных областях знаний, учащихся, работников системы высшего образования и Российской академии наук, а также руководителей организаций, занимающихся вопросами внедрения актуальных научных разработок.

В частях 1 и 2 сборника опубликованы материалы по направлениям «Современные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук» и «Современные проблемы медицинских и биологических наук».

В частях 3 и 4 сборника опубликованы материалы по направлениям: «Современные проблемы естественных наук», «Современные проблемы технических наук».

В части 5 опубликованы статьи, отобранные по результатам работы конференции.

ВУЗЫ-ОРГАНИЗАТОРЫ

Новосибирский государственный технический университет

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Новосибирский государственный университет архитектуры, дизайна и искусств

Новосибирский государственный медицинский университет

Сибирский государственный университет путей сообщения

Новосибирский государственный педагогический университет

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Новосибирский государственный аграрный университет

Сибирский университет потребительской кооперации

УДК 62(063)

ББК 72(253)я431

ISBN 978-5-7782-4473-3 (Ч.1)

© Коллектив авторов, 2021

ISBN 978-5-7782-4472-6

© Совет Ректоров

Новосибирской области, 2021

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Экономика и управление: Управление

Экономика и управление:
Экономика и управление человеческими ресурсами

Экономические и политические тренды
современных международных отношений

Проблемы финансового рынка

Финансы и кредит: Корпоративные финансы

Финансы и кредит: Актуальные проблемы
и перспективы развития общественных финансов

Экономическая безопасность

Экономическая теория

Актуальные проблемы и перспективы развития учета, анализа и аудита

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: УПРАВЛЕНИЕ

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА НА РЫНКЕ

Д.М. Ахтямов, Г.К. Сидоров, Н.П. Литвинова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
aga553@gmail.com

Уникальность любого товара предопределяет способы его продвижения на рынке. На начальном этапе основания бренда при оценке его восприятия потенциальными потребителями, необходимо последовательно осуществить единый комплекс исследований в качественном и количественном аспекте. В статье приводятся определения, проанализированы центральные способы продвижения того или иного бренда, а также определены принципы, на которых базируется любой бренд, чтобы повысить свою ценность на рынке.

Ключевые слова: рынок, продвижение, уникальность, реклама, ценность бренда, маркетинг, бренд, стратегия.

На сегодняшний день ведение бизнеса основано на точной разработке процесса управления и продвижения на рынок продукции или услуги. Массово каждый год на рынок выходит огромное количество товаров и услуг, при этом каждая компания стремится обратить внимание покупателей на потребительские свойства именно своего товара, именно своей услуги, что приводит к применению всяческих способов продвижения. Поэтому первые позиции занимает образование маркетинговой концепции по продвижению товаров и услуг в деятельности любой компании.

Обращаясь к истории, слово «бренд» произошло в Скандинавии много лет назад и переводится как «жечь», «выжигать».

В литературе имеется большое количество определений бренда. Так, например, под брендом понимается название, термин, символ или дизайн (а так же совокупность всех этих понятий), обозначающие определенный вид товара или услуги отдельно взятого производителя

(группы производителей) и выделяющие его среди массы производителей, товаров и услуг [1].

Анализируя это понятие, можно сделать вывод, что бренд состоит из комбинации внешних признаков, выделяющих продукт или услугу среди других, представленных на рынке. Тем не менее помимо физических свойств, определение несет в себе и нематериальную составляющую, заключающуюся в возможности влияния на решения потребителя.

Бренд проходит определенные стадии, перед выходом в свет. Сначала появляется основная идея, которая позже переходит в слово, так называемый нейминг. Название компании должно создавать позитивный образ, который будет цепляться к потребителю. Для того, чтобы создать запоминающееся имя, необходимо базироваться на лингвистике, ориентироваться в маркетинге, а также подключить менеджмент. Следом за названием определяется оболочка, которая именуется графическим дизайном. Графическим дизайном занимается бренд-дизайнер, который создает особый стиль, подчеркивающий уникальность. Символикой может служить слово с фирменным шрифтом, картинка или сочетание и того, и другого.

Следовательно, производитель на начальном этапе создания бренда должен разработать уникальный логотип, свою именную символику, определенный персонаж, который связан с компанией (если будет использоваться в рекламе), свой фирменный цвет, звучный слоган, а также имидж и репутацию, которая формируется на протяжении долгого времени [2].

Без преувеличения, брендинг представляет собой сплоченную работу команды, в которую входит и маркетолог, и дизайнер, и копирайтер.

Ценность бренда базируется на нескольких принципах: учет интересов контрагентов на рынке, обеспечение информацией всех заинтересованных сторон, выстраивании партнерских отношений с покупателями и продавцами, развитии совместного участия сторон в продвижении бренда, а также применении методов стимулирования абсолютно всех участников взаимодействия [3].

Как мы поняли, в современном бизнесе мало создать определенный продукт, который превосходит конкурентов по техническим или эксплуатационным параметрам – нужно завоевать узнаваемость бренда и интуитивного принятия его вероятными потребителями.

Исходя из этого, этапы продвижения бренда заключают в себе длительный процесс, требующий не только финансовых вложений, но

восхитительных, креативных ходов, цепляющих покупателя или пользователя.

Разработка стратегии продвижения бренда заключается в гармоничном плане действий, который предназначен для эффективного применения всех инструментов маркетинга.

Двух одинаковых стратегий быть не может, поскольку каждая из них формируется исходя из персональной сферы рынка, и предполагает различные комбинации способов и средств продвижения нового бренда.

Состоит стратегия из нескольких важнейших этапов: в проведении маркетинговых исследований, постановки целей, выборе целевой аудитории, выборе средств маркетинговых коммуникаций, составлении программы продвижения бренда, планировании бюджета продвижения, а также реализации стратегии и оценки результатов.

Нужно отметить, что при правильно подобранном способе продвижения бренда компания приобретает: умножение лояльности к бренду; идентификацию компании; уменьшение оттока клиентов; формирование надежной и сплоченной команды [3].

Процесс продвижения бренда специфичен тем, что не только позволяет заявить о себе или о своем новом продукте, но и скорректировать уже устоявшийся стереотип в сознании покупателей. Ведь именно за счет грамотно выстроенной рекламной компании возможно кардинально изменить отношение публики как к товару, так и к самой фирме.

Потребитель подсознательно воспринимает известный бренд как нечто надежное и заслуживающее доверие. На самом деле, развитые торговые марки – это репутация и слава, которая зарабатывалась годами.

Продвигать товар можно различными способами. Каждый из способов отличается финансовыми расходами, методиками и эффективностью.

Например, возможно применение рекламных кампаний в рамках средств массовой информации (баннеры, социальные сети, сайты, пресса, телевидение); снижение цены на товар или услугу; в последнее время компании часто используют знаменитых людей для рекламы своего бренда, а также отзывы популярных людей; формирование маркетинговой политики (проведение различных акций и розыгрышей призов); семинарские участия, мероприятия с выставками продукции, презентации товаров и услуг; спонсорство (в целях поддержания репутации бренда владельцы крупных организаций занимаются благотворительными мероприятиями и становятся спонсорами).

Нужно сказать, что продвижение бренда в социальных сетях – это самый результативный способ привлечения покупателей и потребителей услуг, который отличается низкими затратами по сравнению с телевизионной рекламой. Примечателен факт, что с тех пор, как были разработаны социальные платформы, каждый бренд считает продвижение в интернете одним из ключевых аспектов создания положительного имиджа [4].

Таким образом, для того, чтобы выдвинуть свою продукцию или услугу на первый план среди конкурентов, стоит использовать разные способы продвижения товара также можно их совмещать для большей отдачи и притока типичных потребителей. [5].

Абсолютно каждый товар может быть уникальным и по-своему позиционироваться на рынке. Именно по этой причине производителям необходимо с большой ответственностью относиться к выбору стратегии продвижения своей продукции. Правильный выбор способа продвижения обеспечит компаниям большой рост продаж товаров, приток большого количества клиентов, ассоциацию бренда у потребителей с качеством, надежностью и уникальностью.

Список литературы

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. — Текст: электронный // Гуманитарный портал: [сайт]. — URL: <https://gtmarket.ru/library/basis/5091/5099> (дата обращения: 29.04.2021).
2. Тарануха, С. А. Бренд и его основные понятия / С. А. Тарануха, Е. Г. Кащенко. — Текст: непосредственный // Проблемы экономики и менеджмента. — 2015. — № . — С. 2.
3. Мамсуров, З. Т. Формирование и продвижение бренда / З. Т. Мамсуров, Т. В. Албегов, М. В. Волкова. — Текст : непосредственный // Евразийский Союз Ученых. — 2016. — С. 3.
4. Топ успешных инструментов продвижения бренда в 2020 году. — Текст: электронный // Pro-Vision Communications : [сайт]. — URL: <https://vc.ru/marketing/106271-top-uspeshnyh-instrumentov-prodvizheniya-brenda-v-2020-godu> (дата обращения: 29.04.2021).
5. Биалова, Э. А. Способы продвижения бренда / Э. А. Биалова. — Текст: непосредственный // Вестник науки и образования. — 2019. — № 2. — С. 5-1

РОЛЬ HR-МЕНЕДЖЕРА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Д.М. Ахтямов, Г.К. Сидоров, Н.Е. Терешкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
aga553@gmail.com

В работе рассматриваются роль и особенности работы HR-менеджера в антикризисном управлении организацией. Приведены разнообразные функции HR-менеджера в антикризисном управлении и даны их характеристики. Обосновано, что сотрудники являются наиболее важными ресурсами организации и поэтому нельзя недооценивать аспект управления персоналом в кризисных ситуациях.

Ключевые слова: HR-менеджер, сотрудники, антикризисное управление, управление персоналом.

Распространенность кризисов внутри организаций значительно возросла в настоящее время по мере появления различных видов угроз внутри и вне рабочей среды. Это требует повышения осведомленности о таких угрозах и включения мер по их смягчению. Соответственно, антикризисное управление можно считать императивной ролью HR-менеджера, которой следует уделять значительное внимание. Антикризисное управление относится к ряду процессов, с помощью которых организация гарантирует, что бизнес-операции могут быть поддержаны или возобновлены с минимальным воздействием на заинтересованные стороны, и где извлеченные уроки могут быть использованы для улучшения текущей практики.

Антикризисное управление в организациях часто проявляется в сосредоточении внимания на операциях по укреплению системы, развитию инфраструктуры и связях с общественностью. Все эти мероприятия направлены на повышение устойчивости организации и, следовательно, на содействие ее дальнейшему развитию. Обычно на этих аспектах концентрируется антикризисное управление, а кадровый аспект отодвигается на второй план. Сотрудники, которые, вероятно, пострадают как физически, так и эмоционально, часто игнорируются во время усилий по управлению кризисными ситуациями.

В настоящее время сотрудники считаются наиболее важными активами в организации, и, следовательно, существует необходимость в том, чтобы фирмы обеспечивали их безопасность. Именно по этой причине отдел кадров наделяется ролью антикризисного управления в

организации и обязан обеспечить, чтобы сотрудники были включены во все планы содействия непрерывности бизнеса и антикризисного управления [2].

Соответственно, роль HR-менеджера в управлении кризисом становится чрезвычайно важной для любой организации, которая стремится поддерживать репутацию бренда, доверие и лояльность акционеров. Функции HR-менеджера в антикризисном управлении разнообразны и могут быть классифицированы следующим образом:

1. Планирование антикризисного управления. Это процесс, с помощью которого организация планирует, как справляться с кризисами, включая предотвращение кризисов, снижение воздействия и восстановление после кризисов. Планирование антикризисного управления повышает способность компании справляться с кризисами и обеспечивает более быстрое восстановление. Антикризисное управление должно начинаться с признания уязвимости организации и того, как ее можно эффективно преодолеть с помощью вовлеченности сотрудников. Далее следует выявление опасностей для сотрудников и разработка возможных сценариев кризиса, которые могут затронуть сотрудников. Затем HR-менеджер определяет руководящие принципы и кадровую политику, направленную на защиту сотрудников, предотвращение паники и спонтанных действий таким образом, чтобы сохранялось физическое и психологическое здоровье сотрудников.

2. Обучение и развитие сотрудников. Обязательная роль HR-менеджера в управлении кризисными ситуациями – обучение, оно гарантирует, что сотрудники смогут эффективно выполнять план по управлению кризисными ситуациями. Выполнение этой функции обеспечивает сотрудников знаниями и навыками, необходимыми для улучшения процесса восстановления. Ожидается, что отдел кадров будет руководить или участвовать в обучении, направленном на психологическую подготовку сотрудников к возможным кризисным событиям. Это включает в себя разработку плана обучения. Обучение также должно использовать имитационные упражнения, чтобы дать практическое представление о том, как справляться с реальными кризисами [3].

3. Информирование об уязвимостях и угрозах. Отдел кадров несет ключевую ответственность за то, чтобы сотрудники знали об уязвимостях и потенциальных угрозах. Это включает в себя выявление и доведение до сведения сотрудников всех возможных угроз внутри и за пределами организации. Эффективная коммуникация гарантирует, что сотрудники будут физически, эмоционально и интеллектуально подготовлены, чтобы с ними было легче справляться в кризис. Помимо

предоставления такой информации, отдел кадров, разрабатывает план антикризисной коммуникации, который должен быть распространен среди сотрудников, чтобы помочь им в выявлении каналов коммуникации в условиях кризиса. Также информирование включает в себя предоставление информации о том, какую роль сотрудники должны играть в условиях кризиса организации.

4. Мотивация сотрудников. HR-менеджер может внести свой вклад в антикризисное управление, мотивируя сотрудников выполнять план антикризисного управления. Чтобы помочь сотрудникам оставаться вовлеченными, уверенными и мотивированными, HR-менеджеру и отделу кадров в целом необходимо удовлетворять три основные психологические потребности: «родство» – означает, что сотрудники должны чувствовать заботу и воспитывать в себе чувство принадлежности организации; «компетенция» – сотрудник должен чувствовать себя эффективным и нужным на занимаемой должности, привлечение сотрудников к ответственности за достигаемые цели может повысить эффективность работы; «индивидуализация» – укрепление внутренней мотивации, т.е. укрепление у сотрудников чувства, что они являются авторами своих действий и имеют право принимать решения [1].

5. Влияние на организационную культуру. Другой способ, которым HR-менеджер влияет на антикризисное управление, – это влияние на организационную культуру. Здесь под организационной культурой понимается общее поведение внутри организации, которое определяет, как члены организации взаимодействуют и выполняют свои обязанности под влиянием организационных ценностей и норм. HR-менеджер может влиять на культуру внутри организации, при этом такие аспекты, как лидерские способности и устойчивость, подчеркиваются как средство повышения эффективности антикризисного управления [4].

Итак, сотрудники представляют собой наиболее ценные ресурсы организации, они также несут ответственность за выполнение планов управления кризисными ситуациями при наступлении срока их выполнения. Соответственно, сотрудники считаются ключевыми участниками процесса антикризисного управления, и поэтому HR-менеджер должен активно проявлять инициативу в этом процессе. HR-менеджер в любой организации должен отойти от традиционных ролей и принять на себя более современные функции по управлению персоналом, включая участие в антикризисном управлении. Это гарантирует, что сотрудники будут лучше подготовлены к преодолению кризисов, а также поспособствует удержанию

сотрудников в организации.

Список литературы

1. Григорьева Н.Н. Мотивация персонала в условиях кризиса // Григорьева Н.Н. – Научная дискуссия современной молодёжи: актуальные вопросы, достижения и инновации, 2018. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_36269792_48160684.pdf (дата обращения 27.04.21).
2. Канищева Н.А. Актуальные стратегии управления человеческими ресурсами в условиях кризиса в России // Канищева Н.А., Шатохина М.И. – Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами, 2018. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_43069484_74744851.pdf (дата обращения 27.04.21).
3. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.]; под общей редакцией Е. И. Рогова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 350 с.
4. HR Planning for Crisis Management. URL: https://www.researchgate.net/publication/327629010_HR_Planning_for_Crisis_Management (дата обращения 28.04.21).

ТРЕНДЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Е.А. Байкова, К.И. Жегалина, Н.Е. Терешкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
baykovaleno4ka221@gmail.com

В работе авторами проанализировано состояние рынка ИТ-технологий в России, который является одним из быстрорастущих и перспективных рынков в мире. Основываясь на рейтинг аналитической компании International Data Corp (IDC) выделены наиболее перспективные тренды для российского бизнеса рынка ИТ-услуг за 2020 г., которые подверглись кардинальному изменению на основании пандемии коронавирусной инфекции.

Ключевые слова: рынок ИТ, облачные сервисы, информационная безопасность, цифровизация экономики.

В современном быстро развивающемся мире рынок информационных технологий (далее – ИТ) представляет собой один из наиболее динамичных и перспективных направлений. Данная тенденция строится на основании быстрых темпов осознания важности роли данного рынка для каждого потребителя, будь это физическое, юридическое лицо или государство.

Крупные компании ежедневно обрабатывают, хранят и передают огромное количество информации на основании чего они являются зависимыми от ИТ и не могут представить свое существование без них.

Высокий интерес к ИТ является стимулом финансирования данной сферы со стороны государства, представляющее ценность для него как способность быть конкурентоспособным на рынках высоких технологий с другими странами.

Согласно законодательству РФ, ИТ – не только процессы и методы, включающие в себя поиск, сбор, хранение, обработку, предоставление и передачу информации, а также способы их реализации.

Ежегодно появляются различные прогнозы аналитических компаний относительно востребованности технологий в будущем году. В данной работе рассмотрим проведенное исследование аналитической компанией IDC, цель которого состоит в изучении состояния рынка ИТ-технологий в России.

Агентством IDC в 2020 г. проводилось исследование изменения ИТ-рынка в России, данные которого представлены на Рисунке 1.

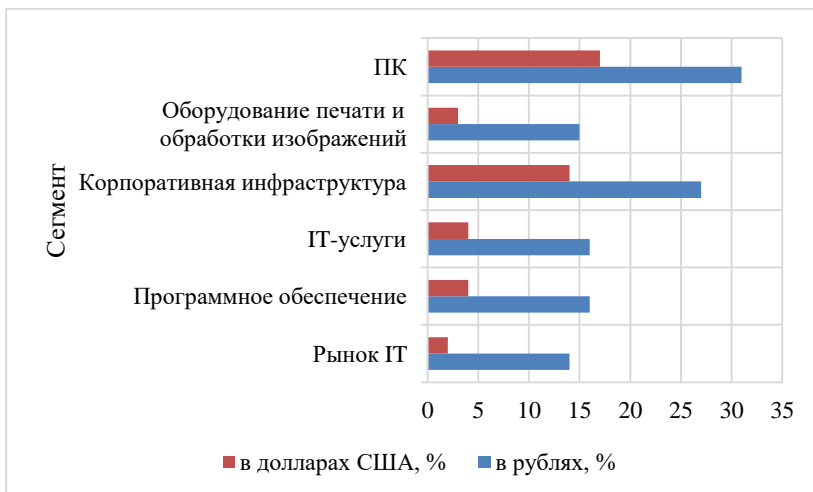


Рисунок 1 – Оценка сегментов ИТ-рынка РФ в 2020 г. [3]

Таким образом, российский IT-рынок за 2020 г. составил 1,83 трлн руб., включающий продажи оборудования, ПО и IT-услуг. Опираясь на изменение среднегодового валютного курса за год (с 64,7 до 72,3 руб./долл.), общий рост составил 2 % в долларовом выражении. Наиболее высокая динамика преобладала в сегментах ПК и корпоративной IT-инфраструктуры, поскольку переход на удаленную работу в условиях пандемии оказал высокий спрос на ПК и ноутбуки.

Начало 2020 г. для корпоративной инфраструктуры можно расценивать как год опережающих инвестиций, создававшихся с ориентиром на новые бизнес-проекты, о чем свидетельствует прогноз IDC развития IT-рынка на 2021 г., представленный в Таблице 1.

Таблица 1 – Прогноз российского IT-рынка в 2021 г., %

Сегмент	Динамика изменений в рублях, %
Рынок IT	14
Программное обеспечение	5
IT-услуги	13
Корпоративная инфраструктура	2
Оборудование печати и обработки изображений	13
ПК	14

Таким образом, прогноз 2021 г. демонстрирует положительную динамику IT-рынка равную 14 %, что касается сегмента корпоративной инфраструктуры, то данный рост существенно ниже и составляет 2 % [1].

На основе рейтинга IDC, выделим тренды российского рынка IT-услуг в 2020 г., которые являются актуальными для бизнеса:

- Дистанционный режим работы. Благодаря переходу на удаленный формат выявлено, что формат видеоконференций проходит организованнее, чем формат очных конференций в переговорных залах. Произошло формирование контроля рабочих мест, позволяющие предоставлять им доступ к программам и данным.

- Облачные сервисы. Наблюдается стремительный рост на облачные услуги, тенденция роста которых составляет в год 20-30 %. Востребованность облачных услуг увеличилась из-за пандемии коронавируса, что дало возможность для ВУЗов организовать учебный процесс в онлайн-формате, а бизнесу – использовать сервисы информационной безопасности и привлекать облачные колл-центры для обработки онлайн заказов или вызовов.

- Информационная безопасность. Наблюдается рост проблемы

безопасности конфиденциальных данных и кибератак, что связано с массовым переходом на удаленную работу. В связи с этим увеличивается актуальность использования средств, позволяющих сокращать риски, которые связаны со взломом и получением доступа к незащищенной информации с устройств и корпоративных данных.

– Цифровизация экономики. Выросла востребованность на переход из очного процесса воздействия в дистанционный формат между государством и населением, компаниями с их клиентами.

– Искусственный интеллект. Сервисы по автоматизации процессов и систем принятия решений на основе искусственного интеллекта являются динамично развитыми трендами, которые помогают решать комплексные задачи, включающие анализ больших данных [2].

Таким образом, ИТ-рынок России в 2020 г. показал значительный рост и достиг 14 %, о чем свидетельствует положительная динамика в сегментах ПК и корпоративной ИТ-инфраструктуры, что связано с переходом на удаленную работу в условиях пандемии.

В 2020 г. основные тренды российского рынка ИТ сильно изменились, что связано с коронавирусной пандемией. Данное явление помогло сформировать ключевые тренды для сферы ИТ, которые в текущих условиях остаются актуальными.

Список литературы

1. IDC оценила состояние и перспективы российского рынка ИТ [Электронный ресурс] URL: <https://www.itweek.ru/business/article/detail.php?ID=217927> (дата обращения: 28.04.2021).
2. Тренды российского рынка ИТ-услуг [Электронный ресурс] URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Тренды_российского_рынка_ИТ-услуг (дата обращения: 28.04.2021).
3. Тренды рынка ИТ 2020 [Электронный ресурс] URL: <https://vlv-mag.com/rubriki/nauka/trendyi-ryinka-it-2020> (дата обращения: 28.04.2021).

СДЕЛКИ M&A В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ МАСШТАБА БИЗНЕСА

В.Э. Рюмин, Е.К. Булгакова, Э.С. Боронина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
blad.ryumin@mail.ru.

Проведен анализ сделок слияния и поглощения с использованием показателей публичной консолидированной финансовой отчетности компании ОАО «РЖД» по МСФО. Делается вывод о том, что изменение таких показателей, как неконтролирующая доля участия и гудвилл, представляемые в отчете о финансовом положении корпорации, могут рассматриваться как индикаторы сделок M&A. Эта информация может быть использована внешними заинтересованными сторонами при оценке эффективности реализации корпоративной стратегии компании и принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: сделки M&A, дочерние компании, неконтролируемая доля участия, гудвилл.

Ведущим конкурентным преимуществом в условиях глобализации экономики, является увеличение масштаба деятельности корпорации. Это связано с процессами консолидации отраслей, появлением глобальных отраслей, что изменяет правила конкурентной борьбы. Благодаря таким стратегическим решениям как слияние и поглощение, реализация стратегических соглашений, диверсификация деятельности и прямые инвестиции в новые проекты, происходит рост размеров корпорации. За счёт этого эффект масштаба может быть реализован.

ОАО «РЖД» является монополистом в железнодорожной отрасли. Это говорит о положительном эффекте масштаба, при котором увеличивается объем оказываемых услуг, который сопровождается снижением средних издержек по предприятию.

Анализ состава Совета директоров ОАО «РЖД» на предмет независимости показал, что Совет директоров состоит из одиннадцати представителей Российской Федерации и трёх независимых директоров. Тем самым, можно сделать вывод о том, что рекомендация Кодекса корпоративного управления, касающаяся независимости участников, учтена корпорацией. Интернационализация Совета директоров подразумевает наличие в Совете директоров компетентных зарубежных специалистов со

значимым, с точки зрения корпорации, опытом работы. Так, в ОАО «РЖД» одним из членов совета директоров является Кристиан Керн, ранее входившим в число топ-менеджеров и членов правления крупнейшей компании-поставщика электроэнергии Verbund AG. В 2016 г. Керн возглавлял собственную компанию в области обеспечения устойчивости окружающей среды The Blue Minds Company GmbH. Опыт зарубежных представителей целесообразно использовать для разработки и реализации стратегических инициатив.

По данным анализа динамики изменения внутри многоуровневой структуры ОАО «РЖД» можно увидеть, что самый значительный темп прироста динамики количества дочерних, ассоциированных и совместных компаний был в 2013, 2014 и 2016 годах, и составил 70,8%, 19,5%, 14,3 % соответственно.

Значительный рост гудвилла был в 2015 г. и в 2020 г. В 2015 году ОАО «РЖД» приобрел 75% уставного капитала компании GEFSCO, ранее принадлежавшей корпорации Peugeot S.A., гудвилл компании составил 11829, сумма сделки 800 млн. евро. В 2013 г. была совершена сделка между ОАО «РЖД» и ОАО «Скоростные магистрали», что привело к росту гудвилла холдинга до 13093 млн. руб, цена сделки: 12 825 млн. руб. В 2016 г. произошло обесценивание гудвилла до 17850 млн. руб., в 2018 г. темп роста составил 22778 млн. руб. В 2020 г. была совершена сделка между ОАО «РЖД» и АО «Рефсервис». Сумма сделки 2 459 млн. руб., что также привело к значительному росту гудвилла до 27386 руб. Максимальное увеличение темпа роста гудвилла было в 2020 г., гудвилл составил 7 386 млн. руб.

Динамика изменения неконтролирующей доли участия показывает, что определяется значительный рост в 2013 г. неконтролирующей доли участия, темп прироста которой составил 70,9%. Такой прирост объясняется тем, что в 2013 г. произошло увеличение числа дочерних компаний на 51 единицу, и общее количество составило 123 компании. Например, приобретение 80% доли капитала компании IJS Global и другие.

Максимальное увеличение неконтролируемой доли участия ОАО «РЖД» было в 2020 г. и составило 974 млн. руб. Неконтролируемая доля участия ОАО «РЖД» увеличивается с 2011 г. и с каждым годом доля становится больше. Это связано с увеличением количества дочерних компаний в структуре холдинга, у которые имеются миноритарные акционеры.

Чистая прибыль холдинга ОАО «РЖД» стремительно меняется, то уходит в хороший плюс, то наоборот падает в отрицательные значения. В 2017 г. чистая прибыль увеличилась почти в 14 раз.

Наибольший рост показали выручка от грузоперевозок - 9,5% до 1,45 трлн рублей. Это связано с увеличением товарооборота на 6%, а также с налоговым индексом. Выручка от пассажирских перевозок выросла на 9% до 238 млрд рублей. - в результате индексации тарифов и увеличения количества пассажиров. В 2013 году, ввиду реализации стратегии масштабирования ОАО «РЖД Логистика» и компания FELP объединили свои условия по размещению пропускной способности на маршруте Азия-Европа-Азия. ОАО «РЖД» владела 25% долей капитала компании FELB. В 2014г. ОАО «РЖД» увеличила долю в FELB до 75%.

Прибыль в ОАО «РЖД» в 2015 г. составила 99,3 млрд. руб., в 2018 г. 18,4 млрд. руб., 2019 г. 53 млрд. руб. в 2020 г. 282,96 млн. руб., это позволяет сделать вывод о том, что между ростом гудвилла и динамикой прибыли в определенном году нет корреляции.

Таким образом, одним из главных конкурентных преимуществ в глобальной экономике выступает масштаб компании, что актуализирует значимость сделок M&A. Изменение гудвилла компании ОАО «РЖД» в консолидированной отчетности свидетельствует о проведении таких сделок, при этом компании приобретаются по стоимости, которая выше стоимости их чистых активов. Увеличение неконтролируемой доли участия ОАО «РЖД» возрастает с 2011 г. и с каждым годом доля становится больше. Это связано с увеличением доли миноритарных акционеров в капитале дочерних компаний ОАО «РЖД». Данные об изменении таких показателей, как неконтролирующая доля участия и гудвилл, представляемые в отчете о финансовом положении корпорации, могут рассматриваться как индикаторы сделок M&A. Эта информация может быть использована внешними пользователями при оценке эффективности реализации корпоративной стратегии компании и принятии инвестиционных решений.

Список литературы

1. Боронина Э.С., Чжан Ц., Си Я. Обусловленность опережающего развития экономики КНР особенностями корпоративного управления китайских компаний. Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 2. № 4. С. 3-10.

COVID-19 КАК СПУСКОВОЙ КРЮЧОК В НАДВИГАВШЕМСЯ КРИЗИСЕ 2020 ГОДА

В.В. Забродина, С.А. Быченко, Н.П. Литвинова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nika_zabrodina9@mail.ru

В данной статье рассматриваются предпосылки и причины возникновения мирового экономического кризиса в 2020 г., закономерности в возникновении кризисов, роль пандемии COVID-19 в начале кризиса 2020 г.

Ключевые слова: пандемический кризис, экономический кризис, рецессия, COVID-19, кредитная экспансия.

Все давно привыкли, что государство вмешивается в экономические процессы страны. Зачастую мы знаем, как государство регулирует экономические процессы и кризисы монетарной и налоговой политикой.

Согласно теории Австрийской экономической школы, которая опирается на рикардинский анализ, считает, что причиной кризисов является политика покупки активов и расширение банковского кредита, т.е. «занижение» центральным банком процентной ставки, что приводит к увеличению денег в обращении и нарастании инфляции.

Понижение процентной ставки создает перекос между желанием людей сберечь и тратить. Потребитель не намерен сберечь и инвестировать полученные деньги, которые можно потратить прямо сейчас, тратя больше своих доходов, используя кредиты. Это происходит из-за того, что для потребителя более ценны деньги в настоящем, чем в будущем.

Снижение процентной ставки побуждает предпринимателей выпускать больше благ и заниматься новыми инвестиционными проектами, которые ранее были не привлекательны для потребителя, и соответственно, для предпринимателя. Стоит отметить, что так как потребители стали меньше сберечь и инвестировать, они не создали источника для финансирования новых инвестиций в будущем. Предприниматели же считают, что источников финансирования хватит на долгое время.

Происходит искусственно кратковременный экономический бум. Рано или поздно крах экономического бума неизбежен, т.к. не было

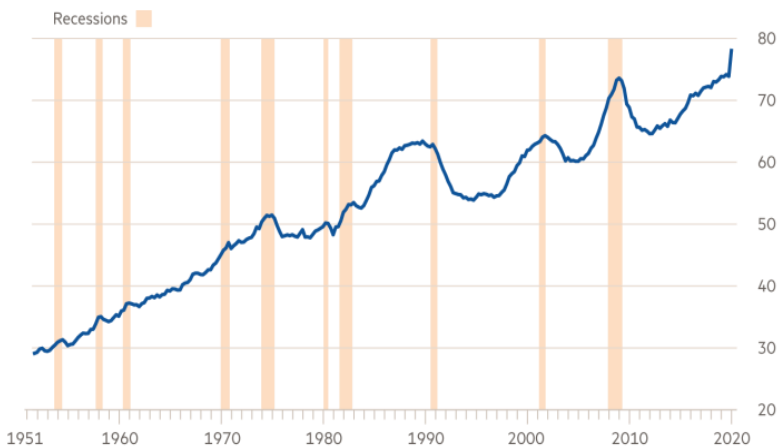
роста сбережений, которые должны были быть потрачены на будущее сбережения. В какой-то момент предпринимателям не хватает средств, для завершения инвестиционных проектов и они устраивают гонку за кредитными ресурсами, происходит рост процентных ставок. Далее происходит закрытие предпринимателями «ошибочных инвестиций», происходят банкротства, невозможность расплатиться с долгами давит на банковскую систему. После полной коррекции на рынке может снова начаться кредитная экспансия. [0]

Л. Мизес считает, что самое эффективное, что может сделать в этом случае государство – провести политику невмешательства. Обычно, государство поддерживает неэффективные предприятия, тем самым растягивая процесс депрессии на более долгое время, что может перевести депрессию из быстрой и острой фазы в фазу затяжной.

Рассмотрим закономерности возникновения кризиса на примере экономики США. В периоды, когда долг корпораций наращивают долг быстрее, чем растет экономика, в частности GDP (ВВП), происходит рецессия. На рисунке 1 показано, что исторически такая тенденция была во время системного кризиса 1970-х — начала 1980-х г., кризисе 1991 г., кризисе 2008 г. В 2020 г. мы наблюдали аналогичный всплеск заимствований нефинансовых организаций к ВВП.

Business borrowings have soared in the US

Non-financial business debt (as % of GDP)

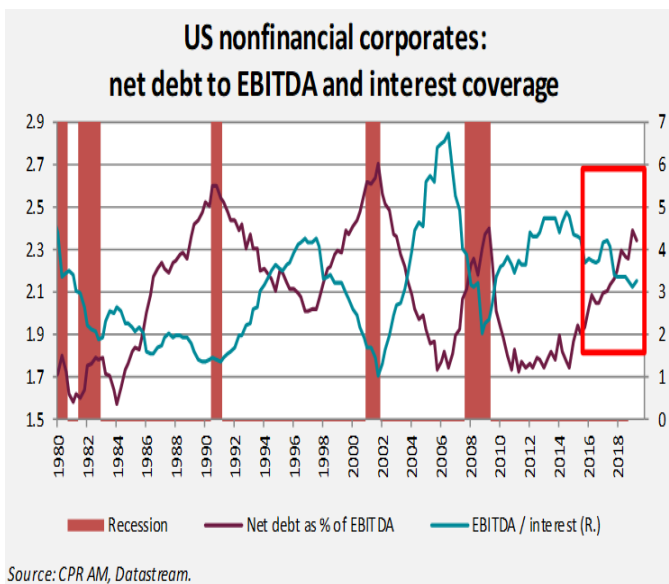


Sources: Bureau of Economic Analysis; Federal Board of Governors
© FT

Рисунок 1 - Бизнес-заимствования в США. [0]

Как говорилось ранее, происходит рост корпоративной задолженности. Стоит учесть еще одно обстоятельство того, что при наращивании долга предприятия не увеличивается EBITDA организации (прибыль компании до вычета процента по кредитам, налога на прибыль и амортизации по основным нематериальным активам).

На рисунке 2 видно, что рецессия сопровождалась ростом корпоративной задолженности к прибыли компании.



Source: CPR AM, Datastream.

Рисунок 2 - Нефинансовые корпорации США: чистый долг перед EBITDA и покрытие процентов. [0]

Пандемический кризис обусловлен остановкой деловой активности для противостояния распространения инфекции. Остановка деловой активности послужила толчком к закрытию многих неэффективных предприятий, которые наращивали задолженности, превосходящие прибыль компании.

Список литературы

1. M. Vandevelde The leveraging of America: how companies became addicted to debt | Free to read URL:<https://www.ft.com/content/c732fded-5252-4333-a3f8-80b767508bbc> (дата обращения 28.04.21)

2. B. Drut The US Corporate debt market, one of the hot topics for 2020
URL: <https://www.cpr-am.com/institutionals/Local-content/Actualites-Presses-Recompenses/The-US-corporate-debt-market-one-of-the-hot-topics-for-2020> (дата обращения 28.04.21)
3. А.П. Заостровцев Экономическая теория URL: https://finbiz.spb.ru/wp-content/uploads/2009/07/3_2009_zaostrov.pdf

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНИЗАЦИИ

В.В. Забродина, С.А. Быченко, Н.Е. Терешкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nika_zabrodina9@mail.ru

В работе рассматриваются изменения, которые происходят в системе менеджмента современной организации, в результате влияния внешних факторов. Обосновывается необходимость применения современных эффективных способов и методов в управлении.

Ключевые слова: менеджмент организации, управление, навыки менеджера, пандемия, планирование ресурсов.

Практика современного менеджмента изменяется прежде всего под влиянием тенденций в экономике. Одной из фундаментальных особенностей современной экономической жизни является ускорение динамики процессов, увеличение темпа изменений. Они касаются как технологий, ассортимента и качества выпускаемых товаров и услуг, так и способов организации многих экономических процессов. В этих условиях необходимо быстро перестраивать управление процессами, чтобы обеспечивать высокий темп приспособления к постоянно и быстро изменяющимся процессам.

Весь мир погрузился в эпицентр пандемии, которая привела к негативным последствиям во всех отраслях жизнедеятельности. В настоящее время каждая организация испытывает ощутимые воздействия динамично меняющейся внешней среды. В одних случаях – предприятиям сложно выжить, в то время, когда другие процветают. Многие компании сталкиваются с крайней неопределенностью в отношении своего будущего. Гибкость и устойчивость должна быть

одним из самых важных качеств, на которые организации должны опираться при управлении изменениями.

Вопросы управления портфелем, управления ресурсами и важны как никогда. Организации, которые имеют опыт и «наработки» в данных областях, могут воспользоваться преимуществами, которые могут помочь пережить кризис. Данные вопросы относятся как к новым проектам, так и к существующим.

В работе проанализированы основные тенденции в управлении, которые, на наш взгляд, являются наиболее важными. Безусловно, данные тенденции смогут помочь организациям сохранить или усилить контроль управления в 2021 году. Основываясь на этих оценках и прогнозах, можно выбрать наиболее подходящие стратегии для своей организации.

Для начала рассмотрим такую тенденцию, как комплексное планирование ресурсов. Начнем с того, что проблема нехватки ресурсов находится на достаточно низком уровне. Есть те, у кого еще слишком мало сотрудников, и те, у кого их становится слишком много. Тенденция к оптимизации рабочей нагрузки имеющихся сотрудников будет продолжаться еще долгое время. Для оптимизации рабочей нагрузки руководители должны точно знать, сколько и чем занимается сотрудник. Необходимо, чтобы руководители проектов были в четкой иерархии с руководством организации. Только при рассмотрении этих двух перспектив планирование ресурсов будет всеобъемлющим и, следовательно, надежным.

Необходима большая гибкость в стратегическом планировании. Для применения большей гибкости управления менеджеры нуждаются в еще большем планировании переменных сценариев. Они должны составить план, в соответствии с приоритетами и ресурсами, на ближайшие месяцы и годы, какие проекты начать и в какое время. Менеджеры также должны проявлять большую гибкость при переносе сроков проектов и адаптации к новым внешним условиям.

Растет понимание того, что грубое, но всеобъемлющее планирование ресурсов на годы вперед более полезно для, чем точное планирование только для нескольких проектов. Тенденция к «полному и достаточному планированию» становится все более привлекательна [3].

Перейдем к следующей тенденции – «обмен знаниями приведет нас в светлое будущее». Конфликты, связанные с ресурсами, обусловлены нехваткой квалифицированного персонала. Поэтому проблема заключается не в количестве доступных людей, а в скудости их навыков. Чтобы исправить это, необходимо убедиться, что

руководители способны передавать свой опыт линейным сотрудникам. По нашему опыту, сотрудники считают, что менторство не эффективно, но это характерно только для краткосрочной перспективы. В долгосрочной перспективе все идет гораздо быстрее, потому что сотрудники будут обмениваться своими знаниями с другими.

Завершающей тенденцией является «ответственность руководителей – ядро компании». Логическим следствием вышеупомянутой тенденции является то, что менеджер имеет большое влияние на конечный результат при использовании гибких методов, ведь цели формулируются в ходе всего процесса управления [2]. Таким образом, будущие руководители будут нести ответственность не только за индивидуальные достижения, но и за обеспечение вознаграждений сотрудникам, которые должны принести соответствующие результаты.

В будущем экономические цели должны сопровождаться экологическими и социальными аспектами в интересах устойчивого развития. Это потребует от будущих менеджеров совершенно нового набора навыков. В частности, коммуникативные навыки становятся все более важными для мотивации различных сотрудников, которые специализируются в различных областях. С другой стороны, управление проектами не облегчается тем фактом, что сейчас и, вероятно, в будущем команды работают из разных мест, а не сидят за одним столом, работают удаленно. Поэтому обязательно необходимо учитывать новую тенденцию работы удаленно при составлении плана обучения будущих менеджеров проектов.

В ходе анализа, были выявлены основные тенденции на ближайшее будущее, но руководителям бизнеса недостаточно понимать эти тенденции: они также должны принять управленческий подход, который поможет их организации удовлетворить новые потребности, которые будут формироваться, исходя из обстоятельств, происходящих в мире.

Таким образом, независимо от ситуации, компании должны стремиться включить хорошее понимание этих тенденций в свою стратегическую модель развития, чтобы находить новые возможности, оставаться конкурентоспособными, несмотря на непрерывные изменения внешней и внутренней среды.

Список литературы

1. Преимущества управления знаниями [Электронный ресурс]// Smekni – URL: <https://smekni.com/a/206837/preimushchestva-upravleni..> (Дата

обращения: 20.04.2021)

2. Севастьянов Е Ответственность руководителя за действия подчинённых [Электронный ресурс]// Openstud

URL: <http://openstud.ru/blog/for-businessmen/chief-respons..> (Дата обращения: 17.03.2021).

3. Котов И. 6 важных моментов, которые надо учесть при планировании ресурсов в компании [Электронный ресурс] // VC.ru – 30.11.2020 URL: <https://vc.ru/hr/172182-6-vazhnyh-momentov-kotorye-na>. (Дата обращения: 25.04.2021)

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА

М.Л. Зданович, Е.Б. Прилепская, Е.Г. Ягупа
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mari.zdanovich.99@mail.ru, yaeg@list.ru

Статья посвящена актуальной в современности теме роли лидерства в управлении организацией. В этой публикации излагаются вопросы о роли менеджмента в управлении организацией. Сейчас вопрос лидерства затронул все области управления, менеджмента и почти каждую успешную компанию. В наше время лидерство везде, особенно там, где есть команда, отдел управления, отдел кадров или управление персоналом.

Ключевые слова: лидерство, стили управления, личные качества, самоуправление, интеллект, базовые стратегии

Самое главное в лидерстве - это особый тип управления, зародившийся в былые времена. в начале отношений «господин-раб» и «лидер-последователь». Но лидер удерживает лидирующую позицию в команде и корректирует авторитарную власть, которая доминирует над последователями. Объединение последователей вокруг лидера. позволяет решать сложные задачи в короткие сроки и при неблагоприятных условиях.

Вопросы лидерства. считаются ключом к достижению всех поставленных целей. Считается, что менеджменту принадлежит конкретные атрибуты, приписываемых тем, кто успешно воздействует на других, с другой стороны, менеджмент - это процесс большей частью ненасильственного воздействия на достижение группы.

Лидерство - это как образ управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников энергии и направленный на поощрение людей к достижению общих целей.

Лидер, владеющий организационными возможностями, способен быстро и правильно оценить ситуацию и задачи, которые нужно выполнить в первую очередь. Главной характеристикой способного организатора является умение быстро выявлять эффективные пути и решения проблем.

Управление человеческими ресурсами реализовано на целом комплексе социально-психологических свойств. Доверие и любовь масс к своему лидеру играет весомую роль.

Список литературы

1. Дэвид, Лидерство Ханна на все времена. Результаты сегодня-Наследие на века / Ханна Дэвид. - Москва: Санкт-Петербург. [и др.]: Питер, 2015. - 321 с.
2. Эллиот, Дж.Стив Джобс. Уроки лидерства / Дж.Эллиот. - М.: Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2016. - 240 с.
3. Ягупа Е. Г. Формирование и использование нематериального капитала региона (на примере Сибирского федерального округа): монография. М.: Инфра.М. 2018. - 238 с. - (научная мысль).

АНАЛИЗ РЫНКА КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В РФ

А.А. Кононов, Н.Е. Терешкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
artem241014@gmail.com

Статья посвящена анализу состояния взаимодействия государства и частного бизнеса для решения общественно важных задач на взаимовыгодной основе. В работе исследованы факторы, влияющие на разработку и заключение концессионных соглашений в РФ. Также рассматривается рынок заключения концессионных соглашений в РФ, а именно наиболее популярные сферы деятельности и наиболее успешные регионы в сфере реализации концессионных соглашений.

Ключевые слова: концессионное соглашение, государственно-частное партнерство, инвестиции, бизнес.

В современных российских реалиях экономические отношения нельзя представить без прямого или опосредованного влияния/участия государства. В рамках данной статьи будут рассмотрены, кратко проанализированы основные аспекты взаимодействия публичного субъекта, т.е. государства, и непосредственно частной организации через призму концессионных соглашений. Также будет рассмотрено как ретроспективное, так и настоящее положение на рынке вышеприведенных соглашений, и перспективы развития соответствующих соглашений в России. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что зачастую бюджетных денег не всегда хватает на цели, поставленные государством, следовательно, важно привлекать частного инвестора для взаимовыгодного сотрудничества, более продуктивного выполнения основной цели государства, т.е. улучшения качества жизни людей. [4] При написании статьи были использованы следующие методы: анализ, синтез, дедукция, классификация, исторический

Анализируя рынок реализуемых концессионных соглашений в России (Рисунок 1) можем сделать вывод о том, что с 2009 года наблюдается стабильный рост числа заключенных концессионных соглашений вплоть до 2016 года, в соответствующем году количество реализуемых проектов достигло своего пика и составило 1131 концессий. По объёму привлеченных инвестиций рекордсменом также является 2016 год, удалось привлечь 22,04 млрд. руб. [2]. После 2016 года наблюдается четкое снижение количества заключенных концессионных соглашений, объём привлеченных инвестиций также начинает снижаться. Можем сделать предположение, что в следствии пандемии коронавируса в 2020 году также будет ожидаться снижение как количества заключенных концессионных соглашений, так и привлеченных инвестиций. По предварительным данным за 2020 год было подписано всего 80 концессионных соглашений, привлечено инвестиций на сумму 10,44 млрд.руб. Также можем предположить, что на снижение количества заключенных концессионных соглашений повлиял выход в 2015 году нового закона № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве», который по своей сути очень схож с концессионным соглашением. [1]

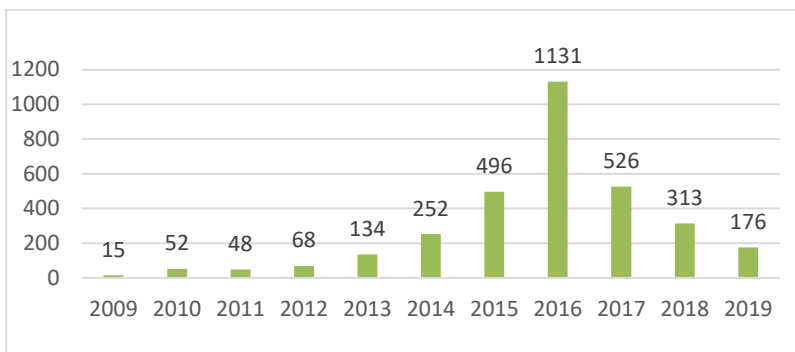


Рисунок 1 – Рынок реализуемых концессионных соглашений в России, шт. [2]

Далее ответим на вопрос, какие же сферы являются самыми популярными для заключения концессионных соглашений.

Анализируя сферы реализации концессионных соглашений за 2009-2019 гг. (Рисунок 2) мы можем увидеть то, что наибольшая доля – 87% (2392 шт.) реализуемых концессионных соглашений в России за исследуемый период приходится на коммунально-энергетическую сферу, наименее популярными сферами для заключения соответствующего соглашения оказались сельскохозяйственная отрасль, оборона и безопасность страны.

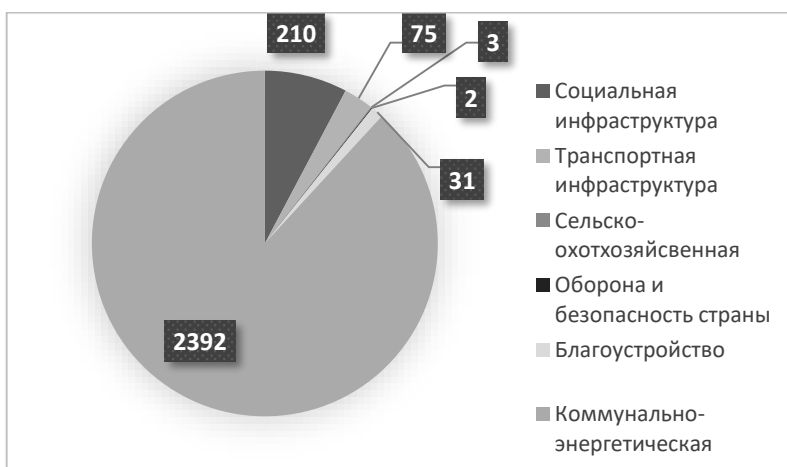


Рисунок 2 – Сферы реализации концессионных соглашений за 2009-2019гг., % [2]

Проанализировав объём рынка реализации концессионных соглашений, сферы реализации соответствующих соглашений, теперь стоит определить лидеров по реализации анализируемых соглашений.

Согласно рейтингу, составленному платформой поддержки инфраструктурных объектов «РОСИНФРА» самыми преуспевающими городами, регионами в области заключения концессионных соглашений, согласно рейтингу, за 2019 год являются Самарская область, г. Москва, Московская область, Нижегородская область, Пермский край, Ханты-Мансийский АО – Югра, Свердловская область, Тамбовская область, Иркутская область, и замыкает топ 10 рейтинга регионов по уровню развития сферы концессий за 2019 год Новосибирская область. Аутсайдерами данного списка являются Тверская область, Карачаево-Черкесская Республика, Брянская область, Республика Ингушетия и Республика Северная Осетия – Алания, данные регионы занимают, соответственно 81-85 места [3].

Подводя итоги можно сделать вывод о лидерстве центральной России в части реализации концессионных соглашений, в силу её инвестиционной привлекательности, и наличия большего количества денег в соответствующих регионах. Данная тенденция может привести к затуханию, обеднению удаленных регионов, важным является развивать концессионные соглашения не только в центральной России, но и также в её отдаленных регионах.

Список литературы

1. Федеральный закон "О концессионных соглашениях" от 21.07.2005 №115-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] / Консультант-плюс - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37868/ (Дата обращения 04.10.2020).
2. Рынок реализуемых концессионных в России [Электронный ресурс] / РосИнфа - URL: <https://rosinfra.ru/digest/market> (Дата обращения 11.10.2020)
3. Рейтинг регионов Российской Федерации по уровню развития ГЧП за 2019 год [Электронный ресурс] / РосИнфа - URL: <https://rosinfra.ru/digest/rating/index> (Дата обращения 11.10.2020)
4. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры [Электронный ресурс] // Центр развития государственно-частного партнерства. - URL: <https://pppcenter.ru/upload/iblock/d93/d93eed39b2f0b1617a8fa91c04cd1b92.pdf> (Дата обращения 04.10.2020).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМИ

С.А. Крюкова, П.А. Голубцова, Е.Г. Першина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Pershin_roma@mail.ru

Рассмотрены актуальность и основные аспекты управления грузоперевозками, факторы, влияющие на эффективную работу грузоперевозок, применение экологических стандартов Евро-5 и Евро-6, а также проблемы управления и особенности грузового транспорта.

Ключевые слова: Управление, грузоперевозки, эффективность, транспорт

Актуальность управления грузоперевозками на территории России на данный момент очень высока. Это связано с ростом потребностей человечества, увеличения ритма жизни, постоянное движение людей, желание в короткий срок получить груз, не прикладывая усилий.

Логистика как наука, должна обеспечивать конкурентоспособность предприятий на рынке товаров и услуг. Для этого необходимо соблюдать основные семь ее правил, а именно: нужные товары надлежащего качества должны доставляться определенному заказчику в нужное время, в нужное место, и с минимальными затратами.

Важнейшими факторами в управлении грузоперевозками являются такие показатели как своевременность доставки, потери грузов в дороге и иные непредвиденные обстоятельства, производительность автомобилей и рабочей силы, насколько энергоемкой будет транспортировка, затраты материалов и топлива, забота об окружающей среде, и близлежащих населенных пунктах, себестоимость, материалоемкость.

Объем перевозок грузов российским транспортом за 2020 год составил 6,38 млрд. тонн. Это на 7,3% меньше показателя прошлого года (Рисунок 1).

По данным РОССТАТа грузоперевозки составили:

- автотранспорт - более 4,37 млрд. тонн, что на 8% меньше по сравнению с 2019 год;
- железнодорожный транспорт - 1,03 млрд. тонн, это меньше на 3,2% по сравнению с 2019 годом.
- трубопроводный транспорт- 862,7 млн. тонн, что ниже показателя

прошлого года на 9,4%;

- морские перевозки грузов - 19,8 млн. тонн, что всего на 0,1% меньше, чем в 2019 году;

- внутренний водный транспорт - 96,8 млн. тонн, снижение составило 1,1%;

- грузоперевозки воздушным транспортом - 0,908 млн. тонн, снижение составило 1,1% по сравнению с 2019 годом.

Проблем у грузового транспорта России, вне зависимости от его вида, много. Первоочередная - устаревший парк транспортных средств. Большинство компаний и организаций не могут в полной мере использовать транспорт, как этого требуют современные стандарты и условия. Средний возраст грузовых автомобилей превышает 11 лет, половина парка грузовиков не востребована, а вторая половина по всем техническим параметрам должна быть списана.

Структура парка грузового транспорта по типу кузова, грузоподъемности, качеству и виду используемого топлива характеризуется как несовершенная.

Также одной из проблем является сохранность транспортной инфраструктуры предприятия за счет перевозки крупногабаритных грузов.

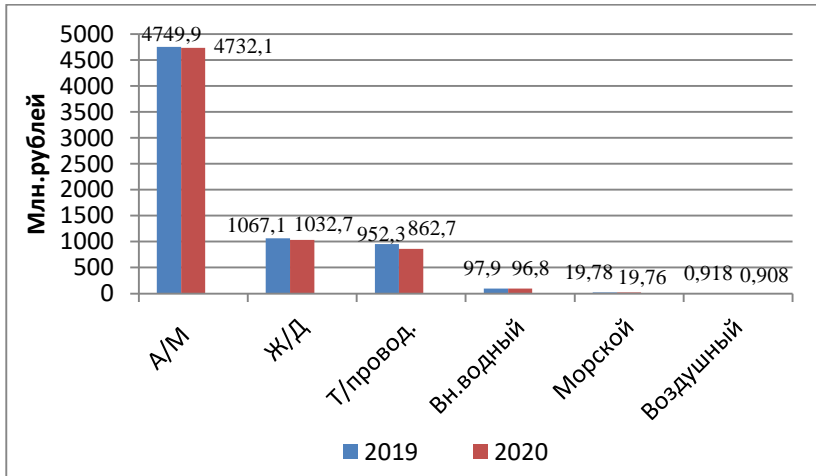


Рисунок 1 – Объем перевозок грузов всеми видами транспорта за 2019-2020 г.г.

В настоящее время для развития конкурентоспособности российских транспортных предприятий на рынке международных

перевозок, необходимо увеличивать количество транспорта с внедрением экологических стандартов Евро-5 и Евро-6; развивать внутренний транспортный лизинг, проводить своевременную замену АТС; уделять должное внимание размещению крупногабаритных грузов; а также обеспечение сохранности грузов во время транспортировки и доставки.

Параллельно нужно развивать транспортные терминалы в приграничных зонах с интегрированными процессами перевалки и транспортировки грузов; внедрять современные методы документооборота и слежения товаров на всем пути следования; совершенствовать работу внутренних российских транспортных коридоров.

Таким образом, в результате исследования определено, что управление грузоперевозками в России необходимо развивать и совершенствовать, для эффективного управления необходим новый транспорт и новые специализированные кадры.

Список литературы

1. Актуальность грузоперевозок
https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fgruzoved.com%2Fblog%2Fpost%2Faktualnost-gruzoperevozok%2F&cc_key= (дата обращения: 13.04.2021)
2. Управление грузоперевозками
https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fworks.doklad.ru%2Fview%2Fq_pGIa8XymM%2Fall.html&el=snippet (дата обращения: 13.04.2021)
3. Факторы эффективности автомобильных перевозок
<https://svezem.ru/article/factory-effektivnosti-> (дата обращения: 14.04.2021)
4. Проблемы грузоперевозок в России
<https://www.birtrans.msk.ru/articles/the-problems> (дата обращения: 14.04.2021)
5. Обзор российского транспортного сектора в 2019 году
<https://ru.investinrussia.com/data/> (дата обращения: 14.04.2021)

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.Е. Кузнецова, В.Я. Зиннер
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
KUZ35622@mail.ru

Работа посвящена исследованию систем экономических показателей деятельности предприятия. Данная тема актуальна, так как системы экономических показателей являются ключевыми характеристиками финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, на которых пересекаются интересы всех лиц, которые связаны с конкретным предприятием. В работе представлена авторская блок-схема оценки эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: производственное предприятие, система экономических показателей, эффективность, платежеспособность, ликвидность, экономический анализ, финансово-экономическая деятельность.

В нынешних условиях экономики деятельность каждого предприятия – это предмет внимания широкого круга участников рыночных отношений, которые заинтересованы в результатах его функционирования.

Система экономических показателей деятельности предприятия – это ключевая характеристика финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. На данной характеристике пересекаются интересы всех лиц, которые связаны с определенным предприятием. Достижение целей инвесторов, собственников, деловых партнеров, кредиторов, государства не представляется возможным без поддержания довольно высокого уровня финансового состояния предприятия.

В этой связи исследование системы экономических показателей деятельности предприятия превращается в одну из первоочередных задач управления финансами предприятий.

Расширяющееся количество экономических показателей, которые применяются в анализе предприятия, часто нельзя объединить в одну единообразную индикативную систему, которая давала бы однозначный вывод о финансово-экономическом положении предприятия. Этим обусловлена необходимость выбора приоритетных

для управления показателей деятельности предприятия, а также необходимость в объединении методов анализа финансово-экономического положения предприятия для разных типов предприятий.

Необходимость объединения методов анализа финансово-экономического положения предприятия в единую систему, выявления показателей-ориентиров, характеризующих наиболее эффективное направление его развития, обуславливает актуальность проведенного исследования.

Данное исследование затрагивает проблемы: формирования стратегии организации; экономического и финансового анализа; эффективности управления активами организации; анализа финансовой устойчивости, а также эффективности функционирования предприятия.

Комплексно решив все перечисленные проблемы предприятие будет устойчивым и эффективно функционирующим в современных условиях.

Объектом исследования является финансовое и экономическое состояние.

Исследование экономических показателей деятельности предприятия может быть признано важным этапом экономического анализа. В процессе оценки можно выяснить степень платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости, эффективности использования ресурсов. При этом немаловажным фактом подобной оценки является выявление положительных и отрицательных факторов, под давлением которых улучшается или ухудшается финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

В современной экономике крайнюю популярность для оценки финансового состояния имеют комплексы индексов, коэффициентов, которые способны отразить специфику всех сторон функционирования организации. Обстоятельство повлекло за собой многократный рост числа рассчитываемых параметров.

Отличие анализируемых методик оценки экономических показателей деятельности предприятия заключается по существу в вариантах расчета одних и тех же по содержанию индексов и коэффициентов.

По нашему мнению, объективнее всего в данной ситуации придерживаться принципа экономической обоснованности: трудоемкость и стоимость расчетов не должна превышать эффективность от их осуществления.

Новые методы оценки эффективности деятельности

хозяйствующих субъектов возникают регулярно – это и простейшие методики факторного анализа, и более сложные методики процессно-ориентированного анализа. Но применение их в практической сфере должно быть предельно осторожным, поскольку не каждой из них могут быть даны корректные, наиболее реалистичные результаты оценки. Исследование литературы экономической тематики и собственный опыт аналитической работы дают возможность полагать, что достижение максимальной реалистичности результатов оценки представляется возможным, лишь при проведении ее по алгоритму, представленному на рисунке 1.



Рисунок 1 – Предлагаемая автором блок-схема оценки эффективности деятельности предприятия

Список литературы

1. Бутырнова, Т.С. Экономика [Текст]: Учебное пособие / Т.С. Бутырнова. – М.: Экономика, 2018. – 364 с.
2. Корягина, И.А. Современные проблемы теории управления [Текст]: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / И.А. Корягина, М.В. Хачатурян. – М.: Юрайт, 2019. – 188 с.
3. Бариленко, В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности

[Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 455 с.

4. Исхакова, З. Р. Современные подходы к анализу финансового состояния организации [Текст] / З.Р. Исхакова, Т.Д Мамур // Рубрика: Экономика и управление. Опубликовано в Молодой учёный. 2019. – № 1 (январь). – С. 371 -375.

5. Герасимова, Е.Б. Комплексный анализ устойчивости деятельности организации: методология и технология стандартизации / Е.Б. Герасимова // Мир новой экономики. – 2018. – С. 46-55. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnyy-analiz-ustoychivosti-deyatelnosti-organizatsii-metodologiya-i-tehnologiya-standartizatsii> – Режим доступа: Cyberleninka.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ С ПРОМЫШЛЕННЫМ СЕКТОРОМ КАЗАХСТАНА

А.А. Литвинова, И.П. Боброва
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Vip99mail.ru

Тезисы посвящены исследованию развития связей между новосибирской областью и Республикой Казахстан. Проводится анализ состояния перспектив развития торгового сотрудничества.

Ключевые слова: международные связи, межрегиональное сотрудничество, торговое сотрудничество, промышленные конкуренты, Новосибирская область и Казахстан.

Во внешнеэкономических связях Российской Федерации со странами СНГ Казахстан занимает третье место (после Республики Беларусь и Украины). В общем товарообороте Российской Федерации со странами СНГ доля Казахстана составляет 15%. Доля Российской Федерации в товарообменных операциях Республики Казахстан составляет 24,7%.

Торговые отношения между Новосибирской областью и Республики Казахстан уходят корнями в 90-е годы. Для Новосибирской области Республика Казахстан - перспективный, динамично развивающийся рынок, регион с уникальными полезными ископаемыми,

производственным потенциалом. По объему товарооборота с Казахстаном Новосибирская область занимает 3 место среди зарубежных стран.

По данным Сибирского таможенного управления, каждый год в среднем примерно 10% всего торгового оборота Новосибирской области приходится на Республику Казахстан.

С 1990 – 2021 годов эти отношения дошли до того, что между двумя странами было подписано более 270 договоров и соглашений о сотрудничестве.

Предприятия Новосибирской области в основном поставляют продукцию для машиностроительного и металлургического комплексов РК. Ежегодно Новосибирская область поставляет в Казахстан электрические машины и оборудование, продукцию неорганической химии, древесину, олово, медикаменты, графитовые электроды, оптические приборы и аппараты. Наиболее активными партнерами Казахстана являются такие предприятия, как ОАО "НПО "Элсиб" (турбогенераторы, электродвигатели), ФГУП "Новосибирский механический завод "Искра" (средства инициирования взрывных работ на угледобывающих предприятиях Казахстана), ОАО "Завод Экран", ООО "НЕМЗ Тайра" (вентиляционное оборудование). Налажены прямые производственные связи между ЗАО "Энергопром-Новосибирский электродный завод" (электродная продукция) и ТОО "Темиртауский электрометаллургический комбинат" (производство из добытой руды готовой продукции: ферросплавы, карбид кальция, известь не гашеная/кипелка и другое).

Если рассматривать в разрезе торговлю с Казахстаном, то можно заметить, что больше всего импортируются Машины, оборудование и транспортные средства (более 55% в среднем за год), а экспортируются Топливо-энергетические товары (более 45% в среднем за год). Т.е. специализация Новосибирской области основана на Машиностроении, а Республики Казахстан на Топливо-энергетической сфере. [1]

С точки зрения логистики Новосибирск обладает уникальным географическим и экономическим положением. Город расположен на пересечении железной дороги, автомобильных дорог федерального значения, воздушных трасс и судоходной реки. Благоприятное географическое положение, развитая инфраструктура и существующие возможности позволяют городу играть важную роль транспортного центра Сибири.

Ежегодно Новосибирская область увеличивает товарооборот с крупными городами Казахстана: Астана, Алматы, Павлодар Усть –

Каменогорск и Караганда.

Исходя из специализации двух регионов, у Новосибирской области и Республики Казахстан есть потенциал к сотрудничеству. Новосибирская область может конкурировать с целой страной, потому что ВРП Новосибирской области всего лишь в 10 раз меньше ВВП Казахстана на 2020 год (1 244 345 623 321 рубль против 12 033 178 501 389 рублей). Учитывая, что это в рамках целой страны, то это не так критично. С одной стороны, выгодное расположение регионов относительно друг друга на карте мира даёт минимальные транспортно-логистические издержки. С другой стороны, оба региона нацелены не только на сотрудничество в рамках целой страны, но и на помощь со стороны других регионов, входящих в СНГ, по историко-политическим аспектам.

Для более тесного взаимодействия и улучшения экономического сотрудничества между странами в 2015 году был создан проект ЕАЭС. Данный проект, действующий до сих пор, способствует обеспечению условий для долгосрочного роста, увеличению товарооборота между Республикой Казахстан и Новосибирской областью, а также открывает большие возможности для реализации экспорта в сфере энергетики, промышленности и сельском хозяйстве. Из проекта следует, что Новосибирская область и Республика Казахстан и дальше планирует сотрудничать во многих сферах.

Список литературы:

1. Сибирское таможенное управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stu.customs.gov.ru> (Дата обращения: 5.04.2021).
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по НСО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novosibstat.gks.ru> (Дата обращения: 5.04.2021).

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

А.А. Лобашова, М.М. Кудашова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
belyaeva-anastas2000@mail.ru

В настоящее время разумное распределение трудовых ресурсов оказывается в перечне актуальных проблем для экономики Российской Федерации. Это связано с тем, что решение данной проблемы обуславливает последующее направление развития Российской Федерации, а также определяет темпы экономического роста. Это определяет повышенное внимание к проблемам трудовой мобильности.

Ключевые слова: трудовая мобильность, территориальная мобильность, трудовые ресурсы.

Существует множество точек зрения на понятие «трудовая мобильность». Наиболее общий подход у Ю. А. Макушевой и Л. В. Стрелковой, которые рассматривают трудовую мобильность как одну из форм социальной мобильности, определяющую смену места работы сотрудниками, а также изменение места сотрудника в системе общественного разделения труда [11, с. 93].

Территориальная трудовая мобильность представляет собой географическое перемещение, а также может стать основой миграции. По данным официальной статистики численность занятого населения по месту нахождения работы с 2015 по 2019 гг. нестабильна. Количество занятых, которые работают за пределами своего субъекта в среднем за 2015 г. – 2,4 млн. человек, 2016 г. – 2,7 млн. человек, 2017 г. – 2,8 млн. человек, 2018 г. – 3 млн. человек, за 2019 г. – 2,9 млн. человек. При этом на территории своего субъекта (то есть в котором проживают), соответственно, занято – 69,9 млн. человек, 69,7 млн. человек, 69,4 млн. человек, 69,4 млн. человек, 68,9 млн. человек [2].

Таким образом, по сравнению с прошлыми годами люди стали немного легче относиться к допустимости переезда с целью трудоустройства. Так же, по статистике 2019 года, именно у мужчин, в среднем, трудовая территориальная мобильность выше. Они считаются более конкурентоспособными с точки зрения перспектив и условий трудоустройства. В тройку областей с наиболее значительной долей занятого населения, которое работает за пределами своего

субъекта вошли Московская область – 22,2%, Ленинградская область – 18,3% и Республика Адыгея – 16,4%.

При анализе структуры занятого населения по типу местности в зависимости от места нахождения работы в 2019 году было определено, что городское население наиболее мобильно, чем сельского населения.

Территориальная мобильность избавляет страну от структурной безработицы и поддерживает рост экономики страны. Такая мобильность чаще всего выгодна не только государству, но и самим гражданам, которые получают стабильное место работы и тем самым повышают качество своей жизни. Но в целом российское общество характеризуется очень низкой мобильностью.

Эксперты Роструда выделяют следующие проблемы, порождаемые территориальной мобильностью рабочей силы: появление региональной структурной безработицы, подрыв экономического развития страны за счет неполного использования рабочей силы и т. д. [3].

Основным способом решения данных проблем можно считать государственные программы, которые являются действенной мерой по стимулированию трудовой мобильности.

Одной из таких программ является «Программа повышения трудовой мобильности», которая основана на всесторонней поддержке человека и его семьи при переезде на работу, заботе об обустройстве и легкой адаптации на новом рабочем месте для трудоустройства в компании, которые участвуют в данной программе. Стабильная, высокооплачиваемая и интересная работа, предоставление жилья, оплата проезда, а также обустройство на новом месте гарантируется тому, кто в поисках работы, готов к переезду и имеет востребованную профессию. Данные мероприятия на 80% финансируются государством (в том числе) регионами и на 20% работодателями.

Таким образом, показатели территориальной трудовой мобильности в России хотя и имеют положительную динамику, но все равно находятся на достаточно низком уровне. На сегодняшний день данная проблема входит в список наиболее актуальных для экономики Российской Федерации.

Список литературы

1. Макушева Ю. А., Стрелкова Л. В., Черней О. Т. Трудовая мобильность персонала в условиях инновационного развития Нижегородской области // Вестн. Нижегород. ун – та им. Н.И. Лобачевского. Сер.: Социальные науки. – 2013. – № 1(29). – 93 – 96 с.

2. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] — URL: <http://www.gks.ru/>.
3. Федеральная служба по труду и занятости // [Электронный ресурс] — URL: <https://rostrud.gov.ru/>.

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА ОСНОВЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ДЕМИНГА

А.П. Лупина, В.И. Чистякова
Сибирский университет потребительской кооперации
tulasi@ngs.ru

В данной работе рассмотрен процесс управления организационными изменениями с использованием этапов жизненного цикла американского ученого Эдварда Деминга. Сформулирована его актуальность и применимость для менеджеров современных организаций. В условиях изменений внешней бизнес среды современным компаниям приходится адаптироваться к ним путем регулярных организационных изменений.

Ключевые слова: управление изменениями, цикл Деминга, PDCA, совершенствование, реорганизация, изменения, организационные изменения.

В современных условиях экономическое развитие хозяйствующих субъектов сопровождается постоянными изменениями факторов внешней среды: глобализацией, политической нестабильностью, усилением конкуренции, развитием сетевого бизнеса, научно-технического прогресса, интернет-торговли, цифровой трансформацией бизнеса, расслоением общества, снижением доходов населения. Поэтому успешные компании всегда находятся в процессе изменений. Изменения происходят в миссии, целях, задачах, стратегии, организационной культуре, организационной структуре, методах управления и принятия управленческих решений. Названные объекты изменений относятся к типу организационных изменений [4].

Организационные изменения - это разработка новой организационной структуры, соответствующей характеру изменений во внешней среде. Организационные изменения характеризуются разрушением ценностей, норм и моделей простых и общих процессов,

а также традиционных форм принятия решений, которые представляют собой препятствие для адаптации организации к ритму и направлению рыночных изменений [1].

В работе рассмотрена проблема управления изменениями в современных организациях с применением поэтапного цикла Деминга.

Объектом исследования является процесс управления изменениями на основе цикла Деминга.

Новизна результатов исследования заключается в рассмотрении подходов по управлению организационными изменениями применительно к компаниям, функционирующим в условиях изменяющихся факторов современной внешней среды.

Содержание понятия управление изменениями заключается в том, что это процесс перевода индивидов, команд и организаций из текущего состояния в желаемое будущее на основе принципов и подходов целевого стратегического управления. В основе командных и организационных изменений лежат изменения индивидов. Поэтому целью управления изменениями является вовлечение работников всех уровней организации в процесс организационных изменений [2].

Для повышения эффективности управления организационными изменениями компании автором предлагается использовать цикл Деминга – американского учёного, статиста и консультанта по менеджменту, модифицированному им циклу Шухарта, который теперь весь мир называет циклом PDCA.

В 1939 году инженер Уолтер Шухарт дал характеристики трем стадиям процесса управления качеством: запланировать — сделать — проверить. Циклическое их повторение в производственных процессах повышало эффективность. Деминг использовал идеи Шухарта и сформулировал цикл из четырёх шагов «планируй — делай — проверяй — действуй». Этот цикл он рекомендовал японцам в управлении разрушенного войной промышленного производства. В 1950-х Деминг читал лекции в Японии, рассказывал про цикл Шухарта. Японцы стали называть его циклом Деминга, по имени рассказчика. Так название и прижилось [3].

Следует отметить, что в те времена факторы внешней и внутренней среды компаний были совершенно иными по сравнению с современными. Исследование факторов внешней и внутренней среды деятельности отечественных компаний и Рекомендации по использованию методов управления организационными изменениями на основе цикла Деминга в современных условиях можно рассматривать как элемент научной новизны.

Рассмотрим этапы цикла Деминга для более детального анализа :

1. Планирование. Действия планируются перед началом реорганизаций. Необходимо выявить и проанализировать проблему, выработать гипотезу о возможных причинах ее возникновения и решить, с какой из них в дальнейшем нужно работать.

2. Действие. Найти потенциальное решение проблемы и оценить его результаты.

3. Проверка. Рассмотреть результат, дать оценку его эффективности и сопоставить с исходной гипотезой, проверить насколько она верна.

4. Внедрение. На заключительном этапе реализуются необходимые изменения. Начинается подготовка нового цикла, если решение было успешно проведено.

Следовательно, можно констатировать, что использование этапов цикла Деминга в современных организациях вырабатывает у менеджеров стремление к постоянному совершенствованию управления организационными изменениями в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды. Подходы и методы управления, применяемые на каждом цикле, позволяют контролировать хозяйственные процессы с позиций эффективности и производительности. Документирование деятельности и результатов, их предварительный анализ снижают риск принятия недостаточно обоснованных управленческих решений в осуществлении организационных изменений. Важно отметить, что цикла PDCA не подходит для решения неотложных проблем и ситуаций, так как это тщательно продуманный, всесторонне обоснованный, медленный процесс [5].

Таким образом, цикл Деминга PDCA представляет собой пошаговую инструкцию для менеджеров организации по управлению процессом организационных изменений современных организаций. Этот подход может быть использован при осуществлении изменений во всех функциональных сферах работы компании. Данный подход помогает управленческой команде тестировать управленческие решения и эффективно оценивать итоги в экономном режиме.

Список литературы

1. ARBORCG [Электронный ресурс] // URL: <http://arborcg.org/product/od> (дата обращения: 27.04.2021)
2. WIKIPEDIA [Электронный ресурс] // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление_изменениями/ (дата обращения: 27.04.2021)

3. SKILLBOX [Электронный ресурс] // URL:https://skillbox.ru/media/management/tsikl_deminga/ (дата обращения: 27.04.2021)
4. Чистякова В.И. Управление изменениями: учебное пособие. / В.И. Чистякова; ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». – Новосибирск, 2016. – 202 с.
5. Цикл Деминга (PDCA) / А. С. Селиверстов, Т. В. Полякова, В. В. Постнов [и др.]. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 8 (246). — С. 98-99. — URL: <https://moluch.ru/archive/246/56781/> (дата обращения: 27.04.2021).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ КОНСУЛЬТАЦИОННО - ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Я.С. Никольский, В.Я. Зиннер
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nikolsky1996@yandex.ru

В статье рассмотрены теоретические аспекты конкурентоспособности организации в сфере оказания консультационно - финансовых услуг. Рассмотрены особенности конкурентных стратегий для сферы консалтинга

Конкурентоспособность, консалтинговые услуги, конкурентные стратегии, дифференциация консалтинговых услуг, рыночный сегмент

Стоит ли говорить, что на территории Российской Федерации рынок консалтинговых услуг был создан относительно недавно, но все мы прекрасно отдаем себе отчет, что конкуренция в данном сегменте крайне высока.

Прежде всего такая конкуренция связана из за того, что иностранные компании создают на территории России свои филиалы. К слову высокая конкуренция связана с глобализацией мировой экономики, неустойчивостью российской, а также во времена кризисов. В совокупности все эти проблемы и создают такой высокий спрос на консалтинговые компании.

В современных условиях конкурентной борьбы, между

аналогичными компаниями, прежде всего необходимо изучать и анализировать конкурентов, а также выявлять свои преимущества перед ними.

Все мы знаем, что термин Конкурентоспособность означает ни что иное, как совокупность различных качеств, например он может подразумевать следующие:

- Увеличение объема производства компании, для покрытия всех издержек, а также своевременного извлечения прибыли от деятельности компании;
- Умение грамотно и предельно законно конкурировать со своими конкурентами ;
- Качество компании (сотрудники, продукции или услуги, уровень сервиса, имидж), а также финансовой устойчивости.

Разумеется существуют определенные факторы, они необходимы для того, чтобы компания более эффективно конкурировала на рынке:

- Прежде всего это персонал компании (квалификация и опыт);
- Эффективное повышение квалификации в компании, необходимо для роста уровня профессионализма персонала;
- Имидж и продвижение бренда на рынке;
- Инновации (собственные разработки, а также мало известные , так называемые нестандартные);
- Сложная и длительная работа, так как на рынке мало профессионалов, готовых заняться долговременными проблемными работами;;
- Необходимость повысить конкурентоспособность оказываемых услуг, для этого необходимо проанализировать компанию с конкурентами, а также сопоставлять показатели своей организации со среднерыночными показателями.

Исходя из нижеперечисленного, мы можем отдавать себе отчет о том, что конкурентоспособность представляет из себя определенный процесс,

который подразумевает крайне продуманный и сбалансированный анализ внешней и внутренней среды компании, а также систематическое изучение рынка (в нашем случае консалтингового). Конкурентов компании можно выявлять исходя из

последних тенденций в области консалтинга, также необходимо давать взвешенную оценку собственной финансовой устойчивости. Не стоит забывать о принятии управленческих решений, а также

различные эффекты (зачастую негативные) от внешней среды.

Список литературы

1. Иванова, Е.А. Оценка конкурентоспособности организации / Е.А. Иванов. – М.: Феникс, 2018. – 298 с.
2. Калашникова, Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель, 2017. - № 11. - С. 15-18
3. Кияткина Е.П., Никитина К.С. Внедрение СМК как элемент конкурентоспособности организации // Инновационные стратегии развития экономики и управления [Электронный ресурс]: сборник статей / СГАСУ. Самара, 2017. С. 85-89

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМ СНАБЖЕНИЕМ ООО «МАРИЯ-РА»

М.Н. Нудьга, Д.М. Скаков, В.Я. Зиннер
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
469zinner@mail.ru

Рассмотрен процесс материально-технического снабжения ООО «Мария-Ра», проведено сравнение распределительных центров торговой сети, находящихся в городах Новоалтайск и Кемерово, а также даны рекомендации по совершенствованию бизнес-процесса материально-технического снабжения на основе принципов реинжиниринга, которые могут способствовать эффективному расширению торговой сети в восточную часть страны.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение, распределительный центр, торговая сеть, бизнес-процесс, реинжиниринг.

Современный рынок состоит из тысяч организаций, которые каждый день борются с конкурентами за своего клиента. Их эффективность во многом зависят от того, насколько они адаптированы к внешней среде. Гибкость и подвижность организации дает возможность к быстрой перестройке системы под потребности рынка, а это является основным признаком профессионализма руководителей при принятии ими управленческих решений.

Возможность организовать работу более эффективно, чем делают это конкуренты, приводит к тому, что организация обретает конкурентные преимущества и становится более привлекательной в глазах клиентов. Как раз, для того чтобы организовать работу компании, сделать из неё эффективный механизм, необходимо совершенствовать её бизнес-процессы.

Объектом исследования является бизнес-процесс материально-технического снабжения компании ООО «Мария-Ра». Организация была основана 02.03.1993 в г. Барнаул, Алтайского края. Основной вид деятельности компании: аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом (68.20.2). Для потребителя компания ассоциируется с реализацией продуктов питания. В течение 28 лет работы, география сети выросла до 253 населенных пунктов в таких регионах, как Алтайский край, Республика Алтай, Новосибирская, Томская и Кемеровская области.

Организация ООО «Мария-Ра» включает в свою деятельность множество бизнес-процессов. Они бывают как основными, так и вспомогательными.[1] Естественно, что для любой организации, связанной с розничной торговлей, одним из основных бизнес-процессов будет являться материально-техническое снабжение.

Рассмотрим процесс материально-технического снабжения магазина:

- определение потребности в продукции необходимых видов;
- составление перечня необходимой продукции;
- оформление заказа;
- передача заказа в распределительный центр;
- сбор заказа по полученной заявке;
- загрузка заказа и доставка до места требования;
- осуществление приемки и перемещение на хранение.

На данный момент ООО «Мария-Ра» располагает одним распределительным центром, который находится в г. Новоалтайск. В процессе строительства находится второй склад в г. Кемерово, который должны сдать в апреле 2021 года.

Проведен анализ и сравнение данных распределительных центров.

Распределительный центр в г. Новоалтайске имеет площадь комплекса 40000 квадратных метров и обеспечивает работой 1900 человек. Расстояние до региональных центров: Барнаул- 24 км.; Новосибирск- 211 км.; Томск-470 км.; Кемерово- 397 км.; Горно-Алтайск- 243 км. В наличии около 10000 наименований продукции.

Новый распределительный центр будет располагаться в г. Кемерово. Площадь будет составлять 25000 квадратных метров, а

количество новых рабочих мест составит 800. Расстояние до региональных центров: Барнаул- 414 км.; Новосибирск- 258 км.; Томск-213 км.; Горно-Алтайск- 568 км. Точное количество наименований продукции, которое будет располагаться в распределительном центре, ещё не известно.

Для Новосибирска оптимальным по расстоянию вариантом является распределительный центр в г. Новоалтайск, так как находится ближе на 47 километров.

Новый распределительный центр будет оптимальным для таких районных центров как сам Кемерово и Томск. Возможно, он станет отрывной точкой для распространения сети на восток и доставки продуктов в такие города как Ленинск-Кузнецкий и Новокузнецк.

В будущем могут последовать организационные изменения в плане ведения процесса материально-технического снабжения. Более эффективно это получится сделать на основе принципов реинжиниринга бизнес-процессов.[3]

Дадим несколько рекомендаций по их использованию:

1. Внедрение децентрализованного подхода поможет сформировать наиболее выгодную логистическую стратегию, тем самым сократив транспортные издержки и высвободив человеческий и транспортный ресурс.

2. Минимизация согласований должна быть направлена на сокращение звеньев между магазином и распределительным центром. Необходимо выстроить процесс так, чтобы заявка приходила напрямую, что позволит высвободить человеческий ресурс и сократить издержки.

Таким образом, обоснованные предложения по формированию логистической системы материально-технического снабжения на принципах реинжиниринга позволят оптимизировать затраты, сократить сроки и минимизировать потери при доставке грузов в торговую систему ООО «Мария-Ра».

Список литературы

1. Громов А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы. Монография / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. – Люберцы: Юрайт, 2016.- 367 с.

2. Зиннер В.Я. Реинжиниринг бизнеса и его финансовые аспекты. Научные достижения современной науки: новация, история, действительность, перспективы и практика реализации: Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции 26-27 мая 2017 года, г. Санкт-Петербург, 2017.-с.271-273.

З.Майкл Хаммер Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов / Хаммер Майкл. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 436 с.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СДЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Я.А. Рудишина, Н.Е. Терешкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
yanchik.999@yandex.ru

В работе рассмотрены особенности сдельной системы оплаты труда, выявлен положительный эффект от внедрения данной системы для крупных промышленных предприятий и их работников. Материалы тезисов представляют практическую значимость для разработки бизнес-проектов по повышению эффективности труда в производстве.

Ключевые слова: сдельная система оплаты труда, крупное промышленное предприятие, заработная плата.

Согласно ст. 123 Трудового кодекса РФ каждая компания самостоятельно осуществляет выбор формы, с помощью которой будет оплачиваться выполнение работниками их должностных обязанностей.

Сдельная оплата труда – это форма оплаты труда за фактически выполненный объём работы на основании действующих расценок за единицу работы. Расценки определяются из норм выработки рабочих определенных разрядов работы, а также тарифных ставок. Сдельная форма оплаты труда работников включает в себя ряд систем: прямая сдельная система оплаты труда; сдельно-премиальная система; сдельно-прогрессивная система; сдельно-регрессивная; косвенно-сдельная система; в процентах от выручки; аккордная система; коллективная (бригадная) система [3].

Сдельная оплата труда применима там, где имеется и можно измерить количественный результат труда, а также там, где необходимо увеличить объемы выпускаемой продукции.

Помимо сдельной оплаты, применяется также повременная оплата труда. Она предполагает расчёт заработной платы, производимый из фактического количества отработанных часов. На величину заработка также оказывают влияние квалификация работника и условия его труда. Существует два вида повременной оплаты труда – простая повременная и повременно премиальная. Если сотрудник работает в выходной или праздничный день, то на выбор для работника он будет брать день отдыха или выберет оплату в двойном объеме.

Приведем пример и рассчитаем заработную плату при сдельной оплате труда при двух условиях: маленькая и высокая выработка.

Например, маленькая выработка – 161 н/час, стоимость одного нормочаса составляет (согласно условия тендера) 175 р/н/час.

$161 \text{ н/час} \times 175 \text{ р/н/час} = 28\,175 \text{ руб.}$ – заработная плата работника за месяц при выработке 161 н/час.

Высокая выработка – 300 н/час, стоимость одного нормочаса составляет (согласно условия тендера) 175 р/н/час.

$300 \text{ н/час} \times 175 \text{ р/н/час} = 52\,500 \text{ руб.}$ – заработная плата сотрудника за месяц при выработке 300 н/час.

Соответственно, сделаем вывод, чем выше профессионализм и квалификация сотрудника, тем выше его личная выработка за месяц и заработная плата.

Привлечение работодателем сотрудника к сверхурочной работе допускается с его согласия согласно ТК РФ, только в следующих случаях: если необходимо завершить работу, из-за того, что задержка сможет привести к гибели или порче имущества; выход на смену для окончания работы при неявке сменщика, если работа не допускает перерывов [1].

Для применения сдельной системы оплаты труда работодателю необходимо установить в локальных нормативных актах (например, «Положение об оплате труда» либо «Коллективный договор») порядок тарифных ставок и оценивания работников, а также механизмы учета рабочего времени и выработки. Эта информация должна быть указана в трудовом договоре с конкретным работником, учет выработки при сдельной оплате труда может вести мастер участка с ежедневным фиксированием результатом труда [4].

Можно обозначить следующие преимущества сдельной оплаты труда в крупном промышленном бизнесе:

- значительное увеличение объемов выработки или продаж;
- повышение энтузиазма работника, сможет почувствовать себя «мини-предпринимателем» благодаря контролю собственного заработка;

- возможность отслеживать работу каждого в индивидуальном порядке;
- повышение соревновательного азарта у сотрудников, повысить общий тонус в коллективе;
- саморазвитие сотрудника, так как увеличение производительности и эффективности зависит от личностных качеств сотрудника [2].

Ниже в Таблице 1 представлен сравнительный анализ двух форм оплаты труда (сдельной и повременной) на крупных промышленных предприятиях.

Таблица 1 - Сравнительный анализ сдельной и повременной оплаты труда на промышленном предприятии

Оплата труда	Крупное предприятие (численность 500 чел.) при стоимости одного часа 175 р/час	Выводы
Сдельная оплата	При выработке 300 н/час, $\text{Выработка} = 500 \text{ чел.} \times 300 \text{ н/час} = 150\,000$ $\text{З/П} = 150\,000 \times 175 \text{ р/час}$ $= 26\,250\,000 \text{ руб.}$	Фонд оплаты труда в месяц при сдельной форме оплаты труда для работодателя составляет 26 250 000 руб.
Повременная оплата	При выработке 161 н/час $\text{Выработка} = 500 \text{ чел} \times 161 \text{ ч/ч} = 80\,500 \text{ н/час}$ $\text{З/П} = 80\,500 \times 175 \text{ р/час} =$ $= 14\,087\,500 \text{ руб.}$	Фонд оплаты труда в месяц при повременной форме оплаты труда для работодателя составляет 14 087 500 руб.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что повременная форма оплаты труда в крупном бизнесе гораздо экономичнее и выгоднее для самого предприятия, чем сдельная оплата труда. На выше приведенном примере видно, что ежемесячная экономия денежных средств составляет 12 162 500 руб. и любой грамотный экономист будет применять в крупном бизнесе повременную оплату труда. Но для высококвалифицированного профессионального специалиста выгодно работать по сдельной системе оплаты труда. Это дает возможность каждому работнику показать высокие результаты своего личного труда и получать высокую заработную плату на предприятии.

Таким образом, очевидно, что сдельная форма оплаты труда работников в крупном бизнесе имеет не только преимущества, но и недостатки, и каждая организация самостоятельно решает к какой форме ей прибегнуть.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.04.2021), Статья 99. «Сверхурочная работа» (в ред. Федерального закона от 30.06.2006 N 90-ФЗ).
2. Остроухова В.В. Проблемы правового регулирования оплаты труда / Остроухова В.В. // Молодой ученый. – 2017. – №6.6. – С. 91-95.
3. Слепцова Е.В. Оптимизация оплаты труда в современных условиях / Слепцова Е.В. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – №1. – С. 96-98.
4. Соколова Л.А. Методологические основы аудита расчетов с персоналом по оплате труда в коммерческих организациях / Соколова Л.А. // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. – 2017. – №4. – С. 52-55.

УПРАВЛЕНИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ

М.К. Петросян, Е.В.Рудых, Е.Г.Першина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nooora26@mail.ru

В работе рассмотрены проблемы, связанные с управлением железнодорожных перевозок, ростом конкурентоспособности перевозок на дальние расстояния, дана оценка работы железнодорожного транспорта России, сформулированы направления совершенствования управления железнодорожными перевозками

Ключевые слова: управление, железнодорожные перевозки, груз, транспортные услуги, эффективность.

От железнодорожных перевозок напрямую зависит результативность работы организаций, это обуславливает конкурентоспособность и жизнеспособность многих предприятий. Любой бизнес подразумевает доставку товаров, сырья, инструментов,

что становится невозможным без перевозок, в том числе железнодорожных. Поэтому железнодорожные перевозки можно назвать ключевой частью бизнес-платформы. Россия является самой большой страной в мире, и имеет развитую структуру железных дорог, как правило, это самый выгодный и приемлемый способ перевозки в нашей стране.

На долю железнодорожного транспорта приходится более 80% всего объема грузовых перевозок по железнодорожным путям. Обслуживание железных дорог осуществляют 1,2 млн. работников. Грузооборот железных дорог составляет около 1 млрд. тонн грузов и порядка 120 тыс. контейнеров.

Надежное управление – основа устойчивой работы железнодорожного транспорта. Его деятельность, по сравнению с другими отраслями экономики страны, имеет существенные особенности, что во многом определяет специфику всей системы управления отраслью. Перевозки грузов осуществляются общим для всех железных дорог парком грузовых вагонов и контейнеров, в условиях дефицита которого наиболее рациональным является централизованное регулирование и распределение по регионам, что позволяет обеспечивать его эффективное использование.

Все эксплуатационные звенья железнодорожного транспорта взаимодействуют в общей технологии, которая, наряду с повышенными требованиями к организации и безопасности движения поездов, координации деятельности множества участников перевозочного процесса, предопределило необходимость непрерывного централизованного руководства эксплуатационной работой в пределах всей железнодорожной сети.

Такое управление давало возможность оперативно решать задачи первоочередного вывоза дефицитных грузов, в том числе в условиях аварий и стихийных бедствий. Общая схема отправки грузов представлена на рисунке 1.

Перевозка грузов по железной дороге регламентируется и оформляется законодательством страны. В России таким документом является «Транспортный устав железных дорог РФ». В соответствии с его статьями выполняется транспортировка большинства железнодорожных грузов.

При заключении договора, ответственность за сохранность и безопасность перевозки несет как компания-грузоперевозчик, выполняющая перевозку грузов по железной дороге, так и отправитель за недопущение к перевозке опасных грузов. Возмещение убытков при утере или порче груза производится в соответствии с законодательством РФ.

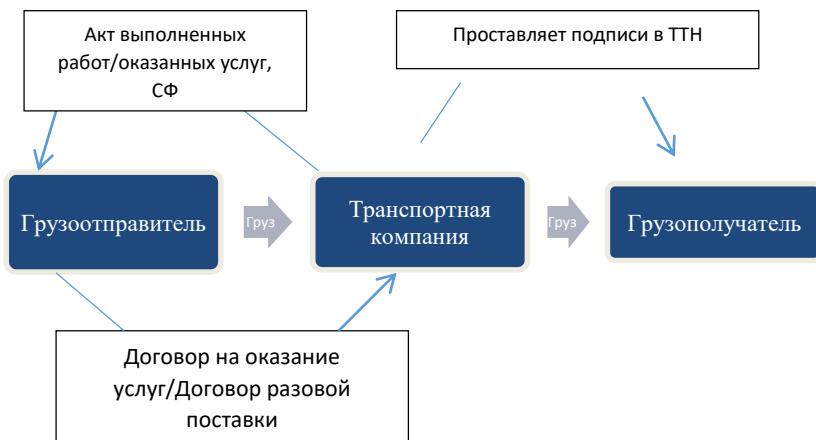


Рисунок 1- Классическая схема бизнес-процесса отправки грузов

При всех имеющихся преимуществах грузоперевозок железнодорожным транспортом, на сегодняшний день выделяют следующие основные проблемы:

- рост себестоимости перевозок, следовательно, снижение эффективности перевозок;
- увеличение порожнего пробега и простоев вагонов;
- нежелание представителей железной дороги присутствовать на приёмке вероятно повреждённого или утраченного груза и расписываться в каких-либо документах.

- пломбирование груза. Известно, что их массово подделывают в отличном качестве и в кратчайшие сроки.

- преступные группировки, которые годами зарабатывают на железнодорожных перевозках, имея полную информацию о графике движения грузов. Методы работы таких групп разнообразны – от простой подделки пломб до выпиливания отверстий в вагонах и даже контейнерах.

- изношенность локомотивного парка. По оценкам экспертов, усредненный износ ЖД транспорта в РФ составляет 74,9%, в то время как максимально допустимым уровнем износа принято считать показатель в 82%. На этом уровне находятся грузовые тепловозы, маневренные тепловозы. К уровню в 78% подбираются грузовые электровозы. Средний возраст локомотива в РФ равен 27,5 лет, а срок службы составляет 30 лет.

- «пробочные места» – участки дорог, на которых ограничена

пропускная способность железнодорожного транспорта (в основном, это приграничные участки железнодорожных путей).

Рассматривая эти проблемы, можно смело говорить об изменениях в управлении железнодорожными перевозками.

Для удовлетворения потребностей современного рынка, необходимо развивать и модернизировать железнодорожную отрасль, инвестировать серьезные частные и государственные средства.

Система управления железнодорожными перевозками нуждается в изменениях, которые носят организационный и технологический характер.

В целях совершенствования управления железнодорожными перевозками необходимо внедрение такого направления управления железнодорожными перевозками как организация погрузки грузов по назначению, развитие межрегиональной интеграции грузовых компаний-операторов в части вагонов частного парка, расширение сети логистических центров, развитие сети скоростных железнодорожных магистралей, дальнейшее расширение уровня автоматизации.

Список литературы

1. <https://moluch.ru/archive/187/47679/>
2. https://vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/gruzovye-zhd-perevozki/
3. https://www.cfin.ru/itm/bpr/transportation_logistics.shtml
4. Алклычев А.М., Зойдов К.Х., Медков А.А., Зойдов З.К. Трансазиатские транспортные коридоры и развитие транспортной системы России/Региональные проблемы преобразования экономики, 2010, №3.
5. Семина, А. Ю. Сущность железнодорожных перевозок и их роль в развитии транспортной системы России / А. Ю. Семина. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 1 (187). — С. 71-73.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Н.А. Семенюк, Э.В. Огородник, Н.Е. Терешкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
emilia.viktorovna@mail.ru

В тезисах рассматриваются особенности работы системы производства и распределения в зависимости от скорости обслуживания. Приведена характеристика производственно-распределительной системы, ее составляющие элементы, выделены основные компоненты, которые выступают объектами управления.

Ключевые слова: производственно-распределительная система, склад, клиент, подразделение.

Производственно-распределительная система состоит из набора потоков материалов, информации, услуг и средств для управления этими потоками. Среди видов деятельности, характерных для такой системы, – поставка сырья, управление запасами, производство, складирование, транспортировка и распределение.

Основными составляющими производственно-сбытовой системы являются:

- поставщики сырья, т.е. начало цепочки;
- производственные подразделения;
- распределительные центры;
- транспортная система;
- клиенты.

Детализируем особенности производственной системы распределения. Система может быть разбита на последовательно расположенные уровни. Каждое звено в системе производства-распределения состоит из склада, связанного с производством или конечным потребителем, и транспортной системой, расположенной выше по потоку. Производственно-распределительная система характеризуется:

- 1) конечными производственными мощностями;
- 2) случайным спросом по количеству и дате прибытия;
- 3) постоянным или случайным временем транспортировки между производственной единицей и последующим складом.

Особенности функционирования системы производства-распределения показаны на Рисунке 1 при варианте, когда выпускается только один вид готовой продукции.

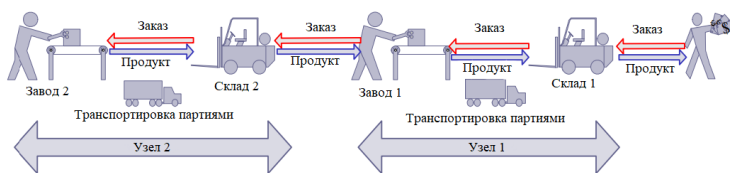


Рисунок 1 – Система производства-распределения

Рассмотрим основные компоненты системы производства-распределения с точки зрения объектов управления.

1. Клиенты. Потребительский спрос обычно представлен одним из следующих распределений: нормальным распределением, распределением Пуассона или отрицательным экспоненциальным распределением. Нормальное распределение используется для моделирования спроса на уровне единицы продукции. Закон Пуассона в основном моделирует прибытие клиентов, а также отрицательное экспоненциальное распределение. Когда спрос является слабо прогнозируемым, он обычно моделируется распределением Пуассона [3].

2. Склады. Основная функция склада – управление запасами, чтобы гарантировать наличие продукта для удовлетворения спроса клиентов или последующего производства. Управление запасами осуществляется с помощью последовательно выполняемых процессов, основанных на состоянии запасов и запросах от конечных клиентов или других пользователей продукцией. Очевидно, что политика поставок в различных организациях оказывает значительное влияние на производительность системы компании [1].

Время ответа на запросы клиентов неизвестно из-за возможности отсутствия запасов на складе. Каждый склад может иметь различное количество товаров в наличии.

3. Производственные подразделения. Потоки, которые проходят через производственные единицы, делятся на две категории: поток материалов со склада выше по потоку и поток информации, о заказах на поставку, передаваемый со склада ниже по потоку. Производственные мощности ограничены. Время изготовления партии продукции может быть непредсказуемым. Порядок производства заказов обрабатывается в соответствии с политикой FIFO (первым пришел – первым обслужен). Эта политика не является самой экономичной, но помогает упростить анализ [2].

Продукты, которые уже произведены, ждут, пока все остальные продукты для этого заказа закончат производство, для

транспортировки целого заказа на склад ниже по потоку. Время транспортировки между производственным блоком и его складом, находящимся ниже по технологической цепочке, считается значительным, и о нем нельзя забывать. Оно может быть постоянным или непредсказуемым. С другой стороны, время транспортировки между складом и производством незначительно.

Таким образом, современная производственно-распределительная система состоит из совокупности производственных помещений и распределительных центров, соединенных транспортной системой. В ее состав входит комплекс складов и серийно расположенных производственных помещений.

Список литературы

1. Методология системного анализа склада URL: <http://upravleniye-zakupkami.ru> (дата обращения: 26.04.2021)
2. Принципы FIFO, FEFO, LIFO, FPFO, BBD и чем их различие URL: <https://abc-logic.ru/printsipy-fifo-fefo-lifo-fpfo-bbd-i-chem-ih-razlichie> (дата обращения: 26.04.2021)
3. Распределение Пуассона URL: <https://baguzin.ru/wp/wp-content/uploads/2013/08/Распределение-Пуассона.ru> (дата обращения: 25.04.2021)

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕР ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

А.С. Сергеева, Л.А. Савельева

Сибирский государственный университет геосистем и технологий
sergeevanastasia1999@mail.ru

В настоящей статье рассмотрены проблемы, с которыми сейчас столкнулось малое и среднее предпринимательство, оно нуждается в поддержке государства, из-за пандемии связанной с распространением коронавирусной инфекции. Правительство РФ пытается всячески помочь удержатся на плаву предпринимателей. Для этого они реализуют различные меры по поддержке, а так же создают множество программ, позволяющих сохранить бизнес. Так же немало волнует государство вопрос о сохранении рабочих мест гражданам, государство для этого предоставляет субсидии для выплаты заработной платы работникам, той или иной организации. И какие изменения были внесены в ФОТ.

Ключевые слова: государство, меры по поддержке, коронавирусная инфекция, субсидии, малый и средний бизнес.

Актуальность статьи заключается в том, что в свете последних событий, связанных с распространением коронавирусной инфекции, Правительство РФ вынуждено применять меры по поддержанию малого и среднего бизнеса.

Основная цель данной статьи, изучить и проанализировать реализованные меры Правительства РФ по поддержке предпринимателей. На основе цели были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) изучены основные меры Правительства РФ в отношении МСП;
- 2) проанализировано состояние предпринимательства на период пандемии коронавирусной инфекции.

Правительство РФ уделяет особое внимание поддержке малого и среднего бизнеса. Как показывает практика, меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса приняты в условиях ухудшения экономической ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции. Как показал пилотный мониторинг мнений собственников и руководителей высшего звена предприятий МСП о мерах государственной поддержки малого и среднего бизнеса, проведенный институтом уполномоченных при Президенте РФ по защите прав предпринимателей. Например, такой меры как снижение размера страховых взносов до 15 % от суммы заработной платы выше МРОТ (ст.6 ФЗ от 1 апреля 2020 г. № 102-ФЗ) намерены воспользоваться 51 % опрошенных предпринимателей, отсрочка по уплате налогов (правила, предоставления которой по конкретным видам налогов установлены постановлением Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. № 409) – 48,7 %, переносом сроков сдачи отчетностей – 35,9 %, субсидирование процентных ставок по полученным кредитам (постановление Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. № 410) – 21,7 % [2].

Всех мер, установленных на сегодняшний день, недостаточно, но Правительство РФ на протяжении периода пандемии коронавирусной инфекции предоставляет дополнительные меры поддержки МСП, таких как освобождение индивидуальных предпринимателей и небольших предприятий от уплаты некоторых налогов и предоставление им помощи в виде субсидий для выплаты заработной платы.

Основное недовольство предпринимателей по отношению к

Правительству РФ заключается в том, что принятые меры предусматривают в основном отсрочку от обязательств, а не освобождение от них на некоторое время и не предусматривают при этом предоставления предпринимателям прямых субсидий. Правительство РФ в данной ситуации приняло решение об оказании субъектам МСП, осуществляющим свою рабочую деятельность в наиболее пострадавших сферах, безвозмездной финансовой помощи для решения задач, которые требуют немедленного решения, в том числе по выплате заработной платы и сохранению уровня оплаты труда для сотрудников организаций[1]. Главным условием выплат, размер которой будет зависеть от численности работников организации, на начало апреля исходя из суммы 12130 рублей в месяц на каждого сотрудника предприятия, являются:

- отнесение деятельности к перечню наиболее пострадавших в условиях распространения COVID-19
- сохранение на 1 апреля не менее 90 % численности сотрудников.

На начало 2021 года Правительством РФ было принято постановление о предоставлении финансов в качестве поддержки наиболее пострадавшим от коронавируса отраслям, осуществляющим деятельность, связанной с реализацией подакцизной продукции. Также оно даёт право региональным, местным и муниципальным властям оказывать финансовую поддержку малым и средним предприятиям, которые осуществляют свою деятельность в сфере гостиничного бизнеса и общепита, а так же у которых есть лицензия на реализацию алкогольной продукции.

В 2021 году Правительством РФ по поручению Президента РФ запущена новая льготная кредитная программа ФОТ 3.0, которая направлена на поддержку бизнеса на этапе восстановления от последствий пандемии, а также в целях дополнительной поддержки занятости. Предыдущая программа ФОТ 2.0 в 2020 году позволила сохранить более 1 млн. рабочих мест.

ФОТ 2.0 была утверждена постановлением Правительством РФ от 16.05.2020 № 696. Эта программа включала в себя кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства по ставке 2%. Так же она предусматривала возможность списание задолженности и процентов при сохранении не менее 90% сотрудников организации .

В качестве поддержке Российский экспортный центр организовал антикризисный штаб. В него будет входить принятие обращений от предпринимателей просьбы о оказании поддержки экспортерам, а так же будут решаться проблемы возникшие по причине разрыва

внешнеторговых отношений.

На этом портале будут размещаться разделы, связанные со сбором наиболее актуальными вопросами и проблемами от российских экспортеров. Так же в центре будет работать «горячая линия».

В настоящее время Правительство РФ продолжает оказывать помощь пострадавшим во время пандемии МСП, предоставляя предприятиям рассрочку по налогам и страховым взносам. Благодаря поддержке Правительства РФ малый и средний бизнес продолжает функционировать и постепенно возвращается к прежним показателям.

Список литературы

1. Демцура, С.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития / Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2019. № 9. С. 223–225
2. Шувалова М., Поддержка МСБ в период распространения COVID-19: достаточно ли принятых мер и легко ли их получить? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/article/1361927/>
3. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minec.astobl.ru/ru/taxonomy/term/385>

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЕЕ ОЦЕНКА

В.А. Сивiryuk, Е.Г. Ягула
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
vsiviryuk@mail.ru; yaeg@list.ru

Принятие решений – основа управленческой деятельности. Вследствие того, что последствия принятого решения повлияют практически на все сферы деятельности компании, перед принятием решения необходимо оценить его эффективность. В данной статье рассмотрены различные аспекты процесса оценки эффективности принятия управленческого решения.

Ключевые слова: управленческое решение, принятие решений, эффективность, оценка эффективности.

Управленческое решение – вид управленческой трудовой

деятельности, наиболее часто применяемый руководителем любого ранга, совокупность взаимосвязанных действий, направленных на изменение разных показателей, таких как, например, результативность труда, улучшение качеств рабочей среды или внутреннего климата компании. Цель любого управленческого решения – обеспечение продвижения к поставленным стратегическим задачам. Поэтому необходимо максимально точно определить, будет ли данное решение эффективным, реализуемым и внесет ли полезный вклад в достижение конечной цели. Рассматривая решение в таком аспекте, его можно считать продуктом управленческого труда, а его принятие - процессом, ведущим к появлению этого продукта.

Этапы процесса принятия решения:

1. Формирование цели – системные аналитики оказывают помощь руководителю в выявлении цели его деятельности по принятию решения;

2. Анализ – составляется список всех возможных целей, на данном этапе, не всегда точных и полных, и проводится их систематизация;

3. Взаимодействие – происходит обмен мнениями руководителя, аналитиков и экспертов по поставленным целям, что помогает уточнить старые и выявить новые цели;

4. Принятие решения – руководитель принимает решение, опираясь на имеющиеся проверенные данные, выбирая из окончательно проработанных вариантов.

5. Реализация и оценка – производится выполнение принятого решения, после чего оценивается его фактический результат, который затем сравнивается со стандартными показателями.

В процессе оценки эффективности управленческого решения специалисты-аналитики, и эксперты используют ряд специфических показателей, таких как окупаемость или финансовая эффективность продукции, динамика и соотношение объемов произведенной и реализованной продукции, величина окупаемости вложенных средств, статистика использования неденежного капитала, и т.д. Также применяются некоторые показатели, характеризующие результативность управленческих решений, относительно динамики экономических показателей:

- на государственном уровне, среди многих, использовался обобщающий показатель – национальный доход за конкретный период времени;

- на уровне отдельной отрасли – показатель производительности труда;

- на уровне предприятия – прибыль.

Основное сходство между используемыми показателями - конечным итогом их положительного изменения является увеличение прибыли предприятия.

Управленческое решение, являясь очень сложным явлением, несущим значимые последствия для организации, очень сложно поддается оценке с точки зрения только одного человека. Для упрощения процесса оценки и повышения его эффективности используется группа оценки – собрание экспертов разных областей, системных аналитиков и включающее самого руководителя. Разные методы требуют разного практического подхода к их исполнению, поэтому зачастую внутри группы оценки необходимо распределение ролей с последующим согласованием проводимых исследовательских и расчетных работ.

В настоящее время разработано большое количество научного материала, касающегося методологии и практической реализации управленческих решений в разных отраслях трудопроизводства. Так, известны методы оценки эффективности внедрения технологических инноваций, систем автоматизированного производства и управления, однако не существует единой упорядоченной теоретико-методологической системы, охватывающей управление для всех случаев любой из существующих отраслей труда, потому что большинство принимаемых решений по-своему уникальны и покажут себя эффективно только при конкретном стечении множества обстоятельств.

Список литературы

1. Рыженкова И.К., Профессиональные навыки менеджера – Эксмо, 2011. – 272 с.
2. Смирнов Э. А. Управленческие решения: Учебник для вузов.– М.:РИОР, 2009.– 362с.
3. Хайруллина А. Р., Блаженкова Н.М., Оценка эффективности управленческих решений в предпринимательстве [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-upravlencheskih-resheniy-v-predprinimatelstve>
4. Ягупа Е.Г. Формирование и использование нематериального капитала региона (на примере Сибирского федерального округа): монография .М.: Инфра.М.2018.- 238с.- (Научная мысль).

УДАЛЕННАЯ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Д.П. Соловцова, Л.А. Савельева

Сибирский государственный университет геосистем и технологий
salida55@ngs.ru

В статье освещены вопросы удаленной занятости и безработицы в период пандемии, представленные данные действующей микрокредитной компании.

Ключевые слова: занятость населения, удаленная занятость, безработица.

Актуальность исследования удаленной занятости и безработицы в период пандемии 2020 года заключается в том, что население всей планеты резко осознало ценность собственного дома, своего окружения и личного пространства. Неожиданно люди столкнулись с тем, что практически на четыре месяца оказались заперты в стенах своих квартир и домов, при этом большинство организаций были вынуждены перевести своих сотрудников на удаленную работу из дома.

Целью настоящей статьи является рассмотрение процесса перехода на удаленную занятость в период пандемии. Для этого, были поставлены и решены следующие задачи:

- изучены статистические данные;
- выделены положительные и отрицательные стороны перехода на дистанционную работу;
- рассмотрены особенности удаленного режима на примере ООО МКК «Финансы»
- сделаны выводы по обозначенной тематике.

Согласно ст. 312.1 ТК РФ, под дистанционной работой понимается выполнение определенных функций, прописанных в трудовом договоре, не находясь на стационарном рабочем месте в офисе работодателя [3].

То есть под удаленной занятостью подразумевается процесс, при котором между работником и работодателем заключен трудовой договор по установленной форме, при этом работник и работодатель находятся на расстоянии друг от друга, общение происходит благодаря информационным системам и технологиям.

В 2020 году произошел рекордный рост числа работников, трудящихся на удаленном режиме, если всего год назад доля таких

людей составляла всего 1%, то сейчас она возросла до 6,5% населения в трудоспособном возрасте (3,5 млн. человек) [1].

В переходе на удаленный режим можно выделить как положительные, так и отрицательные стороны (таблица 1).

Если говорить о дистанционной работе в ООО МКК «Финансы», то сложились определенные тенденции:

1) Весь штат сотрудников в количестве 100 человек был переведен на удаленную работу сроком на две недели;

2) Техника для работы дома организацией не предоставлялась, использовалась личная;

3) После двухнедельной «дистанционки», сотрудники отдела взыскания задолженности вернулись к штатному режиму в офисе, администрация, сотрудники бухгалтерии и других отделов работали два дня в неделю дистанционно и три – очно, то есть, были созданы такие условия, при которых небольшое количество людей в офисе находились ежедневно.

Таблица 1 – Положительные и отрицательные стороны перехода на удаленную работу

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Оптимизация производства	Компании пытаются снизить заработную плату и премиальные выплаты при переводе сотрудников на удаленную работу
Сокращение расходов на содержание офиса	Возрастает объем работ
Сокращение расходов на проезд и питание	Стирание границ рабочего и личного времени
Сокращение временных затрат на дорогу от дома до работы и обратно	Проблемы технического оснащения рабочего места
	Депрессивное состояние
	Проблемы со здоровьем

В России число зарегистрированных безработных с начала пандемии коронавируса COVID-19 выросло на 1,3 млн человек. Если в начале пандемии уровень безработицы составлял 4,7 %, то в октябре – 6,4 %, то есть произошло увеличение безработного населения с 3,5 млн человек до 4,8 млн. Пик роста числа зарегистрированных безработных пришелся на сентябрь [4].

Таким образом, удаленная занятость в Российской Федерации была

не достаточно регламентирована, резкий и критический переход, связанный с пандемией не позволил грамотно подготовить все условия, поэтому в некоторых моментах возникали трудности как у работников, так и у работодателей. В связи с этим, был принят Федеральный закон от 08.12.2020 № 407-ФЗ, который полностью регламентирует процесс перехода работника на удаленную занятость. Правительство РФ пыталось облегчить долю безработного населения, путем назначения максимальной величины пособий, а также с помощью поддержки безработных людей, у которых есть несовершеннолетние дети.

Список литературы

1. Маркетинговое исследование рынка жилой недвижимости (Новосибирск) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/assets/avito/report-avito-novosib-280518.pdf>
2. Новосибирский рынок труда: особенности и тренды [Электронный ресурс]. URL: <https://infopro54.ru/news/novosibirskij-rynok-truda-osobennosti-i-trendy/>
3. Рынок недвижимости: рост ввода, ставки по ипотеке и изменение спроса [Электронный ресурс]. URL: <https://nsk.rbc.ru/nsk/07/01/2020/5e1038879a7947c2a228ab8a>
4. Эксперты оценили число неработающих россиян на пике пандемии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/01/10/2020/5f7316249a7947dcbcb793ef>

ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЛАНИРОВАНИЯ РАСХОДОВ ПО СОДЕРЖАНИЮ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Е.О. Суворова, М.О. Северова
Сибирский государственный университет путей сообщения
smo@sibnet.ru

Планирование одна важнейших функций управления расходами, позволяет подготовить оптимальное количество ресурсов для выполнения необходимой производственной программы. Содержание инфраструктуры – один из основных затратнообразующих бизнес-процессов железнодорожного транспорта, который носит в большинстве своем вероятностный характер и требует выбора объективного механизма бюджетирования расходов.

Ключевые слова: методы планирования, бюджетирование, драйверы затрат, путевое хозяйство, текущее содержание пути.

Построение эффективной системы управления расходами дает возможность крупнейшей транспортной компании ОАО «РЖД» улучшить показатели рентабельности, финансовой устойчивости, привлекательности для клиентов, а также повышает инвестиционные ресурсы для дальнейшего развития и модернизации инфраструктуры в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Одним из условий выполнения поставленной задачи является совершенствование механизмов планирования расходов для возможной минимизации отклонений в исполнении бюджета затрат.

Планирование должно включать в себя тщательную подготовку принимаемых решений, сравнение вариантов действий при наличии ресурсных и других ограничений и опираться на достоверную информацию. В компании ОАО «РЖД» учет и бюджетирование затрат осуществляются в ЕК АСУФР ОАО «РЖД». В форме 7-у предприятие, основным источником информации, расходы представлены в разрезе элементов затрат, статей и групп затрат.

Следует отметить, что менеджмент компании использует различные современные и классические подходы в области планирования расходов имея в основании единый классификатор затрат.

Методы планирования в зависимости от степени определенности условий делятся на детерминированные и стохастические. Наиболее используемыми из детерминированных методов являются, нормативный и пропорциональных зависимостей. В ОАО «РЖД» для ограниченного перечня «существенных» расходов используется нормативно-целевое бюджетирование. Стохастические методы и модели используются при высокой неопределенности внешних факторов или вероятностном характере выполняемых работ или услуг. Но на практике процессы, развивающиеся во времени, даже при наличии детерминированных связей не исключают влияния случайных факторов, и поэтому их можно считать стохастическими. Таким образом, сфера преимущественного использования детерминированных методов – текущее и оперативное планирование.

Инфраструктура, а в частности хозяйство пути, является одной из основных затратнообразующих отраслей железнодорожного транспорта. Поскольку работы по текущему содержанию пути носят вероятностный характер, запланировать их по нормативам практически невозможно – запланированные технологические операции не совпадают с фактическими более чем на 50 %. Однако

повышение достоверности плановой производственной программы и соответственно расходов на проведение путевых работ является главной задачей для успешного исполнения бюджета затрат.

Первым этапом проведенного исследования стал анализ динамики и структуры затрат предприятий хозяйства пути региональной дирекции инфраструктуры. Его целью являлось выявление возможных зависимостей расходов от показателей производственной программы и технико-экономических особенностей, рассматриваемых участков инфраструктуры для обоснования драйверов затрат при их планировании. То есть предполагалось использовать метод пропорциональных зависимостей.

Расходы по текущему содержанию пути представляют собой перечень операций, в который входит более 1 000 наименований, и занимают больше 50% затрат. Согласно классификатору затрат для статей расходов установлены измерители, которые отражают количество технических устройств. Очевидно, что состояние устройств инфраструктуры зависит от выполненной транспортной работы (например, грузооборота), что дает основание предполагать возможную зависимость расходов от объемных показателей.

При проведении исследования были использованы методы корреляционно-регрессионного анализа, одного из стохастических методов. На первом этапе исследования был проведен первичный анализ укрупненных расходов по предприятиям полигона Западно-Сибирской железной дороги, который показал существенные колебания расходов, что и определило необходимость выявления причин данных отклонений. Затем была рассмотрена структура приведенной длины удельных затрат на 1 приведенный километр трех отдельных дистанций пути. Также было выявлено, что уровень расходов выше, где удельный вес станционный путей больше. А анализ удельных расходов в разрезе линейных участков рассматриваемых дистанций пути, представленный в зависимости от грузонапряженности, показал, что присутствует тенденция снижения расходов при увеличении грузооборота. Коэффициенты корреляции при анализе возможной зависимости расходов от других факторов были незначительны.

Проведенный анализ изменения затрат от грузооборота по отдельным дистанциям позволяет говорить о наличии достоверной зависимости расходов только для отдельных элементов затрат. Вследствие этого для планирования расходов на участках могут быть использованы уравнения регрессии лишь для ограниченного перечня расходов. Таким образом, рамки применения данного подхода

ограничены и нуждаются в подтверждении полученных зависимостей во времени.

Полученные результаты говорят о необходимости использования для планирования расходов на текущее содержание пути стохастических методов, основанных на прогнозировании наиболее вероятностного комплекса работ методом экспертных оценок или принципа «Парето».

Использование такого подхода требует наблюдения за динамикой бюджетов производства выбранных полигонов для обоснования и проверки устойчивости полученного перечня технологических операций.

Список литературы:

1. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии. Учебник и практикум: учебник для бакалавров /— М. : Издательство Юрайт, 2014. — 857 с.
2. Терешина Н.П., Токарева В.А., Иноземцева С.М. Расходы инфраструктуры железнодорожного транспорта: учеб. пособие. – М., 2019. – 264 с.
3. Суворова Е.О., Северова М.О. Анализ драйверов затрат, определяющих уровень расходов бизнес-процессов транспортной компании / Интеллектуальный потенциал Сибири: 28-я Региональная научная студенческая конференция (г. Новосибирск, 13-22 мая 2020 г.) / Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2020. - С. 42-44

АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Е.С. Ткачёва, И.Б. Чуприкова, Н.П. Литвинова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
liza.tkacheva.2000@mail.ru

В данной статье рассматриваются особенности антикризисного менеджмента на предприятиях сельского хозяйства в условиях кризиса пандемии. Указывается на то, что для специфики сельского хозяйства Российской Федерации наиболее важными являются механизмы страхования с государственной поддержкой, которые позволяют покрыть практически все основные риски отрасли,

связанные непосредственно с производством. Актуальность темы придается обусловлена также новой политикой Министерства сельского хозяйства РФ в отношении улучшений условий страхования, что в случае пандемии COVID-19, в предкризисный период, позволило обеспечить отрасли значительную антикризисную устойчивость.

Ключевые слова: антикризисный менеджмент, сельское хозяйство, пандемия, COVID-19, риски, управление, страхование.

Кризис пандемии 2020 г. ясно показал, что уязвимость сельского хозяйства перед крупными кризисами значительно сказывается на других отраслях, прежде всего на рынке продовольствия, тем самым усиливая общие кризисные явления. Сельское хозяйство, наряду с промышленностью, оптовой торговлей, пассажирскими перевозками и сферой услуг наиболее пострадали от кризиса пандемии 2020 г., поскольку в данных отраслях продукты производятся и обращаются посредством активных социальных контактов. Экономические угрозы в данных условиях делятся на две категории: на связанные со снижением социальной активности и на связанные со снижением реальных доходов населения в кризисных условиях.

Тем не менее, как показал кризис пандемии 2020 года, сельское хозяйство в подобных условиях имеет некоторую устойчивость, объясняемую тем, что спрос на товары сельскохозяйственного производства даже в кризисных условиях не падает ниже некоторого критического уровня.

Традиционный антикризисный менеджмент в сельском хозяйстве подразделяет кризисы на две категории: локализованный и системный. Первый возникает на отдельных рынках сельского хозяйства, и связан с определенными препятствиями к нормальному доступу потребителей к рынкам. Системные кризисы влияют на сельское хозяйство, как правило, извне, воздействуя непосредственно на характер внешних связей отрасли сельского хозяйства со всеми жизненно важными отраслями и экономическими субъектами. В частности, к системным кризисам сельского хозяйства относится экономический кризис пандемии 2020 г.

Антикризисные меры в сельском хозяйстве подразделяются на внешние и внутренние [1, 2]. Внешние меры воздействия направлены на улучшение экономической ситуации во всей хозяйственной системе, имеющей внешние и внутренние связи. Внутренние меры проводятся, как правило, на сельскохозяйственных предприятиях и на уровне их объединений (агропромышленными комплексами, холдингами и др.). Такие меры входят в стандартный состав

антикризисного менеджмента и подразумевают следующее:

- создание эффективной системы менеджмента;
- рациональное использование производственных мощностей и фондов;
- ориентация на увеличение доли прибыли от продуктивных животных и высокоурожайных зерновых культур;
- использование ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- поиск новых покупателей;
- выбор наиболее надежных каналов сбыта товара в кризисных условиях.

Управленческие механизмы антикризисного менеджмента подразделяются на группы: управленческие механизмы; производственные механизмы; рыночные механизмы.

В России на период кризиса пандемии COVID-19 сельское хозяйство получало внешнюю поддержку государства, в рамках отраслевого антикризисного менеджмента, в рамках Приказа Министерства сельского хозяйства «Об утверждении Плана сельскохозяйственного страхования на 2021 год». Многие региональные сельскохозяйственные компании в период кризиса пандемии приняли сотрудничество со страховыми компаниями с государственной поддержкой. Важно и то, что в кризисе пандемии 2020 г. была реализована система дистанционной подачи заявлений на страхование сельскохозяйственных рисков [3].

Уже после начала кризиса пандемии, в 2020 году, практика страхования сельского хозяйства стала одной из основных антикризисных мер – практически все крупные компании страховали сельскохозяйственных, урожай сельскохозяйственных культур страхуют практически все предприятия [4]. Аналогичный эффект наблюдался в растениеводстве, где отмена порога гибели урожая и возможность страхования с господдержкой выбранных рисков привело к росту страхования площадей посевов в 4 раза.

Касательно общеинституциональных мер антикризисного менеджмента сельского хозяйства, то в условиях пандемии они повышают внимание к международным стандартам. Для каждого отдельного предприятия сельского хозяйства целесообразна разработка и внедрение эффективной системы управления безопасностью и гигиеной труда (БГТ), которая должна быть обеспечена значительной государственной поддержкой, подразумевающей прежде всего полноту информационного обмена о

текущей эпидемиологической обстановке в стране и на различных рынках.

Таким образом, в российской экономической специфике сельского хозяйства наиболее эффективным механизмом защиты от кризиса пандемии является система страхования рисков. В текущих условиях, когда кризис пандемии совпал с предложением государством новых условий страхования на основе госбюджета, эти меры значительно снижают кризисные влияния прежде всего на основную категорию производственных рисков, что обеспечило российскому сельскому хозяйству в период пандемии COVID-19 относительную устойчивость при практическом сохранении показателей ежегодного роста объемов производства.

Список литературы

1. Дударева А. Б. Особенности антикризисного управления в сельском хозяйстве // А. Б. Дударева. – Вестник сельского развития и социальной политики, 2017. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-antikrizisnogo-upravleniya-v-selskom-hozyaystve> (дата обращения: 18.03.21).
2. Гасиев Т. Х. Особенности антикризисного управления в сельском хозяйстве // Т. Х. Гасиев. – Серия: Экономика и Право, 2019. – №7. URL: <http://www.nauteh-journal.ru/files/c04847d8-9595-4999-9498-bd3ef2e52a3d> (дата обращения: 18.03.21).
3. Депутаты Госдумы, представители органов АПК 13 регионов, аграрии и страховщики обсудили страхование посевной на вебинаре НСА и издательства «Аграрий Плюс». URL: <http://lazovsky-pk.ru/malyu-biznes/strakhovanie-agrobiznesa-v-usloviyakh-pandemii/> (дата обращения: 16.03.21).
4. «Росгосстрах» лидирует по количеству договоров сельскохозяйственного страхования. URL: <https://www.rgs.ru/pr/news/osgosstrakh-lidiruet-po-kolichestvu-dogovorov-selskokhozyaystvennogo-strakhovaniya--140720/> (дата обращения: 17.03.21).

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Е.С. Ткачева, И.Б. Чуприкова, Н.Е. Терешкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ira_irina_spn@mail.ru

Работа посвящена анализу особенностей работы предприятий швейной промышленности в мире и в РФ в условиях пандемии, в том числе на примере новосибирского производителя одежды АО «Синар». На основании проведенного исследования сформулированы рекомендации по стабилизации работы и дальнейшему развитию предприятий швейной промышленности.

Ключевые слова: швейная промышленность, пандемия, возможности развития.

Вирус COVID-19 принес глобальный кризис и потряс рынки по всему миру. Он оказал значительное и весьма долгосрочное влияние на мировую экономику. Особенность этой экстраординарной ситуации заключалась в том, что она влияла не только на спрос, но на операции со стороны предложения. В 2020 г. производители одежды во многих странах были вынуждены прекратить производство или сократить мощности из-за серьезного нарушения непрерывной глобальной цепочки поставок, в том числе Китай на время остановил производство одежды и текстиля, чтобы избежать дальнейшего распространения вируса. Цепная реакция привела к нехватке сырья в азиатских странах, а затем и в других государствах, закупающих материалы в Китае [5].

В настоящий момент, не смотря на стабилизацию ситуации, потребуется время, прежде чем швейные фабрики смогут вернуть уровень предложения к норме. Учитывая, насколько тесно Китай интегрирован в глобальные цепочки поставок, сокращение текстильного и швейного производства в этой стране будет продолжать влиять на швейные фабрики в краткосрочной перспективе. Для российских организаций это может послужить толчком к поиску альтернативных источников текстиля и фурнитуры, например, на собственном – отечественном рынке.

Острой проблемой для швейной промышленности является снижение спроса как экономического последствия пандемии – реальные располагаемые денежные доходы россиян по итогам 2020 г. сократились на 3,5% в годовом выражении. При этом в 2020 г. траты

россиян на одежду и обувь снизились на 7,6% от общего объема потребительских расходов (в 2019 г. – 8,2%).

Также огромное влияние на швейное производство в России оказало временное закрытие предприятий. Так, в первую волну пандемии Covid-19 новосибирское предприятие АО «Синар» в период с 28 марта 2020 г. по 30 апреля 2020 г. приняло решение закрыть всю розничную сеть. На основании Указа Президента РФ было остановлено основное производство. Поэтому руководство фабрики приняло решение оперативно перепрофилировать работу с изготовления привычного ассортимента на выпуск медицинской одежды и защитных гигиенических масок. Таким образом, за счет выполнения более 30 крупных государственных и муниципальных заказов предприятие смогло не только покрыть все убытки, но и получить возможность для дальнейшего развития собственного интернет-магазина, а также продолжать работу над новыми коллекциями – дизайнеры работали удалённо, представляя свои разработки в формате внутренних показов [4].

За счет возможности перепрофилирования работы предприятий, швейная промышленность пострадала от пандемии не так сильно, как, например, сферы общественного питания, туризма и пр. Также оперативное реагирование предприятий швейного производства на мировые тенденции, способствовало созданию новых продуктов в сфере индивидуальной защиты [1]. Так, например, лондонская компания Petit Plі начала производство многоцветных масок для лица Beta (MSK) из 100% полиэстера, созданного из переработанных пластиковых бутылок, вплетенных в запатентованный узор, похожий на оригами, для создания удобной посадки, подходящей для любого типа лица; шведский бренд IAMRUNBOX начал производство масок «RunMask» для спортивных тренировок, используя материалы, применяемые при изготовлении спортивной одежды — хлопок, спандекс, полиэстер, что позволяет маске оставаться прохладной и удобной во время тренировок [2].

В целом, для стабилизации работы и дальнейшего развития предприятий швейной промышленности необходимо сформировать следующие рекомендации:

1. Предприятие должно позаботиться о своих сотрудниках: одной из основных задач должна стать защита здоровья работников, чтобы предотвратить дальнейшее распространение COVID-19 и обеспечить более безопасную и продуктивную работу с соблюдением всех санитарно-эпидемиологических норм.

2. Руководство предприятий должно быть в курсе ситуации

относительно COVID-19. Постоянный сбор актуальных данных позволит им принимать обоснованные решения на основе того, как вирус может повлиять на их бизнес. Важная информация должна включать данные о распространении вируса COVID-19 и что разные страны делают для управления ситуацией. Это даст руководителям представление о том, как это может повлиять, например, на поставку сырья, заказы клиентов, наличие рабочих и т. д.

3. Управление денежным потоком должно стать ключевым приоритетом для предприятий, чтобы они могли продолжить работу несмотря на сбои в глобальных цепочках поставок. Прежде всего, фабрики должны продумать, как они могут снизить свои затраты в ближайшем будущем. Ситуация с COVID-19 дает возможность проанализировать все операции и сделать их более экономичными. Первоначально следует максимально снизить переменные издержки, так как сосредоточение внимания на переменных издержках является более быстрым способом уменьшить отток денежных средств. Фабрики также должны использовать доступные меры государственной поддержки (отсрочки по налогам, кроме НДС, программа кредитования под 0% на заработную плату и т.д.) [3].

4. Во время кризисной ситуации фабрики должны оставаться на связи с заинтересованными сторонами и поддерживать с ними хорошие отношения. Работники фабрик – самая важная группа заинтересованных сторон. Предприятия должны убедиться, что они передают всю информацию, которая нужна сотрудникам, чтобы понять реальное положение дел в условиях кризиса. Заводы должны также активно привлекать разнообразную группу работников и их представителей в обсуждения и побудить их придумывать идеи о том, как держать фабрику в рабочем состоянии и продуктивности до тех пор, пока бизнес возвращается в нормальное русло.

5. Фабрики должны использовать доступные часы для обучения рабочей силы. Пандемия COVID-19 привела к временному закрытию (или работе с пониженной производительностью) заводов, поэтому освободившееся у сотрудников время может быть использовано для повышения квалификации, так как в стандартном режиме работы обучению не уделяют достаточное количество времени.

6. Руководители предприятий должны четко определить цель деятельности во время кризисной ситуации – настроены ли они сохранить завод в рабочем состоянии или готовы рассмотреть возможности приостановки операций ожидая улучшения ситуации и смогут ли они вернуться к нормальной работе.

Список литературы

1. Маски как средство выживания URL: <https://sib.fm/articles/2020/05/12/maski-kak-sredstvo-vyzhivaniya> (дата обращения 11.04.21).
2. Маски, которые делают больше URL: <https://time.com/collection/best-inventions-2020/5911417/masks/> (дата обращения 12.04.21).
3. Перечень федеральных мер поддержки малого и среднего бизнеса URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/perechen-federalnykhtmer-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения 10.04.21).
4. С поправкой на коронавирус: как швейное предприятие «Синар» переключилось с пиджаков на одежду для медиков. URL: <https://sib.fm/news/2020/06/14/s-popravkoj-na-koronavirus-kak-shvejnoe-predpriyatie-sinar-pereklyuchilos-s-pidzhakov-na-odezhdu-dlya-medikov> (дата обращения 12.04.21).
5. Recommendations for garment manufacturers on how to address the COVID-19 pandemic URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/briefingnote/wcms_741642.pdf (дата обращения 11.04.21).

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ю.А. Ульяненко, Н.Е. Гилевери, Э.С. Боронина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
yui352@mail.ru

В статье рассмотрены особенности многоуровневой структуры ГК «Росатом». Анализ динамики гудвилла одной из крупнейших дочерних компаний ГК «Росатом» позволяет определить временные отрезки наиболее крупных объединений бизнеса, результатом которых является рост количества дочерних компаний в структуре корпорации. Рост доли неконтролирующих акционеров во многом обусловлен приобретением дочерних компаний не со 100% владением капиталом дочерней компании. Возрастает количество ассоциированных и совместных компаний в структуре корпорации, что связано с тем, что глобальное лидерство в отрасли атомной энергетики, которая является очень наукоемкой, невозможно без кооперации усилий корпораций с высокотехнологичными научными компаниями

Ключевые слова: государственная корпорация, гудвилл, неконтролирующая доля участия, совместные и ассоциированные компании

Одной из актуальных проблем корпоративного управления является проблема эффективности государственных корпораций и корпораций с государственным участием в капитале. Государственные корпорации относятся к специфическим корпоративным образованиям, которым присущи свои особенности. Государственная корпорация – это не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная РФ на основе имущественного вноса, созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Госкорпорациям присущи следующие черты: строго целевой характер использования ими выделенного им имущества, наличие Совета директоров, отсутствие цели получения прибыли в качестве основной цели деятельности, создана на основе имущественного вноса РФ, деятельность осуществляется на основании специального ФЗ.

Одной из ведущих государственных корпорации России, занимающей лидирующее положение в мировой атомной промышленности, является госкорпорация «Росатом». Госкорпорация «Росатом» является ответственным исполнителем государственной программы РФ «Развитие атомного энергопромышленного комплекса». У нее поставлена стратегическая цель к 2030 году увеличить выручку до 4 трлн. руб., а более половины выручки обеспечат зарубежные запасы (доля новых продуктов должна превысить 40%) [2].

Госкорпорация «Росатом» не является публичной, так как порядок публикации информации устанавливается наблюдательным советом корпорации, а годовой отчет и аудиторское заключение направляются только в правительство. ГК «Росатом» имеет 18 дочерних компаний. Одной из трех крупнейших дочерних компаний в ГК «Росатом» является АО «Атомэнергопром». ГК «Росатом» принадлежит 94,449% обыкновенных акций АО «Атомэнергопром».

Закрытость госкорпорации «Росатом» связана с вопросами национальной и экономической безопасности, реализацией стратегии экономической безопасности РФ, необходимостью контроля со стороны государства за стратегически важными корпорациями, защитой активов. В свою очередь, дочерние компании ГК «Росатом» являются публичными и имеют возможность привлекать финансовые ресурсы через институт Фондовой биржи. Такая ситуация, когда

стратегически значимые акционерные общества контролируются государственной компанией, являются публичными и через выпуск и размещение акций и/или облигаций на Бирже привлекают финансовые ресурсы для ведения деятельности и осуществления высокотехнологичных проектов, наблюдается также и в других странах, например, в КНР.

Проанализировав динамику многоуровневой структуры АО «Атомэнергопром», можно говорить о расширении компании, так как проводятся сделки по объединению бизнеса, что приводит к росту количества дочерних компаний с 22 до 31 компании. Возрастает количество ассоциированных и совместных компаний с 11 до 20 компаний.

Динамика гудвилл АО «Атомэнергопром» положительная, что обусловлено как сделками по объединению бизнеса, так и наличием в структуре группы зарубежных дочерних компаний, результаты деятельности и чистые активы которых пересчитываются при изменении валюты ведения деятельности корпорации по отношению к рублю, что отражается на величине гудвилла. Так, в 2015 году гудвилл увеличился на 9,7 млрд. руб. и в 2018 году на 6,9 млрд. руб. при пересчете отчетности Uranium One Inc., которая является дочерней компанией, вследствие роста курса доллара США по отношению к рублю.

Динамика доли неконтролирующих акционеров также положительная, что может свидетельствовать о том, что совершаемые сделки по объединению бизнеса связаны с приобретением дочерних компаний не со 100% владением, с наличием миноритариев.

Возрастает количество ассоциированных и совместных компаний в структуре корпорации. Так, к ассоциированным и совместным компаниям АО «Атомэнергопром» относятся АО «Государственный научный центр РФ – Физико-энергетический институт имени А.И. Лейпунского», АО «Научно-исследовательский институт приборов», АО «Радиовый институт им. В.Г. Хлопина» и другие. Рост количества совместных и ассоциированных компаний обусловлен расширением сотрудничества с отечественными научными центрами для реализации НИОКР. Глобальное лидерство в отрасли атомной энергетики, которая является очень наукоемкой, невозможно без кооперации усилий корпораций с высокотехнологичными научными центрами.

К компаниям-партнерам АО «Атомэнергопром» на мировом рынке ядерной энергетики и промышленности относятся: AREVA NP (Франция), ENGIE (Франция), Корпорация по атомной энергии ОАЭ, Eletrobras (Бразилия), MVM (Венгрия). Заключение программ

сотрудничества, меморандумов о взаимопонимании, которые в дальнейшем трансформируются в стратегические альянсы, приводит к изменениям в правилах конкурентной борьбы в отрасли, дает возможность привлечения капитала на иностранных рынках, расширяет возможности для осуществления научных исследований и, тем самым, является поддерживающим фактором в реализации инновационной стратегии в глобальных отраслях.

Список литературы

1. ФЗ от 01.12.2007 №317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»
2. Итоги деятельности государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» за 2019 год [Электронный ресурс] URL: <https://rosatom.ru/upload/iblock/033/03395b2a9751b4fcd385d746a2f9df15.pdf> (дата обращения: 22.04.2021).
3. Боронина Э.С., Чжан Ц., Си Я. Обусловленность опережающего развития экономики КНР особенностями корпоративного управления китайских компаний. Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 2. № 4. С. 3–10.

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Т.К. Хамитов, А.С. Вебер, С.С. Хаменский
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
votimahk@gmail.com

В настоящей статье исследуется демографическая проблема в Российской Федерации. Основная задача данной работы – представить демографическую ситуацию в России и мире, оценить ее дальнейшее развитие и представить возможные пути решения указанной проблемы. В ходе исследования были выявлены основные причины сокращения численности населения страны. В статье проанализированы демографические показатели.

Ключевые слова: демография, население, демографический кризис, естественная убыль, социальная политика

Целью данной статьи является анализ демографического кризиса в

России и поиск путей выхода из него.

Демографическая ситуация России характеризуется сложными и неоднозначными процессами развития населения. Среди характеристик демографической ситуации в РФ следует обратить внимание на такие факторы, как продолжительность жизни различных групп населения, рождаемость, смертность и миграция населения.

Современные демографические тенденции в РФ носят критический характер и определяются различными факторами (социальными, экономическими, историческими и др.). Население РФ сократилось со 148,3 млн. человек в 1990 г. до 146,7 млн. в 2020 г. Естественная убыль населения в 2020 г. увеличилась более чем вдвое по сравнению с предыдущим годом – до 668,7 тыс. человек, по данным Росстата (рис. 1) [3].



Рисунок 1 – Динамика численности населения РФ за 1990-2020 гг. [3]

Основными характеристиками нынешней демографической ситуации в РФ являются: как отмечалось выше, значительная убыль населения; низкая рождаемость; массовое распространение семьи с единственным ребенком, не обеспечивающей воспроизводства населения; огромные потери населения из-за сверхсмертности мужчин; семейный кризис; значительные объемы вынужденной и нелегальной миграции; уменьшение объемов внутренней миграции; снижение мобильности населения и др.

К указанным факторам также следует отнести следующие тезисы:

- в семьях верующих рождается большее количество детей,

независимо от уровня их дохода;

- наибольшее влияние на рождаемость оказывают разводы, частота которых не имеет ничего общего с уровнем доходов населения.

Эти положения указывают на то, что снижение рождаемости вызвано не только экономическими причинами, но и духовными, психологическими, культурными, религиозными и этнографическими факторами в целом.

Отдельным фактором следует считать проблему эмиграции населения в другие государства. Для России эта проблема всегда была актуальной: ежегодно большое количество граждан уезжает в другие страны по разным причинам. Среди них чаще всего выделяются такие причины, как:

- поиск достойной и хорошо оплачиваемой работы [5];
- обеспечение высокого уровня социальной защиты населения;
- оказание качественной медицинской помощи и др.

Острота депопуляции в РФ формируется не только из-за низкой рождаемости, но и в основном из-за высокой смертности населения, что является наиболее болезненной проблемой современного демографического развития России. В частности, в 2019 г. наблюдался высокий уровень смертности среди молодого и трудоспособного населения, что также имело социально-экономические последствия.

Увеличилось влияние на смертность таких факторов, как повсеместное распространение алкоголизма, курения и ДТП. Растет количество смертей не только от хронических, но и от социально обусловленных заболеваний. Решение этой проблемы состоит в повышении качества уровня образования населения, их культуры жизни и ужесточении мер, включая уголовное наказание, в частности, при управлении транспортным средством в нетрезвом виде.

Вышеуказанные текущие параметры, напрямую характеризующие население, таковы, что численность населения России в XXI веке будет продолжать сокращаться, а через 5-6 десятилетий, в худшем случае, может сократиться примерно вдвое.

Для решения демографических проблем в обществе и предотвращения проблем в других сферах, государство должно в первую очередь совершенствовать социальную политику [1, 4].

Для стабильного демографического роста необходимо снижение уровня бедности экономически активного населения. Одна из мер поддержки в этом направлении – предоставление молодым и многодетным родителям возможности трудоустройства и содержать свои семьи. В частности, следует рассмотреть погашение за счет государства части долга по ипотеке или договору купли-продажи

жилья семьи в зависимости от количества детей. Также необходимо улучшить систему социальной защиты семей с детьми.

Чтобы решить проблему эмиграции, необходимо улучшить систему трудоустройства в России. Как уже было замечено ранее, одна из самых популярных причин эмиграции – поиск хорошо оплачиваемой работы, поэтому необходимо совершенствовать условия оплаты труда. Кроме того, государству необходимо обеспечить трудоспособное население необходимым количеством рабочих мест.

Улучшение социальной политики и политики в области здравоохранения поможет снизить смертность и увеличить продолжительность жизни населения. Благодаря предпринимаемым мерам по улучшению качества жизни граждан и созданию условий для роста населения, удастся сделать первые значительные шаги к решению имеющейся демографической проблемы [2].

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 г. № 1351 «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года».
2. Демограф: Послание Путина поможет, но не спасёт от вымирания. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nsn.fm/society/society-demograf-predlozhennye-putinym-mery-ne-spasut-stranu-ot-vymiraniya> (дата обращения: 27.04.2021).
3. Демография – Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 27.04.2021).
4. Севостьянова О.Г. Форсайт как инновационный метод стратегического прогнозирования // В сборнике «Экономические системы: целевые ориентиры в условиях четвертой промышленной революции». Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию Р.М. Гусейнова/ М-во науки и высш. образования РФ, Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2021. – С.115-123.
5. Страдымова А.Е., Севостьянова О.Г. Развитие предпринимательства в России // В сборнике: Молодежь в науке и предпринимательстве. Сборник научных статей VIII международного форума молодых ученых, посвященного 55-летию университета. Под научной редакцией Н. В. Кузнецова. – Гомель: Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2019. С.

ПОТЕНЦИАЛ ВЫХОДА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ НА РЫНОК КАЗАХСТАНА

А. Е. Шишкина, И.П. Боброва
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
bip99@mail.ru

В данной статье проводится анализ продовольственного рынка Казахстана, а также перспектива сотрудничества компаний Новосибирской области. Подробно рассматривается сегментация рынка, условия сотрудничества, логистические условия. Статья полезна к прочтению для студентов и преподавателей, а также для предпринимателей Новосибирской области, которые задумывались о возможности выхода на рынок Республики Казахстан. Все данные являются актуальными.

Ключевые слова: внешнеторговые связи, продовольственный рынок, Новосибирская область, Республика Казахстан

Республика Казахстан – независимое государство, находящееся в центре Евразии. Население страны свыше 18 млн. человек, площадь страны 2,7 млн. кв. км. Казахстан построил сильнейшую экономику в Центральной Азии. Страна обладает огромными запасами нефти, минералов и других полезных ископаемых. У Казахстана значительно развито сельское хозяйство, что обусловлено его огромными степными землями. Важно отметить, что у Казахстана также развита космическая инфраструктура. Экономическая политика страны ориентирована на экспорт собственной продукции, а также поддержание казахских производителей.

Во внешнеторговом обороте Казахстана экспорт преобладает над импортом. В основном Казахстан экспортирует продукцию тяжелой промышленности.

По импорту Казахстан сотрудничает, в первую очередь, со странами ближнего зарубежья, это Россия и Китай. Среди товаров, которые Казахстан покупает, превалирует товарные категории, способствующие развитию собственного производства.

В отношении рынка продуктов питания, то важно отметить, что в Казахстане существуют проблемы, это:

- при наличии большого количества производителей, их товар неоднороден по качеству и цены не сопоставимы с качеством;
- форма конкуренции несовершенна, а также конкуренция слабая;
- преобладает мелкотоварное производство с низкой интенсивностью, сдерживает рост предложения;
- несовершенство системы сбыта;
- система защиты внутреннего рынка от импорта не достаточно развита и не эффективна, не носит систематического характера [4].

Новосибирскую область и Республику Казахстан связывают многолетние дружественные отношения. Сотрудничество развивается в самых разных направлениях – в экономике, науке, образовании, культуре. И Казахстан, и Новосибирская область заинтересованы, в развитии экономических отношений: расширении торговли, укреплении производственных кооперационных связей между промышленными предприятиями. На решении этих задач сосредоточены основные усилия органов государственной власти, предпринимательские инициативы.

Установлению новых контактов с Республикой Казахстан способствует регулярное участие новосибирских предприятий при поддержке правительства области в деловых встречах, презентациях и выставках, проводимых в региональных центрах и крупных городах Казахстана – Астане, Алматы, Павлодаре, Усть-Каменогорске, Семипалатинске, Караганде.

Список литературы

1. Официальный сайт статистики Казахстана - «Ұлттық статистика бюросы» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/> (Дата обращения 20.04.2021)
2. С. В. Сулима, О. Л. Чернобай, международные связи субъектов Сибирского федерального округа в экономической сфере (на примере Новосибирской области и Республики Казахстан) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sciforedu.ru/system/files/articles/pdf/20chernobay5-14.pdf#:~:text=Новосибирскую%20область%20и%20Республику%20Казахстан,Казахстан%2C%20и%20Новосибирская%20область%20заинтере-> (Дата обращения 20.04.2021)
3. Джамия Сыздыкова, Анализ рынка продуктов питания в Казахстане [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://marketingcenter.kz/2020/08-08-analiz-rynka-produktov-pitaniya-kazakhstan.html> (Дата обращения 20.04.2021)

4. Чернобай Ольга Леонидовна, Приграничное сотрудничество Новосибирской области с Республикой Казахстан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/prigranichnoe-sotrudnichestvo-novosibirskoy-oblasti-s-respublikoy-kazahstan#:~:text=Прямое%20сотрудничество%20налажено%20между%20ЗАО,нужд%20ОАО%20«Новосибирский%20завод%20химконцентратов»> (Дата обращения 20.04.2021)

СЕКЦИЯ

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ**

**ОЦЕНКА ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ В СИБИРСКОМ
ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ**

А.Е. Васильева, М.М. Кудаева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
m.m.kudaeva@edu.nsuem.ru

Представлены результаты анализа трудовых конфликтов в социально-трудовой сфере в Сибирском федеральном округе (СФО) в 2017-2019гг. Составлены рейтинги конфликтогенности по территориям округа, видам экономической деятельности и причинам трудовых конфликтов. Определены наиболее распространенные формы протестных действий в СФО и эффективные способы регулирования трудовых конфликтов.

Ключевые слова: трудовой конфликт, забастовка, протест.

В анализе были использованы официальные данные Научного центра мониторинга и анализа социально-трудовых конфликтов (СТК) Санкт-Петербургского университета и НМЦ «ТК» по Сибирскому федеральному округу. Всего на протяжении 2017-2019гг. было зарегистрировано 59 конфликтов (13 событий в 2018г. и по 23 события в 2017, 2019гг.).

Рассмотрев количество социально-трудовых конфликтов в Сибирском федеральном округе в 2017-2019 гг., следует отметить, что самыми конфликтными субъектами явились в 2017 г. Новосибирская область (8 событий) и Алтайский край (5 событий), в 2018 г. Иркутская и Новосибирская области (по 3 события), в 2019 г. Кемеровская область (7 событий) и Алтайский край (5 событий).

Распределение социально-трудовых конфликтов по отраслям в Сибирском федеральном округе демонстрирует, что самыми конфликтными отраслями за 2017-2019гг. являются обрабатывающие производства (16 событий), здравоохранение (14 событий) и транспорт, связь (11 событий) [3]. По данным Центра мониторинга и анализа социально-трудовых конфликтов отрасль здравоохранения в

РФ входит в число наиболее проблемных и сложных с точки зрения влияния на социально-трудовую обстановку и развитие трудовых отношений, в организациях отрасли систематически возникают конфликты. Основными причинами возникновения СТК в сфере здравоохранения стали вопросы достойной заработной платы медиков (38%) и нарушений условий труда (увеличение нагрузки) (24%).

В таблице 1 представлена структура участников в конфликтных ситуациях в 2017-2019 гг. [3].

Таблица 1 – Участники СТК в 2017-2019 гг.

Участники конфликта	%		
	2017	2018	2019
Профсоюзная организация	27,3	33,3	56,0
Работники неорганизованные в профсоюз	60,6	53,8	40,0
Трудовые мигранты	3,0	-	4,0
Бывшие работники	9,1	13,3	-

Самыми конфликтными участниками в социально-трудовых отношениях в 2017 и 2018 гг. являются работники неорганизованные в профсоюз, в 2019 г. это профсоюзные организации. Полученные данные указывают на увеличение продолжительности социально-трудовых конфликтов на фоне превышения конфликтов по интересам над конфликтами по праву, что произошло впервые за 7 лет. Работники, и стоящие на их стороне профсоюзы, все чаще вступают в противостояние с требованиями повышения заработной платы и улучшения условий труда. Количество СТК по интересам будет увеличиваться и дальше, особенно на фоне роста нагрузки и инфляции, снижения покупательной способности заработной платы [1].

В таблице 2 представлены формы протестных действий работников, зафиксированные в 2017-2019 г. [3].

Самой распространенной формой протестных действий работников в социально-трудовой сфере в 2017-2019 гг. является забастовка и возникновение ее угрозы, затем несанкционированные митинги и пикеты. Наименьшее количество СТК занимают коллективное обращение работников и акции протеста.

Причины конфликтов в социально-трудовой сфере разнообразны. Самыми распространенными причинами распределения социально-трудовых конфликтов в 2017-2019 гг. является заработная плата (51-69,6% СТК), сокращение работников (8,3-18% СТК), ликвидация предприятия 4,2-10% СТК) [3].

Таблица 2 – Формы протестов работников в 2017-2019 гг.

Форма протестных действий	Количество СТК		
	2017	2018	2019
Забастовка	11	6	12
Угроза забастовки	4	5	11
Митинг	3	3	6
Пикет	7	1	5
Коллективное обращение работников	1	3	4
Угроза акции протеста	4	5	3
Акция протеста	2	2	2

Самым эффективным способом решения конфликтов в социально-трудовой сфере оказалось вмешательство органов местного самоуправления (34,8-47,7% СТК). Но, помимо этого, не всем работникам удалось добиться поставленных целей. Требования работников, оставленные без удовлетворения (6,8-23% СТК), превышает число требований полностью удовлетворенных работников (9,1-13% СТК). В современных условиях роль коллективного договора и трехсторонних соглашений на отраслевом, региональном и федеральном уровнях не может быть преувеличена – данные документы не только регулируют различные острые вопросы социально-трудовых отношений, но и являются необходимым инструментом обеспечения социального мира и гарантом предупреждения новых конфликтов и споров, составляет фундамент социального партнерства [2].

К сожалению, не все работодатели в состоянии удовлетворить потребности работников и предотвратить конфликты по причинам заработной платы, сокращения работников, ликвидации и банкротства предприятия. Проблема возникновения и регулирования конфликтов в социально-трудовой сфере остается лидирующей проблемой для работников и работодателей.

Список литературы

1. Ильинская Е. А., Титов Б. А., Сукало А. А. Социально-трудовые конфликты как социальная и исследовательская проблема // СПб, 2020. С. 55-63.
2. Степанов Е. И. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования) // М.: Эдиториал УРСС, 2016. С. 343.
3. Центр мониторинга и анализа социально-трудовых конфликтов Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов [Электронный ресурс] – Режим доступа:

ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕКА ПОСРЕДСТВОМ МУЗЫКИ, НАПРАВЛЕННОЕ НА ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.В. Вейбер, Е.А. Побережец, А.В. Шмаков
Новосибирский государственный технический университет
poberejec_elizaveta@mail.ru

Проведенное исследование посвящено оценке возможности воздействия на эмоциональное состояние работника посредством музыки. Целью воздействия является создание у работника ресурсного состояния, наиболее подходящего для выполнения им функций, связанных с достижением целей организации.

Ключевые слова: эмоциональное состояние, музыка, производительность, эффективность, экономический эксперимент.

Научно-обоснованное воздействие на эмоциональный фон человека посредством музыки может способствовать достижению целей организации: повышать концентрацию внимания, увеличивать производительности труда, эффективность исполнения поручений и т.д.

Цель исследования – описать эмоциональные состояния сотрудников, наиболее подходящие для достижения целей, поставленных на уровне организации; оценить возможность изменения эмоционального состояния человека посредством прослушивания музыкальных композиций.

В работе была использована условная классификация эмоциональных состояний по четырем стихиям: воздух (энергия и настроение выше среднего уровня), вода (энергия ниже среднего уровня, настроение – выше), земля (энергия и настроение ниже среднего уровня) и огонь (энергия выше среднего уровня, настроение – ниже). Каждому виду деятельности можно привести в соответствие наиболее подходящее ресурсное состояние. Например, в состоянии «воздух» человек оптимистичен, что можно использовать в процессе переговоров, склоняя его к принятию требуемого решения. Состояние «земля» подталкивает работника к усердному выполнению трудовых

функций. В состоянии «огонь» человек раздражителен, но склонен к активной деятельности. В состоянии «вода» человек сосредоточен.

По мнению Р. Гандаса, человек не станет слушать музыку стихии, противоположной его эмоциональному состоянию. К примеру, человек в состоянии «земля» не станет слушать музыку состояния «воздух». Следовательно, прослушивание подобной музыки нельзя использовать для модификации его эмоционального состояния.

В ходе исследования был проведен опрос 134 студентов, которым было предложено оценить свое настроение и уровень энергии по девятибалльной шкале и указать названия музыкальных композиций, прослушанных ими в течении последнего часа. Полученные результаты представлены на рис. 1. Номерами на рисунке обозначены прослушанные музыкальные композиции. Данные музыкальные композиции также классифицированы по эмоциональным состояниям.

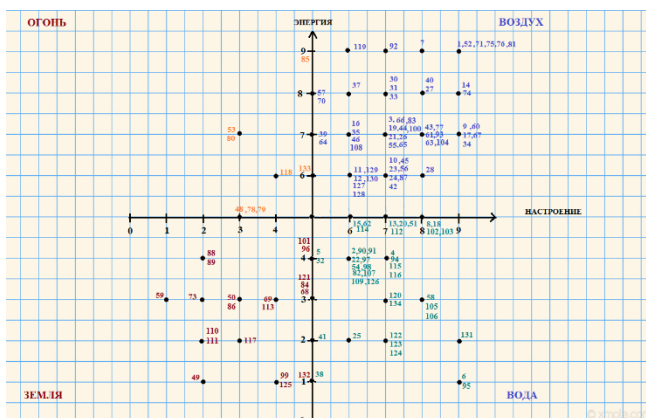


Рисунок 1 – Музыкальные композиции, прослушанные респондентами в различных эмоциональных состояниях

На первом этапе эксперимента были выдвинуты и проверены следующие гипотезы.

1) H_0 : Человек в состоянии «воздух» не будет слушать музыку состояния «земля». H_1 : Человек в состоянии «воздух» будет слушать музыку состояния «земля». Из 134 опрошенных студентов, в состоянии воздух находился 61 человек. События «человек будет слушать» или «человек не будет слушать» музыку категория «земля» равновероятны. Для проверки гипотезы использован биномиальный тест. При уровне доверительной вероятности 95 % сравниваем

наблюдаемое значение z-распределения с критическим значением. В таблице для z – распределения, находим, что найденному значения $z = -4,10$ соответствует вероятность $p = 0,00002$. Поскольку это значение меньше выбранного уровня значимости, нулевая гипотеза отвергается и принимается альтернативная, т.е. люди в состоянии «воздух» слушают музыку состояния «земля».

2) H_0 : Человек в состоянии «вода» не будет слушать музыку состояния «огонь». H_1 : Человек в состоянии «вода» будет слушать музыку состояния «огонь». Из 134 опрошенных студентов, в состоянии «вода» находилось 45 человек. При уровне доверительной вероятности 95 %, сравниваем наблюдаемое значение z-распределения с критическим значением. В таблице для z – распределения, находим, что найденному значения $z = -3$, соответствует вероятность $p = 0,00018$. Поскольку вероятность меньше выбранного уровня значимости, нулевая гипотеза отвергается и принимается альтернативная, т.е. люди в состоянии «вода» слушают музыку состояния «огонь».

На втором этапе эксперимента 13 респондентов в течении часа прослушивали музыкальные композиции стихии, не соответствующей их текущему эмоциональному состоянию. В ходе эксперимента требовалось проверить, можно ли с помощью музыки перевести человека в требуемое ресурсное состояние. Эксперимент показал, что посредством прослушивания музыки из 13 респондентов удалось перевести в требуемое ресурсное состояние 7 человек. При этом 6 человек после прослушивания предоставленных музыкальных композиций остались в исходном эмоциональном состоянии.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что организация с помощью музыки может влиять на эмоциональное состояние сотрудников; описаны наиболее подходящие для реализации определенных целей эмоциональные состояния. В ходе эксперимента была продемонстрирована возможность изменения эмоционального состояния посредством музыки. Фоновое прослушивание музыки можно использовать для формирования у сотрудников, требуемого для достижения целей организации эмоционального состояния.

Список литературы:

1. Гандапас Р. Эмоциональный интеллект / Synergy Insight Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=PHuhvZDJmdk>

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИЕЙ МОЛОДЫХ СОТРУДНИКОВ

Ю.С. Галынская, А.А. Колмыченко,
Н.А. Коростелева, В.В. Звягинцев
Сибирский университет потребительской кооперации
barlak@list.ru

В статье представлены результаты исследования особенностей адаптации и копинг-стратегий молодых сотрудников ТОО «Service Групп» г. Караганды. Авторами разработана программа психологической помощи молодым сотрудникам в профессиональной адаптации. После проведения психологического консультирования у молодых работников обнаружены рост адаптационного потенциала и преобладание конструктивных стратегий совладания.

Ключевые слова: социальная адаптация, психологическое консультирование, копинг-стратегии, стратегии совладания

Социальная незрелость, низкий уровень развития коммуникативных навыков молодых сотрудников усложняют процесс трудовой адаптации. Для успешного профессионального становления в условиях отсутствия механизма наставничества в современных организациях молодым сотрудникам нужна психологическая поддержка.

Психологическое консультирование как механизм управления социальной адаптацией молодых сотрудников включает работу с мотивационной, эмоционально-волевой, нравственной, ценностно-смысловой сферой личности, коммуникативными стратегиями, работу по развитию самосознания, формированию адекватной самооценки и реалистического восприятия [1].

Задачи исследования – проанализировать уровень адаптационных способностей молодых сотрудников, их стратегии адаптации; разработать и оценить эффективность программы психологического консультирования молодым сотрудникам в их социальной адаптации.

В исследовании приняли участие 20 молодых неопытных и 20 опытных сотрудников ТОО «Service Групп» г. Караганды.

Исследование базисных копинг-стратегий по методике Д. Амирхана показало: в группе молодых респондентов преобладает низкий уровень стратегии разрешения проблемы, средний уровень поиска социальной поддержки, высокий уровень стратегии избегания

проблемы. В группе опытных сотрудников половина опрошенных обладают высокими адаптационными способностями и стрессоустойчивостью, способны накапливать ресурсы намного больше, чем тратить. Большинство (65%) респондентов с малым опытом работы теряют намного больше ресурсов, чем приобретают.

По тесту Спилбергера-Ханина у большинства (65%) опытных испытуемых обнаружен низкий уровень ситуативной тревожности, среди молодых низкого уровня, только у 15% опрошенных.

В группе опытных респондентов по методике Л.И. Вассермана доминируют конструктивные копинг-стратегии; у молодых – неконструктивные стратегии (конфронтация, дистанцирование, поиск социальной поддержки, бегство-избегание).

Показатели социально-психологической адаптации по шкале «адаптивность» (методика К. Роджерса и Р. Даймонда) в группе молодых респондентов ниже нормы.

Разработанная нами программа психологического консультирования включала близкое знакомство, установление доверительных отношений; развитие мотивационного и эмоционального компонентов эмоциональной устойчивости, формирование конструктивных стратегий совладания, развитие волевого компонента копинг-стратегий, освоение приёмов саморегуляции, оценку и обратная связь.

После психологического консультирования в группе молодых работников увеличены показатели по шкале адаптивность (на 10 %), самовосприятие (на 4 %), интернальность (на 3 %). Средние показатели индекса ресурсности стали наблюдаться на 30 % чаще, чем до внедрения программы (рисунок 1).

Молодые работники стали вести себя увереннее, продемонстрировали более выраженные адаптационные способности (рисунок 2), умение контролировать себя и свои эмоциональные проявления, стали чаще проявлять конструктивные стратегии совладания. Наибольшие положительные результаты выявлены по стратегии «поиск социальной поддержки».

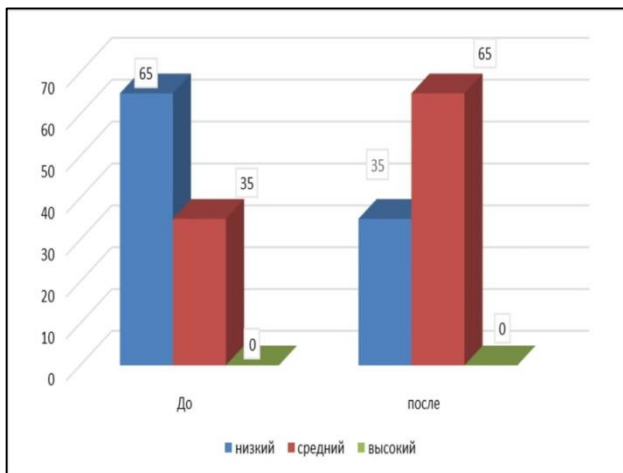


Рисунок 1 – Выраженность индекса ресурсности в группе молодых сотрудников до и после реализации программы психологического консультирования

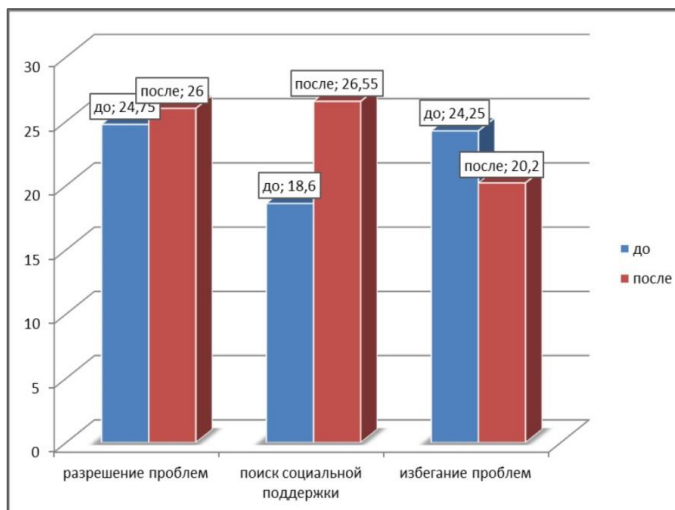


Рисунок 2 – Результаты выраженности стратегий совладания в группе молодых работников до и после реализации программы психологического консультирования

После проведения психологического консультирования у молодых работников выявлено преобладание конструктивных копинг-стратегий. Таким образом, разработанная нами коррекционная программа на формирующем этапе исследования показала положительный эффект.

Список литературы

1. Муздыбаев К. Стратегия совладания с жизненными трудностями. Теоретический анализ // Журнал социологии и социальной антропологии. – Том 1. – 2012. – №4. – С. 80 – 89.

ВЫЯВЛЕНИЕ ДОПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА «УПП»

В.А. Гладунов, А.В. Самусев, К.В. Гилева
Сибирский государственный университет путей сообщения
kristi_1@mail.ru

Адаптация – это целая система работы с персоналом, элементы которой взаимосвязаны. Успех адаптации во многом зависит от действия допроизводственных факторов, внимание которым на уровне предприятий и учебных заведений позволит решить некоторые проблемы в закреплении молодых специалистов. В статье выявлены допроизводственные факторы, которые могут осложнять процесс адаптации молодых специалистов, действуя еще на этапе обучения. Рассмотрено влияние таких факторов на примере студентов факультета «Управление процессами перевозок» СГУПС методом анкетирования. В результате анализа ответов были выделены основные проблемные вопросы.

Ключевые слова: адаптация, допроизводственные факторы адаптации, молодые специалисты

В условиях рыночных отношений и жесткой конкуренции организации должны быстро меняться, осваивать новые технологии, приобретать новые знания. Чтобы работа организации была эффективной, работодатель должен быть заинтересован в производительности труда своих работников, а в полной мере они

смогут реализовать профессиональные способности только при условии эффективной адаптации в коллективе [1].

Изучив работы таких авторов, как А.М. Зеленская [2] и В. М. Долгова [3], были выявлены допроизводственные факторы, которые могут осложнять процесс адаптации молодых специалистов, действуя еще на этапе обучения.

Первый фактор – это противоречие ожиданий и реальной работы, которую приходится выполнять. Студенты, получая специальность, не понимают, какую работу они будут выполнять в дальнейшем.

Второй фактор – это недостаточная подготовка специалистов к условиям работы, недостаток практики во время процесса обучения. Для того, чтобы снизить влияние этого фактора, необходимо давать возможность студентам решать реальные производственные задачи. Необходимо проводить больше производственных практик. Низкий уровень подготовки осложняет адаптацию, увеличивает ее сроки.

Третий фактор – это недостаток информации о целях и задачах организации. Подобная информация может дать молодым специалистам правильное представление о своей деятельности и своих профессиональных задачах.

Четвёртый фактор – недостаточная осведомленность о возможной карьере и перспективах роста. Необходимо, чтобы все разработанные схемы планирования должностной карьеры не оставались на бумаге, а своевременно доводились до молодых специалистов. Важно, чтобы талантливые кадры вовремя получали повышение.

Нами было проведено анкетирование, в ходе которого было выявлено, что значительная часть опрошенных студентов факультета УПП не готовы к дальнейшей работе на железнодорожных предприятиях. В основном все проблемные вопросы относились к факторам, связанным с недостаточной подготовкой специалистов к условиям работы, недостатком практики во время процесса обучения и с недостаточной осведомленностью о возможной карьере и перспективах роста.

На наш взгляд, компании ОАО «РЖД» необходимо ежегодно проводить анализ факторов, затрудняющих адаптацию. Чем меньше неудобств будут испытывать работники, тем более эффективно будет работать компания.

Таким образом, адаптация – это целая система, элементы которой взаимосвязаны. Успех адаптации во многом зависит от действия допроизводственных факторов, внимание которым на уровне предприятий и учебных заведений позволит решить некоторые проблемы в закреплении молодых специалистов.

Список литературы

1. Управление персоналом: Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
2. Зеленская, А. М. Совершенствование системы адаптации персонала (на примере ОАО «РЖД») / А. М. Зеленская. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 10 (114). – С. 704-707. – URL: <https://moluch.ru/archive/114/30287/> (дата обращения: 07.03.2021).
3. Долгова, В. М. Адаптация как научно-исследовательский феномен: сущность и содержание / В. М. Долгова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2009. – № 9 (9). – С. 149-152. – URL: <https://moluch.ru/archive/9/602/> (дата обращения: 07.03.2021).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА

Н.Г. Гончаренко, А.А. Кошель, С.А. Баркова
Сибирский университет потребительской кооперации
ssmod10@ngs.ru

Актуальность темы следить за трендами в современном мире, является важнейшим фактором выживания для организаций, так как готовность оперативно отреагировать на изменения в мире, чтобы успеть внедрить, перестроить бизнес - процессы во многом повышает эффективность, востребованность и конкурентные преимущества.

Следующие десятилетия станут периодом перемен, к которому должны подготовиться все участники рынка труда. Никакое исследование будущего не дает гарантий: в наше время перемены слишком часты и непредсказуемы.

Ключевые слова: рынок труда, современные тенденции, занятость населения, рабочие места

Цель статьи обозначить основные тренды современного мира, чтобы обозначить основные пути развития участникам рынка в ближайшем будущем.

При составлении прогноза учитывались сложившиеся тенденции на рынке труда, а также мнения экспертов и бизнес-визионеров,

полученные в результате опросов, проводимых деловым журналом Инвест-Форсайт.

Основные изменения ближайшего будущего:

1. Изменения в глобальной экономике.

Не перестают проходить изменения в определении силовых позиций между развитыми и развивающимися странами. Последняя увеличивается достаточно быстрыми темпами и упрочивает свои позиции. Проводимая этими странами государственная политика, направленная на активное привлечение иностранных инвестиций, будет укреплять уже сформированные тенденции. Вместе с тем, с развитием экономики правительства развивающихся стран могут столкнуться с серьезными проблемами, которые уже достигли развитые страны. Например, социальная напряженность, как результат расслоения общества [1].

2. Стремительный рост городов.

Согласно исследованиям, уже сформировалась чёткая тенденция роста городского населения. Так к 2050 году число городских жителей по приблизительным оценкам возрастёт на 72%. Города прежде всего выступают главным источником формирования новых рабочих мест. ВВП многих крупных городов соизмерим, а порой и превышает размеры ВВП некоторых небольших государств [1].

3. Демографические сдвиги. Изменение численности, структуры и рассредоточения населения по странам мира.

Глобальная демографическая проблема, а именно – одна из её составляющих старение населения несомненно окажет финансовое и структурное влияние на международный рынок труда в целом и на рынок труда развитых стран особенно.

Согласно данным ООН, в 2050 году каждый шестой житель планеты будет старше 65 лет, при этом четверть из них проживает в Европе и Северной Америке [1]. Это позволяет сделать предположение, что значительно возрастёт потребность в уходе за пожилыми, что в свою очередь скажется на количестве так называемых «сэндвичей» - категории людей, которые одновременно должны заботиться о детях студенческого возраста и о родителях. Всё это отразится на самых различных компонентах рынка труда: инновации, режим работы отдельных работников, льготы и т.п.

4. Структурные изменения в энергетических отраслях

Сформированная тенденция по увеличению спроса на энергетические ресурсы будет сохраняться. К 2030 году учёные прогнозируют увеличение спроса на электроэнергию на 50% и на воду – на 40%. Рост потребностей отразится на увеличении рабочих мест и в

таких отраслях, как альтернативная энергетика, переработка мусора и использование вторичных ресурсов. В отрасли традиционной энергетики будет происходить значительная реорганизация.

5. Технологический прогресс в виде цифровизации и автоматизации бизнес - процессов организаций.

Одним из факторов сохранения конкурентных позиций в современных условиях выступает такое актуальное сегодня направление, как цифровизация. Однако это не означает, что полностью пропадёт потребность в людях. Изменится их роль, т.к. конечно же изменятся и возрастут требования работодателей к современным работникам. В конкурентную борьбу войдут не только непосредственные конкуренты на рабочие места, но и искусственный интеллект, который на порядок опережает соискателей на рынке труда. Изменения коснутся многих отраслей экономики, но прежде всего, это: финансы и бухгалтерия, аналитика, образование и даже HR-направления).

Современная экономика настоятельно требует постоянного повышения квалификации работников ввиду усложнения и изменения задач. Наблюдается чётко проявляющаяся зависимость между уровнем экономического развития страны и уровнем образования трудоспособного населения. Например, в Сингапуре, Израиле, Бельгии высококвалифицированные кадры составляют более 50% работников [2].

Эпоха цифровизации и автоматизации развивается настолько быстрыми темпами, что новости об очередном успехе робота доставляют не только радость от возможностей прогресса, но и добавляют страху лишиться бизнеса или занимаемой доли на рынке для собственников организаций, а для работников - потери рабочего места по причине невостребованности.

В наименьшей степени изменения коснутся тех отраслей, где искусственный интеллект пока не сможет заменить людей, это: наука, культура, медицина высшей категории, топ-менеджмент и т.п. Предполагается также, что сохранится спрос на «простые профессии» - медсестра, няня, социальный работник, где работа трудно поддается алгоритмизации, либо использование роботов экономически нецелесообразно. Так, по данным ОЭСР, наибольшее сокращение рабочих мест происходит в нише среднеквалифицированных кадров, при этом предложение вакансий растёт для низко- и высококвалифицированных кадров.

Также следует отметить рост несоответствия между предлагаемым и требуемым уровнем квалификации работников. Отмечается два

направления несоответствий. Первое заключается в том, что соискатели образованы в сферах, отличных от требуемых потенциальным работодателям, а второе – имеет место рост занятых, чья квалификация превышает требуемые и чьи навыки не достигают требуемых для занимаемой должности.

Таким образом, изменения, происходящие в мировой экономике, конечно-же отразятся и на таком важном компоненте, как рынок труда. Задача работодателей и работников, своевременно учитывать происходящие изменения и превентивно реагировать, не допуская серьёзных разрушительных последствий.

Список литературы:

1. Джиоев А.В. Влияние глобальных технологических тенденций на формирование новых трендов на рынке труда // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. - № 5. – С.105-112.
2. Key Issues Paper Meeting of the OECD Council at Ministerial Level. Paris, 2019.URL: <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2019-2-EN.pdf> (дата обращения:10.04.2021)

ТЕХНОЛОГИИ УСТРОЙСТВА НА ГОССЛУЖБУ: СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ

А.А. Добрецкая, И.Б. Адова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
adova.prof@gmail.com

На протяжении последних лет государственные органы все чаще вынуждены обращаться к привлечению квалифицированных кадров из бизнеса. Это связано как с общим дефицитом руководящих кадров и специалистов, так и с изменениями внутренних процессов управления в органах власти. Актуальность вопроса заключается в оценке процедуры, состояния и возможности трудоустройства на госслужбу.

Ключевые слова: государственная служба, компетенции, кадры, кадровой резерв

Цель проведенного исследования – проанализировать используемые технологии подбора государственных и муниципальных служащих в регионах Сибирского федерального округа, выявить новые инструменты и оценить возможности их использования.

Вопрос подбора персонала всегда был актуален, но в связи с изменениями, которые возникли в период пандемии 2020 г., перед системой государственного управления встал ряд сложнейших задач, которые реализуют государственные органы, а для большей эффективности их работы и отдачи требуются высококвалифицированные кадры.

Их основной приток осуществляется посредством такой технологии, как «Конкурс», суть которого состоит в оценке профессиональных и квалификационных требований.

К основным инструментам отбора кадров относят: собеседование, тестирование на знание законодательства в сфере государственного и муниципального управления, анкетирование, опросник профессиональных, личностных качеств и компетенций кандидатов.

К числу лучших кадровых практик, разработанных и применяемых на территории Сибирского федерального округа, относят - «Новые подходы информационно-методического обеспечения профилактики коррупции» взаимодействия [4]

По статистическим данным состояние на конец 2019 г. системы государственного управления Сибирского федерального округа может быть охарактеризована следующим образом (Таблица 1).

Таблица 1 - Численность работников, замещавших должности гражданских и муниципальных служащих, и укомплектованность этих должностей на региональном уровне на конец 2019 года [5]

	Территориальные органы федеральных органов исполнительной власти		Органы исполнительной власти субъектов РФ		ОМСУ с исполнительно-распорядительным и функциями	
	Человек	Укомплектованность, %	Человек	Укомплектованность, %	Человек	Укомплектованность, %
РФ	393904	89,8	166070	93,6	282051	95,5
СФО	49938	91,2	18621	91,8	41958	95,1

Таблица 2 – Удельный вес работников, замещающих должности гражданских и муниципальных служащих на региональном уровне на конец 2019 г. (составлено автором)

	Всего (чел.)	Территориальные органы федеральных органов исполнительной власти	Органы исполнительной власти субъектов РФ	ОМСУ с исполнительными распорядительными функциями
РФ	842025	46,8	19,8	34,0
СФО	110507	45,2	16,9	38,0

В целом по России в 2019 г. по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации было обучено 169,5 тыс. человек гражданских служащих или 23,3% от общей численности, замещавших эти должности, в том числе [5]:

- 107,0 тыс. человек (20,4%) – федеральных гражданских служащих;
- 62,5 тыс. человек (30,7%) – гражданских служащих субъектов РФ;
- 70,4 тыс. человек (23,8%) – муниципальных служащих.

В рамках проведённого исследования на основании данных, представленных на портале «госслужба» [3], представлена информация по вакансиям каждого из регионов, входящих в Сибирского федерального округа кластеризована по следующим параметрам:

- распределение общего количества вакансий по каждому региону;
- распределение вакансий региона по профилю и видам деятельности;
- по группам и категориям должностей.

Анализ рынка вакансий государственной и муниципальной службы в субъектах Сибирского федерального округа показывает, что:

- Основная доля всех вакансий государственной гражданской службы приходится на Иркутскую область (24%) и Красноярский край (16%);
- В доле вакансий государственной гражданской службы от общей численности всех вакансий субъекта доминируют Республика Тыва (40%), аутсайдером является Томская область (3%);
- Основной профиль деятельности приходится на правоохранительную (34%) и финансовую (13%) деятельность;

- Доминирующей группой и категорией должностей, соответственно являются старшая (69%), специалист (85%).

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.04.2004 №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/ (дата обращения 29.04.2021);
2. Указ Президента РФ от 01.02.2005 №112 (ред. От 31.12.2020) «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации» Электронный ресурс]//Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51515/ (дата обращения 29.04.2021);
3. Госслужба [Электронный ресурс]//Режим доступа: <https://gossluzhba.gov.ru/> (дата обращения 29.04.2021);
4. Министерство труда и социальной защиты [Электронный ресурс] «Лучшие кадровые практики в системе государственного и муниципального управления» Режим доступа: <https://mintrud.gov.ru/ministry/programms/gossluzhba/17/1/2019> (дата обращения 29.04.2021);
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] Отчет «О кадрах государственной гражданской и муниципальной службы в 2019 году» Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/nsZHdbx4/kadr-2019.pdf> (дата обращения 29.04.2021).

К ВОПРОСУ О ТРУДОВЫХ РЕСУРСАХ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Е.Е. Елисева, Е.А. Савченко

Сибирский государственный университет путей сообщения
e.a.sav@yandex.ru

Представленное исследование рассматривает проблемы и особенности планирования трудовых ресурсов вновь созданного внутреннего структурного подразделения теплоэнергетической компании. На основе данных о деятельности структурной единицы и

разработанной анкеты, определяющей уровень удовлетворенности работы в компании, авторами был произведен анализ эффективности использования трудовых ресурсов и изложен принципиальный подход к подбору персонала.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, комплексный анализ, подбор и адаптация персонала

Необходимость обеспечения эффективного развития теплоэнергетики диктует повышенные требования к качеству планирования трудовых ресурсов, контролю и анализу рынка труда, оценке ключевых изменений в рабочем времени и укомплектованности штата, так как их планирование имеет особую значимость в повышении производительности труда и эффективности производства в целом. В процессе оптимизации энергетических производств возникают задачи точного и рационального планирования численности работников в подразделениях, а также определения тенденции функционирования рынка труда и рационализировать производственную деятельность [1].

Цель данного исследования – выявить особенности эффективного планирования трудовых ресурсов в теплоэнергетической компании. Объектом исследования являются показатели использования человеческих ресурсов.

Определение качественной и количественной потребности в персонале при планировании необходимо для реализации производственной программы, выполнения периодического и систематического анализа свойств, характеристик и изменений распределения в составе трудовых ресурсов [2].

Авторами был произведен анализ трудовых ресурсов нового подразделения Строительно-монтажного управления, целью которого является строительство и подключение новых тепловых сетей. Основным контингентом подразделения являются рабочие, имеющие среднее профессиональное образование и представляющие такие рабочие специальности как: монтажник наружных трубопроводов, электрогазосварщик и бетонщик. Была рассчитана укомплектованность подразделения кадрами, которая составила 63,6% при задаче укомплектовать подразделение на 100% к концу 2020 года.

Также в работе проведен анализ подбора персонала и были выявлены основные причины неуккомплектованности штата. На основе полученных и преобразованных данных можно сделать вывод, что пик активности кандидатов пришёлся на март 2020 года, данный период

является благоприятным для комплектации строительного подразделения. Наиболее конкурентоспособной вакансией подразделения среди рабочего персонала на рынке труда выделена вакансия «Монтажник наружных трубопроводов 5 разряда» [3].

В 2020 году вакансии подразделения публиковались на зарплатных сайтах «Зарплата.ру», «Нн.ру» и обновлялись каждый месяц в пик активности пользователей, что можно увидеть по количеству просмотров соискателей. Также актуальная информация о вакансиях была размещена в подразделениях компании, на сайте Строительно-монтажного колледжа, Центра занятости населения НСО и в СМИ. Стоит отметить, разницу «просмотревших» вакансии и «откликнувшихся» на них, что свидетельствует о том, что условия представленных в отчёте вакансий и опубликованных на зарплатных сайтах являются не конкурентоспособными на рынке.

В ходе анализа персонала, был рассмотрен уровень заработной платы по рынку в г. Новосибирск. На основе полученных данных, на наш взгляд, необходимо поднять уровень заработной платы работников СМУ в среднем на 30%. Также руководству следует обратить внимание на напряжённую ситуацию на рынке труда, связанную с высоким уровнем конкуренции. На основе этого необходимо разработать программу по привлечению квалифицированных специалистов в теплоэнергетическую компанию.

По результатам анализа подготовленной авторами анкеты «Уровень удовлетворённости работы в компании», которая заполняется вновь принятыми работниками по истечению отработанных 3 месяцев в организации, можно сделать следующий вывод, что основными проблемами в подразделении стали: низкая заработная плата, отсутствие доставки транспортом до отдаленных объектов и бессистемность управления руководством.

В заключение следует отметить, что при отсутствии или неправильном проведении анализа потребности в трудовых ресурсах возникают такие проблемы, как увеличение текучести персонала, необходимость в дополнительной потребности работников для замены выбывших; дополнительные временные, финансовые, альтернативные издержки, простои, сокращение объемов производства, снижение производительности труда – все эти факторы ведут за собой сокращение финансовых результатов организации и снижение ее репутации.

Список литературы:

1. «Современные тенденции определения потребности в персонале» [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-opredeleniya-otrebnosti-v-personale> (дата обращения 28.02.21 г.)
2. Савченко Е.А., Северова М.О. Применение эффективного механизма расчета производительности труда в компании //Иновации в жизнь. - 2019.-№4.- С.76-82
3. Годовой отчет ООО «Новосибирская теплосетевая компания» за 2020 год - С. 136.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

К.В. Звонарева, М.Е. Родина, М.В. Санина,
А.В. Бердников, М.С. Хорошилов, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
opt_el@mail.ru

Каждому человеку так или иначе приходилось сталкиваться с непониманием и неэффективным взаимодействием в ходе трудовой деятельности и повседневной жизни. Для решения этой проблемы были разработаны профессиональные тренинги, описанные в данной статье. Их применение на практике гарантирует вам не только преодоление барьеров в межличностной коммуникации, но и как следствие, более эффективное продвижение по карьерной лестнице и повышение коммуникативных навыков.

Ключевые слова: барьеры коммуникации, межличностная коммуникация

Каждый человек в повседневной жизни вступает в межличностные отношения, которые построены на определённой статусно-ролевой иерархии, чаще всего с ними сталкиваются сотрудники различных профессий, ученики и студенты. Информация, которую мы получаем может вызывать разные эмоции и реакции, поэтому правильное восприятие информации будет зависеть от коммуникационных барьеров между людьми.

Основные причины возникновения таких барьеров: человеческий фактор; несовершенство информации (шумовые барьеры); ограниченность ресурсов и времени; параллельные задачи.

Человеческий фактор является причиной барьеров коммуникации в силу психофизиологических и социокультурных особенностей человека: нервное напряжение, которое может спровоцировать эмоциональный срыв, психические состояния, такие как индифферентность, апатия, депрессия, и психические свойства, характерные для определенных личностей - замкнутость, повышенная впечатлительность и др.

Несовершенство информации проявляется, когда человек в силу своих индивидуальных особенностей, навыков, а также отсутствия у него знания об определенных условиях не может выполнить ту или иную задачу. Необходимо учитывать, что при сборе данных и работе с ними по извлечению из них информации, данные проходят ряд фильтров, вследствие чего часть из них теряется вследствие различных «шумов» (рис. 1).

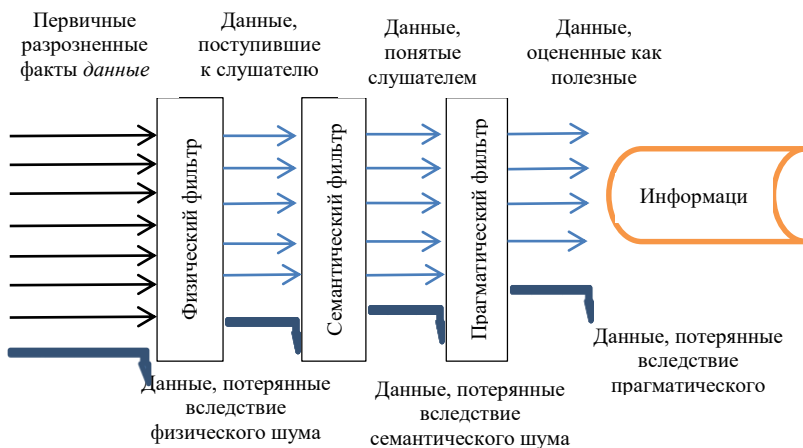


Рисунок 1 – Схема трансформации данных в информацию

На языке теории передачи информации шумом называют то, что искажает смысл фактов, содержание данных.

Ограниченность во времени приводит к невнимательному слушанию собеседника, приостановке обратной связи и плохому пониманию информации, стремлению быстрее закончить разговор.

Выполнение параллельных задач нередко превращается в проблему межличностных отношений. Человек выполняет свои определенные

обязанности по работе, но в процессе коммуникации собеседник может попросить у него помощи. Работник может подчеркивать только значимость своей профессии, занижая при этом важность другой, поэтому ему трудно сосредоточиваться на нескольких задачах.

Основные причинно-следственные связи отображены на Диаграмме Исикавы (рис.2)

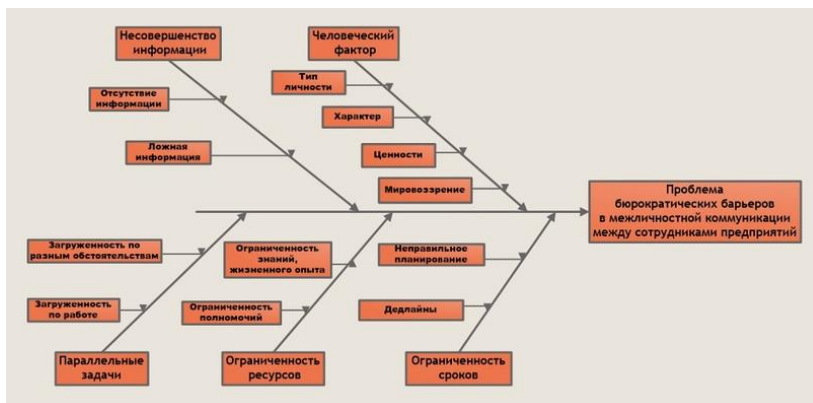


Рисунок 2 – Диаграмма Исикавы

Для сглаживания последствий проблемы человеческого фактора рекомендуется проводить тренинги, направленные на сохранение позитивного отношения к оппоненту. Проблему несовершенства информации можно сгладить посредством повышения коммуникативных способностей персонала. Важно научиться подавать информацию так чтобы основное ее содержание не исказилось при прохождении через призму восприятия оппонента. При разрешении проблемы ограниченности ресурсов каждому человеку необходимо знать полномочия своих коллег для того, чтобы быстро и правильно скоординировать оппонента, и обладать достаточной компетенцией для выполнения собственных задач. Соответственно должны проводиться тренинги повышения квалификации и повышения качества взаимодействия между различными отделами. Чтобы минимизировать влияние ограниченных сроков и параллельных задач, необходимо правильно распоряжаться своим временем (эффективный Time Management), следовательно, должны проводиться тренинги по планированию времени и распределению задач в приоритетном порядке.

Таким образом знания и умения правильно использовать все приемы коммуникаций в значительной мере помогает для эффективного достижения задач, поставленных перед оппонентом. В этом помогают тренинги для повышения устойчивости к вышеперечисленным раздражающим факторам.

Список литературы:

1. Попов П. П. Конфликты как составляющая межличностного общения // Педагогика: история, перспективы 2019 Том 2, № 3. / [Электронный источник]/ URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konflikty-kak-sostavlyayuschaya-mezhlichnostno-obscheniya>
2. Сафина Л. Д. Конфликты в межличностной коммуникации и способы их предупреждения // Социологические науки №45-2, 10.05.2016/ [Электронный источник]/ URL: <https://novainfo.ru/article/5823>
3. Севостьянова О.Г. Форсайт как инновационный метод стратегического прогнозирования // В сборнике «Экономические системы: целевые ориентиры в условиях четвертой промышленной революции». Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию Р.М. Гусейнова/ М-во науки и высш. образования РФ, Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2021. – С.115-123.
4. Страдымова А.Е., Севостьянова О.Г. Развитие предпринимательства в России // В сборнике: Молодежь в науке и предпринимательстве. Сборник научных статей VIII международного форума молодых ученых, посвященного 55-летию университета. Под научной редакцией Н. В. Кузнецова. – Гомель: Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2019. С. 346-349.
5. Севостьянова О.Г., Капелюк З.А. Формирование конкурентной стратегии предприятий торговых розничных услуг // В сборнике: Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента. Сборник материалов международной научной конференции. Под редакцией Е.Н. Лищук, Е.И. Леоненко, Е.С. Ерёменко, В.А. Суровцевой, М.К. Чернякова, Л.П. Наговициной. – Новосибирск: СибУПК, 2017. С. 419-428.

HR–БРЕНД, КАК АКТИВ КОМПАНИИ

А.О. Пинчук, О.А. Мубаракшина
Сибирский государственный университет путей сообщения
Shein228@mail.ru

Статья посвящена анализу HR-бренда крупной телекоммуникационной компании «МТС», основанной на анализе открытых источников. Подробно изучены и проанализированы элементы HR – бренда компании, сделаны соответствующие выводы о привлекательности бренда для соискателей.

Ключевые слова: HR–бренд компании, управление человеческими ресурсами, персонал, система управления персоналом, работодатель, соискатели, телекоммуникационная компания, «МТС».

Исследование и формирование HR-бренда на данный момент занимает большой спектр внимания среди работодателей. Привлекательный и конкурентоспособный HR – бренд дает компании гарантию, что она будет востребована на рынке как работодатель, а процесс закрытия вакансий будет занимать гораздо меньшее количество времени. Высоквалифицированные и талантливые сотрудники сами будут проявлять желание, и искать возможность работать в нашей компании.

Целью данной работы является исследование HR-бренда крупной телекоммуникационной компании «МТС», выявление его сильных и слабых сторон.

Задачи, которые нам необходимо выполнить для достижения цели:

- 1) Изучить теоретические аспекты HR-бренда;
- 2) Проанализировать элементы HR – бренда на основании корпоративного сайта, социальных сетей, сайтов отзывов и т.д.;
- 3) Выявить достоинства и недостатки, существующего HR – бренда.

Объектом исследования является HR – бренд, Предметом исследования является HR – бренд компании «МТС».

Методы, применяемые в исследовании: анализ документов, анализ теоретических источников, наблюдение.

Проведя исследование, мы пришли к следующим выводам:

- 1) HR – бренд играет большую роль при выборе потенциального работодателя;
- 2) В целом у компании МТС разработан благоприятный HR –

бренд;

Портрет потенциального кандидата, желающего работать в компании МТС, выглядит следующим образом: начинающие, молодые специалисты в возрасте от 22 до 28 лет, разного пола. Качества потенциальных кандидатов: активность, инициативность, трудолюбие, инновативность, любознательность;

3) Среди положительных сторон HR – бренда компании, бывшие и нынешние сотрудники, выделяют: дружелюбный коллектив, достаточно гибкий график, достойная и стабильная зарплата, официальное трудоустройство;

4) Среди недостатков HR – бренда компании были выявлены следующие аспекты: снижение качества услуги, что также непосредственно влияет на мнение соискателей о компании, а также наличие большого количества отрицательных отзывов.

Список литературы:

1. Арькова, Т.Ю. Управление человеческими ресурсами организации на основе системы HR-брендинга. – 2011. – № 1. – 162 с.
2. Несолена, О.В.; Агишева, А.В.; Кулеша, Э.В. Особенности формирования HR-бренда современной финансовой организации: российский и зарубежный опыт. – 2015. – №22. – 459 с.
3. Пеша, А.В., Девятайкин, В.Е. PR-технологии как инструмент формирования внешнего HR-бренда компании. – 2016. – Т. 2. – №. 12. – 673 с.
4. Сервисный бренд как конкурентное преимущество на рынке // Научное творчество XXI века: Сб. трудов по итогам VII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (31 октября, 2013 г.) / Под ред. Я.А. Максимова. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2013. – 49 с.

ПАНДЕМИЯ COVID-19: ВЫНУЖДЕННЫЙ HR-ИНЖИНИРИНГ И ПЕРЕХОД НА УДАЛЁННУЮ РАБОТУ

Ю.А. Сальникова, В.Я. Зиннер
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
y-salnikova@mail.ru

Тезисы посвящены HR-инжинирингу, к которому были вынуждены прибегнуть многие компании, поэтому данная тема как никогда актуальна в условиях пандемии. В работе выявлены причины перехода на удаленный формат работы, также предоставлены данные исследований Global Workplace Analytics, International Workplace Group. Рассмотрен ряд негативных и позитивных аспектов перехода на «удалёнку». Сформулирован вывод о влиянии удаленной работы на эффективность результатов компании и представлена прецедент-модель бизнес-процессов для внедрения компаниями в условиях коронавируса.

Ключевые слова: HR-инжиниринг, пандемия, управление персоналом, удаленная работа, работа с персоналом

Проблема: пандемия COVID-19 существенно изменила жизнь, какой мы ее знали: весь корпоративный мир вошел в цифровую реальность с новыми поведенческими моделями потребителей. Теперь скорость принятия решений стала актуальной бизнес-валютой, поэтому предпринимателям и корпорациям пришлось модернизировать HR стратегии.

Объект исследования: процессы HR стратегий компаний в условиях пандемии.

В первые месяцы введения ограничений, связанных с удаленной работой, бизнес отмечал лишь негативные аспекты: сотрудники оказались не готовы ни с технической, ни с моральной точки зрения к новым условиям. Руководство напрягалось из-за невозможности уследить за всеми, неготовностью использовать технические решения контроля за процессом. Некоторая часть сотрудников восприняла пандемию как своеобразные каникулы и, что называется, расслабилась – показатели поползли вниз. Однако позднее компании начали фиксировать нехарактерный подъем эффективности работы части персонала.

До пандемии существенным аргументом против «удаленной работы» считались низкие показатели продуктивности сотрудников, так как работа в офисе способна больше дисциплинировать. Однако,

опыт последнего года показал, что результативность не падает, а иногда даже становится выше.

Пандемия нанесла серьезный ущерб финансовому состоянию компаний, вынужденные траты ресурсов на перевод сотрудников на дистанционный формат – это повлияло на принципы организации работы, руководители выстраивали новые модели взаимодействия с «удаленными» сотрудниками.

В целом, многие исследования указывают на то, что тенденция «работать удаленно» в последние года усиливалась. Например, согласно исследованиям Global Workplace Analytics, за последние 10 лет наблюдается рост популярности удаленной работы на 91%. Международная биржа фриланса Upwork прогнозирует рост компаний с удаленными сотрудниками до 73% в ближайшие 10 лет.

Западные иностранные компании уже давно внедряют удаленную занятость. Российскому бизнесу перестроиться оказалось сложнее. Тем не менее, удаленная занятость вынужденно вошла в жизнь российских компаний.

Согласно исследованиям International Workplace Group, 85% бизнесменов заявляют о росте эффективности их бизнеса, удаленный формат работы привел к увеличению КПД сотрудников на 13%.

Таким образом, пандемия показала, что сотрудники способны работать эффективно из дома, соответственно потребность в аренде больших площадей для офиса теряет свою актуальность. К тому же, дистанционный формат положительно влияет не только на состояние рабочего процесса, но и рентабельность компании в целом [2].

Пандемия коронавируса заставила функции HR в компаниях в экстренном порядке изменить подходы к управлению персоналом. Компании предпринимают меры по минимизации возможных рисков для сотрудников, чей характер работы не предполагает удаленную работу.

Согласно исследованиям KPMG за 2020 год: наиболее популярная мера, к которой прибегают компании для оказания помощи сотрудникам в ситуации пандемии, — это обеспечение сотрудников средствами индивидуальной защиты [1]. Новизна результатов исследования обусловлена актуальным временным периодом и точными статистическими данными, которые анализировались.

По данным KPMG: 36% респондентов оплачивают такси, а 15% – оплачивают домашний интернет либо повышают лимит корпоративной мобильной связи [1]. Некоторые компании также полностью или частично покрывают расходы на каршеринг и

парковку, арендуют маршрутные автобусы для персонала, оплачивают доставку необходимого оборудования из офиса.

Компании также «подстраивают» свои бизнес- процессы: 24% опрошенных компаний приостановили отбор персонала, 32% – временно приостановили процесс обучения [1].

60% респондентов планируют на ближайший год оптимизацию расходов на персонал. 44% опрошенных планируют переход к новой модели управления персоналом. 41% респондентов планирует продолжать развитие HR-бренда компании, такой же процент опрошенных планирует проводить автоматизацию HR-процессов. 36% компаний собираются повысить фокус на удержание сотрудников, 26% респондентов планируют работу над формированием кадрового резерва компании [1]. Среди прочего респонденты называли также работу над оптимизацией бизнес-процессов.

Компании столкнулись с разработкой актуальных адаптивных стратегий, созданием новых проектов, реорганизацией бизнес-процессов – HR-инжиниринг сегодня применяется повсеместно, все компании, так или иначе используют данные методы в построении своего функционирования. Эти внедрения требуют вовлеченности всех сотрудников команды и именно от совместных усилий сейчас зависит дальнейшее развитие экономики страны. Необходимость выделения HR-направления в бизнес-инжиниринге во время пандемии обострилась из-за того, что управление человеческими ресурсами является сквозной функциональной сферой, пронизывает все бизнес-процессы [3].

Список литературы:

1. Действия HR в ситуации пандемии [Электронный ресурс] – URL: https://it-recruiting.ru/wp-content/uploads/2020/04/Аналитика_KPMG.pdf (дата обращения 15.04.2021)
2. Год спустя после локдауна: как бизнесу живется на «адаленке»? [Электронный ресурс] – URL: <https://vc.ru/u/652083-redlab/233555-god-spustya-posle-lokdauna-kak-biznesu-zhivetsya-na-udalenske> (дата обращения 15.04.2021)
3. Кондратьев В.В., Лунев Ю.А. HR-инжиниринг. – М: Эксмо, 2007. – 511 с.
4. Пандемия COVID-19: эффективность удаленной работы [Электронный ресурс] – URL: <https://stakhanovets.ru/blog/pandemiya-covid-19-effektivnost-udalЕННОJ-raboty/> (дата обращения 24.04.2021)

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ДИСТАНЦИОННАЯ ЗАНЯТОСТЬ В 2021 ГОДУ

В.А. Сивирюк, Е.М. Михайлова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
e.m.mihajlova@edu.nsuem.ru

Пандемия оказала существенное влияние как на обычную жизнь, так и на трудовую деятельность большинства компаний. Работодатели боролись с экономической нестабильностью своих предприятий разными способами, где перевод на дистанционную работу был одним самых распространенных. В данной статье рассмотрены изменения, касающиеся дистанционной занятости на законодательном и фактическом уровнях, произошедшие с начала 2021 года.

Ключевые слова: дистанционная занятость, удаленная работа, Трудовой Кодекс, законопроект

Дистанционная занятость – выполнение трудовых функций, определенных трудовым договором, а также взаимодействия с работодателем по вопросам их выполнения работником вне стационарного рабочего объекта, прямо или косвенно принадлежащего работодателю.

1 января 2021 года в России вступил в силу закон, вносящий дополнительные правки в регулирование дистанционной занятости. Согласно новым правкам, работники могут, в согласии с трудовым договором, удаленно выполнять трудовые функции на постоянной основе, либо временно. Уточняется, что период временной дистанционной работы не должен превышать полугода. Также предусматривается попеременная работа удаленно и непосредственно на стационарном рабочем месте. Работодатель может перевести работника на удаленный режим работы по своей инициативе, однако только в исключительных случаях.

Гл. 49.1 ТК РФ «Особенности регулирования труда дистанционных работников» теперь имеет девять статей – на четыре больше, чем до внесения правок. Регулируемые нормы подверглись изменениям разной степени. Наиболее значимым можно считать совмещение понятий дистанционной и удаленной занятости, которые теперь имеют общее значение и могут использоваться как синонимы.

Массовый перевод сотрудников на удаленный режим работы в итоге привел к возникновению тренда на удаленную работу. Согласно

прогнозам аналитиков рынка труда, данный тренд может привести к увеличению числа самозанятых россиян. По данным Федеральной налоговой службы, на момент февраля 2021 года, число самозанятых на рынке труда России составляло приблизительно 2 млн. Ожидается продолжение прироста самозанятых вплоть до 2031 года, с пиковым значением в 10 млн.

Сравнивая период с начала января по конец марта 2021 и 2020 года, можно проследить следующую динамику:

- общий спрос на дистанционные рабочие места на российском рынке повысился примерно на 500%;
- спрос на дистанционные рабочие места среди студентов, а также подростков без опыта работы вырос на 1200%;
- согласно разным источникам, число вакансий с дистанционной занятостью увеличилось в диапазоне от +170% до +290%.

Можно также указать на особенно выделяющуюся динамику спроса на дистанционные рабочие места среди следующих сегментов рынка:

- банковский/инвестиционный – рост примерно на 950%;
- административный – рост более на 900%;
- маркетинг – рост на 900%;
- IT - рост на 700%.

Рост показателей спроса и предложения подтверждается специалистами компаний-сервисов. Согласно обновленной статистике, предложение дистанционных рабочих мест особенно повысилось в сфере IT и некоторых экономических сегментах. Наибольшее предложение вакансий дистанционного характера присутствует в предприятиях Москвы и Санкт-Петербурга, однако замечена существенная положительная динамика в ряде столиц регионов и некоторых крупных городов.

Список литературы:

1. ТК РФ Глава 49.1 «Особенности регулирования труда дистанционных работников»
2. Гурова И.М., Дистанционная работа как тренд времени: результаты массового опыта [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/distantsionnaya-rabota-kak-trend-vremeni-rezultaty-massovogo-opyta>

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК СИСТЕМА: ПОНЯТИЕ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

А.Е. Страдымова, Н.М. Воловская
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
angelika.stradimova@yandex.ru

На сегодняшний момент исследование системы управления персоналом как в целом, так и определенных ее направлений представляет особый интерес для российских и зарубежных исследователей. Система управления персоналом должна соответствовать современным рыночным условиям: быть достаточно гибкой, быть адекватной сложной технологии производства, учитывать серьезную рыночную конкуренцию, а также требования к уровню качества обслуживания. В статье мы рассмотрели актуальные проблемы формирования модели управления персоналом.

Ключевые слова: организационно-правовые методы управления персоналом, психологические методы управления, стимулирование труда

Работа в постоянно меняющихся рыночных условиях – это главная черта деятельности современных организаций. Данная тенденция обуславливает определенные требования к процессу управления персоналом.

Благодаря применению методов управления персоналом происходит формирование конкурентоспособного, высокопрофессионального, ответственного, а также сплоченного трудового коллектива, который способен реализовать стратегические цели и задачи организации.

Так, неправильно выбранные методы управления персоналом способны привести к неудовлетворенности сотрудников работой, и вследствие чего на предприятии может повыситься текучесть кадров и снизиться производительность труда.

Проблема исследования заключается в том, что существует множество эффективных методов управления персоналом, но на практике проявляется неумение их использовать.

Теоретические аспекты системы управления персоналом организации разработаны основательно такими известными учеными

как А.Р. Алавердов, В.М. Бугакова, О.С. Гаврилова, Ф. Гилбрет, Р. Дафт, П. Друкер, А. Смит, Ф.У. Тейлор и др.

Основная цель управления персоналом состоит в формировании такого его качественного и количественного состава, который способен обеспечить конкурентоспособность и стратегическое развитие компании, повысить эффективность производства и труда, что в свою очередь поможет в достижении максимально возможного уровня прибыли, обеспечение высокой социальной эффективности функционирования персонала [1].

Эффективное достижение поставленных компанией целей требует решения следующих задач:

- удовлетворение потребности в рабочей силе необходимого количественного и квалификационного уровня;

- максимально полное и эффективное использование потенциала отдельных сотрудников и всего персонала в целом;

- создание условий для высокопроизводительного труда, надлежащей степени его организованности, мотивированности, самодисциплины, формирование у членов коллектива привычки к взаимодействию и сотрудничеству;

- закрепление сотрудников в штате компании, формирование устойчивого коллектива как условия окупаемости ресурсов, расходуемых на персонал;

- обеспечение удовлетворения потребностей и интересов сотрудников в части содержания труда, его условий, вида занятости, возможностей профессионального, квалификационного и должностного роста [2].

Первостепенными задачами кадрового подразделения современной организации являются следующие: 1) правовые вопросы трудовых отношений; 2) профессиональная и социально–психологическая адаптация членов штата; 3) мониторинг социально–психологического климата в коллективе и урегулирование конфликтов, возникающих в процессе трудовой деятельности; 4) подбор, оценка и найм соискателей для замещения вакансий в организации; 5) анализ потребностей компании в человеческих ресурсах в количественном и качественном аспектах; 6) менеджмент занятости и маркетинг кадров; 7) планирование и контроль деловой карьеры сотрудников компании; 8) управление мотивацией.

Итак, под концепцией менеджмента персонала подразумевается система научно обоснованных и проверенных на практике теоретико–методологических подходов к сущности, цели, задачам, содержанию, критериям, принципам и методам управления человеческими

ресурсами компании, и вместе с этим система организационно–правовых, психологических методов создания механизма ее реализации в текущих социально–экономических и политических условиях (Рисунок 1).

В перечень функций подсистемы развития организационной структуры управления входит разработка штатного расписания, анализ проблем и перспектив трансформации организационной структуры управления, разработка методических рекомендаций по управлению штатом и т.п. Деятельность подсистемы правового обеспечения заключается в разработке и согласовании распорядительных и прочих документов, имеющих регламентирующий характер, по управлению штатом, решение спорных юридических вопросов, возникающих в



Рисунок 1 – Модель управления персоналом

рамках трудовых отношений и хозяйственной деятельности. В ведении подсистемы управления мотивацией и стимулированием труда

находятся вопросы нормирования и тарификации трудового процесса, формирование систем оплаты труда, форм нематериального стимулирования сотрудников, определения форм участия сотрудников в прибылях и капитале [3].

В заключение отметим, что на сегодняшний день совершенствование системы управления персоналом по приоритетности ставится в один ряд с совершенствованием технологических процессов.

Список литературы:

1. Алавердов А.Р. Управление персоналом: Учебное пособие. М.: МФПУ Синергия, 2018. - 192 с.
2. Барышева С.К. Роль и значение трудовых ресурсов в повышении рентабельности производства // КазЭУ им. Т.Рыскулова. 2018. №4. С. 217-220.
3. Бердникова Л.Ф. Трудовые ресурсы: понятие и основные задачи анализа // Карельский научный журнал. 2018. №4. С. 50-52.

АНАЛИЗ ГЕНДЕРНОЙ И ВОЗРАСТНОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Е.А. Филипенко, М.М. Кудяева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
m.m.kudyaeva@edu.nsuem.ru

В работе представлен анализ гендерной и возрастной дискриминации на российском рынке труда на протяжении 2015-2019 годов. Дискриминация в трудовой сфере лишает людей участия в обсуждении важных трудовых вопросов, лишает их права голоса, равноправном удовлетворении потребностей в труде, что противоречит основам демократического общества в целом.

Ключевые слова: гендерная дискриминация, возрастная дискриминация, рынок труда

Гендерная дискриминация уже длительное время является актуальной проблемой в обществе. И это одна из главных причин неравенства в целом. На рисунках 1-3 представлена статистика,

подтверждающая наличие дискриминации по полу на отечественном рынке труда.

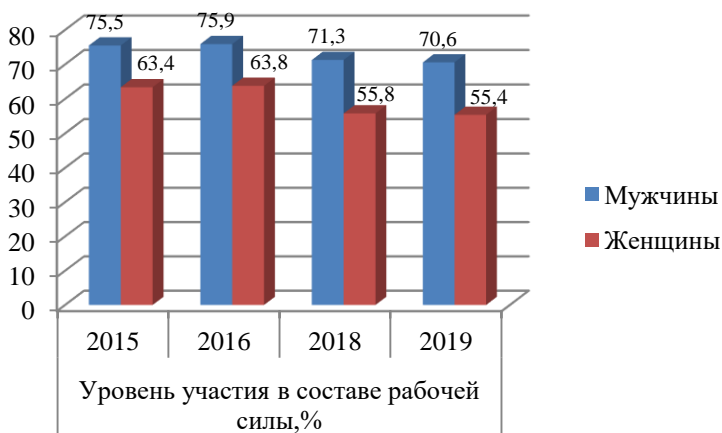


Рисунок 2- Уровень участия мужчин и женщин в составе рабочей силы, % [2]

На протяжении 2015-2019гг. доля женского населения, участвующего в составе рабочей силы, ниже, чем у мужчин. Так же на протяжении всего периода и у женщин, и у мужчин наблюдается снижение уровня участия, но у женщин он более значительный (8%), у мужчин – 4,9%.



Рисунок 3 - Уровень занятости мужчин и женщин, % [2]

Разница между уровнем занятости мужчин и женщин в 2015 году составила 11%. За 5 лет эта разница увеличилась на 3,4% и составила

14,4% к 2019 году. Снижение уровня занятости женщин является негативной тенденцией для экономики страны.

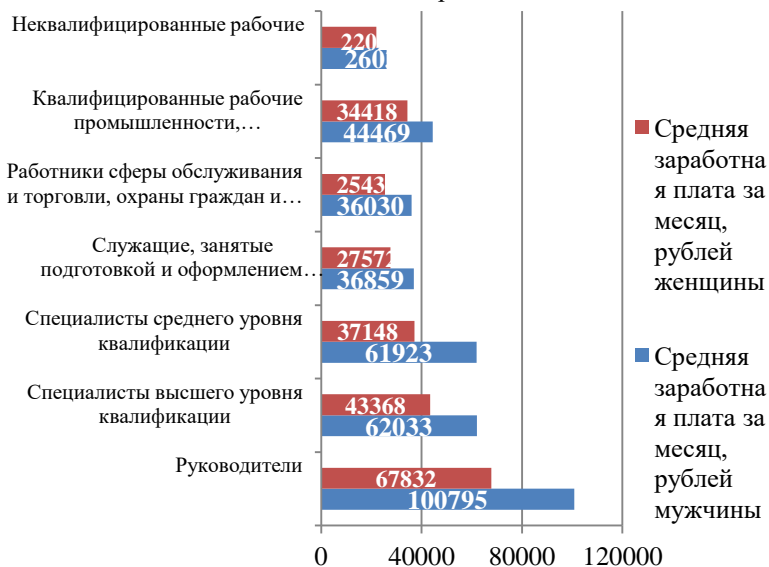


Рисунок 3 - Средняя начисленная заработная плата женщин и мужчин по группам занятий за 2019 год., тыс. руб. [2]

Как можно заметить из рисунка 3, средняя заработная плата мужчин и женщин, занимающих одни и те же должности, отличается. Чем выше квалификация работника, тем больше разрыв в заработной плате. Таким образом, отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин среди неквалифицированных рабочих составила 84,6%, а среди руководителей – 67,3%, что говорит о высокой дифференциации доходов среди мужчин и женщин.

Итак, женщины действительно являются дискриминируемой группой на рынке труда, что требует исправления, повышения профессионального статуса женщин. Для этого нужно выявлять их индивидуальные особенности, разрабатывать конкретные способы мотивации.

Далее рассмотрим дискриминацию по возрасту на основании исследования «Работа и возраст: стереотипы и реальность» компании hh.ru (июль 2020 года). В опросе приняло участие 11 тысяч соискателей и работодателей разного возраста, пола и профессионального статуса (таблица 1).

Таблица 2- Результаты опроса "Как давно вы ведете поиски работы", % [1]

Возраст участников опроса	До 25 лет	От 25 до 44 лет	Предпенсионеры	Пенсионеры	Общий итог
Не более 2 недель	38	23	16	19	25
От 2 недель до месяца	21	21	16	24	20
От месяца до полугода	29	35	35	27	34
Более полугода	9	18	31	27	18
Затрудняются ответить	4	2	3	3	3

Так, с проблемой трудоустройства так или иначе сталкиваются все, но наибольшие трудности испытывают граждане в возрасте от 45 до 60 лет, сроки поиска которых, в большинстве случаев, составляют от месяца до полугода и больше.

Список литературы:

1. Работа и возраст: стереотипы и реальность // [Электронный ресурс] — URL: <https://novosibirsk.hh.ru/article/27243>
2. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] — URL: <http://www.gks.ru/>.

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ – ДЕВИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

А.М. Фролова, Ю.А. Плаксенко, К.В. Гилева
Сибирский государственный университет путей сообщения
kristi_1@mail.ru

В обществе существуют определённые барьеры, оказывающие негативное влияние на женскую карьеру, которые обусловлены укоренившимися стереотипами в отношении угнетаемых социальных групп. По мнению современных исследователей, главными препятствиями на пути женщин к ответственным постам являются

традиционная кадровая политика фирм, стереотипы, предполагающие, что женщина не годится для роли лидера.

Ключевые слова: особенности женской карьеры, профессиональный рост, барьеры в женской карьере, стереотипы, «липкий пол», «стеклянный потолок»

Актуальность женской карьеры в современной организации обусловлена постепенным проникновением женщин в сферу управления, формированием нового социального слоя «бизнес-вумен». Сегодня существенно увеличивается активность и участие женщин в предпринимательской, общественной и политической сферах. Для профессионального роста женщин необходимо выявлять индивидуальные особенности, которые влияют на развитие трудовой карьеры. [3]

Объект исследования – женская карьера. Предмет исследования – особенности построения женской карьеры.

Целью нашего исследования является исследование особенностей женской карьеры, выявление потребностей женщин в развитии карьеры и карьерных качеств.

Для достижения поставленной цели реализуются следующие задачи:

1. определить особенности построения женской карьеры в современном мире;
2. дать определения понятий, которые характеризуют положение женщины в профессиональной сфере;
3. провести опрос для выявления потребностей женщин в развитии карьеры и сделать по нему выводы.

В обществе существуют определённые барьеры, оказывающие негативное влияние на женскую карьеру, которые обусловлены укоренившимися стереотипами в отношении угнетаемых социальных групп. Исторически сложившиеся стереотипы, связанные с полом, отводят женщине подчиненную роль. Женщины топ-менеджеры не всегда могут рассчитывать на объективную оценку своего потенциала, а во многих компаниях при равных условиях предпочитают назначать на ответственные роли кандидатов–мужчин. [1]

Представим некоторые метафорические понятия, характеризующие положение женщины в профессиональной сфере:

Липкий пол – метафорический термин, описывающий ситуации, при которых женщины дольше задерживаются на начальных карьерных позициях по сравнению с коллегами-мужчинами. «Липкий пол» — это гендерный стереотип о том, что хозяйством и заботой о

семье должна заниматься женщина, а зарабатыванием денег — мужчина. Но потом женщины вышли на рынок труда, стали полноправными его членами, а у работодателей сохранился стереотип о том, что мужчине необходимо платить больше. [2]

Стеклянный потолок — метафора, используемая для представления невидимого барьера, который препятствует тому, чтобы данная демографическая группа (как правило группы меньшинств) поднималась выше определённого уровня в иерархии. Эта метафора была впервые придумана феминистками в отношении барьеров в карьере женщин с высокими достижениями. [2]

В обществе существуют определённые барьеры, которые оказывают влияние на женскую карьеру. Вместе с тем интересен вопрос, насколько сами женщины хотят и готовы строить свою карьеру в высоко конкурентной профессиональной среде. С этой целью мы провели исследование, в виде опроса среди студенток в возрасте от 18 до 23 лет, было опрошено 30 девушек. Данный опрос проводился по теме «выявление потребностей женщин в развитии карьеры и карьерных качеств» анонимно, указан был только возраст. Вниманию респонденток было предложено 12 вопросов, связанных с трудностями при построении карьеры.

Большинство опрошенных принадлежат к возрастной категории 19 лет (44%) и 20 лет (20%). 40% (12 человек) девушек ответили, что карьера для них является процессом самореализации и развития, также около 14% отметили, что карьера для них — это совершенствование навыков и способностей, и примерно 34% (10 человек) опрошенных считают, что карьера должна приносить им доход.

Большинство респонденток (77%; 23 человека) хотели бы в ближайшие 5 лет посвятить жизнь карьере, аргументируя это тем, что сначала необходимо накопить капитал, а лишь потом думать о создании семьи, остальные в равной доле готовы совмещать семейную жизнь и работу. Но все же в жизни для 47% (14 человек) опрошенных семья является главной, 30% (9 человек) решили, что карьера для них важнее, но при этом, достигнув определенных высот в карьере, они готовы посвятить себя семье, и наконец 23% (7 человек) девушек считают, что карьерный рост и семейная жизнь являются одинаково важными составляющими.

Подавляющее большинство опрошенных студенток (84%, 25 человек) не согласны с суждением о том, что женщина должна заниматься только семейным очагом, аргументируя это тем, что женщина вправе заниматься тем, чем она сама хочет, а также отметили, что это устаревший стереотип, остальные девушки согласны

частично. По мнению 90% респонденток гендерные стереотипы и половая принадлежность влияют на развитие профессиональной карьеры женщин. Почти 67% опрошенных считают, эффективность руководителей-мужчин и руководителей-женщин одинаковая, так как она зависит от навыков человека, а не от его пола.

Половина опрошенных студенток видят для себя карьеру уровня начальника/директора, около 27% хотели бы быть руководителем, 13% - руководителем направления и 10% - специалистом. Данные результаты показывают, что молодое поколение не боится трудностей, стремится к высоким должностям и не боится преград.

На основании полученных исследования данных, можно сделать следующие выводы:

Большинство респонденток считают карьеру важной составляющей жизни, которая поможет им реализовать себя и улучшить свои навыки. По мнению, большинства опрошенных девушек гендерные стереотипы и половая принадлежность влияют на развитие профессиональной карьеры женщин, так как создают определенные барьеры. Больше половины опрошенных студенток видят для себя карьеру высокого уровня, что показывают стремление молодого поколения к развитию своего профессионализма.

Таким образом, в результате проведенного исследования мы достигли поставленной цели с помощью задач, исследовали особенности женской карьеры и выявили потребности женщин в развитии карьеры. Выявили, что в обществе существуют определённые барьеры, оказывающие негативное влияние на женскую карьеру с помощью опроса. Результаты опроса показали, что девушки стремятся к карьерному росту, это говорит о том, что в современном мире постепенно происходит проникновение женщин в сферу управления, формированием нового социального слоя «бизнес-вумен».

Список литературы:

1. Берн Ш. Гендерная психология / Шон Берн. — 2. изд., междунар. — СПб. : Прайм-Еврознак ; М. : ОЛМА-Пресс, 2001. — 318 с.
2. А. А. Денисовой Словарь гендерных терминов / под ред. Денисовой А. А. — М.: Информация XXI век, 2002. — 255 с.
3. Боброва Л. Ю. Мотивационные тенденции женщины-руководителя / Л. Ю. Боброва // Актуальные проблемы психологии личности: сб. ст. по матер. VI междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: Изд. «ЭНСКЕ», 2011. — 49 с.

СЕКЦИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ИНДИКАТОРЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ИНДЕКС «ЦИФРОВАЯ РОССИЯ»

А.А. Абдуллаева, Т.Г. Махмудов, И.П. Боброва
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Самарский государственный экономический университет
azada.abdullaeva@mail.ru

В работе исследуется феномен цифровизации мировой экономики. Проанализированы основные показатели измерения уровня цифровой экономики, определены лидеры стран мира. Исследование показывает, что каждый из индексов имеет разные методологические подходы к определению уровня цифровизации и содержит различные факторы. Развитые страны имеют лучший уровень оцифровки собственной экономики, поскольку они имеют качественный доступ к Интернету и высокий уровень развития научно-технического потенциала.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, мировая экономика, индекс цифровизации

Современные цифровые технологии активно внедряются в экономику стран и в мировую экономику в целом, за счет чего влияют на становление ее инфраструктуры. Данная тенденция является ведущим фактором в мировой экономической конкуренции. За счет чего работы по контролю и активизации данных процессов становятся все более актуальными на государственном уровне. Вышесказанное доказывает необходимость изучения и анализа процесса перехода к цифровой экономике в России в целом и ее субъектов в частности.

Современные инструменты исследования уровня цифровизации охватывают самые разные методики. В частности, к основным индексам, характеризующим мировую цифровизацию, относятся: Digital Evolution Index, DiGiX, Networked Readiness Index, DESI. Каждый индекс имеет разные методологические подходы к определению уровня цифровизации.

Значительным недостатком проведенных ранее анализов уровня цифровизации в ее субъектах является базирование на формальных показателях, которые зачастую связаны лишь с уровнем информатизации (количество компьютеров и уровнем их владения, наличие современных телефонов и тд). Также отсутствие достоверной информации вызывает неточности в оценках и исследованиях, так как процесс перехода к цифровой экономике протекает активно как с качественной точки зрения, так и с количественной, а публикация данных происходит с большой задержкой (в среднем больше одного года). Так, проведения анализа основываясь на устаревших данных является нецелесообразным.

С целью устранения данной проблемы экспертами из Московской школы управления «СКОЛКОВО» была разработана авторская методология оценки цифровизации субъектов РФ. Индекс, высчитываемый на основе данной методологии, на сегодняшний день носит название «Цифровая Россия». Он позволяет оценить осуществление процессов цифровизации в субъектах РФ за счет отражения в нем уровня использования потенциала цифровых технологий во всех аспектах народно-хозяйственной деятельности, бизнес-процессах, продуктах, сервисах. При расчете индекса применяется синергия статистического и экспертного подходов с целью извлечения достоверной оценки, в результате чего каждый субъект будет проанализирован равномерно вне зависимости от его размера, численности населения и тд.

Согласно методологии «Сколково», данный индекс высчитывается на основе семи субиндексов, оценка которых происходит на базе экспертного мнения, опирающегося на достоверные источники (открытые публикации, новости, факты, события). К данным субиндексам относятся:

1. Нормативное регулирование и административные показатели цифровизации;
2. Специализированные кадры и учебные программы;
3. Наличие и формирование исследовательских компетенций и технологических заделов;
4. Информационная инфраструктура;
5. Информационная безопасность;
6. Экономические показатели цифровизации;
7. Социальный эффект от внедрения цифровизации.

Таким образом, для получения общей оценки по семи субиндексам, отдельно высчитывается средняя оценка для определенного субъекта

РФ на базе экспертного мнения по всем информационным событиям, которые были обнаружены экспертом в достоверных источниках.

На базе данной методологии был высчитан индекс цифровизации «Цифровая Россия» для пяти субъектов РФ (отбор субъектов был произведен на базе данных за 2017 год, предоставленных Московско школой развития «СКОЛКОВО») [5]. Формула расчета итоговой оценки цифровизации приведена ниже (1) [5]:

$$ИС_{kj} = \frac{(ИО_1 + ИО_2 + \dots + ИО_n)}{n}, \text{ где} \quad (1)$$

ИС_{kj}= итоговое значение каждого j- го из 7 субфакторов для k- го субъекта федерации. Соответственно:

- k изменяется от 1 до 85 и соответствует номеру субъекта;
- j изменяется от 1 до 7 и соответствует номеру субфактора;
- n - число информационных событий, учитываемых для данного субиндекса в k- ом субъекте федераций.

Таким образом, учитывая различную значимость событий в разных условиях, помимо экспертной оценки используется весовой коэффициент, повышающий валидность проводимого исследования. На основе данной формулы был рассчитан индекс «Цифровая Россия» для пяти субъектов и сведен в таблицу 1.

Таблица 1 – Индекс «Цифровая Россия» для субъектов РФ за 2018-2020 гг.

№	Субъект РФ	2018	2019	2020
1	Москва	68,01	77,03	81,64
2	Новосибирская область	50,40	52,48	63,77
3	Республика Татарстан	65,88	67,59	74,28
4	Самарская область	51,63	54,44	63,89
5	Санкт-Петербург	65,67	67,54	71,35

На базе данной методологии была произведена оценка и расчет индекса цифровизации пяти субъектов РФ. По данным таблицы 3 можно заметить, что степень внедрения цифровых технологий в субъектах показывает положительную динамику из года в год, а также сильно рознится между субъектами. Из чего можно сделать вывод о том, что индекс цифровизации всей страны в целом будет некорректен.

Среди выделенной группы субъектов, лидером по индексу цифровизации стал город Москва.

Список литературы

1. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2017. <https://data.worldbank.org> (2017)
2. Department of Economic and Social Affairs, UN E-Government Survey 2018 (UNITED NATIONS, New York, 2018)
3. Digital Economy Indicators: 2018. Statistical Digest (National Research University Higher School of Economics, Moscow, 2018)
4. Networked Readiness Index. Global Information Technology Report. <http://reports.weforum.org/global-informationtechnology-report-2016/networked-readiness-index> (2016)
5. Отчет «Цифровая Россия»: Московская школа управления «СКОЛКОВО». https://sk.skolkovo.ru/storage/file_storage/00436d13-c75c-46cf-9e78-89375a6b4918/SKOLKOVO_Digital_Russia_Report_Full_2019-04_ru.pdf (2018)

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ТОЧЕК РОСТА ВЗАИМНОЙ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ ТОРГОВЛИ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА СО СТРАНАМИ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

А.А. Афанасьева, А.А. Арошидзе

**Сибирский государственный университет путей сообщения
anna-afanaseva-2000@mail.ru**

Сибирский федеральный округ традиционно осуществляет активное внешнеторговое взаимодействие, при этом как в экспорте, так и импорте страны дальнего зарубежья занимают подавляющую долю. Условия внешнеэкономической деятельности, в том числе санкционная политика и пандемия коронавируса, оказывают непосредственное влияние на внешнеторговое взаимодействие. Это актуализируют нахождение потенциальных точек роста взаимной торговли, которые могут способствовать реализации потенциала округа.

Ключевые слова: Сибирский федеральный округ, экспорт, импорт, потенциал

Во внешнеэкономическом взаимодействии динамика импорта округа носила более стабильный характер, чем динамика экспорта. Максимальное значение экспорта было достигнуто в 2018 г., после чего последовал спад, импорт же наоборот достиг максимума в 2019 г. Итоговый показатель внешнеэкономического товарооборота СФО превысил показатель начала периода почти на 24,0%. Негативные тенденции по всем показателям наблюдались в 2015-2016 гг. и связаны, прежде всего, с санкционной политикой. На протяжении всего рассматриваемого периода абсолютные показатели экспорта превышали импортные показатели. Отметим, что по предварительным оценкам стоимость экспорта СФО в 2020 г. составила 30,5 млрд долл., импорта – 21,2 млрд долл. Ожидается, что отрицательная динамика характерна для обоих показателей, но сокращение по экспорту значительно превзошло импортный спад (16% против 4%) [1].

Что касается долей стран в экспорте в дальнее зарубежье, наиболее востребованными направлением являются Китай с более, чем 20% в структуре и Нидерланды почти с 13%. Ключевым географическим направлением импорта округа из стран дальнего зарубежья являются также Китай, доля которого составляет почти 30%, вторую позицию занимают США с существенно более низкой долей в 13%.

Как показал проведенный анализ товарной структуры, экспорт СФО по сравнению с импортом менее диверсифицированный и основывается на сырьевых товарах. Основу импорта округа из стран дальнего зарубежья составляют, как правило, котлы и оборудование. При этом во внешней торговле СФО с основными странами-партнерами существуют товарные группы, по которым осуществляется как экспорт, так и импорт. В этой связи для поиска потенциальных точек роста внутриотраслевой торговли был использован индекс Грубеля-Ллойда [2]:

$$R_{kj} = 1 - \frac{|E_{kj} - I_{kj}|}{E_{kj} + I_{kj}},$$

где R_{kj} – индекс Грубеля-Ллойда по товарной группе k и стране j ;
 E_{kj} – стоимостной объем экспорта СФО товарной группы k в страну j ;
 I_{kj} – стоимостной объем импорта СФО товарной группы k из страны j .

Расчеты проведены по ключевыми странам-партнерам из дальнего зарубежья, которые входили в общий топ по всем направлениям к 2020 г. (Китай, Нидерланды, Республика Корея, Япония, Германия, Тайвань (Китай), США).

Как показала проведенная оценка (таблица 1), СФО характеризуется наличием групп с потенциалом наращивания взаимной внутриотраслевой торговли со всеми ключевыми странами-партнерами из дальнего зарубежья. Несырьевые товарные группы составляют большинство потенциальных точек роста. Например, существуют одиннадцать потенциальных точек роста взаимной торговли во внешней торговле СФО с Германией, к не сырьевым группам относятся девять из них. А по таким странам, как Нидерланды, Корея, Япония, Тайвань точки роста представлены только не сырьевыми товарными группами.

Таблица 1 – Товарные группы с потенциалом наращивания взаимной внутриотраслевой торговли (не более топ-3)

Товарная группа	Индекс
<i>Китай</i>	
никель и изделия из него	0,15
прочие растительные текстильные	0,20
<i>Нидерланды</i>	
изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды	0,23
<i>Нидерланды</i>	
предметы одежды и принадлежности к одежде трикотажные	0,25
котлы, оборудование и механические устройства; их части	0,33
<i>Республика Корея</i>	
разные пищевые продукты	0,18
продукты неорганической химии	0,22
<i>Япония</i>	
фармацевтическая продукция	0,18
игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части	0,31
<i>Германия</i>	
каучук, резина и изделия из них	0,24
алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	0,25
обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали	0,33
<i>Тайвань (Китай)</i>	
мыло, поверхностно-активные органические вещества	0,18
изделия из черных металлов	0,19
<i>США</i>	
изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды	0,25
продукты неорганической химии	0,25
котлы, оборудование и механические устройства; их части	0,31

Таким образом, по итогам проведенной оценки и анализа можно сделать вывод, что несмотря на преобладание сырьевых товаров по

основным экспортным направлениям СФО в страны дальнего зарубежья, округ обладает потенциалом наращивания взаимной торговли не сырьевого характера со своими ключевыми внешнеторговыми партнерами. Это принимает особое значение в связи с поставленной задачей по наращиванию не сырьевого экспорта РФ в целом и регионов Сибири в частности.

Список литературы

1. Сибирское таможенное управление / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stu.customs.ru> (дата обращения: 09.03.2021).
2. Нехорошков В.П., Арошидзе А.А. «Внешнеторговая деятельность Сибирского региона в контексте структурных сдвигов в мировой экономике»: – монография. – Новосибирск: Изд. ООО «СибАК», 2020. – 260 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СВЯЗИ РЕГИОНОВ РОССИИ И ГЕРМАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ПОБРАТИМСКИХ ОТНОШЕНИЙ)

В.А. Близнюк
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
volodya.bliznuk@gmail.com

В работе рассмотрена роль и значение международных связей регионов в развитии межгосударственных отношений на международной арене, показаны основные направления, результаты и перспективы побратимских связей Новосибирского района Новосибирской области с землей Ландсхут.

Ключевые слова: Российская Федерация, Федеративная Республика Германия, международные отношения, международные связи регионов, регионы.

Международные связи регионов – это связи, осуществляемые регионами государств на международной арене в сфере торговли, науки, техники, экономики, культуры, образования, здравоохранения и иных областях, кроме политической сферы. Они реализуются в самых различных формах.

Регионы государства во второй половине XX в. стали активно выходить на международную арену. И в начале XXI в. международные

связи регионов превратились в существенный компонент отношений государств с зарубежными странами. Они способствуют их интеграции в мировое хозяйство. Осуществление международных связей регионов свидетельствует о повышении их роли во всех сферах экономики и международных отношениях.

Большое значение отводится международным связям регионов России и Германии. На данный момент существует ряд документов, на основании которых осуществляется сотрудничество их регионов: Соглашение о культурном сотрудничестве от 1992 г.; Соглашение об изучении русского языка в Федеративной Республике Германия и немецкого языка в Российской Федерации 2003 г.; Соглашение в области молодежного сотрудничества 2004 г. и т.д. [1].

Рассмотрим международные связи регионов на примере сотрудничества Новосибирской области с землями Германии. Этот пример может быть интересен и показателен, так как в России в настоящее время проходит Год Германии (2020/2021), который должен стать источником новых полезных импульсов в сотрудничестве между данными регионами.

Новосибирский район Новосибирской области является побратимом земли Ландсхут Федеративной Республики Германия [3]. В начале 1991 года был подписан документ, сделавший их побратимами. За этим последовали профессиональные обмены и гуманитарные проекты.

Так, в сфере образования с 2013 г. сотрудничают Сибирский институт управления – филиала РАНХиГС с Баварской высшей школой управления (Мюнхен) по программе обмена студентами «Freundeskreis Rajon Novosibirsk-Landkreis Landshut» [4]. За это время, по подсчетам академии госслужбы, 55 сибирских студентов прошли образовательную практику в Германии.

Аналогичные отношения выстроены между гимназией № 3 новосибирского Академгородка и народной школой в Герцене. Баварские и сибирские народные ансамбли не раз удивляли публику своим национальным колоритом.

Школьники, студенты, учителя, пожарные и музыканты, врачи и археологи, выборные должностные лица и обычные граждане – каждый год путешествуют группы немцев и россиян из Нижней Баварии в Сибирь и наоборот [2].

Большое значение побратимства подтверждают и частые встречи официальных делегаций как на российской, то на немецкой земле. Так, с 10-летием установления побратимских связей немецких гостей

поздравлял бывший губернатор Новосибирской области Виктор Толоконский.

Произведенная фирмой Bulthaup в округе Ландсхут кухонная мебель продается в одном из салонов элитной мебели в Новосибирске. Центрифуги Flottweg эксплуатируются на канализационных и водоподготовительных сооружениях Новосибирска [5].

В планах побратимов – продолжить взаимодействие в медицинской сфере и наладить поставки медицинского оборудования из Германии в больницы Новосибирского района.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что побратимские отношения Новосибирского района Новосибирской области и земли Ландсхут имеет прочный организационный фундамент в сфере образовательных обменов, культурного и технологического сотрудничества. В частности, проходят регулярные двухсторонние встречи побратимов, где обсуждаются будущие проекты в сфере медицины. А использование уже накопленного опыта между ними даёт импульс для их дальнейшего развития.

Список литературы

1. Официальный сайт Генерального консульства Федеративной Республики Германия в Новосибирске [Электронный ресурс]. – URL: <https://germania.diplo.de/ru-ru/vertretungen/gk-nowo> (дата обращения: 25.04.2021).
2. Делегация Ландсхут-Новосибирск в Российско-Немецком Доме [Электронный ресурс]. – URL: <http://nornd.ru/delegatsiya-landshut-novosibirsk-v-ros/> (дата обращения: 25.04.2021).
3. Официальный сайт Правительства Новосибирской области [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nso.ru> (дата обращения: 25.04.2021).
4. Практика в Германии [Электронный ресурс]. – URL: <http://95.156.72.34/?id=122> (дата обращения: 25.04.2021).
5. Серебряное братство: 25 лет дружбы с баварским Ландсхутом [Электронный ресурс]. – URL: <https://tayga.info/131619> (дата обращения: 25.04.2021).

МАТЕРИНСКИЙ ТУРИЗМ КАК МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОБЛЕМА

Г.М. Васильева, А.И. Горячева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
inter-azia@list.ru

В работе рассматривается понятие «материнский туризм», отмечаются проблемы, провоцируемые такого рода туризмом. Данный вид туристической деятельности нуждается в поиске оптимального решения. Основными направлениями «материнского туризма» стали прежде всего США и Канада, отличающиеся «гостеприимным» законодательством. Цель работы заключается в анализе проблемы, недостаточно изученной в отечественной и западной науке.

Ключевые слова: материнский туризм, родильный/родовой туризм, материнство, «якорные дети», деторождение, международная проблема.

Ряд экспертов именуют материнский туризм «родильным», или родовым туризмом. В ряде стран столкнулись с этой проблемой, имеющей серьезные последствия. Материнский туризм негативно сказывается на социально-экономическом состоянии стран, приводит к росту транснациональной преступности. Роды иностранных рожениц часто финансирует принимающая страна, и значит затраты ложатся на плечи налогоплательщиков [1, с. 5].

«Материнский туризм» часто связан с незаконной деятельностью. Роженицы вынуждены прибегать к различным ухищрениям: например, они нелегально пересекают границу, подделывают паспорта и визы [4]. Эта проблема стала актуальной в начале XXI века, о чем свидетельствуют материалы СМИ. В академической науке она пока мало изучена.

Понятие даже не обрело строгий терминологический статус. Отечественные исследователи используют словосочетания «материнский туризм», «родильный туризм», «родовой туризм». Иностранные ученые прибегают к таким понятиям как «birth tourism», «baby tourism». Материнский туризм – это практика поездок женщин в другие страны с целью деторождения. Как правило, большинство женщин стремятся произвести на свет ребенка в другой стране по двум

основным причинам: получение гражданства и обеспечение качественного медицинского обслуживания.

Младенец может стать бипатридом, что в будущем предоставит ему возможность выбора и обеспечит права, которые доступны гражданам обеих стран. Такая возможность есть в странах, где приоритетным принципом получения гражданства является «право почвы» («*jus soli*»). В настоящее время в мире 30 таких стран, среди них США, Канада, Аргентина, Мексика, Бразилия, Венесуэла, Барбадос, Ямайка и некоторые другие страны [3].

Популярностью пользуются те направления, где принцип «права почвы» совпадает с высоким уровнем жизни: это прежде всего США и Канада. Так, например, в США ежегодно от матерей-туристок появляются около 40 тысяч младенцев, которые становятся гражданами Америки. И это позволит в будущем, когда человек по достижении 21 года станет совершеннолетним, всей семье переехать в США на постоянное место жительства [2, с. 186]. Дети, рожденные матерью в надежде на это, получили название «якорные дети» [5, с. 169].

Второй причиной, из-за которой женщины совершают данный вид туризма, является качественное медицинское обслуживание, предоставляемое как матери, так и младенцу. Среди стран, которые выбирают роженицы, отметим следующие: США, Канада, Великобритания, Франция, Италия, Испания, Германия, Канада, Финляндия, Израиль [2, с.185].

Услугами «материнского туризма» пользуются и граждане нашей страны. Чаще всего соотечественницы выбирают США. Конечно, не все могут себе это дорогостоящее мероприятие: необходимо оплатить визу, перелет, врача, пребывание в клинике, оформление документов и многое другое. В среднем стоимость родов в Америке составляет 35.000\$ (более 2,5 миллионов рублей). Представители шоу-бизнеса, спортсменки рожали в США (Анастасия Заворотнюк, Кристина Орбакайте, Ольга Шелест, Анна Седакова, Лейсан Утяшева и другие).

Наша страна пользуется наибольшей популярностью у жительниц Средней Азии – Киргизии, Узбекистана, Таджикистана [2, с. 187]. Это факт часто вызывает недовольство у местных жителей в силу ряда причин:

- все затраты, связанные с деторождением, наше государство берет на себя, следовательно, бремя ложится на плечи налогоплательщиков;
- депортация иностранок, родивших детей и нелегально находящихся в нашей стране, также осуществляется за счет государства [1, с. 3];

– возрастает нагрузка на медицинские учреждения.

Подводя итог, отметим, что материнский туризм, представляющий собой практику поездок в другую страну с целью рождения ребенка, является серьезной международной проблемой, влекущей негативные последствия. Проблема нуждается в поиске решений, особенно в тех странах, где туризм получил особое распространение.

Список литературы

1. Коротков А.В., Карманов М.В. Родовой туризм: социально-демографический и статистический аспекты // Статистика и экономика. 2016. № 6. С. 3-8.
2. Титова М. И. Проблемы и перспективы родильного туризма // Проблемы, опыт и перспективы развития туризма, сервиса и социокультурной деятельности в России и за рубежом: материалы IV Международной научно-практической интернет конференции под ред. О. А. Лях. Чита: Забайкальский гос. ун-т, 2017. С. 185-189.
3. Feere J. Birthright Citizenship in the United States [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cis.org/Report/Birthright-Citizenship-United-States> (дата обращения: 29.03.2021).
4. Reasoner W.D. Birthright Citizenship for the Children of Visitors [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cis.org/Report/Birthright-Citizenship-Children-Visitors> (дата обращения: 29.03.2021).
5. Tyler G. Made in America: medical tourism and birth tourism leading to a larger base of transient citizenship // Virginia Journal of Social Policy & the Law. 2016. № 22. С. 160-177.

ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И НАТО И ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НАТО НА ВОСТОК

Д.Д. Глазкин

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ganiil790@gmail.com

Работа посвящена исследованию проблемы продвижения и действиям НАТО в Восточной и Центральной Европе, на территориях некоторых бывших республик СССР. В исследовании выявлены причины, и основные направления продвижения Североатлантического альянса на восток. Особое внимание

уделяется отношениями Российской Федерации и Североатлантического альянса в рамках Совета Россия-НАТО.

Ключевые слова: Российская Федерация, НАТО, международные организации, национальная безопасность, военно-политические объединения.

Отношения России и НАТО имеют довольно сложный, противоречивый и неоднозначный характер. Новым импульсом к развитию отношений с Альянсом стало создание Совета Россия – НАТО (СРН), созданного 28 мая 2002 года. Римскую декларацию “Отношения Россия-НАТО: новое качество” о создании Совета подписали Президент России В.В. Путин, Президент США Д.У. Буш, и Генеральный Секретарь НАТО Джордж Айла Макнилл Робертсон, в присутствии глав государств Европы на базе НАТО Пратика-де-Маре в Италии. Основными направлениями деятельности СРН являются: борьба с терроризмом, сотрудничество по Афганистану, военное сотрудничество в виде совместных учений и операций, также предполагалось решение проблем, связанных с контролем над обычными вооружениями в рамках Совета, а также по вопросам Договора об обычных вооружённых силах в Европе и Договора по открытому небу [1].

В период с 2002 по 2020 годы происходил процесс расширения состава участников-членов НАТО, в котором можно выделить несколько этапов. В эти годы в НАТО вошли 11 стран. 29 марта 2004 года в состав НАТО вошли Болгария, Румыния, Словакия, Словения, Латвия, Литва, Эстония; 1 апреля 2009 года – Албания, Хорватия; 5 июня 2017 года – Черногория. 19 мая 2016 года был подписан протокол о вступлении, процесс ратификации закончился 12 мая 2017 года. 27 марта 2020 года членом НАТО стала Северная Македония. Таким образом, в 2021 году количество участников НАТО достигло 30 государств.

В рамках отношений в Совете России-НАТО было создано более 25 рабочих групп и комитетов для развития сотрудничества в области терроризма, миротворчества, нераспространения вооружений, противоракетной обороны и т.д. Охарактеризуем основные направления деятельности Совета Россия-НАТО. Во-первых, поддержка операций под руководством НАТО. В течение ряда лет Россия оказывала поддержку действующим в Афганистане под руководством НАТО и по мандату ООН Международным силам содействия безопасности (МССБ) через различные механизмы для содействия транзиту по российской территории невоенных грузов для

стран-участниц МССБ. Во-вторых, поддержка афганских вооруженных сил в рамках Целевого фонда СРН по техобслуживанию вертолётов, начатая в 2011 году. К концу 2013 года было подготовлено около 40 специалистов этой области. В-третьих, борьба с терроризмом. В декабре 2004 года был утвержден План действий СРН по борьбе с терроризмом. Сотрудничество в данной области включало проведение учений, регулярный обмен информацией и подробные консультации по различным аспектам, таким как ликвидация последствий терактов, борьба с самодельными взрывными устройствами, проведение особо важных мероприятий и обеспечение их безопасности. В-четвёртых, гражданские чрезвычайные ситуации. С 1996 по 2014 год НАТО и Россия сотрудничали в деле создания потенциала для совместных действий в ответ на гражданские чрезвычайные ситуации, такие как землетрясения и наводнения, а также ликвидации последствий террористических актов. Кроме того, на основе российского предложения в 1998 году был создан Евроатлантический координационный центр реагирования на стихийные бедствия и катастрофы.

В настоящее время особую актуальность приобретает проблема расширения НАТО на Восток. С продвижением НАТО в Европе также связано и размещение новых баз НАТО. Исходя из договора Североатлантического альянса, любая военная база союзников по НАТО, за исключением секретных объектов может стать или является базой НАТО или же перейти в её распоряжение. В данный момент насчитывается 164 основных военных объекта НАТО в Европе.

Учения НАТО приобретают крупномасштабный характер. Самые крупные за последние 25 лет учения, были проведены НАТО в 2020 году, Defender Europe 2020, в которых участвовало 37 тысяч военнослужащих из 19 стран, и около 20 тысяч единиц военной техники. В ходе учений отрабатывалась возможность и единомоментность переброски крупных групп войск в Польшу и Прибалтику. Также, в настоящее время, с марта по июнь 2021 года, проходят самые крупные заявленные учения Defender 2021 [2] в которых учувствует 28 тысяч человек из 27 стран. Они проходят на территории 12 государств.

В 2019 году состоялся 70-ый юбилейный саммит НАТО [3], на котором обсуждались военные расходы стран-участниц. По итогам саммита было принято решение об увеличении военных расходов НАТО на 400 миллиардов долларов к 2024 году, по сравнению с 2016, хотя по состоянию на 2020 год, в НАТО тратится порядка 1.4 триллионов долларов. Впервые за долгое время на саммите

поднимался вопрос о потенциальной угрозе Китая, о росте китайских инвестиций в сферу военно-промышленного комплекса и в развитие Триады ядерного вооружения. Россия же была в негативном плане воспринята по большей части странами восточной и центральной Европы и участницами, являвшимися бывшими республиками СССР. А такие страны западной Европы как Франция, Италия и Германия заинтересованы в ослаблении напряжённости и выстраивании конструктивного диалога с Россией. Такую же позицию поддержал бывший президент США Дональд Трамп и глава НАТО Столтенберг, который заявил о том, что: “Россия самый большой сосед НАТО и останется таковым. Важно сочетать диалог со сдерживанием Москвы”.

Расширение НАТО [4] дальше на Восток остаётся до сих пор вопросом открытым, потенциально самыми близкими для вступления в НАТО являются Босния и Герцеговина, Швеция и Финляндия, а также Сербия и Косово, если все-таки будет урегулирован территориальный конфликт, то Косово станет на шаг ближе к НАТО. 21 апреля 2021 года Президент РФ В.В. Путин в ежегодном послании Федеральному Собранию заявил о том, что “мы хотим иметь добрые отношения со всеми участниками международного процесса. В том числе и с теми, с кем отношения последнее время не складываются. Мы действительно не хотим сжигать мосты. Но те, кто воспринимает это как слабость, должны знать, что ответ России будет асимметричным, быстрым и жестким” [5].

Список литературы

1. Key NATO and Allied exercises in 2021. [https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/2021/3/pdf/2103-factsheet_exercises.pdf]// March 2021. (дата обращения: 24.04.2021).
2. U.S. Army Europe and Africa “Stronger Together” [<https://www.europeafrica.army.mil/Portals/19/documents/Fact%20Sheets/DE21%20Factsheet20210408.pdf?ver=MSNGt2ZEXgeLOxMkAtPSqQ%3d%3d>]// Defender Europe 2021, U.S., NATO allies and partners - military trainings (Дата обращения: 24.04.2021).
3. Стратегия НАТО: Стратегические концепции. 26.11.2020. [https://www.nato.int/cps/ru/SID-61075811-1525546F/natolive/topics_56626.htm] (Дата обращения: 25.04.2021).
4. Уильям Бёрнс. Невидимая сила. Как работает американская дипломатия = William J. Burns. The Back Channel: A Memoir of American Diplomacy and the Case for Its Renewal. — М.: Альпина Паблишер, 2020. — ISBN 978-5-9614-2828-5.

5. Ежегодное послание президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина к Федеральному Собранию от 21.04.2021. Издание “Известия”, Главное из послания Путина. URL: [https://iz.ru/1154267/izvestiia/poslanie-prezidenta-federalnomu-sobraniuu-glavnoe] (Дата обращения: 29.04.2020).

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КОНСУЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРОДЕ НОВОСИБИРСКЕ

А.А. Горст
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
gortsanastasia@mail.ru

В рамках данной работы проанализированы механизмы правового регулирования консульской деятельности на международном и внутригосударственном уровне, раскрыты основные направления деятельности консульских учреждений на территории города Новосибирска, показана значимость консульской деятельности для развития двусторонних межгосударственных отношений.

Ключевые слова: консульское право, консульское учреждение, международные отношения, консульские должностные лица, почетный консул, международные принципы и нормы, международные договоры.

Консульское право представляет из себя совокупность международных правовых принципов и норм, регулирующих консульскую деятельность. Консульское право определяет статус консульских учреждений и их персонала, а также функции, права и обязанности. С момента своего появления консульские отношения развивались как отношения, связанные с международной торговлей и торговым мореплаванием. Роль консулов заключалась в оказании на территории иностранного государства помощи отечественным купцам. Тогда консулы практически не представляли интересы своего государства на иностранной территории. Со временем круг вопросов, которыми ведают консульские учреждения, расширился, их функции приобретали более многогранный характер.

Консульские учреждения как особые органы внешних сношений за рубежом создаются государствами для поддержания и развития

экономических, торговых, научно-технических, культурных и туристских связей. Консульства имеют специальную компетенцию только в пределах отведённого ему консульского округа.

Источниками консульского права являются международные конвенции, международные обычаи, внутригосударственное законодательство.

В древнем мире и в период средневековья консульские отношения регулировались обычаями. В настоящее время международные обычаи продолжают выступать в качестве основы правового регулирования консульских связей между государствами при отсутствии их договорно-правового оформления.

Международные договоры по консульским вопросам заключаются как на двустороннем, так и на многостороннем уровнях.

Универсальный характер имеет Венская конвенция о консульских сношениях 1963 г. Конвенция вступила в силу 18 марта 1967 г. Она является многосторонним договором общего. Это универсальное соглашение, регулирующее практически все вопросы консульских отношений между государствами: их установление и создание консульских учреждений; консульские, функции; привилегии и иммунитеты консульств и их персонала. Венская конвенция является результатом коллективной правотворческой деятельности, была разработана в рамках ООН и принята на конференции в Вене в 1963 г. Конвенция состоит из преамбулы и 5 глав, включающих из 79 статей.

В этом документе подробно регламентируются консульские отношения, статус консульских учреждений, основные консульские функции, особое внимание уделяется консульским иммунитетам и привилегиям.

В конвенции в основу консульской деятельности положена теория функциональной необходимости, что даёт возможность государствам более эффективно осуществлять консульские отношения. Консульская работа является неотъемлемым сегментом дипломатической службы. Консульская служба России создана более двух веков назад в период правления Александра I, когда в России была создана «экспедиция консульских дел». Первый консульский устав был учрежден Александром I в 1820 году.

На территории современной РФ действует Консульский Устав Российской Федерации. Данный документ содержит информацию о правовых основах осуществления консульской деятельности. Устав рассказывает о правах и обязанностях консульских должностных лиц по защите прав и интересов РФ. Документ состоит из 6 глав, включающих 41 статью.

Практическое осуществление консульской деятельности рассмотрим на примере консульских учреждений в городе Новосибирске.

В настоящее время на территории России осуществляют свою деятельность около 300 иностранных консульских учреждений. В Новосибирске функционирует 5 консульских учреждений, а также ведет свою деятельность Отделение Посольства Республики Беларусь в РФ, под руководством Гасюк Андрея Валерьевича.

В Новосибирске существует Генеральное консульство ФРГ, руководителем является Финке Бернд Петер; Генеральное консульство Республики Узбекистан; Генеральное консульство Республики Таджикистан, руководителем является Давлатходжа Ятим; Консульство Украины; Генеральное консульство Киргизской Республики, руководитель – Маматалиев Калдарали Капарович.

Самым продолжительным по времени своего существования консульством в городе Новосибирск является Консульство Германии. Оно было первым консульством в нашем городе и появилось в 20-е годы XX века. В период Второй мировой войны консульство прекратило свою работу. В послевоенный период консульская деятельность не осуществлялась, но в 90-е годы XX века Консульство возобновило свою деятельность. Сейчас ему более 25 лет. Консульство активно взаимодействует в своей деятельности на территории Новосибирска с израильским культурным центром.

2020-2021 год объявлен в России Годом Германии. Этот проект призван стать источником новых полезных импульсов для отношений России и Германии в различных сферах жизни, в том числе для дальнейшего развития консульских отношений.

Уникальными особенностями отличается правовой статус почетного консула, который назначается на должность и освобождается от нее Министерством иностранных дел, но не состоит на государственной службе. Почетным консулом может быть как гражданин государства пребывания, так и гражданин аккредитуемого государства. В городе Новосибирске свою деятельность осуществляет 7 почетных консулов: почетный консул Французской Республики – Милогулов Григорий Викторович; почётный консул Австрийской Республики – Сидукова Наталья Александровна; почётный консул Королевства Испания – Пабло Гастон Ди Тата Франция; почётный консул Португальской Республики – Бурков Андрей Иванович; почётный консул Республики Хорватия – Овчинников Виктор Львович; почётный консул Швейцарской Конфедерации – Яковец

Михаил Юрьевич; почётный консул Великого Герцогства Люксембург – Троценко Роман Викторович.

Почетные консулы ведут активную общественную деятельность на территории Новосибирска и Новосибирской области. Работа ведется по широкому кругу вопросов, касающихся развития региона в целом, а также для налаживания международных связей в экономической, научно-технической, торговой, культурной и туристской областях. Почетные консулы посещают наиболее значимые мероприятия города, защищают права и интересы иностранных граждан на территории РФ.

Таким образом консульские учреждения функционируют в пределах консульского округа, содействуют развитию торговых, экономических, культурных и научных связей между аккредитуемым и государством пребывания, ведут паспортно-визовую работу, исполняют обязанности нотариуса и регистратора актов гражданского состояния, а также осуществляют консульскую легализацию.

В настоящее время из-за межгосударственных противоречий имеет место примеры высылки консулов и объявления их персонала персоной *non grata*, что ведет к дестабилизации двусторонних отношений и является в настоящее время одной из серьезных проблем в деятельности консульской службы.

Список литературы

1. Венская конвенция о консульских сношениях (заключена в г. Вене 24.04.1963).
2. Консульский устав Российской Федерации: федер. закон от 05.07.2010 №154-ФЗ.
3. Бобылев Г.В. Консульское право: учебник для вузов / Г.В. Бобылев. – М.: Информюрлит, 2010. – 192 с.

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЙ РЕЖИМ КОСМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА И НЕБЕСНЫХ ТЕЛ

А. А. Давыдова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
khaleesi_t7@mail.ru

В работе рассмотрены актуальные проблемы международного космического права как сравнительно молодой отрасли международного права, появившейся во второй половине XX века в связи с началом практического освоения космоса человеком. Показано стремление государств в максимально возможной степени вложить свой вклад в изучение космоса, продвигая в нем свои национальные интересы.

Ключевые слова: международное космическое право, космическое пространство, международное сотрудничество, небесные тела, спутники, космонавты, правовое регулирование.

Система правового регулирования международного космического права получила свое развитие с принятием Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН «Международное сотрудничество в области использования космического пространства в мирных целях» в 1959 году. Данная Резолюция приняла решение о создании Комитета ООН по использованию космического пространства в мирных целях со штаб-квартирой в Вене и с составом в 18 государств-участников [3]. К 2019 году количество участников Комитета увеличилось до 95.

Основополагающие нормы поведения государств в космическом пространстве были впервые сформированы Генеральной Ассамблеей ООН в «Декларации правовых принципов деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства» в 1963 году [1].

Стоит отметить наиболее важные аспекты регулирования деятельности в космическом пространстве внутригосударственным правом РФ. Закон «О космической деятельности» от 20 августа 1993 года (С дополнениями 1996 года) содержит все основные аспекты регулирования космической деятельности [5].

Постановлением Правительства РФ «О федеральном космическом агентстве» от 26 июня 2004 года учрежден уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий

функции по обеспечению реализации государственной в сфере космической деятельности.

Указ Президента РФ от 8 августа 1997 г. № 848 «О мерах по выполнению международных договоров в области космоса» закрепляет правовые аспекты регулирования исполнения обязательств РФ в международном космическом праве.

Кроме того, постановлением Правительства РФ от 23 марта 2016 года утверждена Федеральная космическая программа РФ на 2016-2025 годы, ставящая перед РФ задачи развития космической отрасли в различных актуальных направлениях.

Согласно Индексу объектов, запущенных в космическое пространство, который ведется Управлением Организации Объединенных Наций по вопросам космического пространства, по состоянию на 2019 год на орбите Земли находилось 4 987 спутника, а на орбите Луны – 7 [2].

Международная космическая станция (далее МКС) - пилотируемая орбитальная станция 14 стран-участниц, многоцелевой космический исследовательский комплекс – непрерывно функционирует с 1998 года. Этот международный проект реализуется на основании межправительственного Соглашения относительно сотрудничества по международной космической станции гражданского назначения от 29 января 1998 г. Во исполнение ст. 11 Соглашения по МКС 1998 г., после его подписания был разработан Кодекс поведения экипажа Международной космической станции [4].

Интересная ситуация сложилась вокруг Лунного соглашения 1979 года, в котором закреплена невозможность какого-либо присвоения Луны. Тем не менее, существует организация «Лунное посольство», которая осуществляет продажу участков Луны, Марса и других небесных тел с точными координатами и регистрационными номерами. Подобные акты не имеют юридической силы в международном праве.

Таким образом, реализация норм, относящихся к сфере международного космического права, происходит эффективно и на постоянной основе.

Немаловажным является выделение основных пробелов международного космического права в XXI веке, выявленных в ходе подготовки работы. Среди них:

1) Сложность доказательства смягчающих обстоятельств при несении ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами.

2) Отсутствие разделения правового статуса космонавтов внутри экипажа.

3) Проблема отсутствия правового решения экологической проблемы на орбите (загрязнение орбиты обломками спутников и ступенями ракет-носителей).

4) Отсутствие коллизионных норм для регулирования частноправовых отношений в космическом пространстве и на космических телах.

5) Отсутствие системы коллективной защиты от угроз из космоса.

Возможными путями решения данных вопросов могут быть:

1. Создание специализированного Комитета ООН по предотвращению милитаризации космического пространства и небесных тел и «гонки вооружений» в космосе с полномочиями категорической конфискации оружия, опасного для человечества.

2. Создание над государствами особых космических зон, на которые частично распространяется государственный суверенитет.

3. Создание единого устава поведения экипажа космической станции.

4. Разработка технологий для очищения космического пространства от космических обломков и создание правовой базы для международной ответственности за загрязнение орбиты Земли.

5. Создание свода коллизионных норм для регулирования частноправовых отношений в космическом пространстве и на космических телах.

6. Разработка системы коллективной деятельности государств по защите от угроз из космоса.

Список литературы

1. Декларация Генеральной Ассамблеи ООН от 1963 г. «О правовых принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства».

2. Конвенция ООН от 1975 года «О регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство».

3. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 1959 г. «О международном сотрудничестве в области использования космического пространства в мирных целях».

4. Соглашение от 29 января 1998 г. «О сотрудничестве по международной космической станции гражданского назначения».

5. Федеральный закон РФ от 20 августа 1993 года «О космической деятельности».

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА ЕАЭС

З. И. Демьянникова, А.С. Меринова
Сибирский государственный университет путей сообщения
demyannikovazi@mail.ru

В научной работе анализируется ряд рисков и проблем связанных с созданием единого финансового рынка Евразийского экономического союза, а также приводится к рассмотрению возможные пути решения этих рисков и проблем. Наблюдаемые на данный момент различия экономических условий стран-участниц ЕАЭС и огромный экономический отрыв России от остальных участниц не дает возможности в полной мере раскрыть потенциал единого финансового рынка ЕАЭС с соблюдением интересов каждой стороны союза.

Ключевые слова: единый финансовый рынок, ЕАЭС, Договор о Евразийском экономическом союзе, экономический союз, Россия, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, союз, банковский сектор, инфляция.

В определении экономической интеграции, единый финансовый рынок - одна из конечных точек полного как политического, так и экономического союза. Но возможно ли построить единый финансовый рынок на текущем уровне развития ЕАЭС?

Целью работы является проведение оценки перспектив создания единого финансового рынка на территории ЕАЭС с позиции соблюдения интересов всех сторон Договора.

Задачами поставлено исследование возможных конфликтов интересов сторон участников и оценка рисков создания единого финансового рынка исходя из текущей политико-экономической обстановки на национальных финансовых рынках стран-участниц ЕАЭС.

Для реализации единого финансового рынка можно выделить три необходимых пункта. Первоначально, для достижения общей финансовой стабильности требуется полное регулирование единого финансового рынка на базе единого унифицированного законодательства для всех стран-участниц.

Также помимо унификации законодательства необходимо обозначить одинаковые ко всем странам-участницам требования. Для этого выделяем третий пункт - создание наднационального органа,

главной функцией которого станет надзор и формирование стандартов и требований ко всем членам ЕАЭС.

Закреплённый в Договоре о Евразийском экономическом союзе, процесс становления и функционирования единого финансового рынка основан на соблюдении ряда основополагающих принципов, таких как:

- Статья 1 Раздел 1 Часть 1 Договора: принцип свободного движения товаров и услуг, а также капиталов и рабочей силы на территории ЕАЭС;

- Статья 3 Раздел 2 Часть 1 Договора: принцип взаимовыгодного сотрудничества;

- Статья 3 Раздел 2 Часть 1 Договора: принцип соблюдения добросовестной конкуренции и рыночной экономики. [4]

Соблюдение этих принципов на данном этапе реализовать крайне сложно ввиду значительных экономических различий.

Выделяя основные финансово-экономические условия стран-участниц ЕАЭС с даты создания союза, можно наблюдать достаточно сильную диспропорцию между странами и огромный экономический отрыв России от остальных участниц. Финансовая открытость стран варьируется от низкой у Беларуси до высокой у Армении. Абсолютно разные режимы валютной политики от управляемого курса в Кыргызстане до плавающего курса в России и Казахстане. Денежно-кредитная и бюджетная политика стран-участниц также не отличается определенной унификацией между друг другом, а отдельная стратегия финансового рынка в самостоятельном виде присутствует только лишь у России.

Но, все же, можно отметить, что члены ЕАЭС все же пытаются прийти к однородности, что можно наблюдать на примере уровня инфляции каждой страны-участницы. При создании ЕАЭС в 2015 г. уровень инфляции членов ЕАЭС существенно различался друг от друга, что привело к созданию количественного ограничения по уровню инфляции - не более 5 п.п. к наименьшему значению. К середине 2020 года практически все страны Союза, кроме Республики Армения, вышли на практически сопоставимые показатели инфляции [3].

Проанализировав самый крупный финансовый сектор ЕАЭС - банковский, можно также наблюдать огромные различия. Данные Департамента статистики ЕАЭС за 2020 год говорят о том, что практически полностью банковский сектор ЕАЭС принадлежит России и остальные страны-члены не имеют возможности конкурировать с банками Российской Федерации. При создании единого финансового

рынка такое положение грозит полной монополией России на банковском секторе ЕАЭС [1].

Рассмотрев основные экономические показатели и ранее сказанную информацию, можно выделить как риски, так и возможные пути реализации единого финансового рынка.

Из основных рисков можно вынести, что интеграционные процессы в ЕАЭС неравновесны. За счёт достаточно невысокого интеграционного потенциала остальных стран-участниц, Россия, как явный лидер, может начать оказывать влияние в пользу себе, а не союза. Отсутствие полной унификации стран-участниц является самой основной проблемой, которая делает на данный момент невозможным становление единого финансового рынка ЕАЭС.

Разработка общих правил функционирования, унификация законодательной базы, общая гармонизация экономических условий в области монетарной и фискальной политики стран-участниц ЕАЭС, а также создание наднационального надзорного органа смогут уменьшить, а может даже ликвидировать риски, названные выше.

Создание единого финансового рынка ЕАЭС – это глобальная задача, создающая новые экономические выгоды для всех участников, но возможность его становления вызывает множество вопросов в связи с диспропорцией между стран-членов.

Список литературы

1. Морозов С.А. Перспективы реализации концепции единого финансового рынка Евразийского экономического союза // Экономические отношения. – 2020. – Том 10. – № 4. – С. 1251-1270.
2. Евразийская экономическая интеграция: перспективы развития и стратегические задачи для России: докл.к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Т. В. Бордачев, К. О. Вишневский, М. К. Глазатова и др. ; отв. ред. Т. А. Мешкова ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — С. 123
3. Евразийская экономическая комиссия. Евразийский экономический союз 2020: Цифры и факты. Интеграция и макроэкономика // Евразийская экономическая комиссия. – 2020. – С. 17
4. Договор о Евразийском экономическом союзе // Евразийский экономический союз [URL]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 08.03.2021)

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ

Ю.В. Иванова, А.А. Арошидзе
Сибирский государственный университет путей сообщения
ivanovaylia@list.ru

Новосибирская область является центром Сибирского федерального округа, обладает серьезным внешнеэкономическим потенциалом, ежегодно осуществляя внешнеторговые операции с более, чем ста тридцатью странами мира. У региона сложилась достаточно стабильная географическая структура внешней торговли с очевидными лидерами. Однако не всегда нахождение стран в числе ключевых направлений по экспорту или импорту обязательно свидетельствует о наличии специализации внешней торговли с ними.

Ключевые слова: Новосибирская область, экспорт, импорт, специализация

Новосибирская область является активным участником внешнеэкономической деятельности, занимая по стоимостным объемам внешнеторгового оборота и экспорта четвертое место в Сибирском федеральном округе и первое место по стоимости импорта. География внешнеторговых операций насчитывает 137 стран, что свидетельствует о серьезном внешнеторговом потенциале области.

Анализируя динамику внешней торговли за 2015-2019 гг., можно сделать вывод, что и экспортные, и импортные операции области сокращались только в два временных отрезка, в целом же их динамика носила положительный характер, что отражается в средних темпах роста на уровне 111,5% по экспорту и 108,0% по импорту [1]. Негативные тенденции в динамике внешней торговли объясняются санкционной политикой, начатой в 2014 г. В 2020 г. экономическая и внешнеэкономическая деятельность всего мира была потрясена последствиями объявленной пандемии коронавируса SARS-CoV-2. Так, сравнение поквартальной динамики внешней торговли Новосибирской области 2019-2020 гг. показало, что если в первый квартал 2020 г. наблюдалось существенное превышение показателей по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., то во втором квартале зафиксирован существенный спад по сравнению с прошлым годом [2].

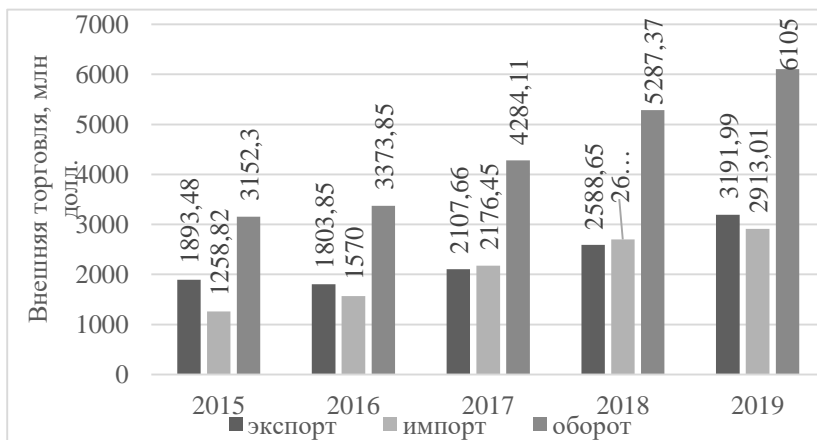


Рисунок 1 – Динамика внешней торговли Новосибирской области

В географической структуре экспорта области явным лидером является Китай, доля которого составляет более 20,0%. Также в пятерке лидеров Германия, Казахстан, США, Болгария. Интересно, что и в импорте лидирует Китай с 34,6% [2]. При этом разрыв от второго места, которое занимает Франция, не такой существенный, как в экспорте. Кроме них, лидерами по поставкам в область являются Казахстан, США, Беларусь.

Взяв за основу формулу Балласа, нами определено наличие специализации Новосибирской области по экспорту и импорту в разрезе выявленных ключевых стран-партнеров. Предлагается следующая интерпретация возможных значений коэффициента: 1 и более – специализация на экспорте или импорте в разрезе конкретных стран, 0,7-1 – «присутствие» в экспорте или импорте относительно округа.

Результаты расчетов свидетельствуют, что Новосибирская область специализируется на экспорте в рамках округа по всем странам, входящим в топ-5 ее партнеров (таблица 1). Однако в импортных операциях отсутствует специализация на поставках из США, а также отмечается только «присутствие» в поставках из Беларуси.

Говоря о перспективах расширения экспортного сотрудничества, прежде всего несырьевого характера, то нужно отметить возможности новосибирских производителей по поставкам продуктов питания в Китай, особенно в условиях снятия таможенных, фитосанитарных ограничений [3]. Важное значение также играет проект оптово-

распределительного центра, взаимодействие в рамках которого будет осуществляться посредством онлайн-платформы [4]. И, конечно, расширению экспортных возможностей области способствует использование регионального бренда «Made in Novosibirsk region».

Таблица 1 – Специализация внешней торговли Новосибирской области

Страна	Коэффициент Балласа	Наличие специализации
<i>Экспорт</i>		
Китай	1,1	да
Германия	1,9	да
Казахстан	2,5	да
Саудовская Аравия	3,6	да
Болгария	6,3	да
<i>Импорт</i>		
Китай	1,5	да
Франция	3,1	да
Казахстан	1,3	да
США	0,3	нет
Беларусь	0,9	присутствие

Таким образом, Новосибирская область представляет собой регион с высоким уровнем внешнеэкономического потенциала, занимающим одно из ведущих мест по внешней торговле в Сибирском федеральном округе. Географическая структура экспорта и импорта имеет явных лидеров, которые практически не меняются из года в год. Более того, по всем ключевым географическим направлениям экспорта Новосибирская область характеризуется специализацией в рамках округа. По импорту – три из пяти ключевых направлений также характеризуются специализацией. Следовательно, стабильность географии внешней торговли объясняется не только наличием основных лидеров по относительным показателям в структуре, но и явной ориентацией на них в сравнении с прочими регионами округа.

Список литературы

1. Сибирское таможенное управление / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stu.customs.ru> (дата обращения: 07.03.2021).
2. Нехорошков В.П., Арошидзе А.А. Новосибирская область: определяющие факторы становления и развития внешней торговли /

В.П. Нехорошков, А.А. Арошидзе// Вопросы новой экономики. – 2020. – № 3-4 (55-56). – С. 7–11.

3. Бизнес идет на Восток: экспорт и импорт в Сибири / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nsk.plus.rbc.ru/news/5bee5d967a8aa936b982594b> (дата обращения: 07.03.2021).

4. РусАгроМаркет / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosagromarket.ru/novosibirsk.html> (дата обращения: 07.03.2021).

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГЕРМАНИИ И ФРАНЦИИ

А.В. Касьянова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kasyanova-1999@mail.ru

Данная работа представляет собой сравнение миграционных политик Франции и Германии, как самых популярных стран по выбору мигрантов. Критериями сравнения в работе выбраны такие характеристики, как общее число иммигрантов к к. 2020 г., статистика притока/оттока иммигрантов за период 2015-2020 гг., число иммигрантов по стране происхождения и целям переезда, меры социально-экономической интеграции иммигрантов.

Ключевые слова: миграционная политика, Франция, Германия, интеграция, материальная и социальная поддержка.

Миграция представляет собой не простое передвижение людей, а сложный общественный процесс, влияющий на все стороны социально-экономической жизни населения страны пребывания, и, при отсутствии грамотного регулирования, может привести к различным последствиям: от изменения демографических характеристик населения до вопросов безопасности – политической, социальной или экономической. Всё чаще обсуждается влияние миграции на здоровье населения. Экономические последствия миграции велики: мигранты являются активными участниками рынков труда; во многих государствах денежные переводы мигрантов – это важнейший фактор роста доходов населения и развития этих государств.

В Европейском Союзе наиболее популярными государствами для иммиграции являются Германия и Франция. Несмотря на спад динамики миграционных потоков, вызванной миграционным кризисом 2015 года, значительная часть мигрантов ищут убежища, как и прежде, в Германии — 28%. На втором месте по популярности среди мигрантов Франция — 19% хотят получить убежище там. Указанные факты обосновывают научный интерес к миграционной политике данных стран как к фактору повышения привлекательности государства для иммиграции.

Итак, начнем с анализа миграционной политики Французской республики. Из-за пандемии коронавируса в 2020 году во Франции резко сократилось как число запросов на политическое убежище, так и количество высланных из страны нелегалов. Всего в 2020 году было подано 81 669 новых прошений о предоставлении убежища, в 2019 их было 138 420. Студенческая иммиграция составляет около трети всего потока, являясь. В 2017–2018 гг. в стране обучалось 343 тыс. иностранных студентов. По линии семейной иммиграции приезжает от 50 до 70% иммигрантов. Речь идет о воссоединении семей, брачной иммиграции и “родильном туризме”. В 2017 г. вид на жительство по этому направлению получили 91 070 человек. Число иммигрантов данной категории увеличивается постоянно, ежегодно в среднем на 2.2%. Доля экономических иммигрантов составляет около 11% всего иммиграционного потока. Что касается политической, гуманитарной миграции, то число желающих получить убежище во Франции в 2017 г. составило 100 тыс. человек, а заявок на предоставление такового в 2018 г. было одобрено 40 600. В 2018 г. Франция зарегистрировала рекордное за последние годы число заявлений о предоставлении убежища – 123 тыс., в то время как в других странах Европы этот показатель снизился на 10%. В 2019 г. ситуация не изменилась: количество мигрантов выросло.

Система оказания социальной и медицинской помощи распространяются не только на граждан Франции, но и на иммигрантов, что по мере увеличения количества последних становится слишком затратным для государства. С 2015 года соискатели убежища во Франции получают по 204 евро в месяц, а за каждого дополнительного члена семьи - еще по 102 евро. Бюджет программ правительства, предусматривающего мероприятия, направленные на поддержку и интеграцию малообеспеченных мигрантов во французское общество, составляет более 5 млрд евро ежегодно.

Что касается Германии, она все еще остается главным направлением мигрантов, прибывающих в Европейский Союз. Однако за 2020 г. количество соискателей в ФРГ уменьшилось почти на одну треть. По данным статистического ведомства Eurostat в Германии были зарегистрированы за 2020 год 93 710 ходатайств об убежище. По данным Федерального статистического управления за 6 месяцев 2020 г. в Германию иммигрировали около 529 тыс. человек. Это на 29 % меньше, чем за январь–июнь 2019 г. (748 тыс. мигрантов). Одной из главных причин эксперты называют коронавирусный кризис, вызванный реакцией на вирусную пандемию и ограничения, а также усиленным контролем за передвижением людей.

Стоит отметить, что в 2000 году в Германии проживало 8,9 миллион иностранных граждан. К 2015 году, это число увеличилось до 10,2 миллионов, а к 2019 – до 13,1 миллиона человек.

Что касается страны происхождения мигрантов, проживающих в Германии, то необходимо упомянуть, что крупнейшие группы за период с 2015 по 2020 г. прибыли из Румынии, Польши, Турции, Российской Федерации, Казахстана и Сирийской Арабской Республики.

Трудовая миграция является одной из основных целей прибывающих иностранных граждан. Первое место по числу выпускников, приехавших работать в ФРГ, на 2020 год занимает Польша (235 000 человек). Кроме того, Германия является одной из самых привлекательных государств, которые выбирают иностранные студенты, так как образование в Германии бесплатное. По статистике 375 000 иностранцев получает в ФРГ высшее образование сегодня. Что касается семейной иммиграции, в 2020 году доля населения ФРГ с миграционными корнями составила 25,5 процента. Продолжает увеличиваться общее число иностранцев, которые желают найти политическое убежище в ФРГ (1,84 млн человек за 2019 г.).

Финансирование мер по интеграции прибывающих в Германию беженцев в 2018 году стало одной из самых крупных статей в бюджете ФРГ. В последующие несколько лет на нее было выделено 13 млрд евро, а на регистрацию вновь прибывающих мигрантов и предоставление им жилья – 5,2 млрд евро. В Германии, как ни в одном другом государстве Европе очень развита система материальной поддержки иммигрантов. Каждый соискатель убежища должен быть обеспечен всем самым необходимым. Первые несколько месяцев мигранты находятся в центрах приема беженцев и получают по 135 евро в месяц на карманные расходы. В свою очередь соискателям убежища, уже покинувшим общежитие, полагается по 354 евро в

месяц. Кроме того, государство оплачивает мигрантам жилье и покрывает другие расходы.

Что касается мер по обеспечению гуманного отношения к мигрантам, то здесь многое зависит от успешной интеграции последних в новую среду. Для этого правительство Германии разработало многоступенчатую структуру, по которой иностранцы получают языковую подготовку, консультации, доступ к образованию, рынку труда, гражданской активности и волонтерству.

Таким образом, можно сделать вывод, что миграционные политики изучаемых нами государств в целом похожи. Оба государства пользуются популярностью среди желающих переехать в Европу. Они предоставляют достаточно широкий спектр программ социальной и материальной поддержки для иммигрантов. Однако на сегодняшний день все же Германии отдается большее предпочтение при выборе места пребывания, особенно если это касается трудовой и гуманитарной миграции.

Список литературы

1. Eurostat Statistics Explained. Migration and migrant population statistics [Электронный ресурс]: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics.
2. Settling In 2018 – a joint EU-OECD report on integration of migrants // Migration and Home Affairs. [Электронный ресурс] // European Commission. – URL: https://ec.europa.eu/home-affairs/news/settling-2018-joint-eu-oecd-report-integration-migrants_en.
3. United Nations Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2020). International Migration 2020 Highlights (ST/ESA/SER.A/452). // United Nations. – 60 p. URL: https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.de/pd/files/un-desa_pd_2020_international_migration_highlights.pdf.
4. Доклад МОМ о миграции в мире 2020, 534 с. [Электронный ресурс]: https://publications.iom.int/system/files/pdf/final-wmr_2020-ru.pdf.
5. Миграционный кризис в Европе пошел на спад (15.03.2019). // Коммерсантъ / А. Миклашевская. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3914762>.

РОЛЬ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОБЛЕМ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

И.А. Кешишян., И.П. Боброва
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
bip99@mail.ru

В силу своего географического положения, Армения имеет транспортные связи с другими странами только через порты Грузии. С другой стороны, Армения является членом ЕАЭС, что дает ей свободный доступ на рынки России, Белоруссии, Казахстана и Кыргызстана. Но транспортные проблемы ограничивают потенциал сотрудничества и требуют решения.

Ключевые слова: Российская Федерация, Республика Армения, транспортная инфраструктура, логистика, блокада, транспортный коридор, грузовые перевозки.

В настоящее время транспортное положение Армении затруднительное: две границы закрыты, республика находится в ситуации фактической экономической блокады и политических противоречий в отношении Азербайджана и Турции, с которыми имеет нерешенные вопросы по статусу непризнанной республики Нагорного Карабаха. Это сказывается на социально-экономической жизни страны, которая существенно зависит от транзита грузов через Грузию и Иран.

В «Национальной стратегии обеспечения транспортной безопасности Республики Армения» поиск путей выхода из блокады с дальнейшей интеграцией в международные транспортные коридоры рассматривается в качестве ключевой задачи. Сформировавшись сразу после развала Советского Союза, блокада по сей день продолжает составлять главную угрозу транспортной безопасности республики. В связи с этим особую значимость приобретает разработка схем альтернативных маршрутов с обеспечением дополнительных инвестиционных потоков, обеспечивающих как внутреннюю, так и внешнюю диверсификацию транспортной системы Армении.

Сегодня Армения живет за счет интенсивного использования относительно дорогого автомобильного транспорта, который позволяет ей получать грузы из России, Ирана и дальних стран через морские порты Грузии — Поти и Батуми.

Армения не имеет выхода к морю, к тому же значительная часть её территории занята горными хребтами и сложным рельефом. Ввиду таких особенностей железнодорожный транспорт для перевозок грузов в Армению грузовых перевозок используется нечасто. Наиболее актуальными являются автомобили, которые могут легко проходить по крутым подъёмам, спускам, мостам и тоннелям. Автомобильный маршрут можно легко откорректировать в зависимости от ситуации.

Доставка грузов автомобильным транспортом считается наиболее доступной, когда требуется найти оптимальное сочетание стоимости, качества и длительности доставки.

Такой вид грузовых перевозок ценится за гибкость, за возможность доставить объект в любую точку страны. У каждого перевозчика, который предоставляет услуги международных грузоперевозок, должен быть надёжный автопарк.

Железнодорожные перевозки напрямую отправкой груза в Ереван из России не осуществляются. Потому от перевозчика требуется особый подход к разработке маршрута.

Авиаперевозка груза из Москвы в Ереван — это самый быстрый вариант. Длительность перелёта составляет не более 3 часов, но срок доставки увеличивается за счёт погрузочно-разгрузочных работ и оформления документации. Авиатранспортом можно перевезти из Москвы и Ереван груз с различными параметрами. Но это очень дорогая доставка, которая очень увеличивает цены товаров.

Международные грузовые перевозки — это важная составляющая экономики любой страны. Так как именно эти услуги связывают между собой все отрасли народного хозяйства всех стран. Они играют большую роль в налаживании партнерских отношений между странами, чётко прослеживают тенденцию развития нового сегмента рынка.

Список литературы

1. Экспорт в Армению из России [Электронный ресурс] URL: https://www.exportcenter.ru/international_markets/world_map/sng/armenia/ (дата обращения 27.04.2021)
2. Перевозки из России в Армению и из Армении в Россию [Электронный ресурс] URL: <https://econom-trans.ru/strana/perevozki-rossiya-armeniya.html> (дата обращения 27.04.2021)
3. Найти точки роста для сотрудничества в Армении [Электронный ресурс] URL: <https://nsk.dk.ru/news/237148341> (дата обращения 27.04.2021)

ЭКСПОРТ РОССИЙСКИХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА РЫНОК КЫРГЫЗСТАНА

Д.Е. Киселёва
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
bip99mail.ru

Российские производители продовольственных товаров ищут новые рынки для сотрудничества и сбыта своей продукции. Наиболее выгодные условия для внешнеторговых связей сформированы в рамках ЕАЭС. Активно развивается потребительский спрос в Кыргызской Республике, которая пока не может самостоятельно удовлетворить потребности в продовольствии. Российская продукция имеет хорошую репутацию у покупателей страны.

Ключевые слова: внешнеторговые связи, Новосибирская область, экспорт, импорт, продовольственный рынок, Кыргызская Республика

Для российских компаний в качестве первого шага по выходу на внешний рынок предпочтительнее рассматривать страны, которые являются членами ЕАЭС. Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Армения, Кыргызская республика

Киргизия – среднеазиатское государство с аграрной экономикой, промышленное производство развито довольно слабо. Во внешнеторговом обороте КР импорт товаров и услуг составляет более 71%, экспорт чуть более 28%. В 2020 г. импорт составил \$4,99 млрд. долларов, а экспорт \$ 1,99 млрд.

Российская Федерация занимает второе место в импорте Киргизии после Китая. Важно отметить, что Россия является главным поставщиком продовольствия в страну. В импорте из РФ – это 28,5% от всего объема. Оставшаяся часть распределяется на полезные ископаемые, энергетические ресурсы, продукцию тяжелой промышленности и т.д.

Можно выделить 4 группы продовольственных товаров, которые в наибольшем объеме поставляются на рынок Киргизии (по данным за 2020 г.). В первую очередь, это овощи и корнеплоды, их доля в импорте из РФ составила 15% по массе и почти 6% по стоимости. Кыргызстан активно покупает у России молочную продукцию: 6% по массе и 9,44% по стоимости (более \$ 29 млн.). На третьем месте по ввозимой продукции стоят фрукты и орехи - 8% по стоимости, что

равно 6 млн. долларов, а по массе это чуть более 1,5%. Также Россия продает Кыргызстану рыбу и морепродукты - всего 0,95% (\$3млн.) и 0,38% по массе.

Продовольственный рынок Киргизии расположен к развитию сотрудничества с российскими производителями. Это обусловлено следующими условиями:

- Киргизия и Россия входят в состав ЕАЭС, поэтому отсутствуют торговые барьеры;
- собственное производство в Киргизии слабо развито;
- потребители Кыргызстана знают и доверяют российским товарам;
- транспортно-логистические условия позволяют доставить товары наземным транспортом с оптимальными издержками [4].

Список литературы

1. Аналитическая справка по статистике внешней торговли Кыргызской Республики: материалы Министерства экономики Кыргызской Республики. 2020.
2. Кыргызстан в цифрах: 2020: стат сборник. - Бишкек: Нацстаткомитет, 2020. - 325 с.
3. Портал внешнеэкономической информации. Кыргызстан. Двусторонние отношения с Россией. Обзор торговых отношений с РФ. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/kg/kg_ru_relations/kg_ru_trade /(дата обращения 10.04.2021).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВКЛЮЧЕННОСТИ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Е.А. Ковалева

Сибирский государственный университет путей сообщения
e.a.kovaleva2000@gmail.com

Развитие национальной экономики зависит от степени участия страны в международном разделении труда (МРТ). Под влиянием МРТ экономические отношения между странами усложняются и обогащаются, всё более перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей. Важной задачей становится оценка степени активности и эффективности включения страны в МРТ. Это позволит выявить конкурентные преимущества страны, ее

слабые места, а также выработать стратегию повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: международное разделение труда, специализация производства, экспортная квота, конкурентоспособность страны.

Международное разделение труда – высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определённой продукции в отдельных странах.

МРТ оказывает решающее влияние на развитие национальной экономики включенных в него стран, позволяя создавать отрасли международной специализации, предприятия которых, удовлетворяя потребности отечественного рынка, экспортируют на мировой рынок определённую часть производимой продукции. Для обеспечения предприятий и отраслей экспортной специализации необходимыми материалами формируются хозяйственные единицы, призванные удовлетворять производственные потребности экспортеров.

К участию стран в международном разделении труда побуждает экономическая выгода, получаемая при производстве товаров в тех странах, где для этого имеются абсолютные или сравнительные преимущества.

Чтобы производить оценку степени включенности страны в МРТ в международной статистике используют ряд показателей: импортная квота (отражает зависимость внутреннего потребления и производства страны от внешнего мира), внешнеторговая квота (характеризует интенсивность международных торговых связей) и экспортная квота.

Экспортная квота отражает зависимость внутреннего потребления и производства страны от внешнего мира, определяется отношением:

$$K_э = \frac{\text{Экспорт страны}}{\text{ВВП страны}} * 100\%$$

Значение экспортной квоты характеризует участие страны в системе МРТ, т.к. отражает действительную долю ресурсов страны, вовлечённых в процесс МРТ. Экспортная квота свидетельствует о степени зависимости процесса реализации произведённой национальной продукции от внешних рынков и о возможностях данной страны производить определённое количество продукции для мировых рынков.

Если величина экспортной квоты составляет менее 10%, экономика страны считается относительно закрытой. Если доля экспорта

составляет более 35%, экономика страны считается относительно открытой.

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности производимой ею продукции. Ниже приведен расчет экспортной квоты для ряда стран в 2017- 2020 гг. (Таблица 1)

Таблица 1 – Экспортная квота стран за 2017 - 20 г., %

СТРАНА	2017	2018	2019	2020
РФ	22,6	27,6	26,4	32,3
Япония	13,8	15,0	13,9	12,9
США	7,9	8,1	7,7	6,9
Китай	18,8	18,6	17,6	17,0
Германия	39,1	39,1	37,7	36,6
Великобритания	16,7	17,4	16,6	15,1
Индия	11,1	11,9	10,9	10,6
Франция	20,2	20,5	20,2	21,4
Италия	26,1	26,5	26,6	28,8
Южная Корея	37,5	37,4	32,7	32,3

Приведенные данные экспортной квоты показывают довольно высокую степень открытости экономики России по сравнению с выбранными для анализа странами. Отметим, что степень активности России в МРТ (по всем годам) превосходит экономическую активность Японии. Однако для оценки степени эффективности данного показателя не достаточно. Для этого необходимо проанализировать отраслевую структуру экспорта. На рисунке 1 представлена отраслевая структура экспорта Японии и России.

Чем больше в структуре промышленности удельный вес базовых отраслей (металлургии, энергетики), тем меньше относительная вовлеченность страны в МРТ, тем меньше степень открытости ее экономики.

В Японии высокий уровень технологий, обусловленных развитием

НТП, поэтому страна обладает более разнообразной экспортной структурой производства, что обуславливает больший удельный вес базовых отраслей. Несмотря на более высокую степень активности РФ в МРТ по сравнению с Японией, отраслевая структура экспорта России менее эффективна по сравнению с экспортной структурой Японии. Отраслевая структура экспорта Японии более технологична и

дифференцирована, следовательно, экономически более выгодна, что и является главным побудительным мотивом к участию в МРТ.



Рисунок 1 – Отраслевая структура экспорта Японии и России, 2020г.

Проблемы МРТ в России:

1. Сырьевой характер специализации страны.
2. Серьезный характер зависимости от колебаний цен на мировых рынках. Все большее место в национальной экономике занимают добывающие отрасли и отрасли первичной переработки сырья, и меньшее – машиностроение и отрасли, выпускающие потребительские товары производства.

3. Низкая доля готовой продукции в российском экспорте: около 1/3 части, что в 2,4 раза меньше общемирового показателя. И еще меньше удельный вес высокотехнологической продукции – около 2 % (в 8 раз меньше общемирового значения).

4. Низкий потенциал страны в торговле услугами.

Перспективы эффективного включения страны в МРТ связаны с воздействием следующих факторов:

- возрастающим значением научно-технического прогресса в повышении внешнеэкономической конкурентоспособности;
- изменением экспортной специализации государства и форм сотрудничества со странами дальнего зарубежья.
- существенной финансовой, информационно-консультационной, государственной поддержкой соответствующих производств.

Список литературы

1. Критерии и показатели открытости экономики. - Макроэкономика [Электронный ресурс]. – URL: <https://studme.org>
2. Развитие международного разделения труда МРТ в экономике: современное положение и перспективы [Электронный ресурс]. – URL: <https://yandex.ru/turbo/tarologiy.ru/s/nauka/razvitie-mezhdunarodnogo-razdeleniya-truda-mrt-v-ekonomike-sovremennoe-polozhenie-i-perspektivy.html>
3. Проблемы участия России в МРТ [Электронный ресурс]. – URL: <https://studwood.ru>
4. Пути решения проблем России в международном разделении труда [Электронный ресурс]. – URL: <https://mydocx.ru/11-75415.html>
5. Место и роль России в международном разделении труда [Электронный ресурс]. – URL: <https://vuzlit.ru/1835722/zaklyuchenie>

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ МОРСКИХ ПРОСТРАНСТВ КАСПИЙСКОГО МОРЯ

Ю.Е. Кондратьева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kondrateva_yulechka_2018@mail.ru

В данной работе рассмотрены особенности международно-правового регулирования особого правового статуса Каспийского моря. Особое внимание уделено проблемам делимитации Каспийского моря. Рассмотрена созданная Конвенция о правовом статусе Каспийского моря 2018 г.

Ключевые слова: Конвенция о правовом статусе Каспийского моря 2018 г., система договоров о Каспийском море, разграничение акватории, международно-правовой статус Каспия, правовой режим.

В международно-правовой науке существуют различные подходы к решению проблемы международно-правового статуса Каспийского моря. В настоящий момент существует три основные точки зрения прикаспийских государств относительно того, каким должен быть статус Каспийского моря:

1. Определение международно-правового статуса Каспия в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву.

2. Определение статуса Каспия как пограничного озера.

3. Распространение режима кондоминиума на покрывающие воды и разграничении дна моря на основе модифицированной срединной линии (прагматической линии).

Требуют международно-правового урегулирования следующие вопросы: разработка спорных месторождений, международно-правовой режим судоходства и транзит судов прикаспийских государств через российские магистрали Волго-Балтийского и Волго-Донского каналов, строительство нефтепроводов на дне Каспийского моря, определение величины рыболовной зоны на Каспии, экологическая защита Каспия, а также вопросы военного присутствия на Каспии [2].

Первым документом, регулирующим правовые отношения стран на Каспийском море, стал мирный договор, подписанный после окончания Русско-Персидской войны 1804-1813гг. на территории современного Азербайджана. Он определял исключительное право иметь военный флот на Каспии.

Вторым документом стал договор, заключенный после завершения второй Русско-Персидской войны в 1828 году. В этом году Персию поделили на зоны между Великобританией и Россией. Южная часть отошла к Великобритании, а северная, в которую входило южное побережье моря, — к России. Территорию между этими зонами считали нейтральной зоной.

С приходом к власти большевиков ситуация в 1917 году изменилась, хотя власти РСФСР не заручились международной поддержкой, однако стремились в своей политике к поддержке мирного сосуществования. Подписанные в 1935 и 1940 году договоры создали юридическую базу правовых отношений на Каспии [4].

Однако после смены геополитических реалий в 1990-х годах количество прикаспийских государств выросло до пяти и возникла необходимость в регулировании статуса моря на основе многостороннего соглашения. Важным событием стало решение 12 августа 2018 года лидеров пяти стран – России, Азербайджана, Ирана, Казахстана и Туркмении – подписать Конвенцию по правовому статусу Каспийского моря [3].

С принятием Конвенции 2018 г. четко обозначилось становление системы договоров о Каспийском море. Для Каспийского моря установлен особый правовой статус: участки дна и недр делятся на

национальные секторы, а водная поверхность и толща воды признана морем с вытекающими из этого юридическими последствиями [1].

В соответствии со ст. 5 Конвенции 2018 г., акватория Каспийского моря разграничена:

1) На государственные территории (пространства, в которых прикаспийские государства осуществляют свой суверенитет) — внутренние воды (воды, расположенные в сторону берега от исходных линий); территориальные воды (морской пояс, на который распространяется суверенитет прибрежного государства шириной до 15 морских миль от исходных линий, состоящих из нормальных и прямых исходных линий).

2) Территории (пространства), в пределах которых государства осуществляют функционально ограниченные суверенные права в рамках, устанавливаемых международным правом (пространства и иные объекты, в отношении которых государства осуществляют свою юрисдикцию, где установлен смешанный правовой режим) — рыболовные зоны (шириной 10 морских миль, прилегающие к территориальным водам, в пределах которых государство обладает исключительным правом на промысел); суда под флагом государства; искусственные острова, установки, сооружения, подводные кабели и трубопроводы (в пределах своего сектора).

3) Международная территория общего пользования (пространство с международным режимом) — общее водное пространство.

Делимитационных географических координат в тексте Конвенции 2018 г. нет, а закреплены 17 принципов деятельности на Каспийском море (ст. 3 Конвенции), которыми обусловлены соответствующие правовые режимы и которые определяют направления дальнейшего правового развития.

Конвенция 2018 г. установила следующие правомерные виды деятельности и соответствующие им правовые режимы в Каспийском море: разведки и разработки ресурсов его дна и недр (ст. 8 Конвенции); промысла, использования и охраны водных биологических ресурсов (ст. 9 Конвенции); судоходства (ст. 10, 11, 12 Конвенции); морских научных исследований (ст. 13 Конвенции); прокладки кабелей и трубопроводов (ст. 14 Конвенции); охраны экологической системы (ст. 15 Конвенции).

Конвенция 2018 г. (п. 2 ст. 8) закрепила исключительное право государств в отношении создания искусственных островов, установок и сооружений в пределах своего сектора дна и установления 500-метровых зон безопасности вокруг них. Прикаспийские страны могут прокладывать по дну Каспийского моря подводные кабели и

трубопроводы (ст. 14 Конвенции), причем для этого требуется согласование лишь с той Стороной, через сектор дна которой он пройдет. Судоходство, рыболовство, научные исследования и прокладка магистральных трубопроводов осуществляются по согласованным сторонами правилам [1].

Таким образом, Конвенция о правовом статусе Каспийского моря 2018 г. устанавливает особый правовой статус и соответствующие правовые режимы, кодифицирует важнейшие вопросы регионального сотрудничества прикаспийских государств. Также, Конвенция закрепляет за пятью государствами исключительные и суверенные права на Каспийское море, регулирует ответственное освоение и использование его недр и других ресурсов. Кроме того, следует отметить, что ряд вопросов, связанных с разграничением дна и недр Каспийского моря до сих пор остается открытым.

Список литературы

1. Конвенция от 2018 г. «О правовом статусе Каспийского моря». URL: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=21488.
2. Барсегов Ю.Г. Каспий в международном праве и мировой политике. — М.: ИМЭМО РАН, 1998. — 118 с.
3. Бекашев К.А., Бекашев Д.К. Современный международно-правовой режим Каспийского моря // Евразийский юридический журнал — 2018. — № 9 (124). — С. 27—35.
4. Сарсембаев М.А., Ерджанов Т.К., Салимгерей А.А. Морское право и внутриконтинентальные государства: учебник. — Алматы: Данекер, 2000. — 270 с.
5. Anyanova E. Legal Complications in the Caspian Sea // International Journal of Private Law. — 3(4):418— 433. — January 2010. — URL: https://www.researchgate.net/publication/264835418_Legal_complications_in_the_Caspian_Sea.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ НОРМ И ПРИНЦИПОВ
МЕЖДУНАРОДНОГО ГУМАНИТАРНОГО ПРАВА
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОМИТЕТА
КРАСНОГО КРЕСТА

О.О. Лю-зайсан
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
olya_lyu99@mail.ru

В данной работе рассматривается участие Международного Комитета Красного Креста в реализации принципов и норм международного гуманитарного права, анализируется применение гуманитарного права и его эффективность, определяются проблемы и перспективы, даётся оценка деятельности Международного Комитета Красного Креста как неправительственной организации.

Ключевые слова: Международный Комитет Красного Креста, вооружённый конфликт, гуманитарное право, международные неправительственные организации.

В настоящее время негосударственные акторы являются важными игроками на мировой арене. Особенно ярко себя проявляют международные неправительственные организации – добровольные группы лиц, не связанные с каким-либо правительством, которые создаются для оказания услуг или пропаганды государственной политики. Первые неправительственные организации появились ещё в середине XIX в., к началу XX вв. насчитывается 134 организаций. Сейчас их в мире зарегистрировано около 10 млн [1].

Одной из самых известных и влиятельных неправительственных организаций, реализующих нормы и принципы международного гуманитарного права, является Международный Комитет Красного Креста (МККК), созданный по инициативе швейцарца Анри Дюнана в XIX. Современная деятельность Международного Комитета Красного Креста основана на четырёх Женевских конвенциях 1949 года и двух Дополнительных протоколах (Протокол I от 1949 года; Протокол II от 1977 года).

С момента своего основания МККК поощряет создание обществ помощи во всем мире. Эти усилия были кодифицированы в статье 1 резолюций, принятых на Женевской конференции в октябре 1863 года: Каждая страна должна иметь Комитет, в обязанности которого будет

входить, во время войны и в случае необходимости, оказание помощи Армейским медицинским службам всеми доступными средствами [2].

В настоящее время действуют 192 Национальных общества Красного Креста и Красного Полумесяца. Следует отметить, что в соответствии с уставом, члены Международной федерации обществ Красного Креста должны быть официально признаны в МККК. Официальное признание дает им членство в Международном движении Красного Креста и Красного Полумесяца и позволяет принимать участие в его уставных собраниях.

Комитет делает акцент на широкой интеграции гуманитарных программ и международных стратегиях борьбы с современными гуманитарными кризисами. 20 000 сотрудников организации помогают пострадавшим людям в более чем 100 странах [3]. Оказание помощи заключается в посредничестве, переговорах о прекращении огня, защите гражданских лиц от военного насилия, предоставлении медицинской помощи, работе по восстановлению водоснабжения, продовольственная помощь населению, поддержка семей заключённых.

Также огромные усилия организации направлены и на другие жизненно важные проблемы. Это ярко выражено в условиях пандемии. В своём документе о COVID-19 от 2020 года, МККК призывает к уважению и защите медицинского персонала, доступу к воде, гуманитарной помощи [4]. Одним из положительных примеров является партнерство МККК с «Майкрософт» в области использования технологий распознавания лиц, которые могут помочь в воссоединении родственников [5].

Несмотря на активную деятельность Международного Комитета Красного Креста по реализации норм международного гуманитарного права, существуют определённые проблемы, препятствующие эффективной деятельности комитета в современных условиях. Среди этих проблем особенно важными являются следующие:

- 1) Наличие частичной международной правосубъектности.
- 2) Сомнения в гуманитарных принципах Международного Комитета Красного Креста из-за опасения вовлечения его в политические отношения.
- 3) Несоблюдение участниками конфликтов норм гуманитарного права.

В заключении стоит отметить, что деятельность МККК как неправительственной организации достаточно эффективна, так как его работа оказала огромное влияние на развитие гуманитарного права, которое играет огромную роль в современном мире, так как в

ситуациях вооружённого конфликта права граждан существенно ограничиваются. Нормы международного гуманитарного права позволяют смягчить последствия военных действий, защитить интересы каждого человека. Из всех неправительственных организаций, именно Международному Комитету Красного Креста принадлежит существенный вклад в международное гуманитарное право. Сейчас организация активно себя проявляет в горячих точках, таких как Сирия, Ирак и Йемен, где оказывает поддержку гражданскому населению.

Список литературы

1. О неправительственных организациях. Продолжение. [Электронный ресурс]. – Медийный портал SPUTNIC / Радио. – URL: <https://radiosputnik.ria.ru/20210227/1599230254.html>.
2. Conférence internationale réunie à Genève. [Электронный ресурс]. – P. 14 – 15. – URL: https://library.icrc.org/library/docs/AF/AF_3012.pdf.
3. МККК в мире. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Международного Комитета Красного Креста. – URL: <https://www.icrc.org/ru/where-we-work>.
4. Хелен Дарем о роли МГП в условиях пандемии COVID-19. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.icrc.org/ru/document/helendarem-o-rol-i-mgp-v-usloviyah-pandemii-covid-19>.
5. Маурер, П. Семь вопросов гуманитарной повестки современности [Электронный ресурс] / П. Маурер // Актуальные проблемы МГП и СМИ. – 2018. – № 2 (9). – С.24. – URL: <https://www.mgpismi.ru/assets/актуальные-проблемы-мгп-и-сми-2-18.pdf>.

«МЯГКАЯ СИЛА» КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ ЯПОНИИ

С.Н. Морозова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
sofya-morozova-1996@mail.ru

В работе рассмотрены различные подходы к пониманию сущности «мягкой силы» а также, представлены основные направления реализации политики «мягкой силы» Японии в центрально азиатском

регионе, показаны роль и значение “мягкой силы” в формировании и осуществлении внешнеполитического курса Японии в данном регионе.

Ключевые слова: «Мягкая сила», Япония, Центральная Азия, культурная дипломатия, экономическая дипломатия, внешняя политика.

В настоящее время в теории международного права сложились различные подходы к пониманию содержания политики «мягкой силы». Рассмотрим наиболее известные подходы к понятию «мягкой силы».

Так, например, наиболее распространенным является подход, согласно которому «мягкую силу» рассматривают как способ властвования: «сила мягкой власти действует таким образом, что субъект свободно и добровольно ей подчиняется, воспринимает её предписания как результат своего свободного выбора».

В высших политических кругах понимается «мягкая сила» в основном как лоббизм, пропаганда или даже информационная война.

Так же, существует утверждение что, в свою очередь, «мягкая сила» определяется как притягательная сила, а притягательность задаётся фактическим списком – перечислением факторов, которые создают стране хорошую репутацию и привлекают к ней индивидов» [4].

Наиболее признанным в настоящее время является подход, вытекающий из специфики предложенного Джозефом Наем концепта «мягкой силы», который предстаёт как совокупность процесса трансляции гуманитарных ресурсов страны, его результата и их следствия в их диалектическом взаимодействии и единстве.

Современная Япония, как и многие другие государства, уделяет огромное внимание вопросам формирования положительного имиджа за рубежом и повышению своего международного статуса.

В частности, профессор университета «Хосэй» А. Тамоцу изучая данную проблему, описывал «мягкую силу» как экспорт традиционных культурных ценностей, продвижение которых призвано показать историческую значимость Японии и её многовековой культуры для мирового наследия [3].

Рассмотрим действие «мягкой силы» во внешней политике Японии во отношении к государствам Центральной Азии с 1990-х годы по 2010-е годы. Этот пример может быть интересен и показателен, так как Япония и страны Центральной Азии имеет между собой общее культурное и историческое наследие.

С самого начала установления дипломатических отношений Япония направляла значительные финансовые ресурсы (по состоянию на 2014 г. 3,6 млрд долларов) через программу Официальная помощь развития на решение проблем, относящихся к сфере безопасности человека [1]. Они включали в себя борьбу с бедностью, предотвращение стихийных бедствий, улучшение уровня медицинского обслуживания и здравоохранения.

Ещё в начале 1990-х гг. Япония проявляла интерес к энергетическим ресурсам региона. Так, были достигнуты договорённости об участии японских компаний в разработке месторождений «Мынкудук» и «Северный Хорасан», о поставках уранового концентрата. В октябре 2009 г. в Казахстане был подписан меморандум о взаимопонимании и взаимовыгодном сотрудничестве, а в марте 2010 г. при участии «Сумитомо» и Японской национальной корпорации по нефти, газу и металлам, создано СП «SARECO» по производству редкоземельной продукции с высокой добавленной стоимостью. Отсюда, техническое содействие в целом повышало уровень менеджмента и рабочих навыков, знакомя с японской моделью развития и создавая возможности для более тесного взаимодействия [2].

Значительный объём безвозмездного содействия направляется также на обеспечение безопасности, поскольку Япония исходила из понимания, что содействие в сфере обеспечения «безопасности человека» будет способствовать устранению коренных причин терроризма.

Культурное содействие, с одной стороны, было направлено на поддержание объектов культуры и искусства, связанных с Японией, а с другой стороны, являлось частью усилий по формированию позитивного имиджа, распространению японского языка и культуры. Безвозмездная помощь включала предоставление оборудования для учреждений, где изучается японский язык. За счёт грантов осуществлялась поставка оборудования для музея древностей Таджикистана, а также оснащение театра им. А. Навои в Узбекистане.

Присутствие Японии в Центральной Азии через программу Официальной помощи развития укрепило её дипломатические позиции по отношению к Китаю и России, дало ей политическую поддержку со стороны стран региона на глобальном уровне, как, например, рассмотрение кандидатуры Японии в постоянные члены Совета Безопасности ООН.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что политика «мягкой силы» для Японии в отношении Центральноазиатского региона

предстаёт весьма эффективной. Она помогает избежать конфликтов и такими неконфликтными и спокойными методами достигнуть своих результатов. Благодаря применению политики Официальной помощи развития, Япония распространила интерес к своей культуре и изучению японского языка, прочно удерживает позиции дружественного государства, уделяя внимание решению социально-экономических проблем центрально азиатского региона.

Список литературы

1. Добринская О.А. Осуществление политики мягкой силы Японии на примере отношений с Центральной Азией // Актуальные проблемы современной Японии. – 2018. – № 32. – С. 7-21.
2. Добринская О.А. Роль официальной помощи развитию в стратегии Японии в Центральной Азии // Вестник МГИМО-Университета. – 2020. – Т. 13. – № 3. – С. 86-111.
3. Королев В.В., Кудрявцева С.С. «Мягкая сила» современной Японии: опыт и направления развития // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2014. – Т. 2. – № 9. – С. 190-208.
4. Леонова О.Г. Интерпретация понятия «мягкая сила» в науке // Научно-аналитический журнал «Обозреватель-Observer». – 2015. – № 2 (301). – С. 80-89.

КОЛЛИЗИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

А.А. Мошкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
annamoshn@gmail.com

В данной работе рассмотрена проблема коллизивно-правового регулирования трудовых отношений, осложненных иностранным элементом. На основании анализа основных коллизивных норм и формул прикрепления, изложенных в законодательстве Российской Федерации, рассмотрены актуальные проблемы правового регулирования трудовой миграции и возможные пути их решения.

Ключевые слова: международное трудовое право, международное частное право, миграция, коллизивные привязки.

Трудовое законодательство любой страны носит сложный характер и является комплексным образованием, состоящим из норм частного и публичного характера. Как правило, основной комплекс вопросов в этой сфере регулируется трудовым законодательством того государства, на территории которого заключен трудовой контракт и протекает основная трудовая деятельность. Если в трудовые отношения вступает иностранное лицо, может встать вопрос о выборе права, применяемого в данном случае. Такая ситуация может возникнуть, если отношения имеют частно-правовую природу.

Коллизионные проблемы трудового права в современном МЧП являются одними из важных проблем, которые регулируют отношения с иностранным элементом. Стоит отметить, что трудовые отношения в современном международном праве также регулируются и нормами гражданского законодательства.

Международное трудовое право представляет собой конгломерат публично-правовых и частноправовых предписаний и входит в систему частного национального права.

В современном международном частном праве существуют универсальные коллизионные привязки, регулирующие частноправовые отношения, осложненные иностранным элементом, в сфере трудовой деятельности: 1) закон автономии воли сторон — *lex voluntatis*); 2) закон места работы (службы) (*lex loci laboris*); 3) закон страны работодателя, командировавшего работника (*lex loci delegationis*); 4) личный закон юридического лица (работодателя) (*lex societatis*); 5) закон флага судна (*lex flagi*); 6) личный закон физического лица (работника): закон гражданства (*lex patriae, lex nationalis*) или закон места жительства (*lex domicilii*); 7) закон страны заключения контракта о найме (*lex loci contractus*); 8) закон, с которым правоотношение наиболее тесно связано (*lex causae*).

В трудовых отношениях иностранный элемент возможен не только в субъектном составе (принадлежность работника и работодателя разным государствам), но и в объекте (в случае, когда труд работника протекает за границей) и в юридическом факте (например, необходимость трудового стажа).

Особой проблемой для трудовых отношений, осложненных иностранным элементом, является институт “приграничных трудящихся”. Основной мировой тенденцией в данном вопросе является предоставление таким работникам национального режима. Например, чтобы реализовать такие задачи государства могут заключить соглашения (двусторонние или многосторонние), которое могло бы содействовать иностранным трудящимся, которые

защищены его законодательством, которые свободно изъявили желание вернуться на территорию государства, гражданами которого они являются или где они ранее проживали. Если таких соглашений не имеется, необходимо предусмотреть в национальном законодательстве оказание финансовой помощи таким заинтересованным трудящимся. Так, Россия пошла по первому пути, заключив в рамках СНГ Соглашение “О сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов” (Москва, 1994). Данное соглашение регулирует основные направления сотрудничества сторон в области трудовой деятельности и социальной защиты лиц, которые, постоянно проживая на территории одного из государств, осуществляют трудовую деятельность на предприятиях, на территории другого государства в соответствии с законодательством стороны трудоустройства. Таким образом, в рамках СНГ урегулирован лишь институт “приграничных трудящихся”, названных общим термином “мигранты”.

Все вышесказанное оказывает сильное влияние на методы МЧП, применяемые для регулирования трудовых отношений, ограничивает применение гражданско-правовых концепций (автономии воли сторон в сделке). Известны, такие правовые порядки (Великобритания, Италия, ФРГ), где не ограничивается свобода договора о применимом праве и по общему правилу применяется *lex voluntatis* — закон, избранный лицами, совершившими сделку. Следствием этого являются “оригинальные” коллизионные принципы в области труда. В РФ такого общего принципа не существует (за исключением специальных норм КТМ РФ). *Lex loci laboris* понимается в различных государствах по-разному: как закон страны места нахождения предприятия, где осуществляется трудовая функция; как закон страны места нахождения правления работодателя; как закон флага судна (*lex flagi*). Последние два значения используются как *lex speciales*. Специальной коллизионной нормой является *lex loci delegationis* — принцип закона страны работодателя, командировавшего работника за рубеж.

Стоит отметить, что в ТК РФ этим отношениям посвящена глава 53 «Особенности регулирования труда работников, направляемых на работу в дипломатические представительства и консульские учреждения Российской Федерации, а также представительства федеральных органов исполнительной власти и государственных учреждений Российской Федерации за границей». Следует также отметить Кодекс торгового мореплавания РФ (КТМ РФ), распространяющий действие российского трудового законодательства на иностранцев-членов экипажа судна, плавающего под

государственным флагом Российской Федерации, если иное не предусмотрено договором между судовладельцем и членом экипажа-иностранцем.

Таким образом, в современном регулировании международных трудовых отношений с иностранным элементом наиболее актуальной является коллизийная проблема. Основные противоречия возникают между нормами международного права и внутригосударственным законодательством отдельных стран, а также противоречия между национальным законодательством государств, принадлежащих к различным правовым семьям. Наиболее перспективным способом решения данной проблемы является унификация частноправовых норм, регулирующих трудовые отношения с иностранным элементом.

Список литературы

1. Лушникова М.В. Коллизийное правовое регулирование международных трудовых отношений: теоретические проблемы и современная практика // Закон. 2011. № 10. С. 68, 69).
2. Кодекс торгового мореплавания РФ от 30.04.1999 № 81ФЗ // СПС Консультант Плюс.
3. Трудовой кодекс от 30.12.2001 г.; ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» от 25.07.2002 г. // Российская газета. 03.06.2002.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА

М.С. Мукане, Н.И. Аксенова

Новосибирский государственный технический университет
maria.mukane@yandex.ru

В настоящее время валютный рынок достаточно сильно подвержен глобальным процессам, связанным со значительными переменами в политическом и экономическом сообществе. Именно в данной обстановке необходимо определить роль валютного рынка во всей системе международной финансовой системы, а также обозначить вектор развития данного рынка и связанные вместе с этим проблемы и перспективы.

Ключевые слова: мировой валютный рынок, валюта, институты валютного рынка, мировая валютная система

Актуальность данной темы заключается в том, что изменения на валютном рынке так или иначе заставляют каждую страну адаптировать свою национальную экономику под новые условия. Таким образом, сейчас наиболее отчетливо прослеживается тенденция обесценивания резервных и национальных валют, что подтверждает тот факт, что большинство стран прекращает пополнять золотовалютные резервы в долларах США, и уже не использует доллар в качестве основной валюты при совершении сделок купли-продажи нефти, товаров и услуг; обострение геополитической обстановки; неустойчивое положение на фондовой бирже и сырьевом рынке.

В связи с этим определен ряд проблем, который подлежит оперативному рассмотрению в мировом сообществе: создание уникальной, автономной зоны, свободной от влияния доллара США; создание наднациональной валюты; создание условий для эффективного прямого обмена валютой между различными странами; выбор новой мировой резервной валюты. в связи с ранее определенными проблемами объектом исследования в данной статье является мировой валютный рынок.

Более того, в статье были определены основные проблемы, возникающие на данном этапе развития мирового валютного рынка. Так, одной из наиболее масштабных проблем развития мирового валютного рынка является возможность потери государством своего денежного суверенитета, что критично отразится на управлении национальной экономикой. Помимо этого, второй значимой проблемой является необеспеченность и недостаточность реальных активов для покрытия существующих финансовых инструментов, снижение курсов основной резервной валюты, а также изменение геоэкономического уклада мировой экономики. Третьей и наиболее острой проблемой является выбор новой мировой резервной валюты. Не смотря на достаточно устойчивое положение доллара США, вместе с этим отчетливо прослеживаются и недостатки в экономике данной страны, что заставляет в свою очередь кредиторов с настороженностью инвестировать денежные средства в казначейские облигации США. Однако, основные мировые валюты, которые пытаются занять лидирующие позиции на мировой арене испытывают на себе также масштабные потрясения. Иллюстрацией данного примера могут стать валюты стран БРИКС, курс которых более подвержен колебаниями на рынке, чем курс доллара США.

Что касается современного состояния мирового валютного рынка, то в условиях цифровизации экономики, традиционным финансовым институтам необходимо в максимально короткие сроки адаптировать

всю свою деятельность, для того, чтобы она соответствовала новым реалиям. Если центральные банки стран смогут приспособиться к использованию в своей деятельности цифровых систем, в рамках которых будет функционировать национальная валюта, то можно предположить, что данное государство сохранит денежный суверенитет. Если же нет, то данная тенденция может лишить национальную валюту различных стран выполнения определенных функций денег, так как мегарегулятор больше не сможет осуществлять денежно-кредитную политику в связи с чем будет утрачен или ослаблен и денежный суверенитет государства.

Если анализировать текущую экономическую обстановку, касающуюся замены мировой валюты- доллара США, то «достойной» замены на данный момент не существует. Каждая из валют в последние годы показывает снижение своего курса по отношению к доллару.

Относительно перспектив развития мирового валютного рынка можно говорить о том, что в дальнейшем будущем именно банки в условиях цифровизации экономики могут использовать данные современных цифровых платформ, тем самым становясь технологическими организациями. Вместе с этим центральные банки могут осуществлять самостоятельно выпуск национальных цифровых валют, что позволит эффективно регулировать деятельность технологических компаний и поддерживать суверенитет страны. Если же банки не смогут адаптироваться под новые реалии, то их роль может значительно снизиться. Еще одним способом реформирования мирового валютного рынка в будущем может стать создание наднациональной искусственной валюты определенным валютным союзом. В таком случае характеристики и расчет данной валюты будет определяться, основываясь на основных показателях экономик стран-союзников. В зависимости от количества стран, входящих в валютный союз, такая валюта может стать автономной, охватывая от четверти до трети мирового валютного рынка. Тенденцию отказа от доллара США как от мировой валюты наглядно демонстрируют следующие события: заключение особого соглашения между Японией и Китаем, по которому данные страны будут увеличивать товарооборот между собой, используя в различных сделках своих собственных валют; аналогичное соглашение было заключено между ОАЭ и Китаем, по которому в нефтяных сделках между данными странами используются их национальные валюты, а не доллары США как ранее, что является прямой угрозой для мировой валюты; напряженные экономические и политические отношения Ирана, агрессивно настроенного в

отношении США, заставляют третьи страны, такие как Индия, например, при покупке нефти расплачиваться золотом, а не национальной валютой США.

Таким образом, на данном этапе развития мирового валютного рынка можно сделать вывод о том, что ни МВФ, ни мировое научное сообщество еще не сформировало никаких конкретных рекомендаций по трансформации мирового валютного рынка, которые поспособствовали бы укреплению национальной экономики отдельно взятых стран и увеличили бы эффективность взаимодействия, экономического сотрудничества различных государств между собой.

Список литературы

1. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс]: федер. закон: от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ : в ред. от 6 июня 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
2. Выгнова А.О. Мировой валютный рынок // Наука, образование и культура. 2017. №9 (24). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-valyutnyy-rynok>
3. Мантусова В.Б. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник для бакалавров / Под ред. В.Б. Мантусова. - М.: Юнити, 2017. - 654 с.
4. Николаева, И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / И.П. Николаева, Л.С. Шаховская. - М.: Дашков и К, 2016. - 244 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РФ И ЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.Ю. Мыльникова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mylnikova.1999@bk.ru

Данная работа посвящена отношениям между РФ и ЕС в условиях американских санкций. Анализируются изменения в этих отношениях с 2014 года по сегодняшний день.

Ключевые слова: экономические отношения, ЕС, РФ, американские санкции, сотрудничество.

Торгово-экономические отношения РФ и ЕС имеют важное принципиальное значение, как для государств Европы, так и для России, поскольку сотрудничество с этими странами является для России важным условием ее интеграции в мировую экономику. Однако события последних нескольких лет оказали серьезное влияние на отношения между Россией и ЕС и подвергли их испытанию. На этом фоне необходимо проанализировать динамику российско-европейских отношений в контексте американских экономических санкций за последние шесть лет.

Во-первых, проанализируем общие состояния и охарактеризуем экономические отношения России и государств ЕС с 2014 года. Российскую Федерацию и Европейский Союз связывают тесные торгово-экономические отношения. Доля ЕС в 2014 году составила почти 50% от общего объема внешней торговли Российской Федерации. А Россия - всего лишь третий по величине торговый партнер Европейского Союза. В том же году на нее приходилось чуть более 8% внешней торговли Европейского Союза. Несмотря на незначительное сокращение товарооборота между Российской Федерацией и Европейским Союзом, он все же составил 285,5 млрд рублей. евро. Компании из Европейского Союза предпочитают вкладывать значительную часть своих инвестиций в Россию. Россия продолжает оставаться основным поставщиком энергоносителей в Европейский Союз. Российская Федерация обеспечивает 1/3 потребностей Европейского Союза в нефти и природном газе. И почти 1/4-в нефтепродуктах и угле [3].

Во-вторых, рассмотрим проблемы и вызовы, стоящие перед российско-европейскими экономическими связями в среднесрочной перспективе. Процесс введения американских экономических санкций в отношении Российской Федерации можно разделить на два основных периода.

Первая волна санкций пришла в 2014 году после аннексии Крыма, за ней последовали другие из-за войны на востоке Украины и вмешательства в выборы в США. Тогда были подписаны несколько указов, согласно которым были введены территориальные санкции в отношении Крыма, крымских компаний и ведения бизнеса на территории Крыма. Затем новым этапом стал инцидент в Солсбери. Указ касается процедуры введения ограничительных мер в отношении страны, нарушившей американский закон о контроле над химическим и биологическим оружием и запрете его применения от 1991 года.

Следующий период – 2019 год, когда президент США Дональд Трамп подписал оборонный бюджет, который предполагает

ограничительные меры против строительства «Северного потока – 2». В частности, США приостановили сотрудничество с Россией в инвестиционной и военной сферах. Затем была ограничена торговля оружием и поставка оборудования для нефтегазовой отрасли. Позже были приняты санкции против крупнейших российских компаний, таких как Лукойл, Газпром нефть, Новатэк и Роснефть.

В-третьих, проанализируем динамику экономического сотрудничества России и ЕС по основным отраслям, начиная с 2014, когда США начали активно применять санкции. Если взять инвестиционные данные, то можно заметить, что после прихода санкционной волны в 2014 ПИИ сократился с 350 млрд долларов до 200 млрд долларов. Однако к 2020 объем инвестиций составил 277 млрд евро, что говорит о его росте после американского вмешательства [2]. Также несмотря на одностороннее давление США, это в целом не сильно сказалось на товарооборот России и странами ЕС. С 2013 года товарооборот вырос с 93.9 млрд долларов до 156 млрд к 2020 году и сейчас составляет около 40% российского товарооборота по состоянию на этот год [1]. По поводу энергетики Россия на сегодняшний день является крупнейшим экспортером нефти, газа, урана и угля в ЕС – 20 % от общего импорта нефти в ЕС или 27 % от общего потребления нефти ЕС [3]. Несмотря на то, что доля экспорта электроэнергии в последние годы сокращается, на основе взаимозависимости и общих интересов в энергетическом секторе ЕС и Россия разработали энергетический проект «Северный поток-2».

Подводя итог, следует сказать, что ЕС пытается поддерживать экономические отношения с Россией, хотя США активно продвигают антироссийскую политику. Такой вывод можно сделать из нескольких факторов. Во-первых, европейцы утверждают, что поставка российского газа просто необходима для их рынка. Во-вторых, многие европейские политики заявляют, что Россия остается важной экспортной державой для малых и средних предприятий Европы. В-третьих, хоть импорт и экспорт в западные страны продолжают сокращаться, прямые инвестиции ЕС в Россию увеличились к 2020 году, это значит, какими бы санкциями Россия не облагалась, она всё равно будет привлекательно для иностранных инвесторов [4].

Список литературы

1. По данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/bgd/free/B0403/IssWWW.exe/Stg/d03/40inv27.htm>.

2. World Investment Report 2012 [Электронный ресурс] // UNCTAD. - Режим доступа: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Chapter-II-en.pdf>.
3. Энергосотрудничество и энергобезопасность [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://russiaeu.ru/energositrudnichestvo-i-energobezopasnost>.
4. Россия и ЕС: причины кризиса и перспективы взаимоотношений // Финансовая газета. – 2021. – URL: <https://news.rambler.ru/politics/45869851-rossiya-i-es-prichiny-krizisa-i-perspektivy-vzaimootnosheniy/>.

РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ГЕРМАНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.В. Никитенко
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
nikitenko.anzhelika26@yandex.ru

В данной работе рассмотрена основная реформа местного самоуправления в Германии. В работе раскрыты основные понятия по данной теме. Проанализированы основные положения международного европейского права и внутригосударственное законодательство Федеративной Республики Германии, регулирующие местное самоуправление, а также проанализирован опыт органов местного самоуправления в Германии.

Ключевые слова: местное самоуправление, реформирование, федеральные земли, муниципалитет.

В Европейской хартии местного самоуправления 1985 года дано подробное определение понятию «местное самоуправление». Из статьи 3 данной хартии следует, что местное самоуправление – это право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, а также в интересах местного населения. Также это право осуществляется советами или собраниями, избранных путем свободного, тайного, равного, прямого и всеобщего голосования [1].

Современная Германия является федеративным государством, которое состоит из 16 субъектов – федеральных земель. В соответствии с Основным законом (Конституцией) 1949 года, местное самоуправление в Германии отнесено к компетенции федеральных земель.

Важно сказать, что специальное законодательное регулирование местного самоуправления на уровне федерации отсутствует. Но гарантия местного самоуправления и правовая основа для его регулирования на уровне федеральных земель установлена Основным Законом и конституциями ее земель. В части 1 ст.28 Основного закона говорится, что в землях, районах и общинах народ должен иметь представительство, которое создано путем всеобщих, прямых, свободных, равных и тайных выборов [2].

В Основном Законе существует статья, которая определяет права местного самоуправления общины по всем делам местного самоуправления. В части 2 ст. 28 Основного Закона указано, что общинам гарантировано право регулировать в рамках закона под свою ответственность все дела местного сообщества. Следует отметить, что объединения общин в рамках установленной законами компетенции также обладают правом самоуправления [2].

Таким образом, на федеральном уровне установлены только основные права и гарантии местного самоуправления.

Конституции федеральных земель содержат подробные положения, которые регламентируют форму и объем полномочий местных органов власти. При этом во всех землях приняты и действуют похожие законы, регулирующие деятельность местного самоуправления. Базовыми законами среди них в каждой федеральной земле являются Положение об общинах (Gemeindeordnung) и Положение о районах (Landkreisordnung). Кроме этого, во всех землях существуют также специальные законы о муниципальных выборах и о правилах проведения голосования. Следует отметить, что, несмотря на самостоятельность федеральных земель в регулировании местного самоуправления, с течением времени произошла значительная унификация законодательства земель [3].

Необходимо сказать, что каждая земля самостоятельно определяет статус каждого муниципалитета и круг его полномочий. Основным критерием для определения статуса муниципалитета является численность его населения. Из всех 16 федеральных земель Германии выделяют три земли, которые являются землями-городами. Это Берлин, Бремен и Гамбург. Оставшиеся 13 земель – это муниципальные образования или общины (Gemeiden).

Общины в Германии могут выступать в трех различных формах: «города вне районов» (в российской законодательной терминологии – городские округа); единые, полностью самостоятельные общины и общины в составе так называемых «административных объединений». Общее для них – создание единой администрации несколькими малыми общинами [3].

Вопросы территориальной организации местного самоуправления и территориального реформирования, в Германии отнесены к компетенции федеральных земель. Изменение территориальной организации осуществляется законом земли, который содержит «фазу добровольности». Общинам предлагается добровольное объединение в определенный срок. С этой целью они заключают различные договоры, которые могут предусматривать некоторые требования к будущему объединению муниципалитета. Для таких общин предусматривается финансовое стимулирование за счет земельного бюджета.

В настоящее время процесс укрепления муниципалитетов продолжается практически во всех федеральных землях Германии.

Необходимо сказать, что данная реформа неоднозначно воспринимается обществом. Стоит привести аргументы сторонников и противников территориальной реформы.

Анализируя работу органов местного самоуправления, можно прийти к следующим выводам. Процесс объединения общин имеет давнюю историю. Например, в 1900 году на территории Германии существовало 45475 общин, а в 1949 году – 39417. В Западной части Германии значимая волна объединения земель произошла с 1968 по 1978 год. На момент объединения Германии в 1990 году на территории двух государств располагалось 16193 общины, а в 2017 году их число снизилось до 11057. На начало 2019 года в Германии насчитывают 11042 общины [3].

Сторонники территориальной реформы приводят в качестве своего обоснования несколько аргументов. Слабое финансовое положение общин в восточных землях, чрезвычайно большая разница между «богатыми» и «бедными» муниципалитетами, высокая кредитная задолженность многих муниципалитетов восточных земель – все это является предпосылками для проведения территориальной реформы.

Противники данной реформы аргументируют свою позицию тем, что по данным исследований, жители в небольших общинах больше довольны политикой муниципалитета, чем жители большей общины, так как в малых общинах политика и политики намного ближе к

населению, следовательно, удовлетворенность жителей местной властью намного выше [3].

В заключении следует сказать, что все реформы проводятся с некоторым риском как для представителей власти, так и для обычных граждан. Каждая реформа или изменение имеют свои преимущества и недостатки, но при этом сам процесс реформирования направлен на изменение жизни населения в лучшую сторону.

Список литературы

1. Европейская хартия местного самоуправления [Электронный документ] URL: <https://docs.cntd.ru/document/1901042>.
2. Основной Закон Федеративной Республики Германии [Электронный документ] URL: https://www.1000dokumente.de/?c=dokument_de&dokument=0014_gru&object=translation&l=ru.
3. Маркварт Э., Францке Й. Территориальное реформирование местного самоуправления в Германии и России на современном этапе // Пространственная экономика. 2019. № 3. С. 40-61.

ДЕПАРТАМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРОТОКОЛА МИД РФ И ЕГО РОЛЬ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

В.В. Овчинникова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ovchinnikova1019@mail.ru

В работе представлена история создания и эволюция современного Департамента государственного протокола РФ. Рассматриваются цели, задачи, структура работы и дальнейшие перспективы деятельности Департамента.

Ключевые слова: департамент государственного протокола, протокольная практика, МИД России, внешняя политика, «Шеф протокола».

Действующая российская протокольная практика берет свое начало из исторических традиций российской государственности и дипломатической службы. Правила дипломатического протокола создавались и продолжают создаваться на протяжении

долговременного исторического периода и затем стали нормой межгосударственных отношений. Кроме того, именно в дипломатическом протоколе находят свое отражение современные тенденции развития мировой политики, международных отношений и общества. В 1995 году Служба государственного протокола была преобразована в Департамент государственного протокола РФ [1].

Существующая сейчас российская протокольная практика приема иностранных гостей определяется Указом Президента Российской Федерации от 16 сентября 2004 года, в котором утверждены положения [3]. В документе не только регламентируется план проведения мероприятий по приему иностранных посетителей, но и определяется протокольное старшинство официальных должностных лиц.

Российская протокольная служба основана на общепризнанных нормах протокола, церемониала, этикета и международной вежливости. Сегодня, целый ряд протокольных служб существует в администрации Президента, в аппарате Правительства, министерствах, ведомствах и в субъектах федерации [2].

Затронем следующий вопрос о работе Департамента государственного протокола РФ. Департамент возглавляет директор, на данную должность, чаще всего, назначается высококвалифицированный дипломат, который в настоящий момент находится в ранге Чрезвычайного или Полномочного Посла (или Посланника), имеющего чрезвычайно большой опыт работы за рубежом или в центральном аппарате министерства. В дипломатических представительствах протокольной работой занимается сотрудник, так называемый «шеф протокола». «Шеф протокола» - это должностное лицо, непосредственной обязанностью которого является консультирование по вопросам государственного и международного дипломатического протокола.

Департамент государственного протокола состоит из трех отделов:

Отдел по пребыванию дипломатического корпуса: занимается вопросами дипломатических привилегий и иммунитетов иностранных дипломатических работников; решает в совокупности вопросы, которые связаны с назначением и аккредитацией новых зарубежных послов, участвует в подготовке и проведении церемонии вручения верительных грамот Президенту РФ.

Отдел визитов на высшем и высоком уровне: обеспечивает организационно-протокольное сопровождение важных мероприятий, предусмотренных программами визитов в Российскую Федерацию

глав зарубежных государств и правительств, министров иностранных дел.

Отдел информационно-представительской работы: приглашает послов и дипломатических сотрудников посольств на разнообразные мероприятия, учрежденные руководством Российской Федерации, а также является информационным центром Департамента государственного протокола, осуществляя информирование и межведомственное взаимодействие.

Представляет интерес, и важная задача Департамента которая заключается в обеспечении способами и методами дипломатического протокола внешней политики страны, координации работы министерств и ведомств, в соответствии с их функциями, определенными Основными положениями государственной протокольной практики РФ [3].

Из этого следует, что по всем вопросам, касающимся обеспечения единой протокольной практики в Российской Федерации, Департамент государственного протокола работает в постоянном контакте с протокольными службами Президента Российской Федерации и Правительства России. Департамент сотрудничает и взаимодействует со всеми ведомствами, министерствами и субъектами Российской Федерации по вопросам, которые входят в компетенцию Департамента, координирует работу заграничных учреждений и подразделений МИД.

Высококвалифицированные сотрудники Департамента ежегодно проводят сотни дипломатических визитов на уровне глав государств, правительств, различного рода приемов, обедов и других протокольных мероприятий [1].

На современном этапе российский дипломатический протокол приводит существующие правила и нормы в соответствии с политическими реалиями международной жизни. Четко прослеживается направленность на демократизацию протокольных норм – основными компонентами являются деловой порядок и политическая целесообразность протокольного мероприятия.

Правительства, в особенности при приеме высших гостей и послов, придерживаются основных правил протокола и этикета. Но иногда выходят за рамки правил протокола и этикета, так как учитывают роль государства на международной арене и особенности его лидера. Появляются новые правила ведения переговоров и установления контактов. За обедом советуется не начинать разговор на ту тему, которая может задеть чувства или обидеть другого гостя. Одним из ярких примеров, можно привести разговор о религии, так как

существует множество различных, а данный разговор считается нежелательным.

Исходя из проделанной работы, в заключении хотелось сказать, что с течением времени правила дипломатического приема иностранных гостей изменяются и совершенствуются, благодаря многовековому опыту переговоров, встреч, переписок и приемов. При этом вместе с изменением и развитием норм, большая часть из них формировалась на протяжении многих столетий и четко соблюдалась множеством дипломатических сторон, поэтому они и продолжают использоваться в работе и по настоящее время.

Список литературы

1. Лядов, П. Дипломатический протокол и протокольная служба / П. Лядов. – Москва: , 2012. – 13 с.
2. Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/ukaz-prezidenta-rf-ot-14031995-n-271/>.
3. Министерство иностранных дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mid.ru/istoria-diplomaticeskogo-protokola-v-rossii>

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОЛИМПИЙСКИЙ КОМИТЕТ И ЕГО РОЛЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ГУМАНИТАРНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

О.Е. Пичуркина

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Olesya-pichurkina@mail.ru

Данная работа посвящена анализу деятельности Международного Олимпийского Комитета как субъекта международного спортивного права, проанализированы его решения, основанные на Олимпийской Хартии, показана роль Комитета в формировании и реализации норм и принципов международного спортивного права. Особое внимание в работе уделяется проблеме международной правосубъектности международного олимпийского комитета и вопросам реализации его решений на практике.

Ключевые слова: Международный Олимпийский Комитет, Олимпийская Хартия, международные спортивные отношения,

международное спортивное право, отрасль общего международного права, международное нормотворчество, международная правосубъектность.

Сфера спорта, как и любая иная деятельность, требует на международном уровне правового осмысления и качественного регулирования.

Рассмотрим деятельность Международного Олимпийского Комитета (МОК), который в настоящее время является субъектом международного спортивного права и его решения, основанные на положениях Олимпийской Хартии, являются обязательными для субъектов международного права, включая государства, и неукоснительно соблюдаются ими. МОК является последней инстанцией при решении всех вопросов, касающихся проведения Олимпийских игр. Вместе с тем компетенция МОК гораздо шире: он почти превратился сегодня в организацию, управляющую мировым спортом.

Миссией МОК является руководство Олимпийским движением в соответствии с Олимпийской хартией. Согласно положениям этой хартии, МОК, являясь высшей властью Олимпийского движения, призван координировать сотрудничество своих подразделений с общественными организациями и компетентными органами государственной власти, обеспечивая регулярное (раз в четыре года) празднование Олимпийских игр, укреплять дружбу между народами.

Церемония подготовки и проведения Олимпийских игр, на что следует обратить особое внимание, имеет ярко выраженный международный, межгосударственный характер. Исполнение государственных гимнов, пронос и торжественный подъем государственных флагов, действия официальных лиц принимающего государства и руководителей международных организаций, спортивных делегаций стран-участниц и т.д. — все подчинено регламентам, процедуре и протоколу МОК и Олимпийской Хартии. Бесспорно, обладая качеством международной правосубъектности, осуществляя свои функции по руководству международным Олимпийским движением, сотрудничая, в соответствии с положениями Олимпийской Хартии, с международными организациями и государственными органами, МОК не может не обладать и международной договорной правоспособностью. Реализуя эту правоспособность, МОК заключает международные соглашения публично-правового характера с указанными субъектами международного права.

В настоящее время Олимпийская Хартия представляет собой международный документ особого рода, и это не может не учитываться при определении правового статуса МОК и юридической природы нормативных актов, принятых по его инициативе и с его участием.

«Даже если МОК является технически неправительственной организацией с лишь ограниченной компетенцией за пределами Олимпийской арены, его постоянное реагирование на нужды глобального спортивного сообщества превратило его правила в главное средство регулирования международных спортивных соревнований», — указал Дж. Наффигер. Он специально занимался детальным исследованием юридического статуса Международного Олимпийского Комитета.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что, всецело разделяя позицию юристов-международников о положительном ответе на вопрос о международной правосубъектности МОК как неправительственной организации, отметим, что о наличии или отсутствии этого качества у конкретных МНПО следует судить исходя из их функций, объективно востребованных мировым сообществом на том или ином этапе его развития.

Эти функции осуществляются неправительственными организациями в специфических сферах международных отношений с помощью присущих им способов и средств и в соответствии с выработанными с их участием международно-правовыми документами, объединенными общей вершиной – императивными нормами общего международного права.

Рассмотренные международно-правовые документы, не противоречат общепризнанным принципам и нормам международного права и букве действующего международного права. Напротив, они расширяют его границы, осовременивают его, создают новые импульсы к его дальнейшему развитию и демократизации, всемерно оберегая (и избавляя) его от всего косного, застывшего и догматического. Они делают его живым и пластичным, чутко реагирующим на объективно и закономерно возникающие процессы и явления международной жизни.

Список литературы

1. Алексеев С.В. Международное спортивное право: Учебник для студентов вузов / Под ред. П.В. Крашенинникова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. С-345.

2. Гельман-Павлова И.В. Международное право: Конспект лекций. — М., 2009. С-123.
3. Лукашук И.И. К вопросу о соглашениях, подобных международным договорам // Советское государство и право. — 1960.
4. Олимпийская хартия- <https://olympics.com/en/>.
5. Международный олимпийский комитет- <https://olympic.kz/ru/page/olimpiyskaya-khartiya>.

ПОТЕНЦИАЛ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ

В.К. Рахманов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
bip99@mail.ru

Данное исследование фокусируется на изучении текущего положения белорусской экономики и потенциала ее сотрудничества с коммерческими субъектами на территории НСО. Определяются перспективы развития этих отношений.

Ключевые слова: Российская Федерация, Республика Беларусь, экономическое сотрудничество, торгово-экономические связи, трансграничная торговля.

Республика Беларусь за почти 30 лет своего развития после распада СССР не только сохранила и сумела его реализовать производственный потенциал, но и продолжает обновлять его. Для экономики этой страны характерна одновременно аграрная и промышленная специализация.

Сегодня основные отраслевые приоритеты Беларуси – машиностроение, химическая промышленность и аграрное производство. За последнее десятилетие быстрыми темпами развивается сфера услуг, прежде всего, это транспортные услуги и услугами в сфере информационных технологий.

Положительный заряд торговым отношениям между РФ и РБ дает участие стран в ЕАЭС. Снижение тарифов и барьеров во взаимной торговле, а также их полная ликвидация – самый мощный толчок к взаимодействию, который может дать государство своим экспортерам.

Новосибирская область обладает развитой диверсифицированной промышленностью, продукция которой активно продвигается на рынки других стран, включая Беларусь.

Наиболее перспективными отраслями для сотрудничества между НСО и Беларусью видятся производственные цепочки пищевой, химической и машиностроительной сфер. В этом плане Новосибирская область наделена именно тем набором развитых секторов, которые идеально дополняют производящую экономику Беларуси.

При поддержке Российского экспортного центра все больше новосибирских компаний находят партнеров в зарубежных странах, в том числе и в РБ.

Беларусь в свою очередь способна снабжать НСО многими товарами. К таковым относятся продукты питания (в частности сыры и молочные товары, мясная продукция). Обувь и верхняя одежда белорусского производства уже долгие годы присутствуют на новосибирском рынке, и выигрывают у иных импортных марок ценой и качеством.

Известная новосибирская традиция – ярмарка белорусских товаров, демонстрирует готовность новосибирского рынка принять крупные объемы белорусской продукции.

Все это характеризует Новосибирск как весьма удобный и готовый к работе рынок сбыта для белорусских производителей.

Вероятнее всего, в перспективе связи новосибирских и белорусских предпринимателей будут активно развиваться.

Список литературы:

1. Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://www.ved.gov.ru/>
2. Российский экспортный центр. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://www.exportcenter.ru>

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ 3D-ПЕЧАТИ

Д.А. Рубцова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
darya.rubtsova.2002@mail.ru

В работе проводится оценка влияния технологии 3D-печати, как технологии, позволяющей усовершенствовать производственный процесс и существенно повысить производительность труда на развитие мировой экономики. Технология 3D-печати в отдельных секторах мирового производства способна обеспечить более высокую, чем традиционные технологии эффективность в связи с экономией сырьевых, человеческих, финансовых, а также временных ресурсов.

Ключевые слова: 3D-печать, технология, производительность, ускорение, экономичность, спрос, распространение

В связи с тем, что в последние годы анализируется понятие 4-й промышленной революции, которая проявляется в нарастающем симбиозе промышленных и технологических инноваций, актуален анализ перспектив данной технологии. Предполагается выявить преимущества 3D-печати в различных сферах производства в сравнении с традиционными технологиями, изучить влияние развития и распространения технологии 3D- печати, как ведущей технологии новой промышленной революции, на мировую экономику.

Целью исследования является оценка экономического потенциала технологии 3D- печати, путем выявления значения данной технологии в ресурсосбережении, повышении производительности труда и качества производимых с ее помощью товаров.

Объект исследования - 3D-технологии, как технологии, меняющие характер производства и способные оказать влияние на развитие мировой экономики.

3D-печать может стать привычной в повседневной жизни людей уже в 2021 году, однако наиболее динамично эта технология будет развиваться в аэрокосмической промышленности, машиностроении и в здравоохранении.

В октябре 2020 года по заказу НР среди двух тысяч руководителей производственных предприятий по всему миру проводилось исследование трендов на рынке цифрового производства, результаты которого отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Тренды цифрового производства: результаты исследования НР

Согласно полученным данным, компании активно инвестируют в передовые решения промышленной 3D-печати. Происходит это потому, что 3D-принтеры позволяют оптимизировать цепочки поставок, обеспечивать гибкость производственных процессов и тем самым позволяют внедрять инновационные стратегии разработки продуктов. Это, в свою очередь, расширяет оперативность и гибкость производственных процессов, необходимых для развития бизнеса, повышения его конкурентоспособности и стабильности в постоянно меняющемся мире.

Технология 3D-печати имеет довольно большие перспективы при ее правильном применении. В услугах 3D-печати, по мнению А.Е. Михайловой [1], наиболее нуждаются такие сферы деятельности, как строительство, электроника, машиностроение и автомобильная промышленность, аэрокосмическая промышленность, медицина и фармацевтика, а также пищевая промышленность.

Непосредственными преимуществами 3D-технологии являются: экономичность, более короткий производственный цикл, высокое качество производимой продукции, минимальное количество отходов, доступность применения, разнообразие используемых материалов.

Рассмотрим, какое влияние данная технология оказывает на мировую экономику. Если говорить о России, то известно, что более 50 российских компаний предоставляют услуги на основе 3D-печати. Высокие темпы развития технологии 3D-печати будут сопровождаться четырьмя тенденциями, которые могут привести к изменению мировой экономики [3]: ускорение процессов разработки продуктов, появление новых производственных мощностей и новой конкуренции, изменение спроса и источников дохода.

Если говорить о перспективах, то А.Е. Михайлова считает [1], что трехмерная печать при ее должном развитии и изучении в будущем будет более доступна, так как 3D-принтеры будут распространены в качестве рабочей единицы во многих сферах. При этом цены на такое оборудование, скорее всего, упадут. Так как их будут производить различные компании в больших количествах, чтобы удовлетворить спрос всех покупателей.

Таким образом, анализ позволил определить влияние 3D-печати на мировую экономику, которое заключается в усовершенствовании производственного процесса и существенного повышения производительности труда. Возможно появление таких неблагоприятных последствий, как безработица. Но есть и возможные положительные последствия распространения данной технологии. Например, сотни тысяч людей сами станут независимыми частными производителями, одновременно превращаясь в автономных цифровых потребителей.

Список литературы:

1. Михайлова, А. Е. 3D принтер — технология будущего / А. Е. Михайлова, А. Д. Дошина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 20 (100). — С. 40-44. — [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/100/22467/>
2. 3dpt.ru-[Электронный ресурс] Режим доступа: <https://3dpt.ru/page/3d-printer-efficiency>
3. 3dtoday.ru - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://3dtoday.ru/industry/pyat-faktorov-vozdeystviya-3d-pechati-na-mirovuyu-ekonomiku.html>
4. Vectorus.ru -[Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://vektorus.ru/blog/aktualnost-3d-pechati.html#perspektivy-3d-printerov-v-raznyh-sferah>

ЛОББИЗМ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

А.А. Сергеева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
angel0563@yandex.ru

В данной работе рассматривается явление лоббизма в процессе принятия политических решений в Европейском Союзе. В работе проведен анализ зарубежного опыта лоббирования в процессе принятия политических решений в государствах Европейского Союза, изучены аспекты его правового регулирования, выявлены проблемы лоббизма на практике и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: лоббизм, Европейский Союз, правовое регулирование, демократический дефицит, группы интересов.

Политическая сфера представляет собой арену столкновения и борьбы групповых интересов. Причиной этой борьбы являются различия в потребностях конкурирующих между собой социальных групп и их стремлением к наиболее полной реализации своих целей. Лоббирование обеспечивает эффективность процесса принятия политических решений, отражая при этом механизм взаимодействия с органами власти, путем согласования с ними различных интересов общества.

Существует многообразие трактовок термина «лоббизм». Например, отечественный исследователь А.П. Любимов приводит несколько вариантов понимания смысла данного термина: 1) как деятельность системы профессиональных организаций; 2) как деятельность социальных групп, отстаивающих свои особые интересы; 3) как систему представительства интересов общества в органах власти и как механизм взаимодействия общества и государства в рамках демократического процесса [5]. Определение, выработанное Американской лигой лоббистов относительно представителей данного рода деятельности, звучит так: «Лоббисты являются, прежде всего, экспертами в вопросах государственного управления – его структуры, программ, политики и законодательного процесса. Кроме того, будучи основным звеном связи с творцами политических решений, они органически включены в планирование и реализацию соответствующих стратегий достижения политических целей» [2].

Многие элементы и готовые модели лоббирования в Европейском Союзе были переняты у американских представителей, но при этом они претерпели существенные изменения, причиной которых стала уникальность институциональной структуры ЕС [1]. До момента принятия первых нормативно-правовых актов, регулирующих лоббизм на территории ЕС, был предпринят ряд попыток представить доклады на эту тему и высказать свои предложения депутатами от разных представителей Европейского парламента. 17 июля 1996 г. объединенная версия докладов британского депутата Глина Форда и французского депутата Жан-Тома Норманна по данной проблеме была одобрена и стала базой для создания двух основных документов, регулирующих деятельность лоббистов на территории ЕС – «Положения о прозрачности и финансовых интересах членов Парламента» и «Положение о лоббировании в Парламента» [3]. Только в 2005 году требования и правила регистрации были ужесточены тем, что аккредитацию могли получить только те группы интересов, чей юридический адрес находился в Брюсселе. В 2011 году было введено специальное Межинституциональное соглашение Европейского Парламента и Комиссии о едином реестре прозрачности [3]. Он позволяет оценить правовой аспект регистрации лоббистов, и даже, в некоторых случаях, понять, кто может стоять за принятием тех или иных значимых решений.

Особенности лоббистской деятельности в ЕС заключаются в отличиях методов воздействия лоббистов. В ЕС важнейшим методом поддержки со стороны лоббиста выступает профессиональное консультирование чиновника по различным вопросам. В связи с этим наблюдается некая тенденция в институтах ЕС: чем больше орган нуждается в какой-либо экспертной информации, тем больше он привлекает к себе представителей различных групп интересов.

В 1958 г. в Брюсселе были созданы две организации, которые актуальны и по сей день. Это Комитет аграрных организаций в ЕС (Committee of Agricultural Organizations in the EU / COPA, в настоящее время COPA-COGECA) и Союз конфедераций промышленников и работодателей ЕС (Union of Industrial and Employer's Confederations of Europe / UNICE, с 2007 г. BUSINESSEUROPE). Первая организация занимается лоббированием интересов фермеров и сельскохозяйственных кооперативов в рамках единой сельскохозяйственной политики ЕС, вторая представляет собой объединение работодателей, членами которого на сегодняшний день являются 40 федераций из 34 европейских государств. Обе организации объединяют группу юридических лиц для достижения

общих целей. Единая аграрная политика основывается на принципах, которые исключительно выгодны для представителей фермерских хозяйств, а средства на ее реализацию составляют около 50% расходов из бюджета ЕС, что является лучшим доказательством силы влияния этой организации. Союз конфедераций промышленников и работодателей ЕС действует как на неофициальном уровне, где высказывает свои мнения и предложения в ходе ежедневных встреч с представителями Еврокомиссии, так и на официальном – Еврокомиссия в рабочем порядке просит союз выражать свое мнение по поводу решения того или иного вопроса. Заключение, разработанные им, рассматриваются как согласованная позиция организаций, входящих в его состав, выработанная на основе компромисса национальными группами.

На сегодняшний день главной проблемой является дефицит демократии в ЕС [4]. Она берет свое начало с подписания Единого Европейского Акта в 1986 г. Согласно этому договору, европейские институты были наделены широкими властными полномочиями, что принесло ущерб национальным институтам и упразднило национальное вето при принятии решений. Реальная ситуация показывает, что для избирателей политическая значимость европейских выборов гораздо ниже, чем национальных; наблюдается низкая явка избирателей и имеются тенденции протестного голосования; имеется некая дистанцированность между гражданами и институтами власти. Решения, которые принимаются на европейском уровне, редко пользуются популярностью внутри стран-участниц союза и маловероятно были бы одобрены на национальном уровне.

Одним из способов решения данной проблемы является стимулирование лоббистской деятельности представителей национальных уровней, а также дополнительное регулирование их деятельности, что позволит сделать ее более прозрачной и подотчетной. В свою очередь, это позволит демократизировать процесс лоббирования и позволит быть услышанными как финансово обладающими группам интересов, так и более скромным.

На основании проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что в XXI веке лоббизм является неотъемлемой частью диалога между властью и деловыми или общественными группами интересов. Подтверждается гипотеза о том, что вопрос взаимодействия лоббистов с европейскими институтами власти достаточно актуален не только для граждан, групп интересов и деловых представителей ЕС, но и для зарубежных представителей государств и бизнеса.

Список литературы

1. Белоусов, А.Б. Лоббизм в Европейском союзе: корпорации vs. НКО [Электронный документ] // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. – 2014. – Т.14. – №3. – С. 103–118. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lobbizm-v-evropeyskom-soyuze-korporatsii-vs-nko/viewer> (проверено 26.04.2021).
2. Российский профессиональный портал о лоббизме и GR. Профессиональный словарь лоббистской деятельности (составитель П.А. Толстых) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lobbying.ru/dictionary_word.php?id=1 (проверено 20.04.2021).
3. Руденкова, Д.Э. Регулирование лоббизма в Европейском союзе: история и перспективы [Электронный документ] // Вестник Московского университета. – 2015. – №1. – С. 152–176. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-lobbizma-v-evropeyskom-soyuze-istoriya-i-perspektivy/viewer> (проверено 26.04.2021).
4. Руденкова, Д.Э. Лоббизм в Европейском Союзе: кризис легитимности [Электронный документ] / Д.Э. Руденкова. – М.: ИМЭМО РАН, 2017. – 120 с. – URL: https://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2017/2017_011.pdf (проверено 26.04.2021).
5. Сучкова А.А. Лоббизм: основные подходы к пониманию [Электронный документ] // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. – 2016. – №1. – С. 22 – 30. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lobbizm-osnovnye-podhody-k-ponimaniyu> (проверено 26.04.2021).

УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК УГЛЯ ИЗ КУЗБАССА

Д.А. Соколова, В.П. Нехоршков
Сибирский государственный университет путей сообщения
sokolovadaria99@gmail.com

Работа посвящена анализу параметров экспортных поставок угля из Кузбасса, ведущего региона России по экспорту угля. Проведена оценка устойчивости экспортных потоков с помощью коэффициента Спирмена. Определены направления изменений в динамике экспорта угля Кемеровской области.

Ключевые слова: экспорт угля, Кузбасский угольный бассейн, коэффициент Спирмена, транспортировка угля, устойчивость экспорта.

Кемеровская область является одним из ключевых регионов страны в экономическом отношении. Главное место здесь занимает добыча и переработка угля. В Кузбассе функционируют 120 предприятий угольной промышленности, в числе которых 58 шахт и 36 предприятий открытой добычи. С момента начала разработки месторождения было добыто около 8,5 млрд т угля, что составляет менее 2% его общего ресурса. На данный момент угольная продукция Кемеровской области составляет основу экспорта Сибири – доля Кузбасса составляет более 40,0%, доля в российском экспорте составляет 85-88%.

В настоящее время в промышленных масштабах добычу угля в мире осуществляют более 60 стран. По данным BP Statistical Review of World Energy, в июне 2018 года на долю первых десяти стран-лидеров приходится 90% объема мировой угледобычи. В данном списке Россия занимает шестое место с долей 5,3%, в экспорте каменного угля доля России существенно выше – 18%. В 2017 г. добыча угля впервые в истории современной России превысила показатель 400 млн т угля в год, из которых 100 млн тонн было добыто Сибирской угольной компанией, абсолютным лидером в данной отрасли. Для сравнения, суммарная добыча угля предприятий Южной и Центральной Америки составляет 99,7 млн тонн. Российский уголь сегодня поставляется в более чем 60 стран мира.

В Кузбассе добывается более 200 млн т угля в год, что составляет 56% добычи угля по стране, 35% потребляется в области, 15% на общероссийском рынке, 50% экспортируется. Угледобыча является важной составляющей экономики региона и страны. Кемеровская область дает 85-88% общероссийского экспорта угля и кокса и является абсолютным лидером по объёму перевозок грузов по железным дорогам России. Выделяют два направления перевозок: западное и восточное (рисунок 1).

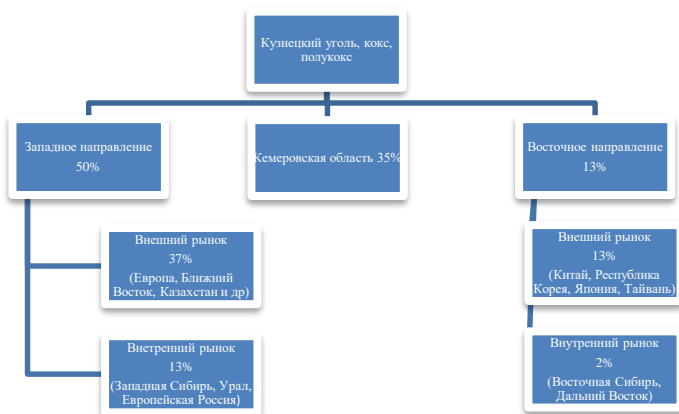


Рисунок 1 – Направления перевозок Кузнецкого угля, кокса, полукокса

Основная сложность перевозок кузнецких углей заключается в географическом положении Кузбасса. Он находится практически в самом центре материка и значительно удален от основных потребителей. Как следствие - большие расстояния до портов и границ: средняя дальность перевозок кузнецкого экспортного угля до морских портов в пределах России - 5075 км, до погранпереходов - 4093 км. Кузбасский уголь перевозится по железным дорогам, что существенно увеличивает стоимость перевозки.

На протяжении 2015-2019 годов Кузбасс наращивал экспорт угля. Даже в характерный для внешней торговли России период спада в 2015-2016 гг. экспорт кузбасского угля увеличивался, а по итогам периода прирост показал 62,2%.

Такая динамика объясняется высокой конкурентоспособностью кузбасского угля, связанная с его качественными характеристиками и ценовой политикой: малая зольность (4-22%), низкое содержание серы (0,30,6%) и высокая калорийность и удельная теплота сгорания (6000-8500 ккал/кг). Относительно невысокая экспортная цена на европейском рынке обеспечивается благодаря низкой себестоимости добычи, вследствие благоприятных горно-геологических условий залегания угольных пластов.

С другой стороны, главным минусом Кузбасса как экспортера угля является значительная удаленность от его основных потребителей. Затраты на транспорт составляют до 60% цены товара на фоне роста цен на транспортные услуги. Очевидно, это оказывает существенное

негативное влияние на положение угольных компаний и, в конечном итоге, может привести к ослаблению их конкурентных позиций.

В этой связи при анализе экспорта кузбасского угля представляет интерес оценка устойчивости потоков с помощью коэффициента Спирмена. Цель такой оценки - выявление тренда, его устойчивости и устойчивости скорости его изменения. Для выявления тренда и его устойчивости необходимо проводить исследование по абсолютным динамическим рядам, что отражает тренд и его устойчивость, а для выявления скорости его изменения - по относительным. Интерпретацию результатов предлагаем провести в соответствии со шкалой Чеддока.

Такая оценка, за счет сопоставления устойчивости абсолютных и относительных показателей, позволит в существенной степени выявить направления изменений в динамике экспорта угля Кемеровской области.

Коэффициент Спирмена, рассчитанный на основе стоимости экспорта, равен 0,7, что говорит о высоко устойчивой положительной тенденции. Коэффициент, рассчитанный на основе темпов роста, равен 0,2, что свидетельствует о том, что скорость положительных изменений экспорта увеличивается, но со слабой степенью устойчивости.

Таким образом, уголь, добытый в Кемеровской области, широко используется и на внутреннем, и на внешнем рынке, преимущественно на Западе. Так, на текущий момент экспорт кузбасского угля высоко устойчив, но положительные изменения происходят со слабой степенью устойчивости. Однако, существенные проблемы, касающиеся транспортировки, значительно затрудняют положение угольных компаний Кузбасса. В этой ситуации главными конкурентами Кузбасса становятся Австралия, Индонезия, Колумбия и ЮАР, имеющие много меньшую транспортную составляющую в цене, а также получающие льготы на перевозку от государства.

Список литературы

1. Е. А. Шерин «Направления поставок и зоны потребления кузнецких углей: экономико-географический анализ».- [Электронный ресурс].- <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-postavok-i-zony-potrebleniya-kuznetskih-ugley-ekonomiko-geograficheskiiy-analiz> (дата обращения 17.10.2020).
2. Е. А. Шерин «Экономико-географический анализ развития угольного цикла производств Кузбасса за пределами Кемеровской области».- [Электронный ресурс].-

<https://naukovedenie.ru/PDF/88EVN415.pdf> (дата обращения 18.10.2020).

3. Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса, «Уголь России и мира: производство, потребление, экспорт, импорт».- [Электронный ресурс].- https://www.cdu.ru/tek_russia/articles/5/499/ (дата обращения 18.10.2020).

ПРОБЛЕМА ДВОЙНОГО ГРАЖДАНСТВА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ КОРЕЙСКОЙ НАРОДНО- ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ

Т.А. Ставицкая
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
tanka-tan@mail.ru

В работе рассмотрены проблемы получения двойного гражданства в Корейской Народно-Демократической Республике и Республике Корея, представлены нормативно-правовые документы, регулирующие отношения, связанные с гражданством, показаны условия натурализации как для различных категорий физических лиц в КНДР и РК.

Ключевые слова: Корейская Народно-Демократическая Республика, Республика Корея, двойное гражданство, бипатризм, натурализация.

Проблема бипатризма в современном международном праве имеет большое значение, потому что наличие двойного гражданства всегда влечёт за собой определённые проблемы в реализации данной практики. Так, например, многие государства отказываются от бипатризма. Они позволяют взять гражданство своей страны при условии, если человек отказывается от предыдущего гражданства, чтобы избежать двойного гражданства.

На современном этапе в международном праве существует ряд документов, регулирующих вопрос бипатризма: Конвенция о статусе натурализованных лиц, восстанавливающих свое постоянное место жительства в государстве происхождения 1906 г.; Конвенция, регулирующая некоторые вопросы, связанные с коллизией законов о

гражданстве 1930 г.; Европейская конвенция о сокращении случаев множественного гражданства и о воинской повинности в случае множественности гражданства 1963 г.; Европейская конвенция о гражданстве 1997 г.

Но, не смотря на урегулирование вопросов прохождения военной службы, режима уплаты налогов и иных обязанностей бипатридов, международное право всё же признает бипатризм как нежелательное явление, что закреплено в преамбулах данных конвенций.

Рассмотрим порядок получения двойного гражданства на примере законодательств Корейской Народно-Демократической Республики и Республики Корея. Этот пример может быть интересен и показателен, так как нормативно-правовые акты этих двух стран имеют как общие черты в вопросе получения гражданства, так и кардинально отличаются друг от друга.

Закон о гражданстве Республики Корея от 13 декабря 1997 года – основной нормативно-правовой документ, в котором регулируются отношения, связанные с гражданством Южной Кореи [4]. Основным законом, регулирующим все вопросы, при которых физическое лицо является гражданином Корейской Народно-Демократической Республики, является Закон о гражданстве КНДР от 9 октября 1963 года [5]. Однако стоит отметить, что условия получения двойного гражданства были установлены правками в этот закон лишь в марте 1995 года.

В современном законодательстве Республики Корея предусмотрены два вида приобретения гражданства: обычная и специальная. Если рассматривать обычную натурализацию, то она употребляется по отношению к иностранцу, живущему в Республике Корея не менее 2 лет. При этом нужно быть зарегистрированным по месту жительства в РК и состоять в официальном браке с гражданином этого государства в течение 3 лет.

Однако, в связи с тем, что в РК преобладает явление фиктивных браков для того, чтобы получить желаемое гражданство Республики Корея, претенденты проходят собеседование с представителями Министерства юстиции, которые и принимают окончательное решение после того, как удостоверятся в добропорядочности кандидата, а также наличии нормальных семейно-брачных отношений. Это одно из главных условий, не считая сбора всех необходимых документов, подачи соответствующего заявления и прохождения теста на знание корейского языка, истории, культуры, географии и законов [2].

Специальная натурализация в отличии от обычной осуществляется по отношению к лицам, имеющим особые заслуги перед Республикой

Корея. Так, например, в СМИ часто характеризуют эту натурализацию как «закон для 0,01% граждан». А всё из-за того, что к специальной натурализации относят лиц, имеющих исключительные способности в таких областях как наука, экономика, культура, спорт. К тому же этим людям не нужно выполнять различные требования: срок проживания в Республике Корея на протяжении 5 лет или прохождения определённого теста [1].

В КНДР напротив, порядок получения двойного гражданства более простой. Так, любое лицо, желающее натурализоваться в роли гражданина КНДР, должно подать прошение в законодательный и представительный орган Корейской Народно-Демократической Республики и уже после решения о натурализации утверждает непосредственно высший руководитель КНДР. Не требуется ни знания языка, ни проживания в стране, ни справки о доходах – лишь заявление. В свою очередь, лица, принявшие гражданство освобождены от идеологических работ, а их аскриптивный статус считается лучшим, чем у других, не считая ограниченного «особого слоя».

При всём при этом, эта натурализация схожа больше со специальной Республики Корея, так как большую часть натурализованных граждан составляют родственники элиты тех стран, с которыми КНДР дружит и которым по разным причинам пришлось покинуть страну [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что условия для натурализации в РК гораздо жёстче, категоричнее, детализированное и содержат более высокие требования, в отличие в КНДР. Однако, в обоих государствах число лиц, имеющих двойное гражданство незначительно по причине того, что в РК проводится серьёзный отбор для кандидатов, а в КНДР лица, которые смогли натурализоваться в основном составляют элиту, имеющую важное значение для государства.

Список литературы

1. Кирьянов О. Сотая процента. В Корею можно сохранить прежнее гражданство [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2014/03/31/korea.html> (дата обращения: 16.04.2021).
2. О практике применения института двойного гражданства в Республике Корея [Электронный ресурс]. – URL: https://korea-seoul.mid.ru/poleznaa-informacia-dla-grazdan-rossii-vremennno-i-postoanno-nahodasihsa-v-koree/-/asset_publisher/n4bNjYT9Ckq1/content/o-praktike-primeneniya-instituta-

dvojnogo-grazdanstva-v-respublike-korea?inheritRedirect=false (дата обращения: 16.04.2021).

3. Тертицкий Ф. Легко ли свалить не на Запад, а на Восток? [Электронный ресурс]. – URL: <https://republic.ru/posts/l/979730> (дата обращения: 16.04.2021).

4. Nationality Act of the Republic of Korea [Электронный ресурс]. – URL:

https://elaw.klri.re.kr/eng_service/lawView.do?hseq=48862&lang=ENG (дата обращения: 16.04.2021).

5. Nationality Law of the Democratic People's Republic of Korea (DPRK) [Электронный документ]. – URL:

<https://www.refworld.org/pdfid/58d3c5f24.pdf> (дата обращения: 16.04.2021).

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВ ПО ВОПРОСАМ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА ПРИМЕРЕ КОНТРОЛЯ ЗА ВЫБРОСОМ ОПАСНЫХ ОТХОДОВ

В.В. Тюкавкина

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
valentinaty555@gmail.com

В данной работе проведен анализ правовых основ охраны окружающей среды и перечислены современные проблемы, вызванные деградацией окружающей среды. Глобальные экологические проблемы затрагивают большинство стран мира и требуют вмешательства международного сообщества в их регулирование. Именно поэтому было рассмотрено современное международное законодательство и выделены основные моменты урегулирования спорных вопросов по данной теме.

Ключевые слова: международное экологическое право, загрязнение окружающей среды, выбросы отходов.

Международное экологическое право напрямую связано с природой экологических проблем, которые требуют разностороннего и долгосрочного межгосударственного сотрудничества для их решения. Совсем недавно мировое сообщество пришло к пониманию того, что природа и ее объекты являются общим достоянием человечества

несмотря на то, что государства обладают суверенитетом над природными ресурсами в пределах своей территории [2].

Международное экологическое право – это совокупность норм, регулирующих отношения субъектов международного права по рациональному использованию природных ресурсов, охране окружающей среды от загрязнения и сотрудничеству государств в целях обеспечения благоприятной среды обитания для человечества. Международное экологическое право является составным элементом международного публичного права.

В настоящее время наиболее актуальными являются следующие проблемы в сфере охраны окружающей среды:

1) нерациональное потребление природных ресурсов, вплоть до уничтожения отдельных природных компонентов, добыча не возобновляемых полезных ископаемых и энергии без разработки надлежащих альтернатив;

2) загрязнение окружающей среды продуктами человеческой деятельности;

3) вооруженные конфликты и гонки вооружений;

4) проблема утилизации отходов, образующихся в процессах производства, распределения и потребления;

5) корпоративная колонизация природы, посредством генетических изменений в продовольственных культурах, использование плантационного лесоводства, которое уменьшает биоразнообразие;

6) видовой упадок и сверхэксплуатация определенных видов растений и животных из-за высокого потребительского спроса [4].

Рассмотрим конкретные виды и особенности проблем по вопросам охраны окружающей среды, на примере борьбы с выбросами опасных отходов.

Около 20% мировых выбросов углекислого и других парниковых газов связано с транспортными цепочками крупнейших транснациональных корпораций мира. Это приводит к глобальному потеплению, которое может серьезно изменить облик планеты, если к концу XXI века повышение температуры не сможет остаться примерно на 1,5 °C по сравнению с доиндустриальным уровнем.

Чтобы предотвратить такой сценарий, в декабре 2015 г. на Парижской конференции по климату было одобрено соглашение о борьбе с глобальным потеплением. В апреле 2016 года его подписали 192 страны. Однако позже многие государства вышли из договора.

Природа документа была компромиссной и касалась стран третьего мира, для которых было множество послаблений. Обвинения в переговорном процессе последовали со стороны стран третьего мира и

были связаны с тем, что западные ТНК разместили свои «грязные» производства на территории развивающихся стран. В результате почти все эти выбросы были исключены из учета тех стран, где эти компании платят налоги и получают большую часть своей прибыли (Рисунок 1). Это называется экспорт выбросов.

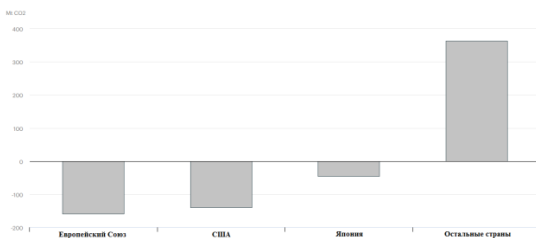


Рисунок 1 – Изменение выбросов углекислого газа, 2018-2019 гг.

Область обращения с отходами представляет многочисленные возможности для преступности. Термин «опасные отходы» сам по себе является предметом дискуссии и споров.

Одним из современных проявлений этой проблемы является заявление властей Японии о начале слива более 1 млн. тонн радиоактивной воды с аварийной атомной станции «Фукусима-1» [3]. Решение об этом было принято на встрече под председательством премьер-министра Ёсихидэ Суга. Эта вода очищена от большинства опасных радиоактивных веществ, однако содержит в себе тритий – радиоактивный изотоп водорода, который полностью технически невозможно извлечь.

Все началось еще в 2011 г., когда в Японии произошла радиационная авария из-за землетрясения и цунами, во время которого отключилось электричество, вышел из строя механизм охлаждения, расплавилась активная зона реактора и произошла утечка радиоактивных веществ. Для охлаждения реактора в активную зону закачивается вода, в том числе и морская. Ежедневно объём хранимой радиоактивной воды увеличивается на 170 тонн. На сегодняшний день объём воды составляет 1,3 млн тонн. Вся отработанная вода хранится в более чем тысячи герметичных резервуарах и требует огромных затрат.

В международном праве существуют методы регулирования, предотвращающие возможный сброс загрязненной воды в море. Это, например, Конвенция ООН по морскому праву 1982 г., которая требует от своих членов принимать меры по недопущению, снижению

и ограничению загрязнения моря [1]. Существует также Лондонская конвенция по предотвращению загрязнения моря сбросами отходов и других веществ. Кроме того, МАГАТЭ борется за безопасную ядерную энергетику и должно быть уведомлено при осуществлении таких мер. В ноябре 2008 года Европейский союз принял новую Рамочную директиву по отходам, включающую несколько статей и приложение, конкретно касающихся опасных отходов и свойств отходов, которые делают их опасными.

Проблема в том, что каждая страна самостоятельно определяет допустимый уровень загрязнения: если в Республике Казахстан на литр воды приходится 40 тыс. беккерелей, то в Японии – 60 тыс. Показатель на АЭС «Фукусима-1» составляет 120 тыс. беккерелей.

Таким образом, многие экологические проблемы носят трансграничный или глобальный характер. Международное сотрудничество государств по вопросам охраны окружающей среды лежит в основе концепции устойчивого развития.

Список литературы

1. Конвенция Организации Объединенных Наций по морскому праву (UNCLOS) (заключена в г. Монтего-Бее 10.12.1982) (с изм. от 23.07.1994) [Электронный ресурс] – URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/lawsea184-234.pdf (дата обращения: 30.04.2021).
2. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН A/RES/1803 (XVII). Неотъемлемый суверенитет над естественными ресурсами [Электронный ресурс] – 1962. – URL: <https://undocs.org/ru/A/RES/1803%28XVII%29> (дата обращения: 30.04.2021).
3. Япония решила начать слив радиоактивной воды с аварийной атомной станции «Фукусима-1» (от 13.04.21 г.) [Электронный ресурс] – URL: <https://meduza.io/feature/2021/04/13/yaponiya-reshila-nachat-sliv-radioaktivnoy-vody-s-avariynoy-atomnoy-stantsii-fukusima-1> (дата обращения: 30.04.2021).
4. White, R. Transnational Environmental Crime [Электронный ресурс] / R. White // International Crime and Justice. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2014. – P. 196. – URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511762116.031> (дата обращения: 30.04.2021).

КРИЗИС СВПД: ПРИЧИНЫ И ДАЛЬНЕЙШАЯ СУДЬБА СОГЛАШЕНИЯ

В.А. Халаев, М.С. Петренко
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
haviti1999@gmail.com

Статья посвящена отношениям между США и Ираном в контексте Совместного всеобъемлющего плана действий. Выход Соединённых Штатов из соглашения и восстановление санкций против Ирана объясняется стремлением заблокировать усиление ирано-китайского военно-экономического сотрудничества. Эскалация конфликта на Ближнем Востоке и убийство Касема Сулеймани рассматриваются как часть плана Соединённых Штатов по разрушению СВПД с целью максимизации санкционного давления на Иран. Оценивается вероятность сохранения соглашения и прогнозируются возможные условия выхода из возникшего кризиса.

Ключевые слова: СВПД, Совместный всеобъемлющий план действий, США, Иран, ядерная программа, санкции, нефть, Китай.

Иран с момента объявления о начале обогащения урана в 2006 г. попал под международное давление. Введённые в связи санкции со стороны США, СБ ООН и ЕС пошатнули экономику Ирана, но не заставили его свернуть ядерную программу. Их влияние Ирану удавалось минимизировать за счёт переориентации экспорта нефтепродуктов – основного ресурса иранской экономики, с Запада на Восток. В результате чего главным торговым партнёром стал Китай [3]. С подписанием Совместного всеобъемлющего плана действий и резолюции СБ ООН 2231 [2], принятой в 2015 г. Иран отказывался от возможности ведения разработок и производства ядерного оружия, а также позволял МАГАТЭ отслеживать деятельность иранских ядерных объектов в обмен на постепенную отмену связанных с программой санкций. экономика Ирана начала усиливаться, а отношения с Китаем вышли на новый уровень с подписанием в 2016 г. соглашения о всестороннем сотрудничестве на 25 лет [4], что по ряду причин не устраивало США. Во-первых, Китай как главный претендент на оспаривание американской гегемонии на мировой арене получал возможность влиять на политику Ирана, во-вторых, были очевидны намерения КНР наращивать импорт иранской нефти что в

последствие могло отрицательно повлиять на цены и объёмы закупок нефти из США и Саудовской Аравии, в – третьих, рост иранской экономики делал неэффективными санкции Соединённых Штатов, связанные с нарушением в Иране прав человека и его поддержкой террористических организаций.

Перечисленные причины стали поводом для выхода США из СВПД в 2018г. За выходом последовало нефтяное эмбарго, наложенное на Иран [1]. Таким образом Соединённым Штатам удалось заморозить развитие ирано-китайского сотрудничества. Китай не стал вступать в конфронтацию и рисковать готовящимся к заключению торговому соглашению с США.

Иран, пытаясь сократить потери, потребовал от Великобритании, Франции и Германии восстановить ущерб от американских санкций. Усилия «евротройки» не дали результатов, и Иран начал процесс сокращения выполнения обязательств по СВПД.

США в свою очередь предприняли попытку создать максимальное давление на Иран. Они планировали запустить процедуру «снэпбэк» - восстановления санкций по резолюции 2231 в связи с невыполнением Ираном своих обязательств по СВПД. Для этого требовался выход Ирана из соглашения. Чтобы достичь цели, Соединённые Штаты пошли на провокацию, в январе 2020 г. ликвидировав лидера КСИР Касема Сулеймани [5]. После убийства Иран быстро покинул соглашение, однако США не удалось запустить «снэпбэк»: «евротройка» встала на сторону Ирана и требования были отменены.

В 2021 году возникший кризис СВПД остаётся нерешённым. Новая администрация США заявила о готовности вернуться в сделку при условии соблюдения Ираном всех договорённостей. И намерении рассмотреть вопрос об иранских баллистических ракетах. Таким образом, США навязывают Ирану менее благоприятные для него условия восстановления СВПД. Иран также заявил о готовности к выполнению обязательств, при условии отмены американских санкций.

В сложившихся условиях, шанс на выход СВПД из кризиса можно оценить как низкий. Поскольку «снэпбэк» не удался, ситуация для Тегерана не является критической. Для США возвращение в сделку, по на прежних условиях, будет означать передачу Ирана под контроль КНР и усиление его присутствия на Ближнем Востоке, что непременно создаст излишнее напряжение в регионе. Оптимальным выходом из ситуации для США было бы возвращение в сделку без попытки включить в договор тему баллистических ракет, в обмен на отказ Ирана от соглашения с КНР. Вероятность такого исхода

увеличивается, поскольку в самом Иране планируемая сделка с Китаем вызвала массу разногласий среди иранских политических элит.

Список литературы

1. Executive Order 13846: Reimposing Certain Sanctions With Respect to Iran [Электронный документ] // U.S. Department of the treasury / Режим доступа: <https://home.treasury.gov/system/files/126/13846.pdf> (Дата обращения: 1.02.2021).
2. Резолюция 2231 (2015), принятая Советом Безопасности на его 7488-м заседании 20 июля 2015 года [Электронный документ] // Официальный сайт ООН / Режим доступа: [https://undocs.org/ru/S/RES/2231\(2015\)](https://undocs.org/ru/S/RES/2231(2015)) (Дата обращения: 1.02.2021).
3. Санкции в отношении Ирана: цели и последствия [Электронный ресурс] // Комшукова О.В. / Экономические и социальные проблемы России – 2016. – №3. – С. 24-41. / Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanktsii-v-otnoshenii-irana-tseli-i-posledstviya/viewer> (Дата обращения: 1.02.2021).
4. Союз Льва и Дракона [Электронный ресурс] // RT на русском / Режим доступа: <https://russian.rt.com/opinion/767126-yuzik-kitai-ssha-iran> (Дата обращения: 1.02.2021).
5. Сулеймани: безрассудное убийство или опасный просчет Трампа? [Электронный ресурс] // Бубнова Н. И. / Россия и современный мир – 2020. №2. – С. 251-275. / Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ustranenie-suleymani-bezrassudnoe-ubiystvo-ili-opasnyu-proschet-trampa> (дата обращения: 01.02.2021).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ E-COMMERCE КОМПАНИЙ И ТОРГОВЫХ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ

М.С. Хорошилов, А.В. Бердников
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
matveykhoroshilov222@gmail.com

В работе проводится сравнительный анализ динамики продаж на мировом рынке интернет-торговли и глобальных торгово-розничных сетей. Для проведения анализа помимо сопоставления

статистических показателей их деятельности: темпов прироста чистой прибыли, капитализации и выручки компаний, использован показатель оценки макроэкономической эффективности участников мирового рынка товаров и услуг - «предельная доходность активов».

Ключевые слова: конкурентные преимущества, рынок E-commerce, экономическая эффективность продаж

На протяжении последних десятилетий наблюдаются высокие темпы роста объема мирового рынка интернет-торговли. Данная тенденция вызывает повышенный интерес со стороны инвесторов, в результате наблюдается ежегодный прирост инвестиций в сферу e-commerce, а также массовое открытие подразделений интернет-коммерции у крупных розничных сетей.

Таким образом, рынок электронной торговли является быстрорастущим сегментом и имеет высокие перспективы развития. В связи с этим, актуальной задачей является изучение факторов и тенденций развития рынка интернет-торговли, как сегмента мирового рынка товаров и услуг.

Цель исследования: выявление причин и факторов долгосрочного роста рынка интернет-торговли, а также оценка экономической эффективности данной модели продаж в сравнении с продажами через глобальные торгово-розничные сети.

Для осуществления поставленной цели был проведен сравнительный анализ экономической эффективности торговой стратегии компаний «Amazon», «Alibaba» и «X5 RG» и крупных розничных сетей. Полученные данные свидетельствуют о том, что темпы прироста показателей чистой прибыли, капитализации и выручки компаний, ведущих деятельность в сегменте e-commerce, значительно превосходят динамику аналогичных показателей среди рознично-торговых сетей.

Деятельность в сфере интернет коммерции обладает большей экономической эффективностью, чем сетевой компаний – представителей данных отраслей по мультипликаторам: ROE и ROA. Так же был предложен и апробирован новый показатель оценки макроэкономической эффективности «предельная доходность активов».

Согласно этому мультипликатору, наиболее эффективно использует ресурсы та компания, которая на одну денежную единицу вложений, генерирует больший денежный поток. Сравнительный анализ показал, что модель онлайн продаж более рентабельна. Таким

образом, многие традиционные торговые сети вынуждены активно внедрять в свою деятельность сегмент e-commerce.

За последние 40 лет совокупное мировое производство возросло более чем в 7 раз [5]. Увеличившиеся объемы производства, в сочетании с углублением международного разделения труда и различий в специализации стран требуют ускорения процесса обмена благами. Интернет торговля позволяет решать данную задачу с наименьшими затратами времени и ресурсов, посредством минимизации количества посредников, задействованных в процессе распределения и обмена.

По итогам исследования, эмпирическим путем было доказано, что на сегодняшний день электронная коммерция более рентабельна, чем традиционная торговля. Данный алгоритм осуществления продаж имеет высокие долгосрочные перспективы, так как способен на постепенное вытеснение традиционных способов торговли.

Список литературы

1. Новости и методические материалы о электронной коммерции (ecommerce) и ритейле (retail). – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/global-n> (дата обращения: 26.03.2021).
2. Мельникова Ю. В. Математическое моделирование экономической конъюнктуры российского рынка интернет-торговли // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2020. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/matematicheskoe-modelirovanie-ekonomicheskoy-konyunktury-rossiyskogo-rynka-internet-torgovli> (дата обращения: 27.03.2021).
3. Электронная торговля 2020 – 2024, прогноз Data Insight. – [Электронный ресурс]. – URL: https://datainsight.ru/DI_eCommerce2020_2024 (дата обращения: 26.03.2021).
4. Россияне в 2020 году потратили 3,221 трлн рублей на онлайн-покупки. – [Электронный ресурс] – URL: <https://tass.ru/ekonomika/10730671> (дата обращения: 26.03.2021).
5. The world bank – [Электронный ресурс] – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ И КНР: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

М.В. Юрьева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mariashine@mail.ru

В данной работе проводится сравнительный анализ механизмов природопользования и их реализации в России и Китае на основании исследования нормативно-правового, технологического (материального), экономического, политического и психологический (ментального) аспектов. Несовершенство законодательной базы в сфере природопользования рассмотрено на примере ситуации, сложившейся в посёлке Листвянка Иркутской области в 2017 г. В исследовании выявлены проблемные зоны в механизме правового регулирования природопользования и акцентируется внимание на необходимости дальнейшего совершенствования законодательства в этой сфере.

Ключевые слова: природопользование, природоохранная деятельность, экологическая безопасность, экологическое право.

Природопользование – юридически обусловленная деятельность граждан и юридических лиц по использованию объектов природы, осуществляемая, как правило, на основе соответствующей лицензии [1]. Проблемы природопользования актуальны и с каждым годом требуют к себе всё больше внимания. Природные ресурсы истощаются, на их восстановление нужно время, а некоторые из них и вовсе невозможны.

Правовое регулирование хозяйственной деятельности человека создано с целью снизить антропогенную нагрузку на окружающую среду, но из-за несовершенств правовой базы и нарушений законодательства экосистемам наносится колоссальный ущерб, возместить который иногда невозможно.

Сравнительный анализ регулирования природопользования в РФ и Китае обусловлен тем, что Россия и КНР имеют протяжённую общую границу, а также весьма тесные политические и экономические связи.

Проведён сравнительный анализ этих механизмов на основании изучения пяти основных аспектов проблемы: нормативно-правового,

технологического (материального), экономического, политического и психологического (ментального).

1. Нормативно-правовая база КНР в области охраны природы представлено относительно широким спектром: более 15-ти законов, около 30-ти нормативных актов и десятки административных природоохранных инструкций [2]. Основным законом об охране окружающей среды, принятым на базе Конституции КНР, является закон от 26 декабря 1989 г., где закреплён принцип «нарушитель платит» и предусмотрен контроль за его соблюдением. В российском законе от 10.01.2002 «О защите окружающей среды» также не раз упоминается данный принцип, но за его соблюдением не осуществляется должного контроля. В Конституции РФ также закреплено право граждан на экологическую безопасность, однако сегодня известно немало случаев прямого нарушения этого права.

2. Технологическое развитие стран также необходимо учитывать при рассмотрении вопросов природопользования. Использование устаревших методов добычи полезных ископаемых или ведения сельского хозяйства напрямую отражается на экосистемах. Так, в сельском хозяйстве КНР активно применяются новые технологии, позволяющие снизить антропогенную нагрузку и экономить природные ресурсы (водосберегающее орошение, распределение плодородия и т.д.). В российском сельском хозяйстве пока развитие идёт скорее количественно, чем качественно, а в сумме с добычей полезных ископаемых эти отрасли составляют около 15 % экономики России.

3. Экономика государства (её структура, темпы роста) также связаны с природными ресурсами страны. В российской экономике с 2012 г. продолжает расти доля таких отраслей как добыча полезных ископаемых сельское хозяйство, в то время как отрасль утилизации отходов и ликвидации загрязнений составляет наименьшую долю (<1 %) и не растёт. Многочисленные китайские заводы и производства тоже наносят серьёзный удар по экологии, производя около четверти миллиарда тонн мусора в год, кроме того, более 30-ти лет Китай скупал отходы других стран ради получения дешёвого промышленного вторсырья, что тоже негативно сказалось на экологии.

4. Политика России и КНР в вопросах природопользования имеет схожие цели, но разные способы реализации. Например, в 2021 г. КПК ввела обязательный для всех отдельный сбор отходов, предусматривающий эффективную систему взисканий за несоблюдение и бонусов за надлежащее исполнение. В стратегии экологической безопасности РФ до 2025 г. [4] говорится о создании

эффективной системы обращения с отходами как одной из основных задач (ч. IV, п. 26 (в)), однако чётких механизмов выполнения не представлено.

5. Психологический (ментальный) аспект важно учитывать при разработке методов регулирования природопользованием. Россию исторически воспринимали как страну, богатую разнообразными природными ресурсами и экологическими комплексами, однако об экологическом сознании граждан, обязанных защищать природные богатства страны, заговорили не так давно. Жители КНР к экологическому праву относятся серьезнее, понимая, что за его несоблюдение обязательно последует санкция, а экологическое воспитание включено в школьную программу.

Несовершенство правового регулирования в области природопользования в РФ и необходимость серьезной доработки законодательства иллюстрирует пример посёлка Листвянка Иркутской области. С 2017 г. глава посёлка, расположенного в границах центральной экологической зоны Байкальской природной территории (объект всемирного наследия ЮНЕСКО), незаконно выдавал разрешения на строительство гостиниц, оформленных как индивидуальные жилые дома. Подавляющее большинство таких построек фактически принадлежало китайским гражданам (некоторым даже удалось приватизировать территорию). Резкое увеличение численности пребывающих в посёлке людей привело к загрязнению вод Байкала сточными водами, колоссальной нагрузке на инфраструктуру, перебоям электроэнергии, пожарам и массовому недовольству коренных жителей. Главу Листвянки задержали лишь в 2020 году и вскоре он должен предстать перед судом за превышение должностных полномочий и получение взятки. Но кто и каким образом будет возмещать ущерб окружающей среде всё ещё неясно.

Вероятность возникновения подобной ситуации в Китае, тем более с участием иностранных граждан, крайне низкая. Режим защиты уникальных экосистем особо строгий и запрещает любое вмешательство с возможностью нанесения вреда [3], и за коррупцию в КНР предусмотрено суровое наказание.

Данный пример вновь напоминает нам о необходимости серьезной доработки систем правового регулирования природопользования, изменения отношения к природным ресурсам нашей страны, усовершенствование природоохранных механизмов. Отметим, что экологическая обстановка в Китае тоже не идеальна, многие экологические проблемы в стране до сих пор остаются нерешёнными. Но изучение позитивного опыта КНР и других зарубежных стран в

сфере природопользования и защиты окружающей среды может быть полезным с его последующей адаптацией и возможным применением в РФ, о чём и говорят результаты сравнительного анализа.

Список литературы

1. Голиченков А.К., Экологическое право России: словарь юридических терминов: учебник для вузов. – М.: Издательский Дом «Городец», 2008. — 448 с.
2. Кабышева, Э. Ю. Сравнительный анализ экологического законодательства России и Китая // Молодой ученый. – 2016. – № 10.3 (114.3). С. 20-21. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/archive/114/30420/> (дата обращения: 19. 04. 21).
3. Закон КНР об охране окружающей среды от 26 декабря 1989 года. [Электронный ресурс] URL: <https://asia-business.ru/law/law2/resources/environment/#2> (дата обращения: 20. 04. 21).
4. Указ Президента Российской Федерации от 19.04.2017 г. № 176 о Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41879/page/1> (дата обращения: 20. 04. 21).

СЕКЦИЯ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

АНАЛИЗ СПОСОБОВ ОЦЕНКИ НЕЗАВИСИМОСТИ ЦБ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

С.А. Билло

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
olsem1@mail.ru

Центральный банк нуждается в определённом институциональном статусе, независимых полномочиях. Существующая проблема независимости Центрального банка актуальна всегда. В работе рассматриваются способы оценки независимости центральных банков развивающихся стран. А также рассматривается определение независимости ЦБ и виды независимости.

Ключевые слова: центральный банк, независимость центрального банка, развивающиеся страны, оценка

Актуальность этой темы сегодня обусловлена тем, что низкие темпы инфляции, стабильность национальной валюты и соответствующая ДКП, являются залогом экономического развития любой страны. А этого можно добиться в том случае, если у центрального банка будет высокий уровень независимости от правительства.

Для развивающихся стран независимость Центрального банка чрезвычайно важна, поскольку такие страны имеют относительно высокий уровень инфляции, а независимость ЦБ способствует достижению цели монетарной политики, особенно когда речь идёт о целевом показателе инфляции. Если вспомнить о консолидированном бюджетном ограничении ЦБ и правительства, то потребности правительства в том, чтобы финансировать дефицит бюджета, могут привести к тому, что если Центральный банк не будет независимым, он никогда не сможет достичь своей цели по инфляции. Правительство всегда будет иметь возможность за счёт денежной эмиссии покрывать дефицит бюджета. Поэтому независимость ЦБ играет важную роль, когда мы говорим о влиянии на конечные стратегические цели.

Не существует единого общепринятого термина «независимость центрального банка», Гаррига Ана Каролина считает, что независимость центрального банка можно описать так –

«характеристика правил, ограничивающих влияние правительства на денежно-кредитную политику».

Существуют различные виды независимости Центрального банка, рассмотрим два вида: политическая независимость и экономическая независимость.

Политическая независимость - ЦБ политически независим, если он не зависим от правительства по вопросам назначения руководства ЦБ, да и автономного функционирования его, как органа власти, то есть правительство не вмешивается в функционирование организации.

Экономическая независимость подразумевает отсутствие контроля со стороны правительства, государства над различными операциями, проводимыми центральным банком, то есть над такими операциями, как активные операции, пассивные операции, эмиссия денежных знаков, ссудные операции ЦБ, операции с иностранной валютой.

На основе этих двух видов строится большинство индексов независимости.

Чтобы описать независимость центрального банка, как правило, используется несколько характеристик соответственно органов денежно-кредитного регулирования, причём эти характеристики узаконены, чтобы определить, независим центральный банк или нет, нужно изучить закон о ЦБ.

Экономист Наан ещё в 1995 году выделил 5 критериев для того, чтобы описать является ли ЦБ независимым или не является. Вообще в экономической литературе выделяют различные критерии, но в большинстве своем они пересекаются.

Стоит отметить, что по критериям сложно понять независим тот или иной центральный банк или нет, для того чтобы это понять необходимо построить некоторые индексы.

Наиболее распространенные индексы, определяющие независимость ЦБ: «Индекс Цукермана», «GMT-индекс» и «индекс Эйффингера-Шалинга».

Индекс Цукермана упорядочен таким образом, что включает в себя 16 переменных, отвечающих за определенные критерии независимости ЦБ, эти критерии делятся на 4 типа. Первая группа критериев – это кадровая независимость руководства ЦБ. Критерий этой группы связан с наймом, увольнением и сроком полномочий председателя ЦБ. Вторая группа критериев – это разработка денежно-кредитной политики. Показатели этой группы отражают инструментальную, операционную независимость ЦБ. Третий критерий это цели и ограничения денежно-кредитной политики, а четвёртый критерий связан с финансированием государственного бюджета.

В данном индексе конкретное значение независимости присваивается каждому центральному банку в зависимости от того в какую группу он попадает, определяется это по таблице. Далее все значения агрегируются в рамках каждой группы, и только после этого происходит агрегирование в общий индекс. Происходит это с некоторыми весами заданными Цукерманом, то есть этот индекс является субъективным, так как составляя этот индекс присваиваются определенные веса каждому критерию. Также задаются определённые правила агрегирования, опять же с фиксированными там весами, поэтому значение индекса может не отражать текущее положение дел в полной мере.

GMT-индекс включает в себя два глобальных компонента, а именно политическую и экономическую независимость. Этот показатель построен таким образом, что каждый из этих компонентов состоит из переменных, в политической независимости 8 критериев, в экономической независимости 7, каждому критерию при рассмотрении приписывается 1 или 0, то есть правда или ложь. После того как каждому критерию дано значение, эти значения по экономической и политической составляющей отдельно суммируются и дальше агрегируются, соответственно это величина не взвешенная, просто складываются два числа.

Индекс Эйффингера-Шалинга складывается из 3 факторов: денежно-кредитной политики, наличия представителей правительства в административных органах ЦБ и количества членов правления Центрального банка, назначаемых правительством. Каждому фактору, в зависимости от того, выполняется условие или нет, присваивается определенное значение.

Для более точного определения независимости ЦБ лучше посчитать все перечисленные выше индексы, так как каждый из них имеет свои особенности. А уже после, с помощью расчетов по индексам можно проводить межстрановые сравнения независимости ЦБ.

Список литературы

1. Банковское дело: Учеб. для экономич. вузов / О. И. ЛЛаврушин, И. Д. Мамонова. – М.:2017 -576 с.
2. Трунин Павел Вячеславович. Анализ независимости центральных банков РФ, стран СНГ и Восточной Европы / Трунин П.В., Князев Д.А., Сатдаров А.М. - М.:ИЭПП, 2012. - 476 с.
3. Garriga A. (2016). Central Bank Independence in the World: A New Data Set // International Interactions. Vol. 5. P. 849—850

УЧАСТИЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

К.И. Бордукова, К.А. Глазычев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ksusha18992011@mail.ru

Одним из наиболее эффективных механизмов привлечения частного капитала в экономику страны, развития инфраструктуры и повышения конкурентоспособности является государственно-частное партнерство. Вопрос о привлечении инвестиций в экономику и развитии инфраструктуры в целях повышения конкурентоспособности, на сегодняшний день встает наиболее остро, на фоне низкой бюджетной обеспеченности большинства субъектов Российской Федерации. Помимо этого, сегодня существует острая необходимость повышения качества отбора и реализации проектов в общественном секторе, использования передового опыта и инновационных разработок, компетенций и опыта, которым обладает частный сектор.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансирование, кредитные организации, инвестиционные проекты, финансовый механизм.

Целью исследования была определена разработка направлений совершенствования участия кредитных организаций в реализации проектов государственно– частного партнерства. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- 1 – изучить теоретические аспекты финансового механизма проектов государственно–частного партнерства;
- 2 – проанализировать участие финансовых институтов при реализации проектов государственно–частного партнерства;
- 3 – сформулировать направления совершенствования участия кредитных организаций в реализации проектов государственно–частного партнерства.

Для решения 1 задачи было рассмотрено содержания термина «ГЧП» и изучены ключевые признаки государственно-частного партнерства.

Термин «государственно-частное партнерство» является переводом с английского «publicprivatepartnership» (PPP или P3), что дословно

означает публично-частное партнерство. В связи с разными трактовками понятия так и не сложилось однозначного понимания этого института. Одни исследователи относят к ГЧП очень широкий спектр бизнес-моделей и отношений. Под ГЧП понимается любое использование ресурсов частного сектора (капитал, ноу-хау, опыт) для удовлетворения общественных потребностей (дороги, связь, недвижимость, парки, заповедники и т. д.). В связи с этим многие исследователи данного направления стали принципиально использовать формулировку «частно-государственное партнерство» (ЧГП), тем самым акцентируя внимание на том, что скрещение бизнеса и государства продиктовано исключительно потребностями капитала. При таком подходе подразумевается, что государство стоит на защите интересов правящего класса и поэтому призвано обслуживать интересы их частного капитала, помогая через механизмы ГЧП максимизировать прибыль[1].

Рассмотрим некоторые, из ключевых признаков государственно-частного партнерства:

- ГЧП должно предполагать официальные отношения или договоренности между государственными и частными участниками. Эти отношения или договоренности фиксируются в официальных документах, в частности в нормативных правовых актах, т. е. образуют особые правовые институты;

- ГЧП-проекты – это в первую очередь реализация публичных интересов. Совместные цели и интересы обоих партнеров координируются на основе общегосударственных общественно полезных целей;

- ГЧП присущ совместный характер действий, когда государство и частный инвестор активно привлекают и совместно инвестируют ресурсы, вместе принимают решения в процессе финансирования проекта и управления им.

В ходе решения 2 задачи, было установлено что, к ключевым видам финансовых инструментов для реализации проектов ГЧП, основную роль в которых принимают коммерческие банки, обычно относят: кредитное финансирование, мезонинное и субординированное финансирование, проектное финансирование, инфраструктурные облигации, лизинговые механизмы, экспортно-кредитное финансирование, государственное финансирование (полное/частичное).

При кредитовании проектов ГЧП коммерческий банк должен учитывать вероятность попадания в следующие зоны риска:

– Снижение платежеспособности заемщика, в том числе по объективным причинам (административные изменения в проектах ГЧП и т.);

– Ненадежность источников погашения задолженности (изменение бюджетного финансирования проекта- в частности);

– Возникновение просроченной основной суммы и процентных платежей и появление проблемных кредитов (выявление которых предписано, в том числе нормативными требованиями регулятора-ЦБ РФ);

– Ухудшение качества всего кредитного портфеля банка и появление факторов бизнес-риска для банка.

Повышение эффективности участия банков в реализации проектов ГЧП предполагает: более широкое использование банковского опыта, возможностей банковских продуктов (услуг) при определении источников финансирования и создании механизмов их реализации в рамках социально-экономических программ; совместную разработку новых способов согласования бюджетных принципов с банковским финансированием; использование современных технологий для создания информационных баз, обмена и обработки информации, а также для реализации проектов ГЧП.; разработка мер по улучшению балансов банков и стабильности их ресурсной базы; увеличение капитализации банков с целью активизации их деятельности, преодоление кризиса доверия, существующего в банковском секторе; разработка мер по выкупу ипотечных кредитов у банков, увеличение их ресурсной базы[2].

Для решения 3 задачи сформулировано следующее. Совершенствование управления процессом реализации проектов ГЧП с участием банков предусматривает: сокращение числа госорганов и межведомственных комиссий, согласованных при отборе проектов ГЧП; устранение множественности ответственных субъектов и назначение государственного органа по каждому проекту – в качестве; разработку матрицы проектных рисков как основного условия заключения инвестиционного соглашения между частным инвестором и государством.; развитие системы государственного и частного страхования рисков сторон в мегапроектах. Данный долговой инструмент в форме инфраструктурных облигаций является наиболее эффективным для реализации проектов с окупаемостью более 20 лет. Наиболее приемлемый уровень ставок по таким облигациям составляет 8%, что соотносимо со ставкой по облигациям федерального займа.

Список литературы

1. Развитие государственно-частного партнерства в России в 2017–2018 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП. – М. : Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2018. – 82 с.
2. Савченко И.И. Государственно-частное партнерство в России: современное состояние и проблемы развития / И.И. Савченко, Н.Г. Сидорова, Е.В. Кочева, Н.А. Матев // Вестник ТГЭУ. – 2017. – №1 (73). – С. 112.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ БЕЗ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Е.И. Булсуев, М.М. Сорокина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
0699ego@mail.ru

В статье рассматривается проблема недоступности ипотечных кредитов для населения и ее правильное решение. Отдельно отмечается, что снижение процентных ставок по ипотеке без дополнительных мер не повысит обеспеченность населения жильем. Для решения проблемы необходимо принять множество мер не только со стороны банков и регулятора, но и со стороны Правительства РФ.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, недвижимость, строительство, процентные ставки, банк, первоначальный взнос, эскроу-счета, секьюритизация

Актуальность работы связана с действием в России льготной ипотеки под 6,5%. Программа льготной ипотеки была начата в апреле 2020 года и должна была закончиться в ноябре этого же года. Однако программа была продлена сначала до конца 2020 года, а затем до середины 2021 года. Искусственное снижение процентных ставок по ипотеке без принятия дополнительных мер может привести к неблагоприятным последствиям для экономики страны. Такие прогнозы оказались правдивы. Так, уже по итогам 2020 года цены на новостройки увеличились на 10% в среднем по России. Однако в отдельных регионах цены увеличились на 15% [4].

Рост цен вызван, прежде всего, низким предложением на новостройки при высоком спросе на них. Повышение цен на

первичном рынке недвижимости увеличило спрос на вторичном рынке, что привело к увеличению цен на вторичные квартиры.

Такая тенденция полностью аннулирует эффект от сниженных процентных ставок. Поэтому необходимо скорректировать текущую программу повышения доступности жилья, что является целью работы.

Отдельно стоит отметить, что быстрый рост цен на недвижимость не только вредит отдельным гражданам, но и способствует образованию «финансовых пузырей», что грозит кризисом в экономике.

Объектом исследования является организация процесса ипотечного кредитования.

Главной проблемой недоступности ипотеки, как главного способа приобретения недвижимости, является ее негативное влияние на всю экономику страны. Такие негативные последствия объясняются тем, что ипотечные кредиты занимают большую долю в кредитном портфеле банка [4]. Из-за низкой доступности ипотечных кредитов банки теряют возможность увеличить свой кредитный портфель, что приводит к замедлению роста экономики. Такая ситуация объясняется тем, что кредитные организации, как и все коммерческие организации стремятся максимизировать свою стоимость и желают увеличить прибыль. Для достижения этой цели банки направят доходы, полученные после увеличения кредитного портфеля, на кредитование других заемщиков.

Также отсутствие собственного жилья приводит к снижению потребительской активности из-за низких настроений населения. Такая ситуация может привести к кризису предпринимателей вследствие снижения объемов продаж. Кризис предпринимателей приведет к росту просроченной задолженности по кредитам, что может привести к новому финансовому кризису и падению ВВП [3].

Низкая доступность ипотечного кредитования также оказывает негативное влияние на строительную отрасль [1]. Прибыль компаний этой отрасли существенно снизится из-за низких объемов продаж квартир, вызванных недоступной ипотекой. Значит, снизятся объемы строительства, что также негативно скажется на ВВП страны.

Для обеспечения населения жильем необходимо принимать комплекс мер как со стороны ЦБ РФ и банков, так и со стороны Правительства РФ.

Одной из мер является повышение доходов граждан. На сегодняшний день средняя зарплата после вычета налогов составляет около 40 000 рублей. Средний ежемесячный взнос составляет 20 000

рублей, что наполовину сокращает доходы населения. Средний размер предоставляемых ипотечных кредитов по итогам 2019 года составил 2,5 миллиона рублей [4].

Из этого следует, что размер первоначального взноса в несколько раз превышает среднемесячную зарплату россиянина.

Следующей мерой повышения доступности жилья для населения является увеличение объемов строительства путем субсидирования строительных компаний со стороны государства. Одной из мер поддержки может стать установление низких налогов и снижение минимального размера собственных средств застройщика до 10%.

Еще одной мерой поддержки застройщиков является переход на европейский путь раскрытия эскроу-счетов. Согласно данной модели застройщик получает денежные средства в определенном количестве каждый раз после завершения определенного этапа строительства. При этом банкам необходимо привлекать профессионалов в сфере строительства для оценки качества застройки.

Переход к такой системе увеличит собственные средства застройщика, которые тот должен направить на продолжение строительства. Как следствие, это снизит стоимость квартиры для дольщиков. Новизна решения обуславливается небольшим сроком долевого строительства с применением эскроу-счетов. В связи с чем, еще не удалось выявить все недостатки текущей системы эскроу-счетов.

Одним из способов снижения ставок по ипотечным кредитам является развитие страхования ипотеки. Это связано с тем, что риск неоплаты включается в процентную ставку. Так, следует повысить уровень доверия населения к страхованию. Одним из способов его повышения должно стать замена выгодоприобретателя с кредитной организации на заемщика или на его родственников. В случае наступления страхового случая страхователь будет иметь право самостоятельно распоряжаться страховой суммой. В случае необходимости они могут направить страховую сумму на компенсацию расходов, связанных с наступлением страхового случая. При этом следует наделить кредитора правом на взыскание страховой суммы в случае неисполнения заемщиком своих обязательств.

Необходимой мерой повышения обеспеченности населения недвижимостью является увеличение привлекательности секьюритизации ипотечных кредитов. На сегодняшний день секьюритизация ипотечных кредитов является способом повышения активов банка, обладающим низким риском [3].

На рисунке 1 представлена доля просроченной задолженности по розничным кредитам за 2017-2020 гг.

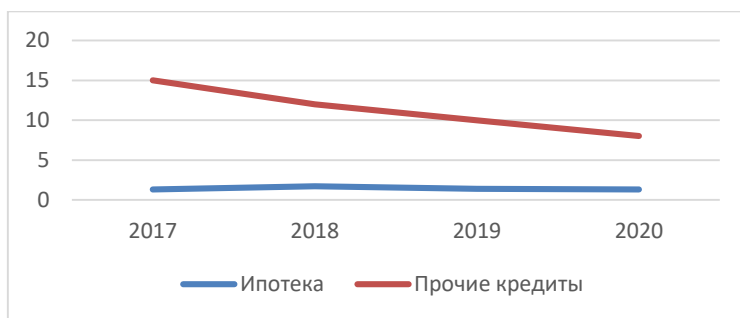


Рисунок 1 - Доля просроченной задолженности по розничным кредитам, 90+ дней, 2017-2020 гг. [4]

При анализе рисунка можно заметить, что доля просроченной задолженности по ипотеке составляет только 1,5%, при том, что доля просроченной задолженности по другим кредитам составляет 8%. Исходя из этих данных, делаем вывод, что секьюритизация ипотечных кредитов обладает низкими рисками. Значит, ипотечные ценные бумаги (далее ИЦБ) будут привлекательны для инвесторов из-за низких рисков и доходности выше, чем по ОФЗ.

Осознавая высокий спрос на ИЦБ и как следствие их окупаемость и прибыль, банки могут планировать дальнейшее увеличение объемов секьюритизации. Смысл секьюритизации ипотечных кредитов заключается в преобразовании неликвидных длинных активов средним сроком выше 8 лет в ликвидные активы, которые можно направить на дальнейшее фондирование своей деятельности.

Однако в России имеется проблема, которая замедляет развитие секьюритизации, а значит, снижает доступность ипотеки для населения.

Проблема заключается в высоких тарифах на организацию процесса секьюритизации. В связи с этим мелким банкам приходится объединять свои кредитные портфели, для того чтобы минимизировать затраты.

Повысить привлекательность секьюритизации поможет установление более низких тарифов для мелких банков на организацию процесса секьюритизации.

Данный шаг поможет мелким банкам секьюритизировать активы без необходимости объединять кредиты с другими мелкими банками для того чтобы снизить затраты на организацию процесса секьюритизации.

Благодаря этому увеличиться конкуренция на рынке ипотечных кредитов, что приведет к снижению ставок по ипотеке.

Стоит отметить, что сегодня в сфере секьюритизации ипотечных кредитов имеется проблема, которая может привести к новому кризису в экономике.

Проблема связана с тем, что все сделки секьюритизации ипотечных кредитов осуществляются при участии государства.

Это приводит к накоплению рисков в одной организации, что может привести к кризису в экономике, как в 2008 году.

Объем сделок секьюритизации в 2019 году представлен в таблице 1.

Как можно заметить из таблицы объем сделок секьюритизации ипотечных кредитов достиг рекордного объема в 206907 млн рублей.

Однако все сделки были проведены при участии государственного финансового института развития в жилищной сфере Дом.РФ, а компаниями-оргинаторами выступили крупнейшие банки страны. Участие крупных банков связано с высокими расходами на организацию секьюритизацию.

Для того чтобы секьюритизация была эффективна, необходимо секьюритизировать большие объемы кредитов. Такими объемами активов обладают не все банки.

Таблица 1 – Объем сделок секьюритизации в 2019 году, млн руб.

[5]

Оргинатор	SPV	Объем	Дата размещения	Дата погашения
Национальная фабрика ипотеки	Дом.РФ. Ипотечный агент	2663,46	27.12.2019	28.05.2040
ПАО «Сбербанк»	Дом.РФ. Ипотечный агент	24085,63	13.12.2019	28.07.2049
Банк ВТБ	Дом.РФ. Ипотечный агент	95652,80	30.10.2019	28.09.2049
Металлинвестбанк	Дом.РФ. Ипотечный агент	4923,73	25.10.2019	28.01.2050
Банк ВТБ	Дом.РФ. ИА	72973,52	29.05.2019	05.04.2029
Банк ВТБ	Дом.РФ. Ипотечный агент	96608,08	25.12.2019	07.05.2050

Решить данную проблему поможет снижение коэффициента рисков по активам, которые будут секьюритизированы, со стороны ЦБ РФ. При этом участие Дом.РФ нарушает конкуренцию на рынке секьюритизации. Поэтому необходимо уменьшить участие Дом.РФ в секьюритизации. Для увеличения количества банков, участвующих в секьюритизации, необходимо субсидировать расходы на секьюритизацию со стороны государства для мелких банков.

Таким образом, решение вопроса недоступности качественного жилья для населения требует внимания всех государственных органов. Снижение процентных ставок не решит проблему. Корень проблемы лежит в низком предложении на рынке, низких доходах населения, низком объеме секьюритизации, высоких рисках.

Решением станет увеличение активов банка путем увеличения секьюритизации, снижение рисков путем улучшения страхования ипотеки, стимулирование жилищного строительства путем субсидирования застройщиков, что позволит повысить доступность жилья для населения.

Достигнутым уровнем процесса исследования является выполнение поставленной цели.

Новизна результатов исследования определяется нацеленностью предложенной программы на повышение доступности жилья без резкого повышения цены недвижимости. Областью применения является как экономическая, так и политическая отрасль.

Список литературы

1. Бузова О.А., Судакова А.А. Ипотечное кредитование и его влияние на обеспечение доступным жильем населения страны // Вестник МФЮУ – 2019. – №2 (18). - С.147-153.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие. М.: Кнорус, 2019 - 71 с.
3. Янкина И.А., Вересовкина Ю.С. Перспективы ипотечного кредитования // Молодой ученый – 2019 -№52
4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/>
5. Официальный сайт Дом.Р [Электронный ресурс] URL: Дом.РФ

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КАДРОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

А.А. Вальтер, Н.В. Колоскова
Сибирский университет потребительской кооперации
natashak2002@list.ru

В данной работе исследуются современные требования работодателей на финансовом рынке к своей потенциальной рабочей силе. На основе анализа профессиональных стандартов и интернет-данных выявлены главные компетенции специалиста финансового рынка, составлена матрица профессиональных компетенций, которая представляет собой перспективную модель для отбора кадров в финансовую организацию.

Ключевые слова: финансовый рынок, профессиональные стандарты, матрица профессиональных компетенций, соискатели, работодатели.

Компетентностный подход завоевал прочные позиции в менеджменте персонала, поскольку именно благодаря управлению профессиональными компетенциями своих сотрудников организация обладает своими ключевыми компетенциями как субъект рыночных отношений. Известно, что человеческий капитал – это самый главный фактор производства в любой экономической ячейке. В научной литературе и профессиональных блогах появились даже новые термины, отражающие суть компетентностного подхода, например, конкурент-менеджмент – менеджмент, который обеспечивает формирование, удержание и развитие ключевых компетенций организации, а также компетенций персонала в процессе управления ими [1].

На современном рынке труда как никогда остро стоит проблема соответствия компетенций соискателя ожиданиям потенциальных работодателей. По данным опроса, проведённого сотрудниками портала FinExecutive в 2020 году, 64% работодателей в банковской сфере считают компетенции молодых специалистов, выпускников ВУЗов недостаточными для работы в финансово-кредитных организациях и не готовы принимать их на работу [2]. Это может означать, что в текущем состоянии система подготовки специалистов требует определенных усовершенствований. Составим матрицу профессиональных компетенций, которую могут использовать образовательные учреждения, а также студенты, с целью понимания

того, каких знаний и навыков требует от человека современный финансовый рынок труда.

Каждая должность, каждая кадровая ячейка в структуре организации предъявляет к работникам определённые требования. Эти требования формируются разными способами. Так, на макроуровне Национальный совет по профессиональным квалификациям разрабатывает профессиональные стандарты, которые затем проходят экспертизу многих специалистов по труду, в том числе чиновников от образования. Министерство труда и социальной политики утверждает профессиональные стандарты для должностей, в них подробно описаны конкретные трудовые действия работника и соответствующие им профессиональные компетенции (знания, умения). На микроуровне, т.е. в организации, если говорить о сфере финансов и кредита, руководитель и его помощники, в т.ч. профессионалы – кадровики, формируют должностные инструкции, в которых описывают, согласно своим представлениям и своему опыту, требования к сотруднику и его обязанности. Крупные финансовые организации и обязательно все банки – также разрабатывают более общие документы – кодексы корпоративного управления, называемые по-разному, например, кодекс корпоративного поведения или кодекс корпоративной этики. В этих документах, открытых для любого заинтересованного лица, сообщается о том, какими качествами должен обладать сотрудник компании и что он должен неукоснительно выполнять.

Таким образом, можно утверждать, что требования к сотрудникам финансовой организации установлены на разных уровнях и описаны достаточно разнообразно.

Модель компетенций – это набор необходимых компетенций сотрудника с конкретными показателями их проявлений в трудовой деятельности [3]. Матрица компетенций состоит из перечня моделей компетенций, их отличие только в том, что матрица включает в себя перечень компетенций для всех должностей, а модель компетенций пишется под конкретную должность.

Нами с целью ранжирования компетенций был проведен смотр вакансий, размещенных на популярных сайтах-агрегаторах. Для составления матрицы, включающей 3 должности, было просмотрено 216 вакансий и были выделены самые часто упоминаемые требования к соискателю. Затем полученные данные были сопоставлены с компетенциями, указанными в профессиональных стандартах, из них были выбраны те, которые совпали с выделенными ранее.

Далее для каждой компетенции было составлено описание и составлена шкала оценки. Это очень важный этап, так как исходя из четкости формулировок, описанных в шкале, будут оцениваться персонал и приниматься кадровые решения. Мы решили, что шкала, состоящая из 4 уровней, сможет отобразить владение соискателем компетенцией достаточно четко (см. пример в табл. 1).

Таблица 1 - Описание уровней компетенции «Работа в специализированных аппаратно-программных комплексах»

Уровень компетенции	Индикатор
Уровень 1	Полное отсутствие умения / опыта пользования специализированным программным обеспечением (Комплекс программ ЦФТ, Magenta, Интернет-скоринг бюро, 1С и т.д.). Достаточные навыки владения базовыми программами (MS Word, MS Excel и т.д.)
Уровень 2	Наличие знаний о том, как необходимо работать в специализированных программах, при недостаточном количестве опыта. Имеются навыки владения базовыми программами.
Уровень 3	Наличие знаний о том, как необходимо работать в специализированных программах, а также опыт пользования ими при работе в данной сфере до 1 года. Хорошие навыки владения базовыми программами.
Уровень 4	Наличие знаний о том, как необходимо работать в специализированных программах, а также опыт пользования ими при работе в данной сфере более 1 года. Свободное владение базовыми программами.

После этого мы имеем возможность составить матрицу компетенций на основе проанализированных данных. В пресекающихся ячейках таблицы указан необходимый уровень владения компетенцией для каждой должности. Подобная матрица способна упростить понимание соискателем тех компетенций, которые ему необходимо получить для того, чтобы занять определённую должность на финансовом рынке.

Необходимо заметить, что любая формализация живого коммуникативного действия допускает определённую погрешность, т.е. неточность отражения результата действия в профессиональной

сфере. Для того чтобы оценить данную погрешность, искажающую оценку правильности составленной матрицы, нужны эксперименты, накопление информации, это возможно при проведении социологического обследования, предметом которого может стать: «Оценка соответствия специалиста требуемым компетенциям в должности ...».

И тем не менее, при всех допущениях и неисследованных пока моментах, нам представляется, что матрицу профессиональных компетенций стоит опробовать на деле, и что она может сыграть свою позитивную роль. Важно, чтобы принцип построения таких матриц укладывался в закономерность и служил оптимизации кадровой политике финансовых институтов.

Список литературы

1. Подольский О.А., Погожина В.А. Ключевые компетенции выпускников и молодых специалистов при приёме на работу // Научное обозрение: гуманитарные исследования. 2016. № 1. С. 96–103.
2. Вальтер А.А., Колоскова Н.В., Чистякова О.А. Анализ портрета соискателя на вакансии специалиста финансового рынка в современных условиях // Экономика XXI века: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвящённой 65-летию Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК), Новосибирск, 23 октября 2020 г. [под ред. О.Н. Петрушенко]; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК» – Новосибирск, 2020. – 524 с. С. 229-236.
3. Лучшие практики развития квалификаций / Национальный совет при Президенте РФ по профессиональным квалификациям. – URL: http://irkp31.ru/dual/xp_dual/xp_bel_obl/file/Best_practices_NSPK.pdf.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПЛАТФОРМ

Н.И. Вечкин, А.М. Выжитович
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
vchkn@yandex.ru

В статье рассматривается сущность краудфандинга. Приводится характеристика краудфандинговых платформ. Приводятся примеры таких платформ и описание их деятельности.

Ключевые слова: краудсорсинг, краудфандинг, краудфандинговая платформа.

Слово «crowdfunding» происходит от английского «crowd» (масса или множество людей) и «funding», что означает финансирование и буквально означает финансирование от множества людей. Бардиан Андрей определяет краудфандинг как «процесс сотрудничества между несколькими людьми, которые решают вложить свои деньги, обычно небольшие суммы, для финансирования усилий, проектов и видений других частных лиц, а также юридических лиц и/или организаций» [3]. С помощью этого финансового инструмента виртуальное сообщество может аккумулировать средства через онлайн сбор средств для поддержки проектов, предложенных группой людей или организаций. Краудфандинг берет свое начало от Краудсорсинга, системы передачи решения данной проблемы онлайн-сообществу: осуществимость предполагаемой гипотезы затем оценивается всей группой с целью выбора той, которая лучше подходит для этого конкретного случая. Все участники деятельности по решению проблем могут получить несколько форм вознаграждения: от денег до простого интеллектуального удовлетворения [2].

Краудфандинг характеризуется наличием интернет-платформ, способных собирать людей по всему миру, для предлагаемых идей и для эмоционального и спонтанного участия краудфандеров. Другими чертами, которые следует приписать этому явлению, безусловно, является «гибкость, относящаяся к различным и разнородным областям применения (искусство, культура, наука, журналистика, политика, благотворительность, бизнес...), а также центральное место

информационных технологий, инструмент для проведения фандрайзинговых операций» [4]. Когда сфера применения краудфандинга распространяется на финансирование с малым или большим капиталом, общественных или социальных и культурных работ или проектов воздействия на окружающую среду, приносящих пользу гражданам, то такой краудфандинг можно назвать гражданским.

В настоящее время можно выделить две основных группы краудфандинга: проекты, которые предполагают безвозмездные платежи без каких-либо доходов для благотворителей и проекты, рассчитанные на доход для инвесторов в денежном, материальном, либо нематериальном виде.

Существует несколько различных видов работы с собранными средствами:

1) «Все или ничего». При таком виде существует сумма сбора, которую авторы проекта намерены собрать. Если в заявленное время достаточную сумму денег собрать не удается, то все перечисленные средства отправляются обратно донорам. Такая схема является самой популярной среди всех краудфандинговых площадок. В случаях, когда сумма пожертвований превышает обозначенную, излишек так же остается авторам проекта.

2) «Оставить все собранное» Все что получилось собрать остается у создателей проекта. В данном виде не важно, какое количество денег удалось собрать. (фаундеры).

3) «Награда» работает по тендерному принципу: средства собираются для какой-либо цели, а потом краудфандинговая площадка ищет команду, которая в состоянии реализовать данный проект.

Рассмотрим классификацию по виду вознаграждения для спонсоров. На рисунке 1 приведена таблица по выделенным видам.

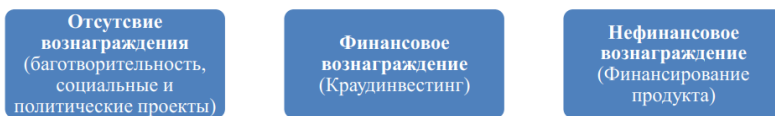


Рисунок 1. Классификация видов вознаграждения для спонсоров

1) Отсутствие вознаграждения (пожертвования) – это базовая модель, поскольку она позволяет делать пожертвования юридическим лицам и некоммерческим организациям для поддержки социальных целей или благотворительной деятельности без получения каких-либо материальных вознаграждений. В качестве примеров таких платформ

можно привести <http://www.betterplace.org/de> в Германии, <http://respekt.net/> в Австрии и dobro.mail.ru в России [5].

2) Нефинансовое вознаграждение – это самая популярная модель вознаграждения на краудфандинговых площадках. Она используется в самых различных проектах, от самых простых до технологически сложных. Авторы обязуются отдать донору что-либо взамен, одна из особенностей заключается в том, что доноры получают некоторую «награду» за свою поддержку. Эти награды часто просто несущественные благодарности, начиная от простого благодарственного письма, автографа художника или упоминания имени донора на обложке DVD с фильмом или музыкального компакт-диска, приглашения на съемочную площадку или мастерскую художника, ужин, вплоть до получения второстепенной роли в фильме, снятом на средства донора. Обычно авторы выполняют свои обязательства непосредственно после завершения проекта. Таким образом, спонсоры получают продукт самыми первыми. Другими словами, доноры выполняют «предзаказ». Самой известной краудфандинговой площадкой, работающей на этой модели, является Kickstarter (Кикстартер).

3) Финансовое вознаграждение (краудинвестинг) – здесь спонсор становится инвестором, так как в этой модели предполагается возврат вложенных средств и получение дохода.

Таким образом, можно сказать, что краудфандинг является современным способом привлечения инвестиций, который использует все преимущества современных технологий в сфере интернет. Так же существуют различные механизмы, которые позволяют по-разному подойти к процессу сбора финансовых средств.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 02.08.2019 №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2. Алетдинова А. А. Развитие краудфандинга и фандрайзинга в инновационной экономике: теоретические и концептуальные аспекты 2016. — № 2. — С. 112–116.
3. Бардиан Андрей. Краудфандинг как форма венчурного инвестирования в условиях инновационной экономики.- 2017г. – С. 256-263
4. Губарьков С. В. Управление инновационной деятельностью вузов: формирование понятийно-категориального аппарата – 2018г.

5. ДжеффХау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of = Business.–М.:«АльпинаПаблицер», 2019.– 288с.

К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

М.С. Гаврюшов, Л.М. Погонина, Е.В. Костяева
Новосибирский государственный технический университет
gavryushovm@bk.ru

В статье проанализированы проблемы инвесторов, не имеющих достаточного опыта инвестирования на фондовом рынке, а также особенности их поведения. Рассмотрены подходы к диверсификации инвестиционного портфеля при долгосрочном инвестировании. Исследовано содержание и основные алгоритмы стратегии Asset Allocation, выявлены ее достоинства и недостатки, обоснованы рекомендации по ее применению с целью диверсификации инвестиционного портфеля начинающего инвестора.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, доходность, риск, диверсификация, Asset allocation.

Для большинства российских граждан фондовый рынок вызывает ассоциации с возможностью как быстро разбогатеть, так и быстро разориться. Наряду с этим, инвестирование в акции выглядит более заманчиво, чем банковские депозиты или накопительное страхование. Начинающему инвестору трудно ориентироваться в многообразии сложных финансовых инструментов.

Ведь практически никто, только что попав на биржу, не может сформировать безопасный инвестиционный портфель.

Ни у кого не вызывает сомнения, что процесс инвестирования в ценные бумаги связан с определёнными рисками потери финансовых ресурсов вследствие волатильности доходности финансовых активов в краткосрочном периоде. Одним из вариантов решения этой проблемы, является удлинение «горизонтов инвестирования», который базируется на исследовании статистики средней дисперсии доходности и рисков финансовых инструментов.

Изучение результатов эксперимента, проведенного коллективом ученых на примере наиболее полной глобальной диверсификации портфеля с использованием американских ETFs (Exchange Traded Fund), показало, что «для всех инструментов наблюдается рост

стандартного отклонения при удлинении временного горизонта» [1, С. 59].

Однако данное исследование в большей степени адресовано долгосрочным инвесторам – институциональным инвесторам и пенсионным фондам.

Для начинающих инвесторов (физических лиц) характерны отличительные особенности поведения на фондовом рынке частая смена плана (его отсутствие) /сомнения; вечное желание купить актив по «лучшей» цене; поиск «идей», а не анализ статистики, контроль всего и вся; эмоциональные покупки; панические продажи и др. [3].

В результате выявленных особенностей инвестор часто оказывается в убытке и теряет интерес к фондовому рынку.

По мнению авторов, одним из решений данной проблемы может стать использование инвестиционной стратегии Asset Allocation (англ. распределение активов). Стратегия Asset Allocation — это инвестиционная стратегия, которая стремится сбалансировать риск и доходность, регулируя процентное соотношение активов в портфеле в зависимости от сроков инвестирования, целей инвестора и его устойчивости к риску [2].

Данная стратегия позволяет сформировать свой инвестиционный портфель, значительно снизив риски. Основы современной теории портфельного инвестирования были разработаны еще в 1952 году Гарри Марковицем. В соответствии с теорией Г. Марковица существует несколько типов портфелей инвесторов: агрессивный портфель (ориентированный на максимизацию прибыли и полное игнорирование риска); умеренный (допущение незначительной степени риска для достижения поставленных целей); консервативный (ориентация на безрисковые активы) [1].

Рассматриваемая стратегия Asset Allocation содержит алгоритм формирования портфеля пассивного инвестора.

Одним из важных постулатов Asset Allocation является диверсификация. Диверсификация основывается на базовых знаниях теории вероятности, а именно на независимости случайных событий.

Принцип заключается в том, что вероятность (P) пересечения двух событий должна быть равна произведению вероятностей этих двух событий, (формула 1).

$$P(A \cap B) = P(A) \times P(B) \quad (1)$$

где $P(A \cap B)$ – вероятность наступления A и B событий;

$P(A)$ – вероятность наступления события A;

$P(B)$ – вероятность наступления события В.

Таким образом, если физическое лицо инвестирует в независимые сферы экономики, то риск портфеля с рискованными активами, акциями, в целом падает при увеличении попарно независимых сфер экономики, в которые были совершены инвестиции.

В рамках данного исследования рассматриваются только акции и управление рисками данного актива.

По мнению авторов абсолютно независимых областей инвестирования, не существует, но принцип менее полезным от этого не становится. Как оценку зависимости или независимости сфер инвестирования можно выделить коэффициент корреляции, который отражает линейную зависимость между двумя массивами данных. Коэффициент корреляции является хорошим показателем зависимости сфер инвестирования. Данный показатель применяется вследствие его простоты применения и достаточной информативности. Хорошим значением для коэффициента корреляции, который отражает линейную зависимость между динамиками двух сфер инвестирования, можно рассматривать диапазон от -1 до 0,5. Можно заметить, что в диапазон была включена обратная функциональная линейная связь: данный факт не противоречит принципам диверсификации, так как такая связь будет уравнивать убытки одного актива повышением другого актива. Таким образом, достоинствами рассматриваемой стратегии Asset Allocation является минимизация рисков, экономия времени, возможность получения солидной прибыли в долгосрочной перспективе. Существуют и минусы, которые необходимо учесть, стратегия Asset Allocation не предлагает каких-либо универсальных решений, размер прибыли чаще всего является средним результатом по рынку.

Актуальность диверсификации велика, однако, как уже было отмечено ранее, существуют и другие субъективные факторы, влияющие на поведение физических лиц на фондовом рынке.

Подводя итоги, можно констатировать, что чаще всего инвестиции для начинающего инвестора сопряжены с определёнными потерями. Выбор стратегии инвестирования зависит от целей инвестора. Если целью является приобретение опыта с минимальными потерями, то необходимо на первых порах придерживаться консервативной стратегии, формировать статистику наблюдений данного портфеля, что позволит накопить опыт в сфере инвестирования и перейти к более рискованным стратегиям.

Список литературы

1. Абрамов А., Радыгин А., Чернова М. Долгосрочные портфельные инвестиции: новый взгляд на доходность и риски // Вопросы экономики. 2015. №10. С. 54-77.
2. Бернстайн У. Разумное распределение активов. Как построить портфель с максимальной доходностью и минимальным риском. – М.: Лори, 2019. – 320 с.
3. Основы современного управления: теория и практика : учебник / под. ред. А.Т. Алиева, В. Н. Боробова. — 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2020. - 526 с. - ISBN 978-5-394-03853-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232440> (дата обращения: 06.04.2021).

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

И.И. Долженков, Н.Г. Протас
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
dolzhenkov-i@mail.ru

Цель исследования - рассмотреть классификацию банковских рисков и способы управления рисками в коммерческом банке. Объектом исследования является система рисков в коммерческом банке. В статье рассматриваются основные виды рисков коммерческих банков, их сущность и способы управления данными видами рисков. Внимание акцентируется на раскрытие сущности основных видов банковских рисков и способах управления данными видами рисков в коммерческом банке. Научная новизна заключается в рассмотрении классификации банковских рисков на основании законодательного акта и рассмотрении способов управления ими на основании опыта российского коммерческого банка. В результате была раскрыта сущность банковских рисков и основные способы управления рисками в коммерческом банке.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковский риск, система управления рисками, способы управления рисками.

Актуальность данной темы определяется тем, что на сегодняшний день в условиях нестабильной внешней и внутренней экономической и политической среды, коммерческие банки подвергаются влиянию разного вида рисков, в связи с чем банки обязаны постоянно уделять внимание управлению рисками в процессе своей деятельности.

Рассмотрим трактовки терминов банковский риск и система управления рисками.

Семенова К. А. предлагает следующие определение банковского риска: «вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций» [2].

Семенова К.А. отмечает важные моменты сущности банковского риска. Банковский риск присущ именно банковской деятельности и происходит при осуществлении финансовых операций банком, связан не только с потерями, но и недополучением дохода банком.

С авторской точки зрения, необходимо дополнить, что банковский риск, по причине оказания широкого спектра услуг клиентам, специфичен зависимостью уровня риска банка от уровня риска клиента.

Понятие «система управления рисками» в полной мере раскрывается из такой цели ее существования как управление рисками. Система управления рисками - это система, направленная на выявление и сведение к минимуму рисков, возникающих в процессе деятельности банка.

В литературе можно встретить множество классификаций банковского риска и множество способов управления им, в связи с чем возникает проблема отсутствия единого подхода к классификации и способам управления рисками.

Банк России обратил на это внимание и в инструкции № 3624-У, выделил основные виды рисков[1]:

- Кредитный риск, вероятность несения банком убытков по причине неисполнения заемщиком условий договора перед ним.

- Рыночный риск, проявляется при неблагоприятных колебаниях стоимости активов торгового портфеля коммерческого банка, а также изменения валютных курсов и курса драгоценных металлов

- Операционный риск, проявляется при несоблюдении действующего законодательства в отношении банковских операций, при нарушении данных порядков служащими банков, ненадлежащем исполнении ими своих обязанностей и при нарушении работы

внутренних (информационных, технологических и т.д.) систем организации.

- Процентный риск, возникает при колебании рыночных ставок на финансовом рынке, тем самым воздействуя на портфель финансовых инструментов банка и вероятность возникновения потерь или дополнительных расходов по данному портфелю.

- Риск ликвидности, при недостатки ликвидных активов имеется риск неплатежеспособности банка по своим обязательствам, однако также возможен риск недополучения доходов из-за избытка ликвидных, но, как правило, низкодоходных активов.

- Риск концентрации, он основывается и отражает предрасположенности кредитной организации крупным рискам, при возникновении которых организация понесет значительные потери.

Банкам допустимо устанавливать иные значимые риски, к примеру, крупный системно-значимый российский банк АО «Альфа-Банк» устанавливает для себя значимыми и осуществляет в их отношении мониторинг и регулирование, по таким рискам как[3]: процентный риск банковского портфеля, который относится к процентному риску, однако рассчитывается относительно всего портфеля, риск контрагента, который банк классифицирует как кредитный риск, однако, в данной случае банк имеет в виду дефолт контрагента до завершения расчетов с ним по инструментам финансового рынка. Рассмотрим некоторые способы управления рисками, которые приняты в «Альфа-Банке» [3]:

- Установление лимитов по каждому виду риска, данная система называется показателями риск-аппетита, которые устанавливаются по отношению к значимым показателям рисков, тем самым позволяя контролировать степень риска по банку в целом.

- Кредитный риск. Один из основных способов - создание качественного и диверсифицированного кредитного портфеля. Немаловажная роль в управлении отведена процессам установления определенных лимитов по конкретным сделкам и системе одобрения крупных сделок.

- Рыночный риск. Основной способ воздействия - установление и контроль лимитов по финансовым операциям, так риск зависим от колебаний финансового рынка, на которые банк не может повлиять.

- Операционный риск. Культура управления операционным риском заключается в осуществлении работником своей деятельности таким образом, что вероятность операционного риска сводится к нулю. В данном случае руководителям департаментов банков необходимо провести четкое информирование сотрудников о сущности

операционного риска, а также о методах его выявления, оценки и минимизации.

- Процентный риск банковского портфеля. Для управления данным видом риска каждый филиал банка формирует минимум один раз в год перечень активов и пассивов, подверженных данному риску, с указанием используемых для расчета метрик риска предположений относительно сроков до пересмотра процентной ставки данных статей баланса.

- Риск ликвидности. В управлении риском ликвидности банк придерживается нормативов ликвидности, установленных Банком России, а также формирует диверсифицированный портфель преимущественно из ликвидных активов, который также отвечает срочности обязательств банка.

Необходимо отметить, что, понимание сущности и видов риска в коммерческом банке позволяет оказывать необходимое воздействие на них, тем самым влияя на качество системы управления рисками. От качества системы управления рисками зависит насколько эффективен и конкурентоспособен будет банк в финансовой среде.

Список литературы

1. Указание Банка России от 15.04.2015 N 3624-У (ред. от 27.06.2018) "О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы" (вместе с "Требованиями к организации процедур управления отдельными видами рисков").
2. Семенова К. А. Банковские риски: сущность и классификация / К. А. Семенова, Л. Т. Кутукова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 38 (276). — С. 125-127.
3. Управление рисками и основные риски АО «Альфа-Банк» [Электронный ресурс] URL: https://alfabank.ru/about/corporate_governance/risk_management/.
4. Банковская группа АО «Альфа-Банк» // информация о принимаемых рисках, процедуре их оценки, управления рисками и капиталом [Электронный ресурс] URL: https://alfabank.ru/f/3/about/annual_report/riskinfo/INRBG_01102019_.pdf

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РЫНКА НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В.С. Дрейлинг
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kashinaval23@gmail.com

Деятельность региональных компаний на фондовом рынке оказывает значительное влияние на развитие экономики региона и страны, в целом. Разработана методика анализа региональных результатов деятельности юридических лиц на рынке ценных бумаг на основе налоговой отчетности эмитентов и оценки инвестиционной привлекательности регионов.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, юридическое лицо, инвестиционная привлекательность.

В настоящее время наблюдается недостаточная теоретическая и практическая разработанность методов налогового стимулирования организаций на рынке ценных бумаг. Российский фондовый рынок на данном этапе находится на этапе активного развития, что способствует экономическому росту страны. В таких условиях особо важно уделить внимание государственной поддержке хозяйствующих субъектов путем налогового стимулирования их деятельности в качестве эмитентов и инвесторов на рынке ценных бумаг.

Объектом исследования является региональный фондовый рынок Сибирского федерального округа.

Решены следующие задачи: изучение нормативной базы по сделкам юридических лиц на фондовом рынке, анализ инвестиционной привлекательности регионов, анализ показателей статистической налоговой отчетности, разработка методики оценки деловой активности организаций на фондовом рынке, выполнение оценки корреляционной зависимости показателей инвестиционной привлекательности регионов и статистической налоговой отчетности с валовым региональным продуктом субъектов, входящих в Сибирский федеральный округ.

Результаты могут быть использованы при дальнейшей оценке достаточности уровня развития региона.

Фондовый рынок – один из основных показателей экономического развития страны. В настоящее время происходит активное становление

российского рынка ценных бумаг, что способствует эффективному перераспределению ресурсов, их аккумуляции в наиболее перспективных отраслях, возможности предприятий привлекать средства для расширения своих мощностей и т.д.

Одним из важнейших рычагов регулирования рынка ценных бумаг со стороны государства является налогообложение. Национальная налоговая система предусматривает уплату налогов от операций с ценными бумагами как юридическими и физическими лицами, так и профессиональными участниками фондового рынка с учетом особенностей для различных категорий налогоплательщиков.

Следует отметить, что основную долю средств для пополнения федерального бюджета составляют налоги, уплаченные юридическими лицами. Поэтому формирование эффективной системы налогообложения для организаций является приоритетной задачей налоговых органов.

Нахождение путей привлечения капитала для организаций и предприятий всегда являлись достаточно острой проблемой. Без источников финансирования рост и расширение производства компании невозможно. Увеличение финансового капитала предвещает благоприятные тенденции к развитию самой организации, а также отрасли, в которой она функционирует.

Так как региональные рынки ценных бумаг входят в общий национальный фондовый рынок, их функционирование и развитие подчиняется принципам целостности, законности и регулируемости. Детальное изучение региональных фондовых рынков может позволить выявить основные особенности и направления развития данных секторов экономики, а, следовательно, улучшить развитие финансовой сферы региона, и экономики в целом.

Для оценки развития российских региональных фондовых рынков была разработана методика анализа рынка ценных бумаг региона в разрезе деятельности компаний, торгующих на соответствующей территории на основе правил налогообложения. Данная методика основывается на анализе инвестиционной привлекательности регионов, статистических показателях налоговой отчетности за период, построении графиков и диаграмм для наглядного представления динамики, выявляется зависимость между рассматриваемыми и базовым показателями, затем делается вывод о значимости изучаемых коэффициентов при характеристике рынка ценных бумаг в регионе.

При разработке методики были использованы такие статистические показатели доходов, расходов, налоговой базы по ценным бумагам и

финансовым инструментам срочных сделок (далее – ФИСС) на организованном рынке и не организованном рынке финансовых инструментов, также были рассчитаны абсолютные и относительные показатели инвестиционной привлекательности регионов.

Первым этапом методики был расчет абсолютных и относительных показателей, оценивающих уровень инвестиционной привлекательности регионов (инвестиционный потенциал региона; инвесторский потенциал региона; инвестиции в основной капитал региона; фактические биржевые инвестиции в регион; количество индивидуальных инвестиционных счетов в регионе; инвестиционная емкость регионального продукта; емкость регионального продукта в биржевом заимствовании; удовлетворенность «инвестиционного аппетита»; реализация инвестиционного потенциала через фондовый рынок; фактические биржевые инвестиции в основной капитал региона; уровень инвестиционной самодостаточности; удельный уровень распространения ИИС; инвестиционный градиент).

Вторым этапом разработанной методики выступает оценка инвестиционной деятельности региональных компаний с учетом правил налогообложения. При разработке методики были использованы такие статистические показатели, как:

- Выручка от реализации ценных бумаг и финансовых инструментов срочных сделок как на организованном рынке, так и на неорганизованном рынке;

- Расходы, связанные с реализацией, приобретением ценных бумаг и финансовых инструментов срочных сделок как на организованном рынке, так и на неорганизованном рынке;

- Налоговая база по операциям с необращающимися ценными бумагами и финансовыми инструментами.

Как показали результаты оценки инвестиционной деятельности компаний среди субъектов СФО, не все регионы России имеют достаточную инвестиционную привлекательность, поэтому инвесторы вкладывают свободные денежные средства в регионы Центральной России, в результате чего в ряде регионов наблюдается дефицит привлеченных ресурсов. Для того, чтобы исправить такую ситуацию, необходимо создание благоприятного инвестиционного климата региона и поддержание региональных инвестиционных проектов.

Инвестиционная привлекательность является ключевым элементом формирования потока инвестиций, определяющим фактором для принятия инвестором решения. Поэтому управление инвестиционной привлекательностью экономической системы – один из основных способов регулирования инвестиционной деятельности. Управление

инвестиционной привлекательностью требует разработки методики ее оценки и методики выявления факторов, воздействие на которые позволит повысить уровень инвестиционной привлекательности.

Список литературы:

1. Валовый региональный продукт по субъектам РФ в 1998-2018 гг. [Электронный ресурс]. – URL: <https://mrd.gks.ru/folder/27963> (дата обращения: 20.11.2020);
2. Инвестиции в основной капитал - по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://gks.ru/investment_nonfinancial (дата обращения: 25.02.2021);
3. Отчеты о налоговой базе и структуре начислений по налогам и сборам. [Электронный ресурс]. - URL: https://www.nalog.ru/rn54/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 05.11.2020).

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЁТЫ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

А.А. Калугина, М.М. Сорокина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kalugina.1827@gmail.com

На сегодняшний день одним из самых удобных и доступных вариантов для осуществления расчётов является безналичная оплата. Широкое применение данного способа оплаты объясняется разветвленной сетью банков, а также заинтересованность в их развитии со стороны государства, ведь безналичные расчёты способствуют экономии денежных средств и регулированию макроэкономических процессов. В данной работе рассматриваются основные формы безналичной оплаты, их значение и перспективы развития.

Ключевые слова: безналичные расчеты, платежные инструменты, деньги, банковская карта.

На 2021 год для того, чтобы осуществить различные операции наиболее часто используются безналичные расчёты, так как они позволяют экономить средства на издержках обращения. К преимуществам безналичных расчётов также относится и то, что они обеспечивают наиболее прозрачное и эффективное налогообложение и

регулирование макроэкономических процессов [1].

Объектом исследования работы являются безналичные расчёты. Безналичные расчеты - это денежные расчеты, которые производятся с помощью записей на счетах в различных банках, когда денежные средства списываются со счета плательщика и далее зачисляются на счет получателя. Данными расчетами пользуются различные группы населения: юридические лица, предприниматели, а также частные лица.

Рассмотрим факторы и причины развития сегмента безналичных платежей в России:

- высокий уровень развития платежных инструментов, обеспечивающий более удобные и быстрые платежи в сравнении с оплатой наличными деньгами;
- эффективное ценообразование, которое позволяет значительно уменьшать издержки участников платежей;
- высокий уровень доверия населения страны, который объясняется надежностью и безопасностью безналичных платежных инструментов [4].

На сегодняшний день при осуществлении расчетов используются следующие формы безналичных расчетов: платежное поручение, чек, аккредитив, вексель, расчеты по инкассо и банковская карта.

В таблице 1 приведены данные о количестве операций, проведенных на территории РФ [5].

Таблица 1 - Количество операций с использованием безналичных форм расчётов за 2019-2020 гг.

Форма безналичных расчетов	Количество операций (млн. единиц)		Отклонение 2020 от 2019	
	2019	2020	млн. единиц	%
Платежное поручение	590,8	1022,6	431,8	57,77
Аккредитив	0,17	0,26	0,09	65,38
Вексель	475,1	879,9	404,8	53,99
Расчёты по инкассо	57,4	103,5	46,1	55,46
Банковская карта	172,4	240,5	68,1	71,68
ВСЕГО	1 295,87	2 246,76	950,87	73,38

Из таблицы 1 видно, что большое количество операций, проводимых с использованием безналичных форм расчётов

достаточно велико, за год количество операций увеличилось на 950,87 млн или 73%.

Наибольшее увеличение наблюдается при проведении операций с использованием банковских карт (на 71,68%), в 2020 году было произведено 240,5 млн операций. Это связано с тем, что расчеты банковской картой – это не только удобно и оперативно, но и относительно безопасно, поэтому на сегодняшний день это самая эффективная форма расчётов.

Также популярность банковских карт подтверждают данные Центрального банка Российской Федерации. Согласно статистике, в 2019 году клиенты различных банков страны в 11 раз, а в 2020 году – в 18 раз чаще использовали платежные карты в целях осуществления безналичных операций, нежели для снятия наличных, что видно на рисунке 1.

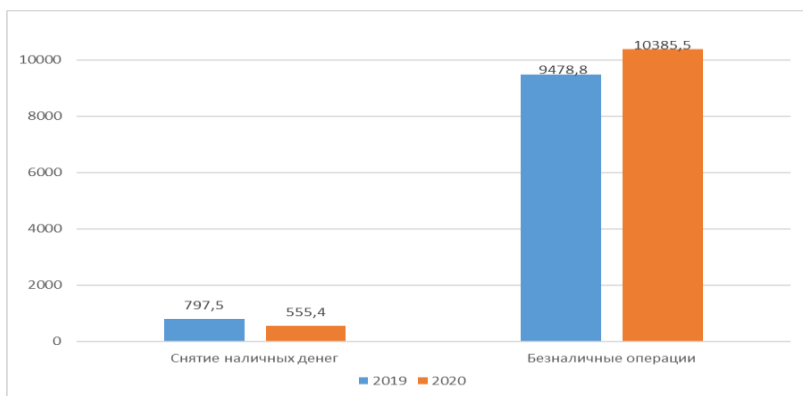


Рисунок 1 – Сравнение количества безналичных операций и снятия наличных денег за 2019-2020 гг. в РФ.

Такая динамика и быстрый рост популярности использования безналичных расчётов объясняется ускоренным развитием российской онлайн-торговли и системы бесконтактных платежей. Также в 2020-2021 году на активное использование банковских карт оказала влияние пандемия коронавируса и введения карантинных ограничений.

Можно сделать вывод, что с развитием технологий в банковской сфере использование безналичных средств платежа будет только увеличиваться, и в будущем может полностью заменить наличные денежные средства.

Список литературы

- 1 Анализ и оценка системы безналичных расчётов [Электронный источник] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-otsenka-sistemy-beznalichnyh-raschetov-s-ispolzovaniem-plastikovyh-kart/viewer>
- 2 Безналичные платежи в России [Электронный источник] URL: https://finance.rambler.ru/money/44258502/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink
- 3 Количество безналичных платежей в России [Электронный источник] URL: <https://plusworld.ru/daily/platezhnyj-biznes/tsb-po-itogam-2020-goda-kolichestvo-beznalichnyh-platezhej-prevysit-70/>
- 4 Муравьева Н.Н., Попов С.С. Проблемы и перспективы развития безналичных расчётов в российской банковской системе. В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления. 2019. С.24-29.
- 5 Статистика национальной платёжной системы РФ [Электронный источник] URL: <https://cbr.ru/statistics/nps/psrf/>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕРИВАТИВОВ И ПРОЧИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.В. Кашин, С.В. Куликов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
topmvp@yandex.ru

В данной статье рассматриваются основные понятия, связанные с производными финансовыми инструментами, популяризация использования срочных инструментов. В ходе работы была изучена проблема высоких рисков на срочных рынках, недостаточность проработанности сегмента финансового развития, рассмотрены тенденции развития рынка стандартизированных деривативов, проведен анализ динамики торгов популярных и ликвидных контрактов.

Ключевые слова: деривативы, фьючерсы, форварды, опционы, свопы, контракты.

Срочный рынок в Российской Федерации на данный момент времени является достаточно молодым аспектом обращения на торговых площадках. По сравнению с развитием рынков Европы и

США, срочный рынок нашего государства до сих может определяться как достаточно рисковый и недостаточно проработанный сегмент финансового развития.

Что же из себя представляют производные финансовые инструменты (далее ПФИ) или деривативы? Это прежде всего договор, согласно которому стороны принимают на себя определенные обязательства, или берут на себя право поставить денежные средства или какие-либо активы в зависимости от условий этого договора.

В развитых странах базовыми активами, кроме основных, являются достаточно экзотические вещи, как погода (температура воздуха), в Великобритании, например, существуют деривативы на температуру в аэропорту (Хитроу) – шаг контрактов за один градус повышения/понижения составляет 3.000 фунтов стерлингов.

В чем цель заключения данных сделок? Прежде всего это хеджирование рисков, то есть страхование рисков.

Видов ПФИ достаточно много, с каждым годом появляется все больше и больше как комбинированных, так и абсолютно новых инструментов. На рынке выделяется 4 основных вида ПФИ: Форвард, Фьючерс, Опцион, Своп.

Фьючерсные и Форвардные контракты использовались в разные времена и в разных странах, эта тенденция прослеживается во многих частях света, однако не везде остались документальные свидетельства операций.

Тенденции вели к тому, что в 2002 году появились новые финансовые инструменты, прежде всего – ПФИ на индексы, в т.ч на индекс Московской Биржи(ММВБ), а уже в 2007 введена судебная защита сделок ПФИ, и изменения в статью 1062 ГК РФ “Требования, связанные с организацией игр и пари и участием в них”.

Общая тенденция заключается в том, что регулирование внебиржевых деривативов постепенно приближается к регулированию биржевых. Что уменьшает возможности появления новых “пузырей”, то есть это позитивная тенденция, которая позволит смягчить последствия возможных кризисов.

Говоря о перспективах развития инструментов рынка ПФИ мы можем говорить о экстенсивном развитии, то есть о создании новых инструментов. Этот фактор является основной проблемой на срочном рынке.

Для того чтобы описать современные тенденции развития таких рынков будет представлена статистика и основные выводы по данным.

Также для того чтобы определить тенденции развития рынка ПФИ предоставим данные с сайта Московской биржи по объемам торгов срочного рынка.

К основными деривативам мы можем отнести такие срочные инструменты как форвардный контракт и своповый контракт. Поскольку эти инструменты не являются стандартизированными и могут заключаться вне биржевой системы найти точные данные по данным видам инструментов будет проблематично, однако существует Национальная Товарная Биржа, которая обслуживает данные контракты и публикует небольшие отчетности по данной теме.

Как мы можем наблюдать, с 2017 года по 2019 год на НТБ количество свопов превосходит количество форвардных контрактов в несколько раз. Такая же ситуация и в стоимостном выражении.

Далее рассмотрим структуру участников рынка через объемы торгуемых инструментов. Отметим, что на протяжении исследуемого периода участниками рынка являлись только резиденты Российской Федерации, нерезидентов замечено не было.

Развитие рынка стандартизированных деривативов происходит на двух инструментах – фьючерсах и опционах. Информацию по таким инструментам найти гораздо проще, поскольку они являются стандартизированными и контролируются Московской Биржей.

Мы можем наблюдать сходство между объемами торгов на всем срочном рынке и рынке фьючерсов. Это говорит нам о том, что большую часть данного рынка занимает именно фьючерсная секция. Таким образом мы можем сделать такие же выводы по динамике объемов, как и выше.

Поскольку важную долю во фьючерсном обороте занимают валютные сделки, посмотрим динамику объемов торгов по валютными фьючерсами за 2017-2019гг в млрд руб.

Попробуем определить, что могло повлиять на динамику объемов торгов.

Разберем следующий фьючерсный контракт, а именно из товарной секции, а именно динамику объемов торгов товарными фьючерсами за 2017-2019 гг. в млрд руб. На протяжении всего периода мы наблюдаем общий восходящий тренд.

Перейдем к следующим типам стандартизированных деривативов – опционным контрактам.

Изучим динамику объемов торгов опционами в 2017-2019 гг. в млрд руб.

Опционные торги имели максимальное количество оборотов в начале 2018 года

Динамика объемов торгов индексными опционами за 2017-2019 гг в млрд руб. показала, что имея наибольшую долю в объеме торгов, индексные опционы являются наиболее ликвидными инструментами на данном рынке.

Еще один тип контрактов, который мы разберем – валютные. Динамика объемов торгов валютных опционов в 2017-2019 гг. в млрд руб. показала, что на этом рынке мы также наблюдаем отрицательный тренд, темп прироста составил -33%.

Таким образом, были исследованы тенденции рынков стандартизированных деривативов(биржевых), используя данные сайта Московской биржи, при этом были разобраны динамику торгов популярных и ликвидных контрактов. Также были затронуты и внебиржевые рынки, используя данные сайта НТБ.

Список литературы

1. Болтанова Елена Сергеевна Производные финансовые инструменты: развитие российского законодательства // Вестн. Том. гос. ун-та. 2019. №444. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvodnye-finansovyie-instrumenty-razvitiie-rossiyskogo-zakonodatelstva>
2. Московская Биржа сайт компании URL: <https://www.moex.com/ru/derivatives/>
3. Национальная Товарная Биржа сайт компании URL: <https://www.namex.org/>

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

К.Д. Ковыршина, М.М. Сорокина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mery.kler29@ya.ru

В тексте рассматриваются новые формы обслуживания клиентов коммерческими банками (на примере ПАО «Сбербанк»); внимание акцентируется на видах дистанционного взаимодействия кредитной организации с клиентами; представляется краткий анализ эффекта отдачи от вложений денежных средств коммерческим банком в электронные платформы обслуживания клиентов.

Ключевые слова: цифровизация, дистанционная форма обслуживания, экосистема, электронные банковские услуги.

Актуальность выбранной темы обуславливается постоянным развитием технологического оснащения деятельности общества, поэтому коммерческим банкам необходимо соответствовать технологическому развитию путем усовершенствования своей работы с использованием новых технологий. Значительным фактором в данном направлении явились, применяемые со стороны государства, карантинные меры, так как в условиях дистанционного взаимодействия с клиентами все кредитные организации стали делать упор на дистанционную форму обслуживания. Таким образом, процесс цифровизации способствует коммерческим банкам выйти на усовершенствованный уровень обслуживания клиентов, тем самым захватить большую долю рынка и как следствие увеличить прибыль.

Целью данной работы является выявление ключевых аспектов развития дистанционной формы банковского обслуживания, так как именно эта форма наиболее актуальна в условиях цифровизации. Проблема заключается в неравномерности развития технологического обеспечения ряда коммерческих банков, в связи с высокой стоимостью данных нововведений. Объектом исследования будет являться банковское обслуживание. Новизна данного исследования заключается в рассмотрении дистанционной формы обслуживания, путем взаимодействия банка с клиентом через различные платформы.

Рассматривая статистику подключения клиентов к электронным банковским услугам на примере ПАО Сбербанк за период с 2018 по 2020 года, следует отметить, что количество клиентов, использующих данные ресурсы значительно выросло. Данные о численности клиентов ПАО Сбербанк, использующих электронные банковские услуги представлены в таблице 1 [3, с. 86].

Таблица 1 – Количество клиентов ПАО Сбербанк, пользователей электронных услуг в период 2018-2020 гг., млн чел. [5]

Наименование	2018	2019	2020	Темп роста, %
Сбербанк онлайн	6,00	10,10	12,15	202,5
Мобильное приложение	81,20	95,60	97,57	120,16
Мобильный банк	92,46	98,46	99,12	107,20
Автоплатеж	75,37	78,60	85,34	113,23

Проведенный анализ показал, что процент подключений пользователей к электронным услугам банка имеет тенденцию роста. Следует отметить, что за рассматриваемый период количество подключенных клиентов к услуге «Сбербанк онлайн» выросло в два раза. Потребители банковских услуг также отдают предпочтение использованию платформы «Мобильное приложение» и «Автоплатеж». Данный факт подтверждается тем, что в период с 2018 по 2020 года, число пользователей возросло на 20,16% и 13,23% соответственно. Также, спрос на такую услугу как «Мобильный банк», вырос на 7,2%. Таким образом, в настоящее время большая доля населения страны массово переходит на дистанционную форму обслуживания банка.

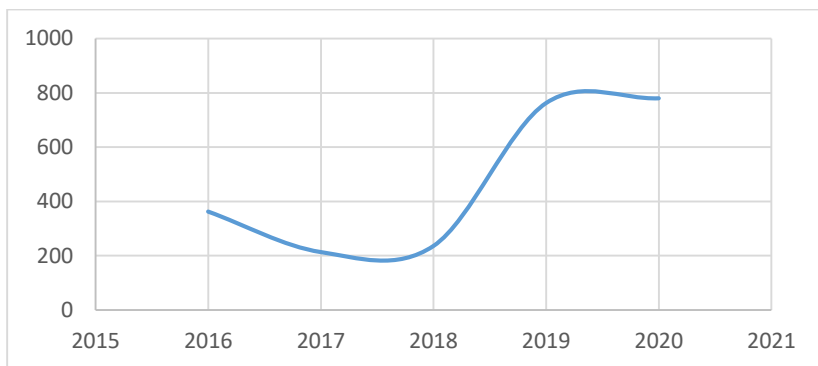


Рисунок 1 – Чистая прибыль ПАО «Сбербанк» в период с 2016-2020 гг., млрд руб. [5]

Следует отметить, что с увеличением количества подключений и обслуживания клиентов в системе электронных банковских услуг, доходность банка возрастает. В связи с этим ниже представлен график доходности коммерческого банка ПАО Сбербанк за счет предлагаемых электронных услуг клиентам за период с 2018 по 2020 год. Таким образом, чистая прибыль банка в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 49,2 млрд. руб. [2, с.61].

Однако после этого наметилась характерная тенденция ее роста до 2020 года, где произошло незначительное снижение, связанное с негативной эпидемиологической ситуацией в мире.

Таким образом, можно сделать выводы о том, что прибыль ПАО Сбербанк колеблется между положительным и отрицательным значениями за рассматриваемый период времени. Это связано с тем,

что руководство банка активно вкладывает денежные средства в технологии, создавая новые платформы взаимодействия с клиентами [4, с. 97]. При этом, следует отметить, что эффект отдачи от данных вложений присутствует, так как за рассматриваемый период чистая прибыль возросла почти в 3,5 раза.

Также, начиная с 2020 года организация ПАО Сбербанк активно усовершенствует новую дистанционную платформу обслуживания как юридических, так и физических клиентов. Кредитная организация теперь является экосистемой, предоставляющей множество различных продуктов и услуг помимо финансовых, таких как: СберМаркет, СберЗвук и прочее [1, с. 35]. Банк активно проникает во все области жизни людей путем применения новых технологий, тем самым увеличивая количество своих клиентов и как следствие долю на рынке и прибыль. Другие крупные банки также строят свои экосистемы, но ПАО Сбербанк опережает их всех за счет вовлечения во все сферы жизнедеятельности общества. Несмотря на наличие необанков, которые не имеют офисов и обслуживают клиентов исключительно дистанционно, в современном банковском секторе, такие как Тинькофф, ПАО Сбербанк взаимодействует с помощью всех существующих форм для охвата всех категорий клиентов.

Эволюция форм банковского обслуживания напрямую зависит от способности банка реагировать и своевременно включать в свою деятельность новейшие цифровые технологии. В настоящее время полномасштабное развитие цифровой экономики означает появление и развитие взаимодополняющих услуг с целью облегчения операционной составляющей процессов в экономике. Подобный подход приносит максимальное развитие всем участникам, использующих в условиях цифровизации, экономических процессов.

Список литературы

1. Алешкин С.А. Системы дистанционного банковского обслуживания – Москва: КНОРУС, 2019. - 205 с.
2. ГерасимовичА. Анализ дистанционного обслуживания клиентов в банковской деятельности. – МОСКВА: Атика, 2019. - 368 с.
3. Карчева И.Я. Подходы к оценке эффективности систем дистанционного банковского обслуживания - МОСКВА: Издательско-полиграфический центр "Экономическая мысль", 2020. -267 с.
4. Миндрова З.М. Проблемы и перспективы развития дистанционного банкинга в России – Москва: Юрайт, 2019. – 241 с.
5. Официальный сайт ПАО «Сбербанк». Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (Дата обращения 10.04.2021)

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В.Б. Кожомбердиева, А.И. Шмырева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
v.kozhombardieva@yandex.ru

В настоящее время в Российской Федерации происходит трансформация экономической системы. Для данного процесса характерны некоторые отличительные черты, касающиеся валютных коммерческих операций - появление и развитие негосударственных экономических структур, изменения в законодательстве, регулирующем банковскую деятельность, развитие международных связей, глобализация и интернационализация бизнеса. Все эти черты свидетельствуют о необходимости исследования возможностей банков и других коммерческих организаций в сфере проведения валютных операций. В данной статье рассматривается организация валютных операций коммерческого банка, а также валютные риски, связанные с операциями с иностранной валютой.

Ключевые слова: валюта, валютные операции, валютные риски.

Сегодня коммерческий банк валютных операций важен для работы любого коммерческого банка. Это связано с тем, что они являются одним из основных источников дохода. Большая часть всех валютных операций приходится на крупнейшие банки. Они занимаются покупкой и продажей валют, а также осуществлением международных расчетов, поддержанием валютных резервов и определением обменных курсов.

Валютные операции являются одним из наиболее волатильных компонентов валютной позиции и связаны с определенным риском.

С их помощью банки удовлетворяют потребности своих клиентов в иностранной валюте, а также проводят определенные арбитражные разбирательства и спекулятивные операции. Валютные операции обычно делятся на:

- SPOT транзакции;
- Производные сделки;
- Своп транзакции;
- Валютный арбитраж.

Валютное регулирование повышает ликвидность национальной валюты в Российской Федерации.

Существует множество нормативных законов о валютном регулировании, но наиболее важным из них является Федеральный закон «О валютном регулировании и контроле» № 173-ФЗ от 10 декабря 2003 г. В этом документе описываются основные понятия, термины и правила валютного обращения в Российской Федерации [3].

Валютные операции сегодня активно используются для международных расчетов в банковском секторе. Операции с иностранной валютой - это операции, связанные с куплей-продажей, расчетами и займами в иностранной валюте. Естественно, данные операции связаны с дополнительным риском негативных последствий колебаний обменного курса.

Риск обменного курса является одним из наиболее распространенных рисков финансового рынка. Любая компания, чей бизнес так или иначе связан с выходом на международные рынки, вынуждена вести с ней бизнес.

Для компаний, чей бизнес выходит за пределы национальных границ (напрямую или через дочерние компании), осознание риска обменного курса может оказать значительное негативное, а иногда даже фатальное давление на их финансовое положение.

К счастью, с глобализацией рынков появилось множество инструментов и стратегий для управления валютным риском.

Финансовые отделы все в большей степени могут управлять рисками, связанными с международными транзакциями.

Кроме того, многие банки, которые сегодня работают с корпоративными клиентами, предлагают им поддержку не только в передаче контроля обмена валют и проверке паспортов транзакций, но также в выборе и реализации стратегии хеджирования валютных рисков.

Тем не менее, крупные компании по-прежнему предпочитают иметь собственный штат аналитиков, риск-менеджеров и казначеев, а также оплачивать дорогие торговые и аналитические платформы, такие как Bloomberg, и разрабатывать отдельный модуль в корпоративной ERP (например, SAP) для реализации стратегии хеджирования.

Однако компании также часто используют собственные методы, чтобы снизить уровень окислительно-восстановительного потенциала и вероятность негативного воздействия на компании изменений обменных курсов (форварды, фьючерсы и опционы).

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что банки осуществляют различные операции и операции на валютном рынке.

Они занимаются выпуском валютных кредитов, заключением сделок, которые непосредственно связаны с покупкой и продажей иностранных валют, обслуживанием счетов своих клиентов в иностранной валюте, а также являются основными участниками осуществления валютного контроля. Валютные операции классифицируются как традиционные операции, осуществляемые всеми коммерческими банками. Взаимосвязь между основными видами банковской деятельности и удельным весом валютных операций в них изменяются под воздействием различных показателей.

Некоторые крупные компании заключают контракты на хеджирование внебиржевых валют (в основном компании из смежных отраслей или деловых кругов). Есть также много брокерских фирм, которые поддерживают этот процесс, а также консалтинговые компании по управлению рисками, которые разрабатывают решения по валютному хеджированию.

Список литературы

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 27.12.2019) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 23.01.2020).
2. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 27.12.2019) "О валютном регулировании и валютном контроле".
3. Боровкова В.А., Банки и банковское дело - М.: Юрайт, 2016. (175 с.).
4. Лаврушин О.И. Банковское дело - М.: КноРус, 2016. (768 с.).

САНАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Н.Б. Кононцева, Ю.С. Эзрох
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nata.konontseva@mail.ru

В данной статье дано определение санации банков, проанализировано текущее состояние отечественного института санации коммерческих банков: механизм, основные проблемы и перспективы его развития. Также рассмотрены основные изменения в российском механизме санации и их цели, статистика проводимых санаций с участием Агентства по страхованию вкладов.

Ключевые слова: банк, санация, ЦБ РФ, Агентство по страхованию вкладов (АСВ), Фонда консолидации банковского сектора (ФКБС).

Санация банка (финансовое оздоровление) – это комплекс мер, направленных на улучшение финансового положения кредитной организации, которые позволяют избежать ее банкротства. Финансовое оздоровление кредитной организации проводится, прежде всего, в интересах кредиторов и вкладчиков — в процессе санации банки обслуживают клиентов в том же режиме, что до ее начала, за исключением случаев, когда банку введен мораторий. При принятии решения о целесообразности начала санации банка с участием Банка России или ГК «АСВ» учитывается его системная/региональная значимость, значимость банка на уровне отдельных сегментов финансового рынка и возможные последствия в случае отзыва лицензии у банка [2].

В России институт санации зародился относительно недавно – в конце 1990-х годов. За это время механизм санации претерпел ряд изменений [3]. Последнее кардинальное изменение механизма санации Банк России осуществил в середине 2017 года. Основными целями данных преобразований являются:

- сокращение расходов Банка России на санацию;
- повышение эффективности контроля над расходами на санацию и прозрачности санации;
- исключение зависимости санации от финансового состояния банка-инвестора;
- создание равных конкурентных условий для saniруемых и иных банков [2].

Основными изменениями в механизме санации являются:

- дополнение процедур санирования новым инструментом – прямой докапитализацией saniруемого банка Банком России;
- создание Фонда консолидации банковского сектора (ФКБС);
- учреждение Банком России в качестве единственного участника ООО «Управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора» [2].

Наглядно современный механизм санации в России представлен на рисунке 1.

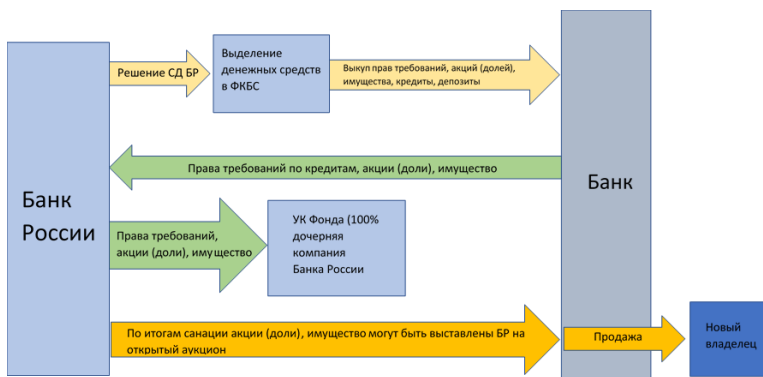


Рисунок 1 – Механизм санации кредитных организаций в РФ с 2017 г [2]

В современном механизме санации основные процедуры проводятся УК ФКБС и ФКБС: УК ФКБС фактически получает контроль над санируемым банком, а ФКБС осуществляет финансирование процедуры санации (за счет Банка России) – выкуп акций и имущества санируемого банка, предоставление субординированных и других кредитов.

По данным Агентства по страхованию вкладов в настоящее время процедура санации проводится с 15 коммерческими банками (Банк Уралсиб, Мособлбанк, Пересвет, Таврический Банк и другие) [1]. В настоящее время АСВ осуществляет функции конкурсного управляющего (ликвидатора) в 354 кредитных организациях. Количество ликвидационных процедур банков, которые осуществляло АСВ с начала своей деятельности в ноябре 2004 года — 710, количество завершённых ликвидационных процедур — 356, удовлетворение требований по которым на 01.01.2020г представлено в Приложении А. С октября 2008 года Агентство приняло участие в финансовом оздоровлении 68 банков, по 53 из которых процедура санации завершена. Стоит отметить высокую стоимость проводимых процедур санации, самыми дорогими из которых являются санации ФК Открытия, Бинбанка, Промсвязьбанка, Банка Москвы [4].

Ряд экспертов считают неоправданными такие расходы – ликвидация обошлась бы гораздо дешевле. Однако данный вопрос является спорным: ликвидация банков значительно подрывает доверие населения к банковской системе (что более ощутимо при ликвидации крупных банков), и может способствовать панике среди населения и оттоку капитала из банков.

Проведенные изменения, однако, не решили всех проблем института санации в России. К основным его современным проблемам можно отнести:

- отсутствие точной регламентации механизма санации: ни на сайте ЦБ РФ, ни на сайте АСВ точно не определены критерии проведения санации (сказано лишь несколько общих слов), также не существует единого нормативного документа / инструкции. Поэтому следует регламентировать процесс санации на законодательном уровне, что позволит лучше контролировать деятельность УК ФКБС;

- недостаточная квалификация и мотивация временной администрации санлируемого банка, что снижает эффективность санации проблемного банка. Для решения этой проблемы следует четко определить квалификационные требования к временной администрации (например, привлекать к временному управлению представителей высшего руководства крупных банков), а также реформировать систему мотивации для временного руководства.

Таким образом, механизм санации постоянно совершенствуется, но на данном этапе есть ряд проблем, которые еще предстоит решить. Однако, несмотря на все недостатки, санация банков позволяет избежать ликвидации части банков (особенно крупных), что повлекло бы отток капитала из банковской системы из-за роста недоверия к ней и привело к более тяжелым последствиям.

Список литературы

- 1 О финансовом оздоровлении (санации) [Электронный ресурс] / URL: <https://www.asv.org.ru/about/sanation> (дата обращения: 29.11.2020)
- 2 Финансовое оздоровление [Электронный ресурс] / URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/PrBankrot/ (дата обращения: 29.11.2020)
- 3 Эзрох Ю.С. Эволюция института санации банков в России // Экономика. Бизнес. Банки. – 2018. – №1(22). – С. 21-42.
- 4 Fitch оценило расходы ЦБ на расчистку банковского сектора в \$70 млрд [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/finances/28/03/2019/5c9cb7889a7947290238b28a> (дата обращения: 29.11.2020)

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: СТАНОВИТСЯ НЕБАНКОВСКИМ?

А.А. Копейкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Janek1971@mail.ru

В современном мире банк стал не просто способом перевести деньги, а полноценным помощником, который помогает получать доход, искать выгодные предложения, даже получить юридическую консультацию. Количество участников на рынке растет с каждым днем, а значит и банку необходимо расширять свой спектр услуг и постоянно совершенствоваться. В работе перечисляются направления для развития финансовой организации, чтобы выдержать конкуренцию и увеличить лояльность клиента и аудиторю, а также описаны риски, с которыми может столкнуться организация.

Ключевые слова: банк, финансовый сектор, развитие финансового сектора, инвестиции.

В настоящее время, признаком успеха и развития бизнеса является создание актуальной для клиента ценности. Конкуренция на рынке финансового сектора растет. Для того чтобы банк стал частью финансовой и нефинансовой жизни своих клиентов, необходимо постоянно совершенствовать функциональность и комплексность сервисов. Уже сейчас большинство мобильных банков предлагают не только перевести денежные средства, но и записаться на прием к врачу, приобрести сертификат или скидку у партнера, купить подписку для просмотра фильмов и прослушивания музыки, покупку билетов в кино, театры и даже организовать уборку в квартире.

Я остановлюсь на предложении более крупных услуг. Идеи не новы, но вписываются в общий тренд и создают ценность банка для клиента, как главного помощника не только в бизнесе, но и в семье.

«Помощь в ведении бизнеса».

По статистике Russia trud каждый второй человек, занимающийся развитием своего бизнеса имеет в штате бизнес - аналитика и платит ему от 53 000 рублей в месяц. Но так же в штате есть налоговый агент, не один бухгалтер, услуги по созданию сайтов, так же входят в статью расходов и все это в совокупности мешает владельцу зарабатывать больше. Поэтому такое предложение будет актуально для

корпоративных клиентов и по стоимости в месяц составлять меньшую сумму, чем содержание штата.

Цель: представление совокупных нефинансовых услуг в части регистрации предприятия, бухгалтерского учета, валютного контроля, налогового сервиса, создание и сопровождения веб-сайтов, хранение документов через одно окно, а именно взаимодействие в рамках системы дистанционного банковского обслуживания клиентов.

Риски: некачественный сервис предоставляемый компаниями-партнерами для клиента, данный риск минимизируется тщательным отбором партнеров с высокой деловой репутацией и опытом сотрудничества с банком, либо создание банков дочерних обществ для выполнения услуг.

Каналы продвижения: интернет, отделения, ДБО и.т.д.

Технология реализации: создание цифровой экосистемы банком. Привлечение специализированных компаний, либо создание дочерних компаний, обеспечивающих данные сервисы, автоматизация данных сервисов, интеграция данных из системы ДБО в бухгалтерские системы, интеграция с МФЦ и иными государственными органами и.т.д.

Расчет заработной платы для клиента

Цель продукта: расчет, начисление и выплата заработной платы и налогов с ней связанных. Риски: практически отсутствуют/

Каналы продвижения: ДБО, отделения, интернет.

Технология реализации: автоматизация данного сервиса силами IT службы банка, интеграция данных из бухгалтерской системы клиента в ДБО, реализация зарплатного проекта с клиентом, выпуск платежных карт для сотрудников клиента, электронный обмен документами.

Юрист онлайн личный кабинет

57% клиентов банка по данным сайта VC.ru сталкиваются с различными правовыми проблемами, начиная от подбора документов, заканчивая вопросами, которые требуют развернутых консультаций. Поэтому банку уже недостаточно просто иметь юриста в штате, необходимо наличие юридической компании – партнера (дочерней компании), которая бы занималась решением проблем клиентов.

Цель продукта: юридические консультации по всему спектру возникающих у клиента проблем, представительство, медиация.

Каналы продвижения: офис, электронная почта, ДБО, интернет.

Риски: неудовлетворенность клиента, минимизируется отбором профессиональных кадров и проверенных компаний-партнеров.

Технология предоставления: цифровая экосистема банка.

Образование за рубежом

По данным РБК 80% выпускников хотели бы продолжить обучение за рубежом, но только 40% родителей таких выпускников готовы оплачивать их обучение.

В среднем образование за рубежом стоит от 25 000 долларов в год, это не считая проживания (примерно 2000 долларов в месяц), подачи документов в университет (64,4 доллара), стоимость учебников (500 долларов) и так далее. Многие считают образование за рубежом крупной инвестицией, которая потом окупится не в один раз. Но существуют проблемы с поиском жилья, проблемы с оплатой обучения, визой, которые люди боятся решать сами. В таких случаях необходима помощь специалиста и кредит на обучение.

Подбор и организация обучения за рубежом от выбора учебного заведения до подбора места проживания, оформления документов, страховки и размещения по приезду и пр.

Каналы продвижения: офис, ДБО, персональный менеджмент, интернет, социальные сети и так далее.

Технология организации: цифровая экосистема банка.

Комплексное управление ценными активами клиента

Цель продукта: управление активами клиента путем передачи имущества для управления в закрытый паевой фонд. Закрытый фонд имущества (недвижимости, авторских патентов, долговых и долевых ценных бумаг, прав требования, предметов роскоши, интеллектуальных прав и прочего имущества).

Целевая аудитория: состоятельные клиенты, частные лица.

Данный продукт позволит повысить безопасность активов, обеспечит клиенту налоговые преференции, конфиденциальность конечного бенефициара.

Каналы продвижения: персональное индивидуальное предложение.

Риски: претензии финансовых органов минимизируются профессиональными организациями путем правильной организации сделки.

Технология предоставления: привлечение профессиональных участников рынка ценных бумаг. Разработка и стандартизация предоставления данного продукта, персональный менеджмент.

Итак, для того чтобы банку успешно реализовывать стратегию роста на современном рынке требуется значительные усилия и средства вкладывать в развитие технологических платформ, наращивание клиентской базы, увеличивать количество и качество взаимосвязей с клиентами. Без развития экосистемы в пятилетней перспективе выжить на рынке будет сложно, поскольку положительный клиентский опыт взаимоотношений с банком будет

складываться из максимального охвата всех сфер жизни клиента. Чем больше ценностей для клиента будет создавать банк, тем успешнее и крепче будут его позиции на рынке.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ САМОДОСТАТОЧНОСТЬ РЕГИОНА: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНВЕСТОРСКОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛОВ

А.С. Коркин, Т.А. Попова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
aleks.ok.99@mail.ru

На данный момент в российской научной среде тема обеспеченности региона ресурсами местных потенциальных инвесторов для покрытия своих инвестиционных задач не рассматривалась. Так, усилия регионального менеджмента по привлечению инвестиций в бюджет и реальный сектор ведутся в некоторой степени вслепую, без оглядки на меру собственных возможностей. Также не соотносятся требуемые масштабы роста и текущая мощь экономических ресурсов на территории с целью оценки труда инициаторов и разработчиков проектов инвестиций. Из этого следует целесообразность оценки инвестиционной самодостаточности региона посредством определенной методики.

Ключевые слова: инвестиционная самодостаточность, инвестиционный потенциал, инвесторский потенциал, инвестиционные проекты, субфедеральные облигации.

Целью исследования была определена разработка подхода оценки инвестиционной самодостаточности регионов России. Для достижения цели были решены следующие задачи:

- 1 – определить сущность инвестиционной самодостаточности региона.
- 2 – разработать авторскую методику оценки инвестиционной самодостаточности региона.
- 3 – провести апробацию на примере регионов Сибирского федерального округа.

Для решения 1 задачи было исследовано понятие инвестиционной самодостаточности. Она была определена как соотношение инвесторского потенциала и инвестиционного потенциала региона.

Под инвестиционным потенциалом понимаются два важных сегмента, касающихся работы региональных чиновников по «предложению» некоторых инвестиционных продуктов. Так, первый сегмент касается инвестиционных проектов, которые власти региона поддерживали посредством оформления его в соответствующем инвестиционной этике виде, а также других различных мер поддержки [1]. Совокупность подобных инвестиционных проектов числится в определенном реестре на одном из специализированных порталов.

Второй сегмент связан с выпускаемыми субъектом облигациями. По сути это его предложение - дать бюджету займы под определенный процент, то есть инвестировать. Большинство российских регионов в условиях постоянного дефицита бюджета активно привлекают заемный капитал.

Инвесторский потенциал, в свою очередь, представляет собой внутренние ресурсы для инвестиций. Это свободные средства лиц, теоретически готовых прямо или опосредованно инвестировать с целью получения дохода [2].

Предложенный авторский методический подход, разработанный в ходе решения 2 задачи, призван осуществлять оценку инвестиционной самодостаточности регионов России. Для этого на основе информационной базы рассчитывается система показателей, составляющих итоговый интегрированный показатель – общий индекс инвестиционной самодостаточности, с помощью которого происходит построение рейтинга регионов. Показатели представлены в таблице 1.

Так же разработаны дополнительные коэффициенты, они не участвуют в расчете индекса, потому что призваны косвенно оценивать элементы потенциалов.

Для ранжирования регионов введен общий индекс самодостаточности. Для упрощения показатели К1-К9 были приняты как одинаково значимые. Затем с помощью нормализации их значения были приведены в диапазон от 0 до 1, а далее – суммированы. В итоге регион с наибольшим индексом является самым самодостаточным – то есть его местные ресурсы покрывают инвестиционные предложения в наибольшей степени.

Для решения 3 задачи методика была применена для исследования инвестиционной самодостаточности регионов Сибирского федерального округа. По результатам расчета индекса самодостаточности была построена диаграмма (Рисунок 1).

Таблица 3 - Система показателей для расчета индекса инвестиционной самодостаточности

№	Название	Числитель	Знаменатель
K1	Отношение текущих средств ко всем проектам	брокерские счета ФЛ и ЮЛ + депозиты ЮЛ и ФЛ	инвест. проекты + биржевые инвестиции
K2	Отношение текущих средств к биржевым инвестициям	брокерские счета ФЛ и ЮЛ + депозиты ЮЛ и ФЛ	биржевые инвестиции
K3	Отношение потенциальных средств ко всем проектам	прибыль ЮЛ + прирост фин. активов ФЛ	инвест. проекты + биржевые инвестиции
K4	Отношение потенциальных средств ЮЛ к инвест. проектам	прибыль ЮЛ	инвест. проекты
K5	Отношение потенциальных средств ФЛ к инвест. проектам	прирост фин. активов ФЛ	биржевые инвестиции
K6	Отношение ресурсов ЮЛ к инвест. проектам	брокерские счета ЮЛ + депозиты ЮЛ + прибыль ЮЛ	инвест. проекты
K7	Отношение инвесторского потенциала к биржевым инвестициям	инвесторский потенциал	биржевые инвестиции
K8	Отношение ресурсов ФЛ к биржевым инвестициям	брокерские счета ФЛ + вклады ФЛ + прирост фин. активов ФЛ	биржевые инвестиции
K9	Отношение ресурсов ЮЛ к биржевым инвестициям	брокерские счета ЮЛ + депозиты ЮЛ + прибыль ЮЛ	биржевые инвестиции

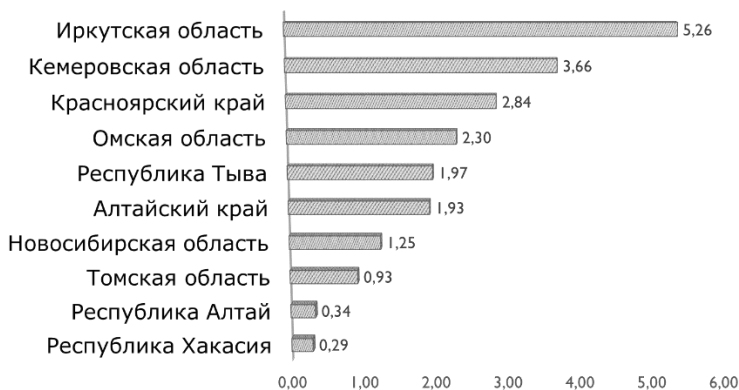


Рисунок 4 - Ранжирование регионов СФО по индексу самодостаточности

Наибольшее покрытие инвестиционного потенциала местными ресурсами обнаружилось в Иркутской области, следом идут Кемеровская область и Красноярский край.

Таким образом был проведен сравнительный анализ инвестиционной самодостаточности различных регионов. Таблица коэффициентов также позволяет дать оценку положению отдельно

взятого региона. Данная система коэффициентов мобильна и предполагает широкие возможности для интерпретации полученных результатов, что наталкивает к более детальному изучению темы исследования. Также возможности проработки имеются в разрезе определения элементов потенциалов и их подсчета.

Список литературы

1. Чараева, М. В. Реальные инвестиции : учеб. пособие / М.В. Чараева. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 265 с.
2. Лукасевич, И. Я. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. — Москва : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. — 413 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

С.А. Короткова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
sonyaka_007@mail.ru

В данной работе была рассмотрена сущность инвестиционной деятельности страховых организаций, выявлены проблемы для всего финансового рынка, касающиеся инвестиционной деятельности страховых организаций, в особенности несовершенство и негибкость государственного регулирования, а также предложены направления совершенствования данного вида деятельности в Российской Федерации.

Ключевые слова: инвестиции, страховая организация, инвестиционная деятельность, анализ, оценка.

В настоящее время актуальность оценки инвестиционной деятельности страховых организаций неоспорима как для самой страховой компании, ее эффективного существования и развития, так и для государства в целом, так как страховые компании инвестируют исключительно в национальную экономику.

Под инвестиционной деятельностью подразумеваются инвестиционные вложения и совокупность мер, принимаемых для их реализации. Эффективное осуществление данного вида деятельности

для организации, в том числе страховой, является одним из факторов, определяющим ее экономический рост.

В связи с этим были выделены общие проблемы для всего финансового рынка, касающиеся инвестиционной деятельности страховых организаций, такие как:

- ограниченный выбор надежных инвестиционных инструментов на фондовом рынке;

- низкая эффективность использования инвестиционного потенциала страховых организаций;

- несовершенство и негибкость законодательства, касательно распределения инвестиционных ресурсов страховых организаций;

- острая нехватка открытой информации об объектах, в которые можно инвестировать, что в конечном итоге может привести к неточным прогнозам и низкой эффективности финансовых вложений.

Несовершенство и негибкость государственного регулирования инвестиционной деятельности страховых компаний обусловлены тем, что оно подразумевает использование консервативной инвестиционной политики по отношению ко всем активам страховой организации. При этом, у страховой организации есть такие активы, которые не связаны с исполнением страховых обязательств, и их можно использовать в качестве капитала для получения прибыли. Из-за правил размещения страховых резервов компании, согласно которым в качестве активов государство предлагает страховщикам инвестировать в государственные ценные бумаги, создавая портфель, в котором они занимают до 40 процентов, ценные бумаги отечественных банков (до 30%) и реальный сектор экономики (<10%), что является неэффективным распределением, по мнению многих экспертов, так как не позволяет страховым организациям инвестировать в высоколиквидные активы частных развивающихся организаций, способствуя тем самым развитию экономики [1,2].

Инвестиционную деятельность регламентирует Указание БР «О порядке инвестирования страховых резервов» от 16 ноября 2014 года. Эксперты предлагают внести в этот документ некоторые изменения, которые позволят страховщикам более свободно распределять свои инвестиции и создавать портфели. К примеру, изменить структуру объектов, которые доступны для инвестирования, исходя из приоритетов развития в текущий момент.

Исходя из выделенных проблем, можно выделить несколько направлений совершенствования инвестиционной деятельности страховщиков:

- модернизация законодательной базы, касательно инвестиционной политики страховых организаций;
- внедрение дифференцированного подхода к формированию страховых резервов и их размещению;
- недостаток открытой информации об объектах инвестирования;
- создание единой методики для оценки состояния инвестиционной политики страховщика, которая бы позволила качественно и своевременно регулировать проблемные сферы инвестиционной деятельности.

Подводя итог, стоит отметить, что в условиях все еще развивающихся рыночных отношений в Российской Федерации, страховые организации являются фактически инвестиционно ущемленным институтом финансового рынка. С одной стороны, тотальный контроль над страховыми инвестициями нужен из-за специфики деятельности организаций, но при этом, исключается даже попытка предпринять какие-то новые шаги в сторону относительной свободы страховых инвестиций, которая могла бы дополнительно стимулировать экономику на развитие. Так же, подходу к процессу изменения законодательства с точки зрения его гибкости, стоит изменить структуру объектов, которые доступны для инвестирования, исходя из приоритетов развития в текущий момент. Возможно, потребуется ввести дополнительный способ размещения инвестиций – подконтрольность инвестиций со стороны страховых организаций – инвесторов.

При грамотном подходе к инвестиционной стратегии страховщиков, а также к изменению законодательства, можно добиться притока дополнительного инвестиционного капитала на рынок, что будет стимулировать экономику к ускоренному развитию.

Список литературы

1. Указание Банка России от 22 февраля 2017 г. N 4297-У "О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов".
2. Указание Банка России от 22 февраля 2017 г. № 4298-У "О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов".

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЗОЛОТА В МИРЕ

Я.А. Котляник, Н.И. Аксенова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Kotlyanik.yana@yandex.ru

В работе изучены рейтинги стран по золотому запасу, определены факторы производительности золота. Проведен анализ мирового рынка золота, выявлены основные тенденции и влияние пандемии COVID-19 на изменение цен на золото.

Ключевые слова: рынок золота, спрос на золото, золотой запас, факторы производительности золота, мировая финансовая система.

Актуальность данной темы заключается в том, что рынок золота является важнейшим звеном мировой финансовой системы, благодаря которому в стране осуществляется продажа, а также покупка золота в виде физической формы, в виде металла и безналичной форме.

Интерес стран к золоту, выступающему резервным активом, обусловлен тем, что данный актив наделен следующими характеристиками: высокой ликвидностью, надежностью в связи с низкими рисками данного актива, а также способностью выступать страховым возмещением в кризисное время.

Изучив рейтинги стран по золотому запасу можно утверждать, что лидирующие место, конечно, занимает США, ее золотой запас по состоянию на 2020 год составляет: 8133,5 тонны. На втором месте Германия, ее запас составляет 3370 тонны. И завершает тройку лидеров- Италия 2452 тонны. Россия к сожалению, не попадает в тройку лидеров, но занимает почетное 5 место, ее запас на 2020 год составлял 2270,56 тонны.

В статье было выяснено, что продавцами на рынках золота выступают: страны, добывающие золото, владельцы золотых запасов, а также центральные банки. А вот покупателями являются: частные фирмы, инвесторы, спекулянты.

При анализе было выявлено, что производительность золота реагирует на взаимосвязь спроса и предложения, которые, в свою очередь зависят от взаимодействия четырех ключевых факторов.

К этим факторам можно отнести:

- Экономический рост: постоянный рост улучшает и поддерживает ситуацию на рынке ювелирной отрасли и области долгосрочных сбережений
- Риск и неопределенность: инвестиционная привлекательность золота зачастую повышается за счет спадов на рынке
- Альтернативные издержки: ставки по процентам, а также значения валюты играют существенную роль в отношении инвестора к золоту
- Импульс: движение капитала, а также ценовые тенденции могут усиливать или ослаблять показатели золота



Рисунок 1- Факторы производительности золота

Золото очень ценный и высоколиквидный актив. Покупка золота как инвестиции — это хороший способ защитить свои денежные средства от девальвации, а также инфляции.

На рисунке 2 наглядно представлен спрос и предложение на золото в период с 2010 по 2020 год

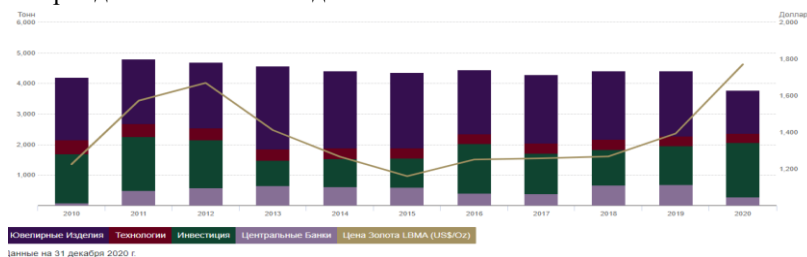


Рисунок 2- Спрос и предложение на золото в период с 2010 по 2020 год.

В результате изучения статистики спроса и предложения на золото в период с 2010 по 2020 год можно говорить, что цена на золото не постоянна. С 2010 по 2012 год наблюдается рост цены золота.

С 2013 года можно увидеть резкое снижение цены, именно в этот период времени ценность золота, как защитного механизма падает.

Скорее всего такая ситуация связана с непрерывным ростом интересов инвесторов к рискованным активам.

Такое положение на рынке продолжается в течение 3-х лет, в этот период цена достигает критической отметки в 1,160 \$/унцию .

С 2016 года ситуация меняется и можно наблюдать достаточно прогрессивный рост цен на золото. В 2020 году глобальный кризис, который был вызван пандемией коронавируса значительно увеличил цену золота (1,770 \$/унцию). Инвесторы в свою очередь стали прибегать к менее рискованным инвестиционным активам.

Мировые центральные банки стали проводить вливание денег с целью поддержания ликвидности, в ходе чего вызвали на финансовых рынках вероятность инфляции. Целью защиты от инфляции выступало именно инвестирование в золото.

Сегодня золото является необходимым экономическим инструментом для всех стран мира.

В настоящий момент на рынке происходит повышение цены золота, скорее всего это временный дисбаланс на рынке, который вскоре стабилизируется под влиянием устойчивых факторов спроса и предложения.

Список литературы:

1. Авагян Г.Л. Международные валютно-кредитные отношения: учебник, - 2-е изд., перераб. и доп./ Г.Л.Авагян, Ю.Г.Вешкин .- М.: Магистр : ИНФРА-М,2018. –704 с. (дата обращения 14.04.2021)
2. Официальный сайт GOLDHUB [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.gold.org/goldhub/research/outlook-2021> (дата обращения 14.04.2021)

РОЛЬ ОПЕРАЦИЙ РЕПО В ФОРМИРОВАНИИ ПАССИВОВ БАНКОВ РОССИИ

М.В. Кошелев, Ю.С. Эзрох
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mkoshelevm@yandex.ru

Аннотация: в статье рассматриваются источники формирования кредитными организациями ресурсной базы, описывается общий механизм сделок РЕПО с Банком России, определяются особенности и преимущества их использования для кредитных организаций,

проводится анализ структуры привлекаемых коммерческими банками средств от Банка России, на основании чего определяется уровень спроса на операции РЕПО и их роль, формируются рекомендации по использованию кредитными организациями сделок РЕПО Банка России.

Ключевые слова: пассивные операции, сделки РЕПО, механизм операций РЕПО, Банк России, коммерческие банки, кредиты Банка России.

Проблема данного исследования заключается в определении уровня потребности кредитных организаций в привлечении средств с помощью такого инструмента как операции РЕПО Банка России.

В связи с этим в качестве объекта исследования выступает деятельность коммерческих банков по привлечению средств с помощью сделок РЕПО Банка России.

Операции, с помощью которых банк формирует и пополняет свой капитал и ресурсы, называются пассивными. Все пассивные операции кредитных организаций можно разделить на четыре типа [2, с.228]: взносы в уставный фонд, отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов, депозитные операции, недепозитные операции.

К числу недепозитных операций относятся сделки РЕПО, являющиеся аналогом кредитования под залог ценных бумаг. Общая схема осуществления операций РЕПО с Банком России представлена на рисунке 1 [3].

Данный вид пассивных операций предполагает проведение сделки по продаже ценных бумаг коммерческим банком с обязательством последующего выкупа их у ЦБ РФ через определенный промежуток времени по цене, которая была определена заранее и зафиксирована в договоре.

Принимать участие в сделках РЕПО с Банком России могут исключительно выступающие от своего имени и за свой счет российские кредитные организации, которые заключили с Банком России все необходимые для этого соглашения.

Преимущество заключения сделок РЕПО с Банком России для коммерческих банков заключается в следующем:

- возможность быстрого привлечения необходимой суммы денежных средств на краткий срок под относительно низкую процентную ставку;

- отсутствие необходимости передавать дополнительно что-либо в залог, т.к. в данном случае в качестве обеспечения выступают сами ценные бумаги;
- надежность второго участника сделки.

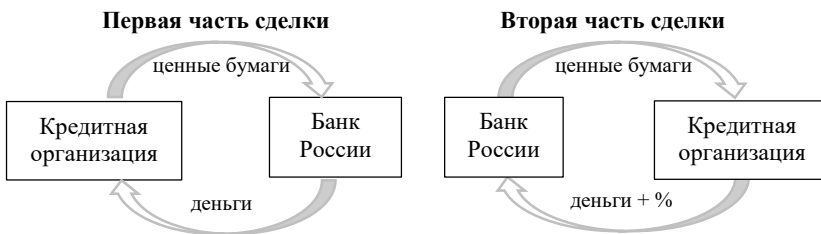


Рисунок 1 – Общая схема сделок РЕПО между кредитными организациями и Банком России

Уровень востребованности кредитных организаций в операциях РЕПО Банка России можно определить, сопоставив объемы данных сделок с объемами кредитов, полученных от Банка России. Информация о данных показателях отражена в виде рисунка 2 [5].

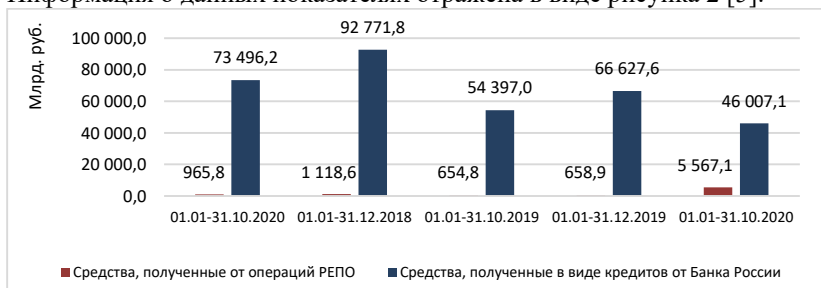


Рисунок 2 – Средства, полученные кредитными организациями от Банка России, по видам за период с 01.01.2018 по 31.10.2020 в млрд. руб.

На основании представленных значений можно заметить, что, если за 2018 г. с помощью операций РЕПО кредитные организации привлекли 1 118,6 млрд. руб. (1,19% от общего объема привлеченных средств от Банка России), то за 2019 г. объем привлечений по данным операциям сократился на 41,1% и составил 658,9 млрд. руб. (доля в совокупном объеме средств, привлеченных от Банка России, составила 0,98%).

Главной причиной увеличения спроса на операции РЕПО в 2020 г. (прирост составил 476,4% и 750,2% по сравнению с 2018 и 2019 гг. соответственно) стало введение режима самоизоляции в России, из-за чего у клиентов банков возникла повышенная потребность в привлечении средств. Многие из кредитных организаций не были готовы к этому, в результате чего в период с 1 января по 31 октября 2020 г. таким способом было привлечено 5 567,1 млрд. руб.

Несмотря на существенный прирост объемов средств, привлеченных за счет операций РЕПО, их доля в общем объеме средств, привлекаемых кредитными организациями от Банка России, остается на относительно малом уровне.

Объяснить это можно различиями в специфике операций РЕПО и кредитов Банка России. Сделки РЕПО используются кредитными организациями для поддержания достаточного уровня своей ликвидности преимущественно в рамках одного дня. Кредиты от Банка России используются же для поддержания банками платежеспособности в рамках более длительного временного промежутка. Последний инструмент наиболее выгоден для этого, т.к. по операциям РЕПО все же существует риск возникновения дополнительных издержек из-за курсовых изменений, продаваемых по первой части сделки ценных бумаг, в худшую для заемщика сторону.

Также стоит отметить, что потребность в использовании операций РЕПО со стороны кредитных организаций может только увеличиваться в ближайшей перспективе, т.к. нестабильная эпидемиологическая ситуация бьет по всем секторам экономики.

Таким образом, можно сказать, что, располагая большим количеством источников пополнения ресурсной базы, кредитные организации не должны забывать про такой инструмент, как операции РЕПО Банка России. Использование сделок РЕПО позволит при необходимости привлечь краткосрочные денежные средства под залог ценных бумаг за определенную процентную плату и тем самым поддержать свою ликвидность на достаточном уровне. Особенно актуальны операции РЕПО могут быть для небольших банков, у которых могут возникнуть проблемы с привлечением средств с помощью других инструментов.

Список литературы

1. Алексеева И.А., Баргуева Е.А. Операции РЕПО на российском рынке ценных бумаг: итоги и перспективы // *Baikal Research Journal*, 2017. №3.

2. Банковское дело: учебник / Ю.М. Складорова, И.В. Складоров, Н.В. Собченко и др. М. ; Ставропольский гос. аграрный ун-т. Ставрополь, 2017. С. 399.
3. Горбунова Е.А. Сделка РЕПО с Банком России как инструмент обеспечения платежеспособности банка // XI Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых «РОССИЯ МОЛОДАЯ», 2019.
4. Сайт Банка России: операции РЕПО Банка России [Электронный ресурс] URL: https://cbr.ru/oper_br/t_odm/repo_operations/.
5. Сайт Банка России: Ликвидность банковского сектора, инструменты денежно-кредитной политики и другие операции Банка России [Электронный ресурс] URL: https://cbr.ru/statistics/idkp_br/.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В СТИМУЛИРОВАНИИ РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.А. Кулагина, В.З. Баликоев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
culagina.anyuta@yandex.ru

В данной работе рассматривается роль финансового рынка в стимулировании экономического роста страны в разрезе инвестиций в основной и оборотный капитал. Приведено понятие экономического роста. Дана оценка эффективности работы финансового рынка в обеспечении механизма трансформации сбережений в инвестиции, выступающие фактором роста национальной экономики.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, рост национальной экономики, стимулирование роста экономики, инвестиции в основной капитал.

В течение последних десятилетий считалось, что приоритетными с точки зрения финансирования экономического развития должны являться внешние инвестиции, и что необходима политика стимулирования притока средств нерезидентов в экономику.

С конца 2012 года наблюдается замедленная динамика. Реальные располагаемые доходы населения, от которых зависит внутренний спрос – сокращаются. Внешний спрос – упал. Отсутствие роста российской экономики связывается с инвестиционным спадом.

Тем самым вопрос о том, какова роль финансового рынка в стимулировании роста национальной экономики является актуальным.

Рассмотрим понятие экономического роста – это один из показателей, используемых для комплексной оценки эффективности функционирования экономической системы. Чаще всего под экономическим ростом понимают увеличение объема созданной в стране за определенный период добавленной стоимости.

Финансовый рынок настолько участвует в стимулировании роста экономики, насколько эффективно обеспечивает работу механизма трансформации сбережений в инвестиции.

При этом речь идет об инвестициях в основной и оборотный капитал в нефинансовом секторе, которые и выступают фактором роста экономики.

Оценивать роль финансового рынка России с этой точки зрения можно посмотрев на источники финансирования инвестиций в основной и оборотный капитал в реальном секторе экономики России (рис.1).

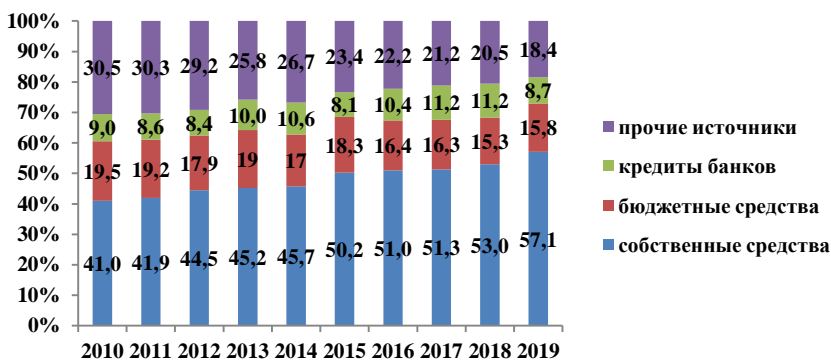


Рисунок 1 - Источники финансирования инвестиций в основной капитал в России, удельный вес в общем объеме, % [2]

Рисунок 1 показывает, что максимальная доля банковских кредитов в структуре источников финансирования капложений с 2010 года составляла 11%, по итогам 2019 года - 9%.

Средства от эмиссии акций и облигаций на рисунке показаны в прочих источниках, в совокупности эти средства в период с 2002 по 2014 г. включительно - ни разу не превышали 2% от общего объема инвестиций в основной капитал.

А в целом, в последние 10 лет инвестиции в основной капитал все больше финансируются за счет собственных средств предприятий, и это косвенно иллюстрирует эффективность работы финансового сектора по финансированию реальных инвестиций [3].

В части роли фондового рынка в финансировании реальных инвестиций можно привести данные, содержащиеся в совместном Докладе Центра стратегических разработок и РАНХиГС 2017 года по вопросу о реформе финансовых рынков в России.

Авторы доклада отмечают, что за десятилетие - с 2005 по 2015 гг. в России увеличивались краткосрочные биржевые операции с ценными бумагами, доля же фондовых операций, постоянно сокращалась [1].

Для оценки эффективности работы механизма трансформации сбережений в инвестиции в России, можно сопоставить динамику валовых сбережений и инвестиций (рис. 2).

Рисунок 2 показывает интересный момент - в России постоянно существует разрыв между валовыми внутренними сбережениями, которые должны трансформироваться финансовым рынком в инвестиции, и формированием основного капитала.

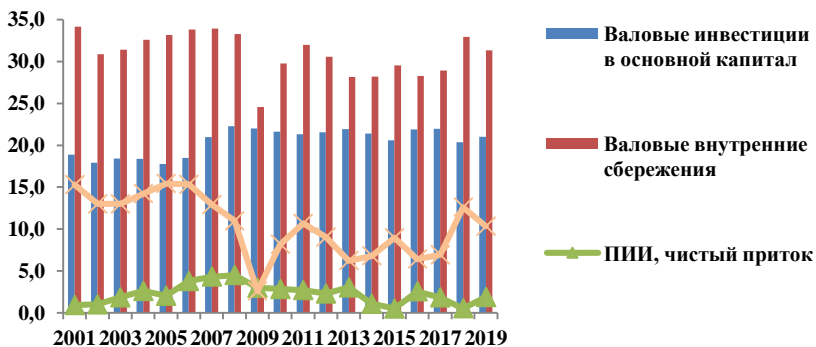


Рисунок 2 - Валовые инвестиции в основной капитал, валовые внутренние сбережения и чистый приток ПИИ в экономику России, в % ВВП [5].

Минимальное за последнее десятилетие значение этого разрыва составляло 2,6 пп. ВВП, максимальное - 15,4 пп.

Этот разрыв - та часть ВВП, которая аккумулируется в виде сбережений, но в инвестиции, которые приводят к росту экономики - не превращается. И это косвенным образом характеризует работу финансового сектора по обеспечению работы механизма

трансформации сбережений в инвестиции, способствующие росту экономики.

Отмечу, что не является значимым источником финансирования инвестиций в основной капитал и чистый приток прямых иностранных инвестиций.

Притом, уровень инвестиций в основной капитал, и валовые сбережения в России - сильно ниже, чем в развитых странах [4].

Соответственно, фондовый рынок России служит каким угодно целям: обеспечению операций по реструктуризации прав собственности, получению дохода от финансовых операций, финансированию дефицита государственного бюджета и дефицита ликвидности, но не цели трансформации сбережений в реальные инвестиции.

Финансовый рынок России недостаточно эффективно обеспечивает работу механизма по трансформации сбережений в те инвестиции, которые выступают фактором роста экономики.

Список литературы

1. Данилов Ю.А., Абрамов А.Е., Буклемишев О.В. Реформа финансовых рынков и небанковского финансового сектора / Доклад ЦСР и РАНХиГС [Электронный ресурс] - М., июль 2017 - 106 с. - URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/208372568.pdf>
2. Иголина Л.Л. Финансовое развитие и экономический рост // Вестник финансового университета – 2016 – №1 – с. 111–120.
3. Сухарев О. С. Экономический рост и финансовые институты: влияние на макро- и микроуровнях // Финансовый журнал / Financial Journal 2017 – №2 – 76–90.
4. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования [Электронный ресурс]. - URL: https://www.gks.ru/investment_nonfinancial
5. Россия в цифрах / Задолженность организаций [Электронный ресурс]. - URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993>

ДИНАМИКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В НАЧАЛЕ 2021 г

С.В. Куприянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kupriyanovasofa@gmail.com

В публикации приводятся аналитические данные значения индекса деловой активности Европейского союза за период 2020-2021 года и их интерпретация с учетом сложной эпидемиологической обстановки. Автор оценивает состояние экономики в анализируемый период и влияние внешних факторов на изменение значений индекса деловой активности. В рамках исследования установлено, что в I квартале 2021 ожидается продолжение мягкой рецессии в экономике Европейского союза.

Ключевые слова: индекс деловой активности, производственный сектор, Экономика ЕС, Еврозона.

Фондовый рынок в период отсутствия официальных данных макростатистики оперирует прогнозными данными и результатами опережающих индикаторов. Особую значимость из таких индикаторов занимает индекс деловой активности, так как в основе индекса лежит опрос менеджеров (руководителей) по закупкам, работа которых заключается в активном отслеживании динамики производства, что приносит им большой объем информации в этой сфере, который они анализируют для прогнозирования деятельности предприятий. Данное обстоятельство актуализирует проведенные исследования по анализу значений индекса деловой активности в производственном секторе на территории Европейского союза. Индекс деловой активности Европейского союза для производственного сектора представляет собой средневзвешенное значение композитных данных по странам-членам. При сборе данные для опроса основными анализируемыми компонентами являются: уровень производства, количество новых заказов, закупка товаров, необходимых для производства и развитие рынка труда, т.е. исследуется отношение менеджеров ведущих промышленных предприятий к текущей экономической конъюнктуре и ожиданий, касающихся перспектив развития бизнеса. В результате опроса менеджеры (руководители) имеют возможность выбрать один вариант ответа: ситуация улучшилась, ухудшилась или осталась без

изменения. Нейтральным уровнем для индекса деловой активности выступает граница в 50% [1].

В настоящий момент тревожная эпидемиологическая ситуация сохраняется, это означает, что переломные моменты в текущем деловом цикле экономики способствуют установлению новых критических точек. Поэтому важно отслеживать изменения значений индекса деловой активности, так как резкое изменение показателя в ту или иную сторону оказывает сильное влияние не только на фондовый, но также и на валютный рынок.

Проанализировав данные с графика индекса деловой активности в производственном секторе Еврозоны на рисунке 1 можно сделать вывод о том, что временные ограничения по производственным мощностям и задерживание поставок приводят к ценовому давлению со стороны затрат.

Несмотря на негативную динамику, деловые ожидания в странах Европейского союза остаются на высоком уровне, скорее всего вследствие надежд на вакцинацию.

В результате, данные по росту производственной активности Европейского союза отразились на индексе деловой активности в производственном секторе Еврозоны следующим образом. Так, в начале года ускорил снижение с 49,2 до 47,4 пунктов, что оказалось чуть хуже предварительной оценки в 47,5 пунктов, затем прослеживается динамика к нарастающему повышению, но в феврале индекс немного снизился, сохранив при этом устойчивость.



Рисунок 1 – Индекс деловой активности в производственном секторе, Еврозона [2]

Сейчас по странам, можно отметить умеренное снижение деловой активности, например, в Германии и Франции.

При более детальном рассмотрении доли стран-участниц, можно судить о том, что Германии удалось удержаться по сводному индексу в плюсе в значении 50,8 пунктов, благодаря сильному промышленному сектору.

Италия удивила неожиданным улучшением результата в начале года – темпы спада деловой активности в промышленном секторе замедлились до минимальных с октября, скорее всего, на фоне оптимизма в отношении ослабления ограничительных мер.

Напротив, в Испании, экономика которой наиболее сильно зависит от туризма и страдает от ограничений мобильности, спад деловой активности в промышленности усугубился на фоне неблагоприятных погодных явлений в январе (температурный минусовой рекорд).

По итоговым данным отчета за 4 квартал 2020 ВВП Еврозоны снизился на 0,7% Quarter-on-Quarter и на 5,1% Year over Year, что оказалось немного лучше ожиданий рынка, которые прогнозировались как в пределах минус 1% QoQ и минус 5,4% YoY [3].

Таким образом, индекс деловой активности является одним из опережающих экономических индикаторов, который позволяет проанализировать определенный временной период делового цикла экономики и спрогнозировать ее состояние на краткосрочную перспективу и, что более важно, уровень ее стабильности. Однако, нужно отметить, что интерпретировать индекс деловой активности нужно с некоторой осторожностью и за несколько временных периодов. При анализе имеющихся данных можно сделать вывод о том, что на фоне вынужденного сохранения существенных ограничений из-за медленных темпов вакцинации (на 1 февраля в крупных европейских странах уровень вакцинации составляет менее 5% против 9,8% в США и 14,9% в Великобритании) в 1 квартале 2021 года ожидается продолжение мягкой рецессии в европейской экономике.

Список литературы

1. Ляскин Г.Г. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. Пособие / Г.Г. Ляскин, В.И. Татаренко; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. - Новосибирск: НГУЭУ, 2016. - 150 с.
2. МФД-ИнфоЦентр [Электронный ресурс]. — URL: <https://mfd.ru/calendar/details/?id=14>. - Индекс деловой активности в производственном секторе еврозоны, финал.

3. Финмаркет [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.finmarket.ru/database/news/5403632>. - ВВП еврозоны в 4-м квартале снизился на 0,7%, ЕС - на 0,5%.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКА

А.А. Кураева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kuraeva.arina@yandex.ru

Сформулирована проблема, достигнутый уровень процесса исследования, новизна и указана область применения методики автора, представленной в работе. На основании учебных материалов составлена сравнительная таблица методов оценки риска, а также указана авторская методика.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, оценка риска, мера риска.

Оценка риска представляет собой определение его количественной оценки, которая позволяет сопоставлять полученную оценку с заранее определенными критериями, выявить и оценить варианты возможного ущерба, приоритизировать риски и на основе этого принимать грамотные решения о воздействии на него.

Проблема, представленная в работе, заключается в том, что специфика России приводит к вопросу о возможности применения имеющихся методов оценки риска или необходимости разработки новых ввиду растущего интереса к рынку ценных бумаг со стороны частных инвесторов. Объектом исследования выступает рыночный риск портфеля акций. Достигнутый уровень процесса исследования, его новизна и применение заключаются в том, что на основании рассмотренных методов оценки риска, представлена авторская методика оценки риска портфеля акций, которая в последствии будет апробирована на реальных данных, а именно на примере аналитического продукта Московской биржи как «Портфель частного инвестора», представленный десятью наиболее популярными российскими голубыми фишкам.

Методы рассматривались с точки зрения критериев, которые будут интересны частному инвестору, как:

1. Подходит ли для оценки рыночного риска согласно классификации Coopers&Lybrand, в котором наиболее остро заинтересован инвестор, так как данному риску будут в большей степени подвержены те инструменты, которые использует инвестор, особенно на российском рынке, где
2. Мера риска, которая позволяет в дальнейшем на ее основе оценивать эффективность проведенной работы.
3. Оценка возможных убытков и/или выигрыша, то есть односторонняя или двусторонняя оценка соответственно.
4. Отвечает ли мера риска свойству когерентности, одной из главных характеристик для адекватной оценки риска, предполагающей выполнение четырех условий, как монотонность, субаддитивность, однородность и инвариантность [1].

Сравнительная характеристика методов оценки риска составлена на основании учебных пособий и материалов Лобанова А.А., Солодова А.К., Хоминича И.П. (Таблица 1) [2,3].

Таблица 4 - Сравнительная характеристика методов оценки риска

<div style="text-align: center;"> Метод оценки Признак </div>	Модель Г. Марковиц а	CAPM	Модель эффективнос ти инвестицион ного портфеля	Модель расчета VaR
Оценка рыночного риска	+	+	+	+
Мера риска	Стандартн ое отклонени е	рыночна я бета	коэффициент Шарпа	VaR
<div style="text-align: center;"> Метод оценки Признак </div>	Модель Г. Марковиц а	CAPM	Модель эффективнос ти инвестицион ного портфеля	Модель расчета VaR
Односторонняя /двусторонняя оценка	двусторон няя	-	-	односторо нная
Когерентность меры риска	-	-	-	-

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод о том, основополагающим методом является предложенный Г. Марковицем, на основании которого в дальнейшем разрабатывались новые методы, каждый из которых имеет свои плюсы и минусы, поэтому комбинация их позволяет получить инвестору более полную информация в зависимости от его конкретного предпочтения или запроста.

На основании этого, была составлена авторская методика – совокупность нескольких методов оценки риска, представляющая собой пошаговую инструкцию, которая удовлетворяет каждый тип инвестора в информации:

1. Сбор и обработка данных.
2. Расчет геометрической доходности для каждой акции
3. Расчет ожидаемой доходности каждой акции и их стандартное отклонение (волатильность).
4. Расчет риска портфеля.
5. Расчет ожидаемой доходности портфеля, как взвешенную среднюю.
6. Расчет VaR.
7. Расчет β для каждой акции.
8. Расчет β портфеля путем суммирования произведений β – каждой акции на ее удельный вес в портфеле.
9. Расчет ожидаемой доходности портфеля на долгосрочный период.

При этом рассмотренные методы оценки риска универсальны и применимы для российского фондового рынка, так как используют фундаментальные законы математических и статистических наук, что подтверждает корректность применения авторской методики.

Список литературы

1. Минина Д., Карачун И. Управление риском портфеля активов / Д. Минина, И. Карачун // Электронная библиотека БГУ / Статьи экономического факультета, 2017. [Электронный ресурс]. – URL: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/183723?mode=full> (Дата обращения 15.11.2020 г.)
2. Солодов, А.К. Основы финансового риск-менеджмента: учебник и учебное пособие / А.К. Солодов; Финуниверситет. — Москва: Издание Александра К. Солодова, 2018 — 286 с.
3. Управление финансовыми рисками : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 345 с.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

А.И. Куулар, Ю.С. Эзрох
«Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kuular.ayyuraa@bk.ru

Банки являются одним из основополагающих звеньев в современной рыночной экономике. Коммерческие банки являются финансовыми посредниками, привлекая высвобождающиеся денежные средства и предоставляют их во временное пользование нуждающимся в заимствованиях экономическим агентам. Вследствие этого, у коммерческих банков возникают новые обязательства, когда они принимают депозиты от своих клиентов, а когда выдают займы – банки создают новые требования. Рассмотрены основные методы и оценки управления ликвидностью коммерческого банка.

Ключевые слова: ликвидность, метод, оценка, коммерческий банк, активы и пассивы банка.

Под ликвидностью понимается способность банка своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства. Также банки должны следить за уровнем ликвидности: он должен придерживаться установленных значений. Высокий уровень ликвидности приводит к потере доходности банка, а низкий уровень ликвидности грозит банку банкротством. Важно эффективно управлять ликвидностью и платежеспособностью коммерческого банка. Для этого банки должны поддерживать необходимый уровень ликвидности, сохраняя свою доходность и способность погашать свои обязательства [1].

Все основные методы управления ликвидностью банка условно можно разделить на управление активами, пассивами и сбалансированное управление активами и пассивами банка.

Для раскрытия содержания методов оценки ликвидности коммерческих банков выбраны следующие наиболее распространенные методики: методика оценки ликвидности Банка России, методика оценки ликвидности CAMELS, методика оценки ликвидности В.С. Кромонава.

Методика Банка России устанавливает требуемые нормативы ликвидности для российских коммерческих банков. Методика CAMELS определяет достаточность ликвидности банка с точки зрения своевременного исполнения обязательств. В методике В.С. Кромонава

для расчетов служат балансы по счетам второго порядка. Данные счетов второго порядка группируются в экономически однородные группы для дальнейших расчетов [4].

Рассмотрим динамику изменения нормативов, установленных Банком России у АО «Альфа-Банк» за последние 3 года (Рисунок 1).

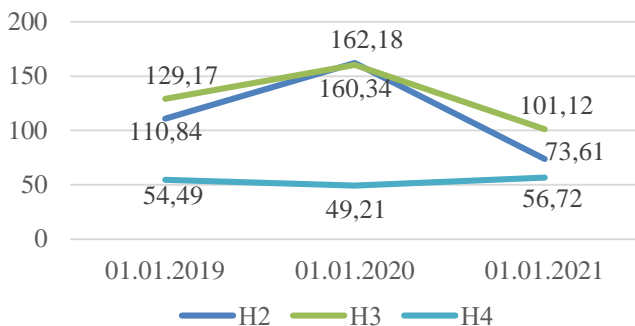


Рисунок 1 - Динамика изменений обязательных нормативов ликвидности АО "Альфа-Банк" за 2019-2021 гг.

Как видно из рисунка 1 коэффициент мгновенной ликвидности H2 снизился в два раза за анализируемый период, но тем не менее значение показателя показывает, что банк способен справиться с исполнением своих обязательств и сохранить свою платежеспособность даже если снимут все средства, расположенные на счетах до востребования.

За 2020 год коэффициент текущей ликвидности H3 снизился на 73,4%. Несмотря на значительные снижения данного показателя, банк способен погашать требуемые срочные обязательства и имеет для этого необходимые ликвидные средства.

Значение коэффициента долгосрочной ликвидности H4 к 2021 году увеличился на 7,51%, что тоже имеет негативную тенденцию, так как увеличились риски потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы [2].

В целом можно отметить, что все установленные Банком России нормативы ликвидности у АО «Альфа-Банк» имеют отрицательную динамику, но несмотря на это они находятся в пределах нормы. Резкая отрицательная динамика ликвидности АО «Альфа-Банк» может повлечь за собой в будущем финансовую угрозу для деятельности банка.

По данным показателей АО «Альфа-Банк» за 2020 год рассчитывается два коэффициента ликвидности по методике Кромонава: коэффициент мгновенной ликвидности и генеральный коэффициент ликвидности.

Коэффициент мгновенной ликвидности составил 0,36. Нормативом данного коэффициента считается значение равное 1. Данный показатель, рассчитанный по отчетным данным банка, не соответствует установленному методикой уровню. Это значит, что средства на расчетных счетах клиентов не могут быть полностью обеспечены ликвидными активами и покрываются только на 36%.

Генеральный коэффициент ликвидности составил 0,13. Нормативом данного коэффициента считается значение больше 1. Данный показатель не соответствует рекомендуемому уровню. Значит, банк не способен при невозврате размещенных активов удовлетворить требования кредиторов в срок необходимый руководству банка для принятия решения и завершения операций по продаже принадлежащих банку имущества и ценностей. Как видно из расчетов, значения ликвидности у АО «Альфа-Банк» не соответствуют установленным методике Кромонава. На данный момент, данная методика не позволяет объективно оценить значения ликвидности банка, так как в расчете коэффициента ликвидности значение защищенности капитала подразумевает, что банк должен инвестировать весь свой капитал в материальные ценности и недвижимость. Поэтому значение больше 1 возможно достичь лишь при вложении в недвижимость за счет привлеченных средств, но известно, что вложения в недвижимость не являются высокодоходными и есть более доходные инструменты использования привлечённых средств [3].

Обеспечение оптимального уровня ликвидности является первоочередной задачей любого коммерческого банка. Исходя из вышеперечисленных методов оценки ликвидности банка можно сделать вывод, что каждая методика отличается подходом к определению ликвидности и набором информации необходимой для расчетов. Также в каждой методике оценки могут быть свои недостатки и достоинства. Поэтому для решения этой проблемы стоит составить объединенную и универсальную методику. Наиболее эффективно управлять ликвидностью можно лишь скоординировав управление активами и пассивами баланса банка учитывая все внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на ликвидность банка.

Список литературы

1. Инструкция Центрального банка Российской Федерации от 29.11.2019 N 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией»
2. Девятайкина А.Е. Управление ликвидностью коммерческих банков в условиях экономической нестабильности // Вектор экономики, 2018. № 11(29). С. 81.
3. Кривошапова С.В., Шевчук К.О. Управление ликвидностью регионального коммерческого банка // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. № 4(33). С. 405-408.
4. Куап. Финансовый анализ банков. Альфа-Банк. [Электронный ресурс] URL: <http://kuap.ru/banks/1326/reportings/ns/>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СЧЕТА

Е.С. Кюббар, Н.Г.Протас
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
n.protas@mail.ru

В тезисе рассматриваются индивидуальный инвестиционный счет, а также используемые его категории. Акцентируется внимание на преимуществах индивидуального инвестиционного счета со стороны банка. А также рассмотрены недостатки индивидуального инвестиционного счета, с которыми могут столкнуться пользователи данного финансового продукта. Рассмотрены новые возможности индивидуального инвестиционного счета III поколения.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, категории индивидуального инвестиционного счета, тенденции развития, участники рынка.

Актуальность данной темы заключается в приходе новых инвесторов на финансовый рынок и, как следствие, популярности использования ИИС как финансового инструмента. На фоне этого появляется ИИС III поколения, имеющий свои особенности.

Целью данной научной работы является выявление ключевых аспектов нового этапа развития такого финансового продукта как

индивидуальный инвестиционный счет. Объектом исследования выступает индивидуальный инвестиционный счет. Новизна данного исследования заключается в рассмотрении новой категории ИИС как инструмента альтернативного банковскому депозиту.

Рассмотрим трактовки терминов «индивидуальный инвестиционный счет» и «категории индивидуального инвестиционного счета»

Индивидуальный инвестиционный счет – далее ИИС – это особый вид брокерского счета, который открывает возможность покупать ценные бумаги, а именно – акции и облигации, и иные финансовые инструменты, позволяя при этом возвращать налог и иметь иные налоговые льготы. Такой вид брокерского счета был основан государством для привлечения потенциальных участников на биржу, которые до этого держали свои накопления в депозитах банка [1].

ИИС за счет своих особенностей, имеет преимущества и недостатки. К достоинствам использования индивидуального инвестиционного счета можно отнести следующее [1]:

- Получение более высокой доходности, по сравнению с использованием депозита/вклада в банке;
- Действие налогового вычета (максимальная сумма – 52 000 рублей);
- Возможность получения дохода путем купли/продажи ценных бумаг за счет спреда;
- Возможность наследования ИИС походит без уплаты подоходного налога.

К недостаткам ИИС принято относить следующее [1]:

- Ограничение по снятию средств со счета в течение 3-х лет с момента открытия счета;
- Ограничение по покупке ценных бумаг (разрешены купли-продажа только государственных ценных бумаг и ценных бумаг российских компаний);
- Уплата комиссии за проведение сделок управляющему счетом;
- Отсутствие возможности страхования счета, что несет за собой риск лишения средств в случае банкротства.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что преимущество заключается в выводе средств в реальную экономику. Стоит также уточнить, что ИИС является финансовым инструментом с помощью которого можно привлечь инвесторов за счет более высокой доходности, если сравнивать с депозитами. К ИИС стоит обращаться начинающим инвесторам, которые желают получить определенные

налоговые льготы, но и инвестору, который способен пополнять счета на определенную сумму (свыше 20 000 рублей).

ИИС выгоден не только для инвесторов, но и для банков, предлагающие данный финансовый инструмент. Потенциальные участники биржи пополняют свой счет собственными средствами, а банк получает выгоду за счет комиссии за покупку/продажу через ИИС. Комиссия может составлять от 5 до 7 % от средств, вырученных со сделки. Также, можно сказать, что таким образом банк открывает более обширную причину предложения ИИС клиентам, а именно – выполнения плана государства по привлечению новых участников и их средств на биржу.

Индивидуальный инвестиционный счет имеет 2 типа, которые активно используются инвесторами.

I тип ИИС называют «Вычет на взнос на ИИС». Данный вид налогового вычета, при котором существует возможность вернуть налоговые выплаты, но стоит уточнить, что только в пределах уплаченной суммы, максимальная сумма выплаты составляет 52.000 рублей. Это 13% от суммы, которая была внесена на ИИС за период календарного года. Но существуют определенные ограничения, а именно – пополнять можно максимум на 400 000 Р за период календарного года. Вычет данного типа возможно получить по итогам первого года использования ИИС, но для этого необходимо уплачивать подоходный налог физического лица [2].

II тип ИИС называют «Вычет на доход по ИИС». Данный вид налогового вычета, при котором освобождается весь доход, полученный по ИИС, от уплаты налога в размере 13%. Этот вычет можно получить только при закрытии счета и не раньше, чем через 3 года с момента его открытия, что является одним из недостатков данного типа. Сумма, максимально возможная для «освобождения» составляет 390.000 в год, если смотреть за 3 года, то сумма составляет 1.170.000 млн. Ограничение на ежегодный взнос составляет 1.000.000 рублей [2].

Таким образом, можно отметить, что эти типы подходят под разные ситуации и разные цели инвестора. Для постоянных «покупателей» акций и иных ценных бумаг стоит обращать внимание на II тип ИИС. Для менее активных инвесторов стоит использовать I тип ИИС.

В январе 2020 года Банк России анонсировал возможность открытия III типа ИИС, что говорит о новом ветке развития данного вида счета. Данный тип заключается трансформации долгосрочного инвестирования непосредственно в сбережения. Подобное планируется воплотить за счет определенных условий, а именно [3]:

- Минимальный срок инвестирования – 10 лет;
- Возможность открытие данного типа вне зависимости от наличия ИИС I типа и II типа;
- Внесение средств в ИИС через работодателя (не более 6% от дохода);
- Отсутствие ограничений в размере внесения средств;

Таким образом, можно сделать вывод, что исходя из предложенных условий III типа ИИС Банк России удовлетворяет потребность всего сегмента инвесторов, не разделяя, как это было при I типа и II типа ИИС, и нацелен на долгосрочные вложения. Также данный тип говорит о успешности внедрения ИИС в биржевую торговлю, так как количество привлеченных средств через ИИС на биржу является наиболее показательным. Тенденция развития данного направления имеет положительную динамику и открывает новые возможности для нынешних и будущих инвесторов.

Список литературы

1. Афанасьева Ю.А. ИИС (индивидуальный инвестиционный счет): что это такое и зачем он нужен. Режим доступа: <https://www.finam.ru/education/likbez/iis-individualnyiy-investicionnyiy-schet-cto-eto-takoe-i-zachem-on-nuzhen-20190602-195458/> (Дата обращения: 13.12.2020)
2. Официальный сайт АО «Тинькофф банк». Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/invest/iis/help/all-about-iis/types/> (Дата обращения: 13.12.2020)
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Концепция совершенствования механизма индивидуального инвестиционного счета для стимулирования долгосрочных инвестиций в Российской Федерации. Режим доступа: <https://www.cbr.ru> (Дата обращения: 13.12.2020)

РЕГУЛИРОВАНИЕ РИСКОВ АЛГОРИТМИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

С.А. Маркакова, Н.Г. Протас
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
sarahhhmark@gmail.com

В данной статье рассмотрена динамика распространения алгоритмической торговли на российском финансовом рынке, в результате чего выяснено, что доля алгоритмических систем в общем обороте существенна. На данном основании сделан вывод о влиянии алготрейдинга на рынок, которое проявляется в реализации рисков, содержащихся в алгоритмической торговле. Проанализированы основные риски алготрейдинга и рассмотрено регулирование данных рисков на российском финансовом рынке.

Ключевые слова: алгоритмическая торговля, HFT, алготрейдинг, торговые роботы, риски алготрейдинга.

Согласно данным Московской Биржи доля алгоритмической торговли на фондовом и валютном рынке достигает 50%, что больше половины всего торгового оборота, а на срочном рынке этот процент еще выше. На рисунке 1 приведена динамика распространения HFT (высокочастотных алгоритмических торговых систем) на фондовой секции МосБиржи [5].

Актуальность данной темы заключается во влиянии, оказываемом алготрейдингом на финансовый рынок, которое может проявляться в различных рисках. Объектом исследования является алгоритмическая торговля на российском финансовом рынке

Алгоритмическая торговля – трейдинговая деятельность, которая основана на использовании специализированной программы, совершающей открытие и закрытие сделок на фондовом рынке исходя из анализа рыночной ситуации, в основе этой программы лежит четкий алгоритм, отвечающий интересам определенного трейдера [1].

Статистика о распространении алготрейдинга, указанная выше, должна настораживать с позиции проявления рисков, порождаемых алготорговлей [2]:

- операционные риски, которые выражаются в возможности технических сбоев;
- риск ликвидности связан с возможным ее оттоком в случае неблагоприятных рыночных ситуаций. Так как больше половины

объема торгов составляют алготрейдеры, то отсюда следует вывод, что огромная доля заявок на финансовом рынке исходит от торговых роботов;

– риск намеренного использования роботов для неправомерных действий и манипулирования ценами. Выражается риск в том, что HFT-трейдеры способны искусственно повышать или понижать цены на те или иные финансовые инструменты путем «засорения» потока заявок, что вводит в заблуждение других трейдеров;

– риск потери уверенности в рынке. Из-за того, что существенную долю торгов осуществляют роботы, ценообразование становится менее прозрачным. По этой же причине фундаментальный анализ утрачивает свою ценность, так как на первый план выходит определение стратегий алготрейдеров. Торговые алгоритмы благодаря своим быстрым аналитическим способностям находят лучшие цены и заключают сделки по ним पहले, чем ручные трейдеры. Все это приводит к тому, что традиционные трейдеры, постепенно разочаровываются в рынке и могут постепенно уйти с него. Такая тенденция не является благоприятной, так как это приведет к усилению влияния алготрейдеров на рынок, в том числе к возрастанию рисков, связанных с их деятельностью.

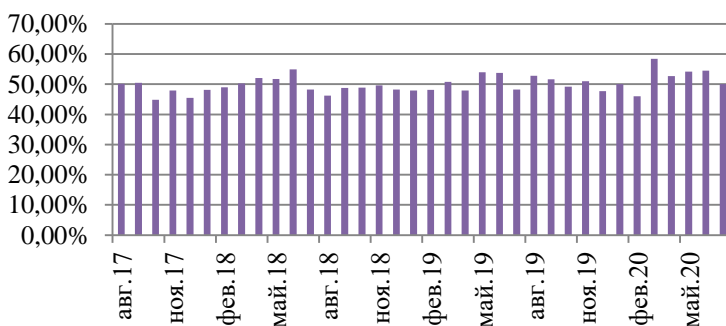


Рисунок 1 – Динамика доли HFT в общем обороте на рынке акций РФ авг.2017-июль 2020 гг., %

Во избежание реализации вышеперечисленных рисков Московская биржа ввела ряд регулирующих мер, которые прописаны в Приказе ПАО Московская Биржа от «11» декабря 2019 г. №МБ-П-2019-2916 «Дополнительные сборы и вознаграждения, предусмотренные договором о предоставлении интегрированного технологического сервиса». Данный Приказ предусматривает взимание дополнительного

комиссионного сбора (ДКС) за предоставление интегрированного технологического сервиса в случае превышения порогового значения количества заявок, поданных Участником торгов на валютном рынке и рынке драгоценных металлов. ДКС распространяется только на участников торгов, которые являются маркет-мейкерами. ДКС взимается в случае превышения количества заявок значения в 30 000 за один торговый день. Также Московская биржа предусматривает взимание дополнительного сбора за неэффективные и ошибочные транзакции. В худшем случае ММВБ может приостановить возможности подачи, изменения и снятия заявок до окончания вечерней дополнительной торговой сессии следующего Торгового дня, если количество ошибочных или неэффективных превышает допустимое значение [4].

Регулирующие меры принимаются и со стороны Банка России. Так, например, Департамент ЦБ РФ противодействия недобросовестным практикам анализирует развитие алготрейдинга РФ, исследует его влияние на финансовый рынок. Вдобавок, в 2018 году Банк России создал Ситуационный центр мониторинга биржевых торгов, главная задача которого заключается в выявлении признаков недобросовестного поведения путем наблюдения за торгами в режиме реального времени [3].

Таким образом, доля алготрейдинга на российском рынке существенна и достигает 50% от всего торгового оборота. Так как алгоритмические торговые системы способны функционировать без участия самого трейдера, который бы контролировал действия своего торгового робота, то отсюда вытекает множество рисков. Данные проблемы не игнорируются и решаются Банком России, путем создания департаментов, регулирующих алгоритмическую торговлю, и Московской биржей, которая ввела ряд ограничительных мер, предотвращающих реализацию рисков алготрейдинга.

Список литературы

1. Букунов С.В., Климин П.Ю. Автоматизированная торговая система для работы на финансовых рынках // ИВД. 2019. №4 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/avtomatizirovannaya-torgovaya-sistema-dlya-raboty-na-finansovyh-rynках> (дата обращения: 29.10.2020).
2. Володин С.Н., Якубов А.П. Риски алгоритмической торговли и их регулирование // Управление финансовыми рисками. — 2016. — No1. — С.28–41. URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/r8dhekrkgo/direct/174354457> (дата обращения: 18.12.2020)

3. Департамент противодействия недобросовестным практикам. URL: http://www.cbr.ru/about_br/bankstructute/dpnp/#highlight=%D0%B0%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%7C%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B8 (дата обращения: 19.12.2020)
4. Приказ ПАО Московская Биржа от «11» декабря 2019 г. №МБ-П-2019-2916 Дополнительные сборы и вознаграждения, предусмотренные договором о предоставлении интегрированного технологического сервиса. URL: <https://fs.moex.com/files/18033> (дата обращения: 20.12.2020)
5. Equity market: highlights (по периодам). URL: <https://www.moex.com/ru/search.aspx?mode=and&sstr=equity%20market%20%20highlights&isdocuments=1> (дата обращения 22.11.2020).

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

А.В. Рева

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
rewa6468@mail.ru

Проблема инвестирования является достаточно актуальной для российской экономики, так как сейчас наблюдается нехватка инвестиций во многих отраслях. Нестабильная на сегодняшний момент экономическая ситуация во всем мире, различные внутренние проблемы в экономике России оказывают большое влияние на инвестиционную деятельность иностранных компаний в Российскую Федерацию. В данной статье рассматривается и анализируется динамика прямых иностранных инвестиций в Россию за период 2007-2020 гг. (включая данные за 1 квартал 2021 г.). Также проводится анализ сальдо прямых иностранных инвестиций в Россию за 2018-2020 гг. по федеральным округам.

Ключевые слова: прямые инвестиции, иностранные инвестиции, инвестор, экономическое развитие, санкции, экономический кризис.

Введение санкций против России и их последствия, неустойчивые цены на нефть, ослабление курса рубля, безусловно, оказывают влияние на инвестиционную деятельность иностранных компаний в Россию. А значит необходимо провести анализ насколько сильно это отразилось на прямых иностранных инвестициях в России. Именно поэтому тема данного исследования является актуальной.

Целью данного исследования является анализ динамики прямых иностранных инвестиций в России и их влияние на российскую экономику.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Изучить прямые иностранные инвестиции в Россию за 2007-2020 года;
2. Проанализировать объем прямые инвестиций в Россию за 2019-2020 года по кварталам;
3. Определить наиболее привлекательные федеральные округа России для иностранных инвесторов;
4. Рассмотреть динамику и тенденцию объема прямых иностранных инвестиций в Россию.

Объектом данной работы выступают прямые иностранные инвестиции в Россию. Предметом исследования является развитие экономики под влиянием инвестиций иностранных компаний.

При написании работы использовались такие методы как анализ и синтез, методы дескриптивной статистики и анализа рядов динамики.

Новизна данного исследования заключается в том, что были изучены актуальные данные по прямым иностранным инвестициям в Россию.

В процессе написания работы были найдены и проанализированы данные о прямых иностранных инвестициях в Россию в период с 2007 по 2020 года. В процессе анализа были вычислены показатели динамики. Также было рассчитано сальдо прямых иностранных инвестиций В Россию по федеральным округам, выявлено какие ФО являются наиболее привлекательными для иностранных инвесторов. Помимо этого, была изучена динамика прямых иностранных инвестиций в Россию, выявлена тенденция изменения объема инвестиций.

В данной статье будут изучены именно прямые иностранный инвестиции, поэтому необходимо разобраться в чем заключается сущность данного вида инвестиций. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – это приобретение активов иностранных предприятий с целью осуществления контроля над ними (с вложениями в уставной капитал предприятия доли свыше 10 %). [4] Средства при таком виде

инвестиций выделяются именно на материальное производство. И выгода именно прямых инвестиций заключается в том, что они не предполагают возврата.

Несмотря на все проблемы, Российская Федерация является достаточно привлекательной страной для инвестирования благодаря большой территории и богатым природным ресурсам. На данный момент спрос на инвестиции превышает их предложение во всех отраслях экономики, а значит иностранные вложения необходимы для развития российской экономики.

Объем иностранных инвестиций в Россию за 2007-2020 гг. нестабилен, наблюдаются и возрастание, и резкие падения количества инвестиций. Наибольшего уровня объем инвестиций достигал в 2008 году и составлял 74 783 млн. долл. США. Следующий всплеск инвестирования в Россию наблюдался через 5 лет и составлял 69 219 млн. долл. США.

Но уже в следующем году наблюдалось наиболее резкое снижение инвестиций, произошло снижение объема инвестиций на 47 188 млн. долл. США. Связано это с введением санкций против России, а также с резким повышением ключевой ставки с 5,5% в 2013 году до 17,0% в 2014 году.

Общий объем прямых иностранных инвестиций в 2020 году составил 3387 млн. долл. США, что практически в 10 раз меньше, чем в 2019 году (31975 млн.).

По данным Центрального Банка прямые иностранные инвестиции в РФ в первом квартале 2021 года составили 4,7 миллиарда долларов против оттока инвестиций в 4,1 миллиарда долларов год назад. [4]

Прямые иностранные инвестиции в Россию распределены неоднородно. Иностранные компании больше всего инвестируют в Центральный и Уральский федеральные округа.

В 2020 году наблюдается резкое снижение инвестиций практически во всех округах, за исключением Северо-Кавказского, но и там рост составил всего 91 млн. долл. В Центральном федеральном округе объем инвестиций снизился с 9 492 до – 4 805 (на 14 297) млн. долл. США, в Уральском ФО – с 17 214 до 4 158 (на 13 056) млн. долл. США.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. Вследствие неблагоприятной экономической ситуации и политической нестабильности в России приток иностранных инвестиций имеет нестабильную динамику и в последние годы стремиться в сторону уменьшения. Причем по прогнозам в ближайшее время продолжится снижение объема иностранных инвестиций в российскую экономику.

Анализ прямых инвестиций по федеральным округам позволил выявить неоднородность притока инвестиций в разные части страны. Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются Центральный и Уральский федеральные округа. Меньше всего инвестируют в Северо-Кавказский и Южный федеральные округа.

Любые инвестиции являются очень важным инструментом для улучшения экономики страны в целом и повышения качества жизни населения. Поэтому необходимо стремиться к увеличению объемов иностранных инвестиций, создавать благоприятные условия для их привлечения.

Список литературы

1. Статистика внешнего сектора // Банк России URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ (дата обращения: 19.04.2021)
2. Федеральный закон "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" от 09.07.1999 N 160-ФЗ
3. Фалина Н.В., Хорев И.С. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления. 2016.
4. ПРАЙМ Агентство экономической информации. – [Электронный ресурс] URL: <https://1prime.ru/finance/20210409/833428077.html> (дата обращения: 20.04.2021)

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НОРМАТИВОВ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

А.Н. Свобода, Н.В. Колоскова
Сибирский университет потребительской кооперации
natashak2002@list.ru

В данной работе исследовано выполнение самых жёстких параметров банковской устойчивости – обязательных нормативов ликвидности. Анализ проведён на макроэкономических данных – по банковскому сектору в целом. Цель – выявить характер управления ликвидностью в периоды кризисов и периоды стабильности и объяснить факторы чрезмерных отклонений от установленных Регулятором минимумов и максимумов для рассматриваемых коэффициентов.

Ключевые слова: коммерческие банки, нормативы ликвидности, избыточная ликвидность, профицит ликвидности.

Понятие ликвидности коммерческого банка практически не отличается от ликвидности небанковской организации, любого коммерческого предприятия. Суть в том, что ликвидность – это способность банка обеспечить своевременное и полное выполнение своих денежных и иных обязательств, вытекающих из сделок с использованием финансовых инструментов [1]. И всё же банковская ликвидность имеет большую специфику. Прежде всего, это объясняется факторами, могущими уничтожить её безопасное значение практически мгновенно, т.к. банк полностью зависит от настроения своих клиентов.

Стоит отметить, что каждый банк, в соответствии с условиями и особенностями своей деятельности, ежедневно вынужден решать вопросы эффективного управления риском потери ликвидности, факторы которого находятся как внутри самого банка (несбалансированные по срокам и суммам обязательства и требования, неверные или медленные способы принятия решений, слабые денежные потоки), так и вне банка (банковская паника, ухудшение репутации банка, межбанковский кризис и пр.). Каждый банк определяет для себя оптимум ликвидности.

Под нарушением оптимальной ликвидности коммерческого банка следует понимать две ситуации:

- имеется дефицит (недостаточная ликвидность) – недостаток платежных средств по активу баланса, это влечёт несвоевременное выполнение обязательств банка, а также может стать причиной резкого оттока депозитов и снижения остатков средств на расчётных счетах клиентов;

- существует профицит (избыточная ликвидность) – излишний объём платёжных средств на балансе. Тогда часть активов иммобилизируется в малоходные, но высоколиквидные активы, а это влечёт финансирование низкоходных активов за счет привлеченных средств. В этом случае банк сможет своевременно выполнять свои обязательства, но получит меньшую прибыль или даже убыток.

Самым удобным и быстрым способом оценки уровня ликвидности коммерческого банка является метод расчёта финансовых коэффициентов, хотя применяются и другие методы, например, метод сбалансированных денежных потоков. Данный метод оценки ликвидности основан на расчете обязательных нормативов ликвидности, установленных Банком России [2]. В свою очередь, ЦБ

РФ взял их из международно признанных документов Базельского комитета по банковскому надзору.

Назовём три обязательных норматива ликвидности, согласно нормативным актам Банка России – инструкциям «Об обязательных нормативах банков» № 183-И (для банков с базовой лицензией) и № 199-И (для банков с универсальной лицензией) [3]:

1. норматив мгновенной ликвидности (Н2). Он должен защитить коммерческий банк от потери им ликвидности в течение одного операционного дня, минимальное значение - 15%;

2. норматив текущей ликвидности (Н3), защищающий коммерческий банк от потери ликвидности в течение ближайших 30 календарных дней, минимальное значение - 50%;

3. норматив долгосрочной ликвидности (Н4), характеризующий риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы, максимальное значение - 120%.

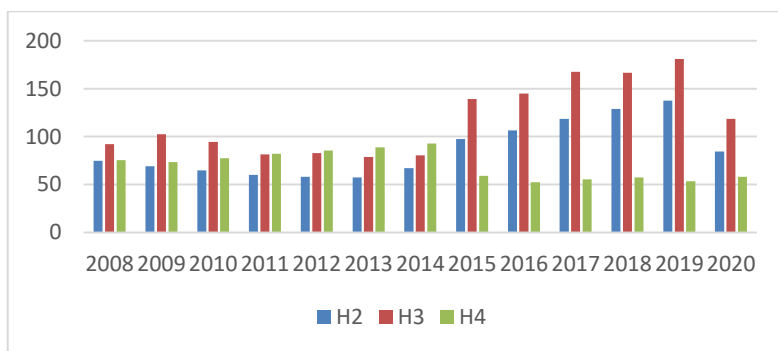


Рисунок 1 - Динамика нормативов ликвидности коммерческих банков за 2008-2020 гг.

Рассмотрим динамику нормативов ликвидности коммерческих банков за 2008-2020 гг., проследим её по банковскому сектору в средних значениях на конец каждого года (рис. 1) [4].

На рисунке 1 наглядно видно, что коммерческим банкам присуща тенденция перевыполнения обязательных нормативов ликвидности. Фактические значения намного превышают обязательный минимум / максимум, установленный Центральным банком.

Если в период финансово-экономического кризиса (2008-2010 гг.) и последующие несколько лет наблюдалась некая стагнация показателей обязательных нормативов, то валютно-финансовый кризис (2014-2015 гг.) ознаменовал собой их существенное повышение, которое достигло

пика к 2019 году – значения коэффициентов ликвидности увеличились практически вдвое. Далее нормативы пошли на спад лишь к концу 2020-го года, что может быть вызвано «коронавирусной» рецессией.

Исходя из того, что Банк России довольно жестко относится к невыполнению банками обязательных нормативов и следствием пренебрежения этим может стать отзыв банковской лицензии, следует вывод: перевыполняя обязательные нормативы, банки таким образом страхуют себя от множества негативных факторов, которые, как показывает опыт предыдущих лет и нестабильная экономическая ситуация в стране, могут проявить себя в любой момент [5].

Чтобы лучше понять, какие потери несут банки в связи с многократным перевыполнением нормативов ликвидности, нами рассмотрена динамика показателя рентабельности активов (ROA) за тот же период. Сопоставление значений коэффициентов ликвидности и рентабельности позволяет увидеть, что между ними существует взаимосвязь. Так, в период с 2008 г. до 2014 г., среднее значение показателей ROA составило 1,8%, в то время как в период значительного повышения показателей ликвидности (2014-2019 гг.) оно уменьшилось до 1,1%. При этом наименьшие значения показателя ROA зафиксированы в периоды финансово-экономического и валютно-финансового кризисов, что было обусловлено, конечно, и другими факторами.

Таким образом, на сегодняшний день в коммерческих банках наблюдается профицит ликвидности. Перевыполняя нормативы ликвидности, банки защищают себя от риска нарушения обязательных нормативов и как следствие – от неспособности своевременно и в полном объёме исполнять свои обязательства перед вкладчиками и кредиторами, а также от санкций Центробанка. Заметим, что Банк России имеет в собственном арсенале инструменты денежно-кредитной политики, которыми он регулирует так называемый структурный дефицит либо структурный профицит ликвидности банковского сектора.

Список литературы

1. Банковские риски: учебник / Лаврушин О.И., Валенцева Н.И., Захарова О.В., Красавина Л.Н. — Москва: КноРус, 2019. — 292 с.
2. Жилан О. Д. Особенности оценки ликвидности банка на основе обязательных нормативов / О.Д. Жилан // Baikal Research Journal. — 2018. Т. 9, № 3.
3. Бибикина Е.А., Валинурова А.А., Сергеева Н.А. Дисбаланс ликвидности коммерческих банков: понятие, методы оценки //

Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2018. Т.11, № 4. С. 443-453.

4. Официальный сайт Банка России - https://cbr.ru/statistics/idkp_br/

5. Рыкова И.Н. Ликвидность крупнейших банков в условиях нестабильности финансового рынка / И.Н. Рыкова // Банковское дело. 2015. № 5. С. 18-23.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИТОРСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

А.Е. Скоробогатова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
skorann@mail.ru

Для повышения инвестиционной привлекательности региона выявлены такие факторы как «инвестиционный» и «инвесторский» потенциалы региона, которые требуют дополнительных объяснений и разграничений. В ходе работы рассмотрены существующие методики оценки инвесторского потенциала региона России, выделены их преимущества и недостатки, автором предлагается своя концепция расчета инвесторского потенциала.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвесторский потенциал, экономические показатели регионов, экономический рост, инвестиции.

Актуальность данной темы на сегодняшний день имеет место, так как одним из ключевых факторов развития экономики являются инвестиции внутри региона. Так на территориях затрудняются возможности в достижении экономического роста и активизации инвестиционных процессов ввиду пространственной неравномерностью распределения денежных потоков. Одним из ключевых показателей, влияющих на инвестиционную привлекательность и позволяющий управлять ею, является инвесторский потенциал региона, методические основы оценки показателя которого требуют дополнительного внимания.

Инвестиционный процесс является многоаспектным и противоречивым. Так, Быстров О.Ф. в своей монографии дает следующее общее определение, базирующееся на точке зрения Гитмана Л.Дж. И Джонка М.Д.: «Инвестиционный процесс – это

последовательность целенаправленных действий по сведению вместе тех, кто предлагает свои временно свободные средства с теми, у кого имеется спрос на них» [4, с.22-23].

Инвестиционная привлекательность является одним из основных показателей эффективности работы страны или ее субъекта и является синонимом «инвестиционного климата» [3]. Она представляет собой совокупность социально-экономических, политических, правовых и финансовых факторов, которые определяют состояние инвестиционных процессов и готовность инвесторов к вложению средств в тот или иной объект конкретной территории. Другими словами, инвестиционный климат – это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых, климатических, природных, инфраструктурных и других факторов, предопределяющих степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования [1; 4, с.10].

Следует различать такие понятия как «инвестиционный потенциал региона» и «инвесторский потенциал региона», которые непосредственно связаны, но отражают разные стороны инвестиционного процесса. Первый рассматривается в аспекте «регион-эмитент» («инвестиционные потребности»), а второй – «регион-инвестор» («инвестиционные возможности») [2].

Инвестиционный потенциал региона – набор финансово привлекательных проектов (отраслей) в регионе, для развития которых требуются инвестиционные ресурсы. Данный показатель рассчитывается как сумма инвестиций в инвестиционные проекты, входящие в реестр, размещенный на инвестиционном портале региона.

Инвесторский потенциал региона – объем финансовых ресурсов той или иной группы лиц, готовых инвестировать с целью получения дохода. Инвесторский потенциал состоит из средств, уже накопленных инвесторами на счетах на конец года и тех, которые накапливались в ходе их деятельности за рассматриваемый год [5].

Часто в литературе можно встретить термин «инвестиционный потенциал инвесторов», в который вкладывается то же значение, однако оно недостаточно точно отражает всю суть понятия и лишь вносит дополнительные противоречия.

Инвесторский потенциал, который непосредственно отражает развитость рынка, позволяет:

- определить ёмкости ресурсов инвесторов региона, анализа ёмкостей рынка;
- рассмотреть потоки денежных средств в разрезе инвесторов, каналов привлечения и секторов экономики;

- выявить возможные механизмы управления инвестиционным процессом и выбрать подходящую стратегию;
- оптимизировать движение денежных средств как внутри региона, так и за его пределами;
- сформировать образ инвесторов учитывая специфику региона.

Существующая методика расчета инвесторского потенциала региона, разработанная Анохиным Н.В. и Поповой Т. А. [2], была доработана с учетом региональных особенностей. Ниже приводится формула расчета.

$$\text{ИП} = x_1 + 0,25x_2 + (0,3 + k)(x_3 + x_4), \quad (1)$$

где x_1 – объем портфелей на брокерских счетах в кредитных и некредитных финансовых организациях, открытых физическими и юридическими лицами;

x_2 – прибыль юридических лиц за год;

x_3 – объем средств на депозитах юридических лиц (без учета средств ИП) и во вкладах и другие привлеченные средства физических лиц;

x_4 – прирост (уменьшение) финансовых активов населения;

k – поправочный коэффициент финансовой грамотности региона.

Доля от накопленных и накапливаемых инвесторами финансовых ресурсах, которая может быть направлена на инвестиции, оценена экспертно. Рассмотрен рейтинг финансовой грамотности регионов и введены корректировки для каждого региона долю в соответствии с положением в списке. Данная корректировка необходима по той причине, что в наиболее финансово грамотных регионах предполагается большая доля ресурсов в структуре бюджета как физических лиц, так и юридических. Важно отметить, что инвестиции физических и юридических лиц, зарегистрированных в регионе, могут быть направлены внутрь или вовне региона.

Проблема оценки инвесторского потенциала достаточно актуальна, ведь она может включаться во множество уже разработанных методик по оценке инвестиционного климата, поэтому механизм расчета данного показателя нуждается в дальнейшем анализе и доработке.

Список литературы

1. Аникина М. И. Передовые методики оценки инвестиционной привлекательности регионов России // Наука вчера, сегодня, завтра. 2016. №7. С. 144-151.

2. Анохин Н.В., Караваев В.А., Колбин С.Е., Протас Н.Г. Региональный рынок облигаций - штиль перед штормом? // ЭКО. 2017. №11 (521).
3. Бунтовский С.Ю., Бондаренко А.О., Кудинова А.И. Анализ уровня инвестиционной привлекательности Краснодарского края // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2016. №1.
4. Быстров О.Ф. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: монография / О. Ф. Быстров, В. Я. Поздняков, В. М. Прудников [и др.]. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 357 с.
5. Никонорова А.Д. Оценка инвестиционной привлекательности регионов северо-западного федерального округа / сборник: Экономика предприятий, регионов, стран: актуальные вопросы и современные аспекты // сборник статей Международной научно-практической конференции. 2020. С. 69-76.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ И ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ

Н.С. Томбовцева, Н.В. Колоскова
Сибирский университет потребительской кооперации
natashak2002@list.ru

В работе исследуется социальная ответственность коммерческих банков, это явление авторы считают экономическим феноменом в условиях кризиса на финансовом рынке, в противовес мнения о его социологической природе, преобладающего в научных публикациях. Проведён анализ форм проявления и побуждающих факторов развития социальной ответственности ведущих коммерческих банков России. Дается оценка соответствия отечественной практики международным стандартам корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: коммерческие банки, социальная ответственность, устойчивое развитие, доверие к банкам.

В современных условиях глобализации финансовых рынков наблюдается повышенное внимание к проблеме социальной ответственности коммерческих банков. Это обусловлено тем, что во

многим успех деятельности банка зависит от того, какие взаимоотношения с обществом сможет построить данный конкретный бизнес-институт, главным мотивом которого, как известно, является извлечение максимальной прибыли. Банкам становится жизненно необходимо использовать всё новые инструменты повышения эффективности деятельности, да и вообще укрепления их позиций в рыночной конкурентной среде.

Актуальность исследования форм проявления и причин развития социальной ответственности коммерческого банка обусловлена тем, что развитие финансовых рынков ориентировано на проекты, способствующие решению первоочередных потребностей общества, прежде всего, на решение задач социального значения, способствующих повышению качества жизни населения Планеты.

Проблема социальной ответственности коммерческих банков в современных условиях развития данного сектора была обозначена в научных трудах и исследованиях отечественных авторов [1-4]. Они отмечают, что социальная ответственность коммерческого банка выступает ключевым принципом ведения бизнеса, аргументируя это тем, что банки и общество вступают в тесные взаимоотношения в процессе кредитования социально значимых проектов, оформления потребительского кредита или при участии в экологических мероприятиях. Большая часть авторов при рассмотрении социальной ответственности банков применяет социологический подход, выдвигая на первый план этику банкиров, их стремление служить общественному благу. Можно не согласиться с этим, так как реализация социальной ответственности осуществляется не бесплатно, на это банки тратят большие деньги. Так, за 2014 год российские банки потратили на благотворительность 13,3 млрд. руб., что на 28% больше, чем в 2013 г. В 2015 г. банки потратили на благотворительность 28 млрд. руб., т.е. в 2 с лишним раза больше, а в 2016 г. – только 12,5 млрд. руб., снижение активности наступило по причине кризиса в экономике [3]. Лидируют по социальным расходам крупнейшие банки страны: Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк. В 2020 году прибыль банковского сектора была рекордно низкой, это привело к сокращению затрат на благотворительность и спонсорство, однако в лидерах роста данных расходов отмечены Россельхозбанк, Сбербанк, Райффайзенбанк, Уралсиб и Восточный.

Очевидно, что коммерческая деятельность каждого банковского учреждения непосредственно влияет на ту часть общества, которая пользуется его финансовыми услугами. Как результат, будущие перспективы банков зависят от ключевых общественных ценностей

и предпочтений потребителей. Принимая во внимание специфику деятельности коммерческого банка, ведь речь идёт о важных денежных вопросах, на первый план выходит доверие, т.е. потребность, подкреплённая спросом, именно это задаёт вектор развития рынка банковских услуг. сегодня Доверие и лояльность клиентов становятся залогом повышения уровня получаемой прибыли, обусловленной соответствующим позиционированием банков в социальной среде. И здесь важны не только финансовые аспекты, но также и моральные, общественные.

Доверие – это нематериальный актив, ценность банка, дающая уверенность в том, что банк нужен, востребован и стабилен. Надо учесть ещё и то, что клиентская база банков включает государственные учреждения и сами органы власти. А они проводят социально-экономическую политику государства, в которой важную роль играет социальная ответственность всех участников экономических отношений.

Таким образом, сегодня успех коммерческих банков на финансовом рынке зависит от стратегии устойчивого развития с акцентированием внимания на высокой социальной ответственности, безупречной репутации, достаточной прозрачности и открытости.

Проведённый анализ стратегий ведущих российских банков, таких как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-Банк, Открытие, Совкомбанк, Почта-Банк, показал, что практически у всех системно значимых банков социальная ответственность проявляется в формах благотворительности, спонсорской деятельности, программах лояльности и поддержки малообеспеченных слоёв населения, экологических проектах. Главные направления развития социальной ответственности ориентированы на поддержку социальных сфер, испытывающих дефицит бюджетных ресурсов – образования, медицины, спорта, культуры, экологии.

Несмотря на динамичное развитие банковского сектора России и его ориентацию на международные стандарты работы банков, существует ряд проблем, усиливающихся во время экономического кризиса, которые негативно влияют на устойчивость роста. К ним можно отнести:

- низкий уровень доверия со стороны клиентов;
- отсутствие потенциала для инвестирования в банковский сектор со стороны иностранных инвесторов;
- низкая прозрачность структуры собственников коммерческих банков;
- информационная асимметрия рынка банковских услуг [4].

Перечисленные проблемы могут быть решены с помощью проектов, предусмотренных концепцией социальной ответственности банков. Это обеспечивается тем, что развитие социальной ответственности приводит во взаимодействие и, можно сказать, гармонизирует разнонаправленные факторы роста бизнеса, например, такие как:

- интересы и ожидания заинтересованных сторон, способных повлиять на качество принимаемых решений (в т.ч. конфликт интересов, комплаенс-фактор);
- истинные ценности коммерческого банка, стратегические черты, экономическая политика банка;
- эффективность банковского менеджмента;
- институциональные изменения (законодательство, регулятивы, международные соглашения и т.д.).

В заключении отметим, что в отечественных банках всё чаще используются международные стандарты корпоративного управления, но несмотря на то, что коммерческие банки ведут открытую финансовую отчетность, они ещё не владеют принципами формирования отчётов о социальной ответственности. Это может стать актуальным вопросом для будущих дискуссий, посвящённых исследуемой теме.

За рамками настоящего обсуждения остался чисто финансовый аспект, а именно: какую часть прибыли банки тратят на социальную ответственность и какие затраты они включают в данную статью расходов. Заметим, что специалисты финансовых компаний ведут подсчёт этих данных и пока что не находят закономерностей. Так, банк может потратить в 3 раза большую сумму, чем полученная прибыль, на помощь медицине и бедным людям. Такие примеры говорят о том, что социальная ответственность коммерческого банка является мало изученным феноменом на финансовом рынке и требует дальнейших исследований.

Список литературы

1. Климовских, Н.В., Черненко Э.М. Социальная ответственность коммерческих банков России // Вестник Университета Российской Академии образования. 2019. № 5. С.119-126.
2. Миронов, В. Банки ответят за устойчивое развитие // Finversia.ru, 2019. №9. – URL: <https://www.finversia.ru/publication/banki-otvetyat-za-ustoichivoe-razvitie-63934> (дата обращения: 07.04.2021).

3. Проказина, Н.В., Иванова, А.А. Социальная ответственность коммерческих банков России: социологический подход // Вестник Поволжского института управления. 2016. №5(56). С.85-92.
4. Осиповская, А.В. Корпоративная социальная ответственность как направление реализации социальной функции банков / А.В. Осиповская // Проблемы современной экономики: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Казань, август 2017 г.). — Казань: Молодой ученый, 2017. — С. 12-15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Д.Е. Хлебникова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
daria.hlebnikova1999@yandex.ru

Технология блокчейн в современном мире является одной из самых перспективных технологических отраслей. Несмотря на то, что технологию блокчейн в наибольшей степени связывают с областью финансов, сферы применения технологии распределенных реестров не ограничиваются только ей. Наряду с банками, игроки других, не связанных с финансовой отраслью рынков, в настоящее время также обратили внимание на технологию и ищут способы извлечения пользы из возможностей, которые она представляет, в своей области деятельности.

Ключевые слова: фондовый рынок, технология блокчейн, smart-контракты, нормативно-правовое регулирование.

Данная технология хорошо зарекомендовала себя в сферах, где обработке подлежит большое количество данных. Технология блокчейн позволяет пользователям не беспокоиться о сохранении своих персональных данных, так как внутри технологии была реализована система защиты с помощью криптографии. Теперь вместо привычных «агентов доверия» - регистраторов, нотариусов и чиновников, будут использоваться одноранговые консенсусные алгоритмы, нивелирующие транзакционные издержки, проволочки и даже коррупцию. Ставятся под сомнение перспективы существования в недалеком будущем самих «агентов доверия» иных посредников.

Все это обуславливает необходимость в более пристальном рассмотрении проблем использования и перспектив применения данной технологии, в том числе в разрезе использования так называемых смарт-контрактов, которые являются одним из наиболее важных и в то же время противоречивых с правовой точки зрения направлений применения данной технологии.

Объектом исследования является правовое регулирование технологии блокчейн.

Решены следующие задачи: изучение основных правовых концепций использования технологии блокчейн, которые сложились в международном праве, анализ правового регулирования финансового рынка в условиях его трансформации, связанной с развитием и использованием технологии блокчейн, определение сценария правового регулирования использования технологии блокчейн на финансовом рынке Российской Федерации, разработка направлений совершенствования нормативно-правового регулирования применения технологии блокчейн на финансовом рынке России.

Результаты могут быть использованы при дальнейшей разработке нормативно-правового регулирования технологии блокчейн на финансовом рынке Российской Федерации.

Блокчейн – это многоуровневая информационная технология, которая предназначена для надежного учета различных активов; технология надежного распределенного хранения записей обо всех когда-либо совершенных транзакциях.

Вся цепочка представляет собой распределенную между множеством участников базу данных, которая работает без централизованного управления. Другими словами, технология блокчейн представляет собой хронологическую базу данных, в которой время, когда была сделана запись, неразрывно связано с самими данными.

Применение технологий блокчейн обеспечивает приобретение новых навыков и компетенций для общества в целом, а для хозяйственных структур создает платформу для перехода их на новые информационно-технологические парадигмы в своем функционировании. Они позволяют модернизировать и сферу государственных услуг, устранив негативную сторону влияния человеческого фактора.

Однако, несмотря на широкое применение технологии блокчейн в разные сферы деятельности, в настоящее время отсутствует соответствующая нормативно-правовая база в области, касающейся данной технологии. Такое положение значительно затрудняет

юридически грамотное проведение сделок, решение в судебных инстанциях спорных вопросов.

Обсуждение темы, связанной с технологией блокчейна отечественными экспертами началось одновременно с появлением действующей криптовалюты в 2009 г. Стоит отметить, что первой реакцией российских государственных органов после ознакомления с технологией блокчейн было рассмотрение новых запретительных мер. Так, например, предложения в конце 2017 года, основная суть которых подразумевала установление уголовной ответственности. Формальным основанием заявлено наличие единственного законного платежного средства российского рубля.

Однако весной 2018 г. премьер-министр России «поручил изучить перспективы применения блокчейна для решения управленческих задач федерального уровня». Кроме того была поставлена задача разработать стандарты блокчейн-технологии, систем на базе распределенного способа хранения и обработки информации.

Соответствующие коррекции предполагается внести в программу правительства «Цифровая экономика РФ», рассчитанную на период с 2017 до 2025 года.

31 июля 2020 года был опубликован Федеральный закон № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Законом регулируются отношения, связанные с выпуском и оборотом двух объектов — цифровых финансовых активов и цифровой валюты.

Закон вступает в силу с 1 января 2021 года, за исключением отдельных изменений в Федеральный закон «О противодействии отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», которые вступают в силу на 9 дней позже.

При рассмотрении международной практики в области правового регулирования технологии блокчейн, стоит отметить, что Швейцария считается одной из основных стран для реализации проектов, основанных на блокчейне и связанных с криптовалютой.

На Мальте создается благоприятная обстановка для бизнеса, который непосредственно связан с блокчейн технологиями. Правительство Мальты приветствует крупные криптовалюты. В настоящее время уже разработана правовая основа для технологии распределенной бухгалтерской книги.

Япония известна как одна из самых передовых стран в области технологий во всем мире и одна из немногих с правильно

определенной правовой системой, которая регулирует торговлю криптовалютой. После взлома Coincheck, когда с бирж было украдено более 500 миллионов долларов клиентских средств, правительство Японии начало применять более строгие меры безопасности и меры по борьбе с отмыванием денег.

Резюмируя все изложенное выше, стоит отметить, что по всей вероятности, вопрос отсутствия правовой четкости и однозначности в сфере технологии блокчейна в России, безусловно, временный. В настоящий момент проводится ряд мероприятий, призванных проработать вопрос должного законодательного регулирования. В частности, создаются организации, целью существования которых является структурирование имеющейся информации и международный опыт в указанной сфере.

Список литературы

1. Федеральный закон от 31.07.2020 N 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»;
2. Демина М.И., Исачик К.Ф. Две ветви развития банковской системы при использовании Blockchain технологий // Научный альманах. Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2018. №3-2(41);
3. Загайнова М. Блокчейн: отложенная революция или переоцененная технология // URL: <https://mcs.mail.ru/blog/blokcheyn-dlya-bankov-otlozhennaya-revolyuetsiya-ili-pereotsennaya-tekhnologiya> (дата обращения: 10.12.2020).

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

М.В. Чвора, Т.А. Попова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
margarita_chvora@icloud.com

В данной статье рассмотрено понятие инвестиционного потенциала с его ключевыми характеристиками. Целью данной статьи является формирование методики оценки инвестиционного потенциала

региона, что может способствовать экономическому росту региона в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инвестиции, оценка, факторы.

Оценить необходимые объемы финансовых ресурсов для развития региональной экономики можно с помощью показателя инвестиционного потенциала. Ввиду данной проблемы встает вопрос о применении объективной методики оценки показателя инвестиционного потенциала.

С основными и часто используемыми подходами к оценке инвестиционного потенциала можно ознакомиться в таблице 1.

В качестве движущей силы развития инвестиционного потенциала территории российские экономисты выделяют из прочих факторный подход [1-5]. К основным факторам данного подхода могут относиться: политическая стабильность, которая оказывает наибольшее влияние на инвестиционные решения; производительность труда и расходы на оплату труда; степень развитости территории с точки зрения инфраструктуры; степень развития экономики в регионе в целом; отношение к иностранным инвестициям; доля реализации заключенных договоров; научно-технический потенциал; социальная стабильность и защищенность.

Практически во всех рассмотренных подходах задействованы экспертные оценки, что не позволяет объективно оценить инвестиционный потенциал территории. На данный момент является актуальным поиск стандартизированного подхода, который будет давать независимую оценку инвестиционного потенциал с возможностью использовать этот метод повсеместно.

Суть авторской методики в оценке инвестиционного потенциала региона заключается в том, что под инвестиционным потенциалом понимается сумма инвестиций в инвестиционные проекты этого региона. Описание методики:

1. Информационной базой в данной работе выступают открытые источники данных - инвестиционные порталы регионов Сибирского федерального округа, официальный сайт Банка России и Росстата.
2. Оценка инвестиционного потенциала региона

$$ИП = V_{гип} + V_{иок} - C, \text{ где}$$

$V_{гип}$ – оценочная стоимость государственных инвестиционных проектов;

$V_{иок}$ – инвестиции в основной капитал;

C – объем кредитов, полученных коммерческими организациями.

Таблица 1 – Основные подходы к оценке инвестиционного потенциала (ИП)

Подход	Суть подхода	Недостатки
Рейтинговый подход	При расчете используются качественные и количественные факторы. Факторы подвергаются экспертной оценке, на основании которой рассчитывает индекс по каждому исследуемому субъекту.	Высокая доля субъективизма. Получение качественной оценки инвестиционного потенциала
Ресурсный подход	Под ИП понимается совокупность возможностей имеющихся финансовых ресурсов. Прямая зависимость ИП от источников финансирования.	Охватываются только финансовые ресурсы, игнорируются качественные показатели.
Результативный подход	ИП определяется как дисконтированная стоимость дохода, образующегося в результате использования инвестиций.	Охватываются только финансовые ресурсы, игнорируются качественные показатели.
Отраслевой подход	При расчете используется большой объем информации, удовлетворяющий требованиям целевой функции.	Трудоемкость проводимых расчетов, присутствует доля субъективизма.
Факторный подход	Позволяет оценить ИП как с количественной, так и с качественной стороны. Охватывается более широкий круг показателей, позволяет дать более точную оценку.	Присутствует доля субъективизма при выборе факторов.

3. Расчет показателя инвестиционного потенциала, интерпретация полученных данных.

Проведем апробацию предложенной методики на примере СФО.

У каждого из рассматриваемых субъектов на данный момент инвестиционный портал успешно функционирует. Информация об объеме кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям, в том числе субъектам МСП содержится в ежегодном отчете БР. Данные об инвестициях в основной капитал приведены с официального сайта Росстат.

Для расчета показателя инвестиционного потенциала использована формула из параграфа 2 описания методики.

$ИП = 4\,001\,306,05 + 1\,913\,705 - 716\,514 = 5\,198\,497,05$ млн.руб.

На рисунке 1 представлен инвестиционный потенциал в сумме денежных средств в разрезе субъектов на 2020 год.



Рисунок 1 - Инвестиционный потенциал в сумме денежных средств в разрезе субъектов на 2020 год.

Полученные данные показывают общий размер требуемых инвестиций по всем проектам в стадии реализации по СФО в целом.

Хочется отметить, что тема инвестиционного потенциала изучена недостаточно в научной литературе и до сих пор оставляет почву для дополнительных исследований и разработок. Только качественная оценка инвестиционного потенциала позволит разработать рекомендации для улучшения данного показателя, который положительно отражается на социально-экономическом эффекте.

Список литературы

1. Голайдо И.М. – Инвестиционный потенциал региона [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyu-potentsial-regiona-1>
2. Каримов Р.А. Формирование инвестиционного потенциала региона. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-investitsionnogo-potentsiala-regiona>
3. Корсаков М.Н., Самонова К.В. Инвестиционный потенциал как детерминант социально-экономического развития региона. - [Электронный ресурс] URL: <http://human.snauka.ru/2013/05/3228>
4. Малышев Р.Н. Проблемы оценки и использования инвестиционного потенциала государства в условиях глобализации. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problems-otsenki-i-ispolzovaniya-investitsionnogo-potentsiala-gosudarstva-v-usloviyah-globalizatsii>
5. Ултургашева О. Г, Лавренко А. В – Экономическая сущность и структура инвестиционного потенциала региона. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-i-struktura-investitsionnogo-potentsiala-regiona>

ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

И.В. Чепиго, Н.Г. Протас
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
chepigo.i.v@gmail.com

В данной работе рассматривается структура «финансового маркетплейса» и возможность его использования в качестве инструмента повышения доступности инвестиций. В реалиях российской экономики частные инвесторы становятся одним из самых массовых источников свободного капитала. Но при этом, возможность привлечения этого капитала в обращение затрудняется различными факторами, обусловленными самой сущностью частных инвесторов.

Ключевые слова: частные инвестиции, финансовый маркетплейс, финансовая платформа, репозитарий.

Существует множество проблем, связанных с ведением инвестиционной деятельности частными инвесторами, среди которых можно выделить доступность инвестиций. Данная проблема представляет собой большой спектр вопросов, которые возникают у частных инвесторов при попытке первого выхода на рынок. Частные инвесторы попадают в огромное информационное пространство, предоставляющее полную свободу взаимодействия со всеми финансовыми инструментами, доступными на инвестиционном рынке. Закономерно возникает страх потери своих средств, обусловленный как сложностью выбора инструмента, так и объекта инвестирования. Вследствие этого, могут происходить различные ошибки при инвестировании, например – неправильная оценка рисков или отсутствие диверсификации портфеля, что приводит к потере денежных средств, а позднее – выходу инвестора с рынка или полного нежелания инвестировать.

но из-за возрастающей необходимости в частном капитале, требуется развивать данное направление.

По мнению Б.А. Райзберга, частный, или индивидуальный инвестор – это физическое лицо, осуществляющее капиталовложение в инвестиционные инструменты. Из определения, предложенного автором, следует, что частным инвестором является только физическое лицо, следовательно, это стоит учесть в процессе исследования [5].

В свою очередь, В.В. Радаев в своём исследовании, определяет частного инвестора, как лицо, использующее свои экономические знания, навыки и опыт для достижения определенных инвестиционных целей [4].

Исходя из предложенных определений, следует дать авторское понятие частному инвестору, которое будет использоваться в данной работе. Частный инвестор – это физическое лицо, самостоятельно использующее свои экономические знания и навыки для успешного функционирования на инвестиционном рынке, в целях получения прибыли или сохранения своего капитала.

Необходимо отметить исключительную важность инвестиционных процессов для национальной экономики, как на макро-, так и на микроуровне. Инвестиции способствуют перераспределению капитала между отраслями, что позволяет расширить производство в отстающих отраслях за счет избытка капитала в продвинутых. Если спроецировать данную функцию на частные инвестиции, то стоит отметить наличие излишка денежных средств у некоторых слоёв населения, которые можно направить, с помощью грамотного инвестирования, на поддержку национальной экономики. Также, частные инвестиции

способствуют течению капитала, что не позволяет ему задерживаться на месте без полезного использования [2].

Глобальной проблемой для инвестиционного рынка является привлечение индивидуальных инвесторов. В частности, к данной проблеме относится и вопрос доступности инвестиций, который нужно рассматривать, как совокупность факторов, влияющих на неё [3].

На доступность инвестиций напрямую влияет уровень финансовой грамотности, отсутствие консультаций и рекомендаций по выбору объекта инвестирования и слишком большой выбор финансовых инструментов для неподготовленного инвестора.

Для решения проблемы доступности инвестиций предлагается использовать концепцию финансового маркетплейса, который должен, учитывая низкий уровень финансовой грамотности населения, не только способствовать продаже финансовых продуктов частным инвесторам, но также и формировать соответствующие знания, способствующие эффективному функционированию частного инвестора на рынке.

Финансовый маркетплейс открывает равный доступ физическим лицам к различным финансовым инструментам и услугам, а также способствует созданию атмосферы здоровой конкуренции на финансовом рынке посредством организации дополнительного канала привлечения потенциальных инвесторов.

Общий механизм функционирования данной платформы со стороны инвестора выглядит следующим образом:

- 1) Выбор продукта на сайте-агрегаторе, посредством функций, предлагаемых на сайте;
- 2) Проходит идентификацию на финансовой платформе, принимая условия договора;
- 3) РФТ получает и обрабатывает информацию о сделке и отправляет уведомление о совершении этой сделки пользователю финансового маркетплейса;
- 4) Информация о сделке хранится в специальном разделе на сайте Госуслуги.

Непосредственными преимуществами маркетплейса для частных инвесторов будет доступность и структурированность информации о финансовых инструментах (зависит от сайта-агрегатора), а также гарантированная Центральным Банком безопасность сделок через них. К тому же, все сведения о произведенных сделках на платформе хранятся в одном реестре [1].

Основным и практически единственным недостатком финансового маркетплейса является сложность реализации продажи некоторых

финансовых инструментов, что объясняется принципом их продажи через брокеров и отдельные договоры с ними.

Если рассматривать финансовую платформу, как канал продажи ценных бумаг, следует уделить большое внимание решению проблемы выбора финансового инструмента для инвестирования. На маркетплейсе можно ввести функцию, позволяющую сравнивать потенциальную доходность, уровень риска и цену акции во времени. Также можно не исключать возможность технического анализа для помощи в выборе финансового инструмента.

Немаловажным шагом к повышению доступности инвестиций станет создание списка низкорисковых ценных бумаг (голубых фишек), предлагаемых клиентам платформы в качестве инструмента сохранения и преумножения своего капитала.

Также, следует использовать предыдущий опыт Московской Бирже в разработке собственного маркетплейса, на котором реализована система сравнения брокеров и возможность заключить договор онлайн.

В сфере повышения уровня финансовой грамотности, платформа может потенциально предлагать своим пользователям:

- курсы по повышению финансовой грамотности
- специально отобранные статьи, позволяющие понять процессы, происходящие на инвестиционном рынке;
- финансовые консультации в режиме «онлайн».

Необходимо отметить важность маркетинга в продвижении инвестиций. Для «Финуслуг» следует разработать маркетинговую стратегию, основанную на стратегии АО «Тинькофф», которая показала высокую эффективность на российском рынке. При разработке маркетинговой стратегии следует учитывать специфику национальных частных инвестиций и грамотно использовать новейшие средства продвижения продукта, такие как реклама в сети «Интернет», через развитые рекламные площадки посредством таргетинга целевой аудитории.

Итак, финансовый маркетплейс послужит посредником между финансовой организацией и потребителем финансовых услуг в сети «Интернет». Потенциал развития финансового маркетплейса в сфере реализации финансовых инструментов и повышения уровня доступности инвестиций для частных инвесторов огромен. Следует, используя предыдущий опыт создания единых платформ для инвесторов, создать такой портал, который будет не только являться местом сбыта финансовых продуктов, но и станет одним из ключевых элементов в решении проблем частных инвесторов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 20.07.2020 №211-ФЗ «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы»
2. Карамышева, А. Р. Инвестиции и их роль в развитии экономики / А. Р. Карамышева // Экономика и бизнес. – М.: МГУ. – 2017. – с. 23-35
2. Куликова Л. А. Проблема привлечения индивидуальных инвесторов на рынок ценных бумаг / Л. А. Куликова // Инновационная наука. — 2015. — № 4. — 72 с.
3. Радаев, В. В. Уроки «финансовых пирамид», или Что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении / В. В. Радаев // – М.: Мир России, 2017. – 117 с.
4. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Полозовский, Е. Б. Стародубцева // – 7-е изд., испр – М.: ИНФРА-М, 2015. – 479 с.
5. О проекте "Маркетплейс". Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/fintech/market_place/ – Дата доступа: 10.04.2020.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ УЧАСТНИКАМИ КЛАСТЕРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО ВЫПУСКАМ ЦЕННЫХ БУМАГ

А.А. Черниченко А.М, Выжитович
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
vam_70@mail.ru

В статье рассмотрена основная проблематика недостаточности объема инвестиций для реализации кластерных проектов, сложности в привлечении инвесторов для кластерных проектов, недостаточность опыта привлечений инвестиций путем получения государственной субсидии на оплату расходов в связи с выпуском ценных бумаг. Сделан анализ эффективности привлечения денежных средств с помощью фондового рынка для организаций с последующими государственными выплатами. Разработан методический подход к привлечению субсидии по выпуску ценных бумаг для организаций в составе кластеров. Решены следующие задачи: обзор методов финансирования, выявлены кластерные

организации, способные получить субсидию, сделан сравнительный анализ методов финансирования. Таким образом, показано, что организации в кластерах могут использовать дополнительные способы привлечения средств, которые будут выгоднее, чем альтернативные.

Ключевые слова: кластер, фондовый рынок, ценные бумаги, акция, облигация.

Главным способом по формированию заемного капитала является использование государственных субсидий или использование банковских кредитов. Несмотря на большую проработку формирования методов привлечения средств, для реализации кластерных проектов на данный момент, детально, в научной литературе не рассматривался способ привлечения средств на фондовом рынке.

Авторами статьи сформулирована гипотеза, что есть еще один способ развития участников кластеров через использование в их проектах финансирования путем выпуска ценных бумаг с последующим субсидированием расходов по выпускам ценных бумаг. Данный подход требует отвлечения дополнительных оборотных средств, но в последующем государственная субсидия по компенсации затрат становится способом финансирования дальнейшей деятельности. При системном применении данного подхода несколькими участниками кластеров это может оказывать влияние на развитие регионального финансового рынка и региональной экономики.

Рассмотрим методы получения средств на примере сформированных кластеров Новосибирской области. В Новосибирской области сформировано пять кластеров. Для решения кластерных задач компаниям в кластерах не хватает собственных средств, поэтому компании прибегают к альтернативному методу привлечения средств, которым является кредит и иное внешнее финансирование. Вопросы по получению субсидий участники кластеров решают самостоятельно путем подачи заявок в рамках имеющихся в области программ государственной поддержки.

В дополнение к существующим методам привлечения средств можно использовать комбинированные способы, в частности привлечение субсидий с использованием мер государственной поддержки по выпускам ценных бумаг, предусмотренных Постановлением Правительства от 30 апреля 2019 г. N 532 «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального

бюджета российским организациям - субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже».

Данная программа распространяется на малый и средний бизнес, представители которого в течении трех лет работали безубыточно и имели рост выручки от реализации товаров (работ, услуг) не менее 10% за три года, так же в последний год выручка составляла не менее 120 млн. рублей. Организация получит возврат по выплаченным купонам, в размере до 70%, а также 2% от фактического размера привлеченных средств, но не более 1,5 млн. рублей.

В НСО существует 5 оформленных кластеров, некоторые из них занимаются смежной деятельностью, поэтому в них входят одни и те же организации. В общей сложности, претендовать на субсидию по выпуску ценных бумаг могут 16 организаций.

Организации в кластерах НСО получают разные субсидии после прохождения экспертизы заявок. На текущий момент нет данных в официальных источниках о получении участниками кластеров в НСО субсидий, связанных с выпуском ценных бумаг. Для оценки выпуска ценных бумаг с мерами государственной поддержки воспользуемся методом бенчмаркетинга и рассмотрим компанию, которая не входит в кластеры НСО, но располагается в Новосибирске. По данным Министерства экономического развития РФ, из НСО данной субсидией воспользовалось ООО «Новосибирский завод резки металла».

Данный пример положительного опыта может быть использован участниками кластеров для изучения возможностей развития форм инвестирования. Особенности здесь являются определение круга потенциальных инвесторов по долевым и долговым ценными бумагам эмитентов, которыми могут быть специализированные и управляющие компании кластеров, участники кластеров и их деловые партнеры.

С целью привлечения внимания к выпуску ценных бумаг использовалось сравнение выпуска облигаций с получением кредита, в ходе которого выяснилось, что несмотря на большие затраты в период подготовки к выпуску облигаций, кредит обходится дороже. Это связано в первую очередь с мерами государственной поддержки, оказываемой в процессе выпуска и обращения облигаций. Кроме теоретической обоснованности, следует обратить внимание и к практическому опыту субсидирования в России. Это необходимо для подготовки бизнес-плана с использованием субсидии. Институтам развития и предприятиям рекомендуется выполнять мониторинг опыта

такого субсидирования в России для использования при подготовке бизнес-плана и защиты кластерных проектов.

Особенностью разработанного авторского методического подхода по организации привлечения финансирования для кластерных проектов путем получения государственной субсидии на оплату расходов в связи с выпуском ценных бумаг участниками кластеров является выстроенная последовательность действий, учитывающих использование положительного опыта компаний, не участвующих в кластерных проектах. Она включает изучение различных методов финансирования в деловой практике, формирование выборки организаций в кластерах, отвечающих критериям для получения субсидии, анализ эффективности привлечения денежных средств с помощью фондового рынка для организаций с последующими государственными выплатами в сравнении с традиционным банковским кредитом, уточнение состава инвесторов, преимуществ и недостатков эмиссии акций и облигаций применительно к кластерным условиям.

В современных условиях существуют дополнительные возможности развития участников кластеров через использование в проектах субсидий по выпускам ценных бумаг при рассмотрении рекомендованного авторского методического подхода, потенциально оказывающие влияние на развитие регионального финансового рынка и региональной экономики.

Список источников

1. Марков Л.С., Курмашев В.Б., Бурук А.Ф. Декомпозиция кластерной политики // Мир экономики и управления. - 2018. - Т. 18. - № 4. - С. 140-155.
2. Марков Л.С., Курмашев В.Б., Бурук А.Ф. Особенности мониторинга региональной кластерной политики // Мир экономики и управления. - 2018. - Т. 18. - № 3. - С. 91-103.
3. Мусаев Р.А., Астапов К.Л., Панкратов А.А. Роль кластерной политики в модернизации Российской экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2020. № 10. – С. 101-119.
4. Мусаев Р.А., Панкратов А.А. Проблемы реализации федеральной кластерной политики в Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. – 2020. - Т. 18. – № 2. (473) – С. 265-283
5. Новиков А.В., Новикова И.Я. Экономический рост и инвестиционная деятельность в России: прогнозы и реальность // ЭКО. – 2019. – №2 (536). – С. 104-122.

ИИС КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

И.Г. Чореску, А.И. Шмырева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
choresku-ira@mail.ru

В данной работе рассматривается индивидуальный инвестиционный счет в качестве инструмента развития финансовой грамотности населения России. Сейчас всё больше людей начинает вкладывать свои сбережения с целью получения дохода в будущем, поэтому программа повышения уровня финансовой грамотности населения России включает в себя много инструментов. Привлечение внимания людей разных возрастов к активному участию в экономике России происходит путем задействования большого спектра каналов связи. Проблема низкой финансовой грамотности населения является актуальной и оказывает прямое влияние на уровень экономики в стране.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, ИИС, экономика, финансовая грамотность, брокерский счет

Активное распространение использования индивидуального инвестиционного счета и направленность на разные уровни финансовой грамотности среди населения России делает данную тему наиболее актуальной в настоящее время. На фоне сложившейся ситуации открываются новые возможности использования ИИС в связи с появлением новой категории и увеличения количества предложений на фондовом рынке.

В 2017 году Правительство Российской Федерации описало стратегию повышения финансовой грамотности населения в период до 2023 года. Одним из способов развития и повышения финансовой грамотности граждан выступает информирование об инструментах финансового рынка, с помощью которых можно грамотно использовать свои сбережения. Работа программы развития финансовой грамотности у населения России обеспечена в первую очередь сотрудничеством с финансовыми и образовательными учреждениями. С целью привлечения внимания со стороны граждан и повышения уровня финансовой грамотности финансовые организации, в частности и брокеры, задействуют большой спектр каналов связи.

Самыми действующими здесь можно выделить СМИ, где наиболее часто используются телевидение и интернет-реклама.

Брокеры и коммерческие банки простым и понятным языком рассказывают гражданам – потенциальным инвесторам, почему открытие ИИС будет хорошим вложением своих сбережений. Также стоит напомнить, что сейчас открыть индивидуальный инвестиционный счёт и выйти на биржу можно полностью онлайн.

Еще одним ключевым моментом в распространении ИИС и увеличении количества зарегистрированных индивидуальных инвестиционных счетов является то, что многие финансовые организации (брокеры, банки и другие) проводят как бесплатные, так и платные обучающие программы для населения с целью расширить их знания о том или ином инструменте финансового рынка и научить использовать свои сбережения в пользу получения пассивного дохода в будущем.

В настоящее время самым распространенным видом сбережения средств в России является банковский депозит, но все больше граждан обращает внимание на рынок ценных бумаг, который предоставляет больше возможностей управления своими средствами. Одну из ключевых ролей в этом сыграло государство, которое сделало данный вариант инвестиций весьма привлекательным. Так, в 2015 году Правительство запустило особый вид брокерского счета – Индивидуальный инвестиционный счет.

Согласно теории индивидуальный инвестиционный счет представляет собой особый вид брокерского счета, который дает возможность покупать ценные бумаги, например, акции и облигации. Данный вид брокерского счета был внедрен государством для привлечения потенциальных участников на биржу, которые до этого держали свои накопления в депозитах банка ввиду неосведомленности и низкого уровня финансовой грамотности [1].

ИИС имеет ряд уникальных преимуществ, среди которых можно выделить следующие [1]:

- налоговые льготы от государства (вычет в размере 13% от вносимой ежегодно суммы, либо освобождение от уплаты налога в 13% от доходов по торговым операциям);
- получение более высокой доходности, по сравнению с использованием депозита/вклада в банке;
- возможность получения дохода путем купли/продажи ценных бумаг;

– возможность наследования ИИС более лояльно, а именно – без уплаты подоходного налога.

Помимо указанных выше преимуществ, ИИС обладает и рядом своеобразных недостатков [1]:

- минимальный «срок действия счета» 3 года;
- ограничение по снятию средств со счета;
- уплата комиссии за проведение сделок управляющему счетом;
- ограничение по покупке ценных бумаг (разрешены купли-продажа только государственных ценных бумаг и ценных бумаг российских компаний);
- отсутствие возможности страхования счета, что несет за собой риск лишения средств в случае банкротства.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что индивидуальный инвестиционный счет является более доходным способом привлечения средств, по сравнению с теми же депозитами банка. Для банка выгода в предложении ИИС заключается в пополнении собственных средств за счет комиссии за покупку/продажу ценных бумаг по данному счету. Комиссия по таким операциям может составлять от 5% до 7% от средств, вырученных по сделке.

В настоящий момент индивидуальный инвестиционный счет делится на 2 типа, которые активно используются инвесторами:

I тип ИИС – «Вычет на взнос на ИИС». При данном налоговом вычете существует возможность вернуть до 52000руб. в год, что составляет 13% от суммы, внесенной на ИИС за период календарного года. Стоит отметить, что здесь имеется ограничение – пополнение максимум на 400000руб. за период календарного года. Вычет данного типа возможно получить по итогам первого года использования ИИС, но для этого необходимо платить подоходный налог физического лица [2].

II тип ИИС – «Вычет на доход по ИИС». При данном виде налогового вычета освобождается весь доход, полученный по ИИС от уплаты налога в размере 13%. Такой вычет можно получить только при закрытии счета и не раньше, чем через 3 года с момента его открытия, что выступает одним из недостатков данного типа [2].

Стоит отметить, что данные типы подходят под разные ситуации и разные цели инвестирования. Так, например, для постоянных «покупателей» акций и иных ценных бумаг стоит обращать внимание на II тип ИИС, а для менее активных инвесторов стоит использовать I тип ИИС.

В январе 2020 года Банк России презентовал III тип ИИС, что говорит о продолжении развития данного вида счета. III тип заключается в трансформации долгосрочного инвестирования в сбережения, что планируется осуществить за счет определенных условий, представленных ниже [3]:

- Минимальный срок инвестирования – 10 лет;
- Внесение средств в ИИС через работодателя (не более 6% от дохода);
- Возможность открытия данного типа вне зависимости от наличия ИИС I типа и II типа;
- Отсутствие ограничений в размере внесения средств.

Исходя из указанных условий III типа ИИС можно сделать вывод, что Банк России удовлетворяет потребность всего сегмента инвесторов и нацелен на долгосрочные вложения.

Презентация III типа говорит об успешности внедрения ИИС на фондовом рынке и продолжении развития ИИС в России, а также о повышении уровня финансовой грамотности населения по инвестиционной деятельности и работе финансовых инструментов.

Список литературы:

1. Галанина А.С. Индивидуальный инвестиционный счет: проблемы и перспективы внедрения в России / А.С. Галанина. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020.
2. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций: учебное пособие / Т.К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К. Руткаускас.— Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019.— 316 с.
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. / [Электронный ресурс] / URL:<https://www.cbr.ru> (Дата обращения 17.04.2021)
4. Влияние ИИС на российский фондовый рынок / [Электронный ресурс] / URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/vliianie-iis-na-rossiiskii-fondovyi-rynok> (Дата обращения 21.04.2021)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

В.В. Щербина, В.З. Баликов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
vitaliy_gp@mail.ru

В данной статье анализируются различные подходы к формированию инвестиционного портфеля, также исследуется подход формирования оптимального портфеля Марковица и Шарпа, а также предпринимается попытка формирования инвестиционного портфеля с минимальным риском и максимальной доходностью на основании знакомых российскому инвестору знаменитых голубых фишек.

Ключевые слова: экономическое развитие, модель Марковица, модель Шарпа, доходность, риск, инвестиционный портфель, низкорисковые инвестиции.

Актуальность данной темы можно рассматривать по множеству причин, поэтому выделим три основные на сегодняшний день: из-за экономического кризиса, вызванного пандемией, многие хозяйствующие субъекты потеряли весь или часть своего дохода, так как не обладали навыками диверсифицирования, благодаря инвестиция, каждый человек в меру своих возможностей сможет получать дополнительную прибыль не зависящую от его основной работы; в условиях рыночной экономики успешное функционирование и дальнейшее развитие промышленных предприятий России невозможно, в том числе и без осуществления ими инвестиционных вложений или другими словами формирования и дальнейшего управления инвестиционным портфелем; активное развитие финансового рынка в России, что можно проследить по интенсивному развитию финансового законодательства, например, введение в июле 2020 закона о финансовых платформах, что способствовало работе первой в России платформе личных финансов - «ФинУслуги».

В настоящее время эксперты различают три основных портфеля ценных бумаг:

- портфель роста.
- Доходный портфель.
- Портфель роста и доходов.

В работе была применена вторая стратегия - портфель дохода, так как она не требует высоких вложений для начала «игры на бирже», а

также позволит набраться опыта с минимальным риском для новичков на финансовом рынке.

После определения общего направления для инвестиционного портфеля, требовалось выбрать аналитическую модель, с помощью которой будет проводиться анализ активов. Из всех современных вариантов первым была избрана индексная модель Шарпа, классическая, но проверенная временем, вторым – модель Марковица, благодаря которой будет возможно нивелировать недостатки друг друга. Шарпа - высокая вероятность погрешности при расчёте коэффициентов. Марковица - Опора на ретроспективные данные, которые не всегда верно предсказывают будущее.

Суть модели Шарпа заключается в использовании уже рассчитанного индекса в качестве ориентира, на основе которого рассчитывается риск.

Общая зависимость ценной бумаги от индекса записывается в виде формулы:

$$r_{ia} = a_{am} + b_{am} \cdot r_{im} + e_{am} \quad (2),$$

где

a_{am} - коэффициент смещения (альфа-коэффициент);

b_{am} - коэффициент наклона (бета-коэффициент);

e_{am} - случайная ошибка;

r_{ia} - доходность актива за i период;

Обода - рыночная доходность за тот же период.

Следует отметить, что и альфа, и бета не могут быть полностью точными, так как оба индикатора динамичны и меняются в зависимости от цены актива и рынка. Дать приблизительное значение показателя можно только на основе регрессионного анализа.

Фактически эти показатели позволяют инвесторам самостоятельно развивать свой инвестиционный портфель.

Таким образом, цель этой модели - упростить линейные методы построения инвестиционных портфелей и регрессионного анализа с использованием индексов (т. Е. Эталонной доходности - фондового индекса или специально построенного рыночного индекса). Для этого проводится регрессионный анализ, то есть анализируются исторические данные по котировкам определенного актива и рынка. В этом случае стоит задача определить зависимость изменения цены актива от динамики эталона и на этой основе рассчитать коэффициент риска, который становится индикатором актуальности вложения в актив.

Для расчёта ожидаемой доходности и стандартного отклонения i ож для акций каждой компании была использована модель CAPM.

Таблица 1 - Расчет ожидаемой доходности и риска акций

Акция	σ_x	r_x	β^*	$i_{ож}^{**},$ %
Газпром	0,048174	0,88135	5,782767	4,7
Сбербанк	0,092136	0,974143	12,22434	9,8
МТС	0,036819	0,927498	4,651096	3,8
Ростелеком	0,0218495	-0,148821	-4,428764	3,4
Норникель	0,001424	0,808853	0,156891	6,1
Роснефть	0,089366	0,337368	0,016817	9,6

Далее рассчитываем доли акций, входящих в портфель с помощью матрицы долей бумаг в портфеле Марковица.

Таблица 2 – Результаты расчетов

	Доля в портфеле, %
Индекс MOEX	12.18549
Газпром	5.46151
Сбербанк	35.39756
МТС	3.08834
Ростелеком	39.57960
НорНикель	4.28759

Для последнего пункта необходимо рассчитать VAR портфеля, как максимально возможную просадку.

Таблица 3 – результаты расчётов

Акция	Максимальная просадка
Газпром	148730,6142
Сбербанк	7149,443648
МТС	653368,2101
Ростелеком	1017,625413
НорНикель	717352,1322
Роснефть	3880,129803
Итого	1531498,155

В результате получаем VaR портфеля = 15,31%. Данное значение является минимальным, которого можно достичь при заданных условиях и используемых в работе бумагах.

Список литературы

1. Алехин, Б. И. Рынок ценных бумаг: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. И. Алехин. - 2-е изд., Перераб. И доп. - М.: Издательство Юрайт, 2019 - 497 с.
2. Гусева, И. А. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для студентов-академиков / И. А. Гусева. - М.: Издательство Юрайт, 2019 - 347 с.
3. Кузнецов, Б. Инвестиционный анализ: Учебник и практикум для студентов академических наук / Б.Т. Кузнецов. - 2-е изд., Перераб. И доп. - М.: Издательство Юрайт, 2018 - 361 с.
4. АО «Инвестиционный холдинг Финам». Официальный сайт. - [Электронный ресурс]. - URL: finam.ru
5. Никитина, Т. В. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для прикладного бакалавра / Т. В. Никитина, А. В. Репет-Турсунова. - 2-е изд., Перераб. И доп. - М.: Издательство Юрайт, 2019 - 139 с.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НОВОСТНОГО ФОНА
НА ЦЕНУ АКЦИИ КОМПАНИИ «ЯНДЕКС»

К.А. Асанов

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ghromg@mail.ru

В статье был проведен анализ влияния новостного фона на цену акции компании «Яндекс». Помимо этого, была проведена оценка изменения внутренних показателей за год существенного роста цены акции компании.

Ключевые слова: новостной фон, информационные технологии, цена акции, сегменты рынка, поисковая система, внутренние показатели компании.

Компания «Яндекс» считается одной из крупнейших технологических компаний России. Компания имеет большую долю влияния в стране, согласно данным на начало 2021 года популярность сайта yandex.ru по рейтингу находится на 4 месте в России и 49 место в мире. Компания прошла листинг на двух биржах: NASDAQ и MCX (Московская биржа). Компания в начале 2021 года занимает первое место в рейтинге самых дорогих компаний России. На февраль в 2021 года компания оценивается в 22,98 млрд. долл. За год компания подорожала более чем на 57% [1].

Одной из громких новостей в 2020 году была сделка «Яндекса» с «Тинькофф Банком» (TCS Group), которая по итогу не состоялась, но факт будущей сделки успел повлиять на стоимость ценной бумаги на рынке, что можно проследить на (рис.1) и (рис.2.) На (рис. 1) отображено изменение цены акции компаний «Яндекс» и на фоне обсуждения сделки. На этапе объявления о переговорах видно (цифры 1 и 2), как выросла цена на оба актива. Цена акции компании «Яндекс» выросла более чем на 8% за один день, аналогично выросла цена акции компании «TCS Group». В день срыва и несколькими днями ранее при новости о возможном срыве сделки (цифры 3 и 4) акции компаний снизились в цене [2]. На данный момент цена акции «Яндекс»

находится в ценовом коридоре и на 27 апреля составляет около 4748 рублей.



Рисунок 1 – Изменение цены акций компании «Яндекс» на фоне обсуждения сделки, 2020 год, в руб.



Рисунок 2 – Изменение цены акций компании «TCS Group» на фоне обсуждения сделки, 2020 год, в руб.

Компания активно растет в цене, самый один из самых существенный рост пришелся на 2020 год. На (рис. 3) видно, что цена акции существенно выросла в цене за 2020 год [3]. Многие события на

ложились на одно (возможная сделка с Тинькофф Банком, окончание партнерства с «СберБанк»). Также «Яндекс» получил новых инвесторов в лице «ВТБ Капитал» и «Millhouse» [4]. Помимо этого, на рост стоимость акций компании удачно повлияла мировая ситуация и уход на дистанционные средства связи.

Таблица 1 – Некоторые показатели компании «Яндекс» за 2019 и 2020 года.

Показатель:	2019 г.	2020 г.	Изменение
Выручка, руб.	175 391 000 000	218 344 000 000	42 953 000 000
Прибыль, руб.	11 199 000 000	24 149 000 000	12 950 000 000
ROA	5,1%	4,7%	-0,4%
ROE	12,1%	6,4%	-5,7%
ROS	6,4%	11,1%	4,7%
P/E	37,8	74,6	36,8
P/S	5,1	7,2	2,1
Долг/ЕБИТДА	-1,73	-3,11	-1,38
EPS, руб./акц.	71,3	63,7	-7,6

В свою очередь можно проследить изменение некоторых показателей компании «Яндекс» за 2019 и 2020 год (согласно таблице 1) [5]. За год выручка компании выросла на примерно на 43 млрд. рублей, прибыль выросла примерно в 2 раза. Показатели ROA и ROE за год снизились, в большей степени снизилась рентабельность продаж (это может быть связано с фактом прекращения деловых отношений со «СберБанк»). Рыночные показатели компании P/E и P/S выросли (это связано с существенным ростом цены акции компании по сравнению с показателями, которые обусловлены хозяйственной деятельностью компании). Показатель прибыли на акцию (EPS) снизился по аналогичной причине. Стоит заметить, что показатель Долг/ЕБИТДА снизился почти в 2 раза, это связано с ростом долговой нагрузки компании за год. В большей степени выросли краткосрочные обязательства.

Таким образом, в процессе анализ было выяснено, что в целом цена компании растет значительно более высоким темпом нежели внутренние показатели компании. Существенное влияние на цену акции оказал влияние новостной фон, в частности, существенное влияние оказал факт возможной сделки «Яндекса» с компанией «TCS Group», а также её последующий срыв. Не стоит забывать и тот факт,

что на 2020 год пришлось множество ограничений на передвижения), что в свою очередь тоже существенно повлияло на цену акции по причине роста интереса к такого рода компаниям.

Список литературы

1. «Яндекс» возглавил рейтинг самых дорогих компаний Рунета URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/tehnologii/421841-yandeks-vozglavil-reyting-samyh-dorogih-kompaniy-runeta> (дата обращения 05.04.2021);
2. Тиньков объяснил срыв сделки с «Яндексом» словами «Тинькофф не продается» URL: <https://www.rbc.ru/finances/16/10/2020/5f89747a9a7947ad79bb4763> (дата обращения 05.04.2021);
3. Котировки цены акции компании «Яндекс» и «Тинькофф» URL: <https://ru.tradingview.com/chart/cNSsnzWR/> (дата обращения 27.04.2021);
4. «Яндекс» объявил о разделе активов со Сбербанком URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/23/06/2020/5ef2332d9a79476ca5ea67a (дата обращения 05.04.2021);
5. Компания Яндекс – Раскрытие информации URL: <https://yandex.ru/company/prospectus> (дата обращения 27.04.2021).

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

М.И. Бобрик, Н.И. Аксенова
Новосибирский государственный технический университет
mariaigorev nabobrik@mail.ru

В данной работе уточнено понятие «риска», выделена классификация инструментов управления финансовыми рисками организаций. Кроме того, в работе проиллюстрированы внешние финансовые риски, а также пример применения метода управления рисками, а именно: хеджирование опционом.

Ключевые слова: **финансовые риски, инвестиции, предпринимательская деятельность, методы управления финансовыми рисками, хеджирование.**

На основе анализа ряда научных трудов, можно определить риск как вероятность наступления неблагоприятного события, потенциально влекущего за собой резкое или постепенное ухудшение некогда

устойчивого состояния. А также потенциальное выражение риска в виде вероятности отрицательного, нулевого и положительного экономического результата при финансово-хозяйственной деятельности.

Сегодня конъюнктура рынка крайне динамична, что повышает вероятность урона от финансовых рисков для предприятий, что обуславливает необходимость грамотного и стратегически выстроенного применения инструментов риск-менеджмента с целью максимизации доходности и минимизации риска, но не полном устранении. Исходя из существующей проблематики, по ходу работы, для каждого из вышеупомянутых вариантов и для каждого типа риска рассмотрены разные инструменты и методы риск-менеджмента [3].

Цель данного исследования: проанализировать современный инструментарий управления финансовыми рисками на предприятии. В соответствии с целью поставлены следующие задачи:

- рассмотреть финансовые риски и их классификацию;
- выявить проблемы риск-менеджмента на предприятии;
- определить ведущие методы управления финансовыми рисками по их видам.

Предметом исследования являются финансовые риски, объектом исследования же является инструменты риск-менеджмента.

На сегодняшний день существуют различные подходы к классификации финансовых рисков, однако основной можно считать деление рисков на внутренние, зависящие от действий руководства и персонала, и внешние. Внутренние риски зачастую являются следствием несовершенной структуры капитала, несбалансированных денежных потоков и упадка экономической эффективности (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Внешние финансовые риски

К внешним же относят инфляционный, процентный, валютный, кредитный, налоговый, депозитный и инвестиционный риски [2]. Графическим выражением валютного риска на фондовом рынке может служить изменения курса валют USD и RUB с марта по апрель 2021 года (Рисунок 2).

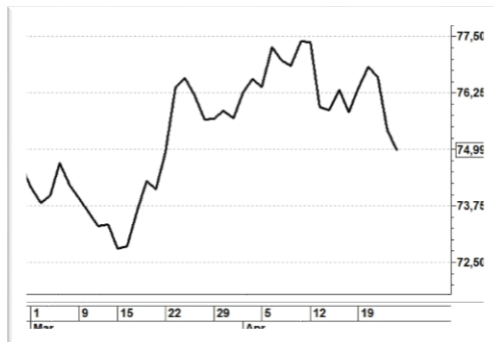


Рисунок 2 – Курс USD/RUB

Ввиду существования широкого спектра финансовых рисков, неотъемлемо важным является процесс риск-менеджмента на предприятии, по средством применения конкретных инструментов, отвечающих заявленной стратегии ведения того или иного бизнеса. Кроме того, более прогрессивное управление рисками предполагает комплексный подход специалиста для дальнейшего успешного функционирования предприятия. Выделяют такие методы управления финансовыми рисками как диверсификация, резервирование, хеджирование и др. (Таблица 1).

Таблица 1 – Методы управления финансовыми рисками [1]

№	Метод	Характеристика
1.	Разделение риска	Разделение риска между несколькими субъектами, осуществляющими хозяйственную деятельность/ между собственниками
2.	Лимитирование	Введение ограничений на рисковые вложения
3.	Страхование	Передача риска страховой компании
4.	Хеджирование	Перенос риска хеджером на спекулянтов
5.	Резервирование	Создание различных видов резерва на покрытие риска
6.	Диверсификация	Разделение рисков между несвязанными инвестиционными проектами

В соответствии с рассмотренными методами, можно выделить специальные способы, которыми пользуются инвесторы при желании ограничить риски вложений, например, хеджирование, в дословном

переводе – «ограничивать». Данный метод позволяет компаниям, подверженным валютному риску, избежать финансовых потерь при неблагоприятном изменении курса в будущем. При хеджировании инвестор переносит свой риск на спекулянтов, готовых принять его. Осуществляется это путём применения таким инструментов хеджирования как фьючерс, форвард, своп и опцион.

Допустим, турфирма, с целью привлечения потребителей начала продавать туры в рассрочку на 3 месяца. Так как все поездки оплачиваются в USD, руководство турфирмы решила захеджировать потенциальный рост курса USD/RUB, путём покупки опциона call по цене со страйком в день отправления туриста. В день отправления курс USD стоил 75 р., поэтому турфирма покупает опцион с этим же страйком. Тогда подобный хедж будет стоить ориентировочно 4-5% от хеджируемых потерь и, в случае изменения курса доллара на момент расчёта с потребителем тура выше 75 р. турфирма получит прибыль от приобретённого опциона и потеряет вышеупомянутые проценты от стоимости опциона, при неизменном USD, ссылаясь на открытые данные московской биржи.

Подводя итоги работы, можно выделить, что руководство современных предприятий, предполагая вероятность любого финансового риска и зная его потенциальный масштаб, должно заблаговременно решать, как с ним бороться, предварительно анализируя ситуацию и, выстраивая стратегию управления рисками, применяя актуальный инструментальный в соответствии с видом риска.

Список литературы

1. Cgma Tool Financial Risk Management: Market Risk Tools And Techniques [Электронный ресурс]. – URL: <https://Www.Cgma.Org/Content/Dam/Cgma/Resources/Tools/DownloadableDocuments/Finance-Risk-Tool.Pdf>
2. Risk Management. The Identification, Analysis And Response To Risk Factors Affecting A Business. [Электронный ресурс]. – URL: <https://Corporatefinanceinstitute.Com/Resources/Knowledge/Strategy/Risk-Management/>
3. Нгуен Н.В.А. Финансовый анализ как основа управления финансовыми рисками / Нгуен Н.В.А. // Научный журнал. – 2017. – № 6-2 (19). – С. 90-91.

ДОСТОВЕРНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ, КАК ИНДИКАТОР БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

Р.Д. Елисева, В.В. Филиппова, С.А. Дудин
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
eliseevard@mail.ru

Достоверность финансовой отчетности играет важную роль в принятии экономических решений собственниками и стейкхолдерами. Финансовая отчетность является информационной базой, недостоверные сведения составляют ложное представление о финансовом состоянии организации. Для принятия верных экономических решений необходимо полное и достоверное информирование о положении дел в организации.

Ключевые слова: достоверность финансовой отчетности, пробит-регрессия, банкротство.

В настоящее время банкротами становятся организации, которые в прошлом проходили аудиторские проверки и по результатам являлись "здоровыми" организациями. Данный феномен вызывает подозрение не только на качество проведенных проверок, но и на деятельность организаций с её финансовой отчетностью.

В практике необходима новая модель, которая позволит эффективно оценивать на предмет вероятности искажений финансовой отчетности организации и показать взаимосвязь искажений с дальнейшим банкротством.

Для выбора анализируемой отрасли была использована база данных СКРИН, которая показала, что в отрасли производство пищевых продуктов наибольшее количество сообщений о банкротстве организаций, чем в других отраслях.

Намеренное искажение финансовой отчетности является одной из причины дальнейшего банкротства и уголовной деятельностью ответственных лиц организации. Поэтому данная тема является актуальной.

Методика вычисления единого интегрального показателя дает более точную информацию о искажениях в финансовой отчетности организации, входящей в анализируемую отрасль. Оценивается также связь с потенциальностью банкротства организации.

Результат применения модели интегрального показателя оценки достоверности финансовой отчетности по алгоритму, описанных в работе по искажению результатов отчетности [3], представлен на рисунке 1.

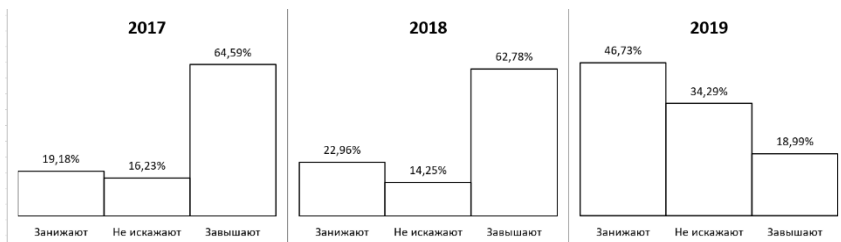


Рисунок 1 – Результаты оценки вероятности искажения финансовых результатов за 2017-2019 гг.

На рисунке 1, видно, что в 2017 и 2018 годах организации активно искажали свои финансовые отчёты в сторону завышения. Но в 2019 году произошли изменения, число организаций, не искажающих финансовую отчетность, увеличилось.

Произошло резкое сокращение организаций, которые завышают финансовую отчетность. Большинство организаций, как и в прошлые анализируемые периоды искажают финансовую отчетность, но теперь в 2019 году изменения происходят в сторону занижения.

Для анализа взаимосвязи искажения финансовой отчётности и банкротства организаций. Были найдены организации банкроты отрасли производства пищевых продуктов за 2020 год в базе данных СКРИН.

В базе данных было найдено 56 организации банкротов. После проверки ОДДС осталось 49 организаций.

Проверенные организации банкротов необходимо найти ранее постоянных пробит-регрессиях. Поиск показал, что некоторых организаций нет в пробит- регрессии – такие организации мы убрали из анализа, так как они не дают представления о совершенных действиях организаций для искажения финансовой отчетности.

В итоге остается 25 организаций банкротов, которые подлежат дальнейшему анализу. Для анализа из оставшихся организаций банкротов рассмотрим процентное соотношение распределения по трем группам на предмет искажения, результаты проверки представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Распределение организаций банкротов по группам за 2017-2019 гг.

Анализ распределения организаций банкротов по группам показал, что, как и в отрасли в 2017 и 2018 годах большинство организаций манипулировало финансовой отчетностью. И только в последний анализируемый год искажения у большинства организаций прекратились. Но и часть организаций стали занижать свои финансовые результаты.

По результатам анализа достоверности финансовой отчетности и взаимосвязи с манипулированием и дальнейшего банкротства, были выявлены организации, искажающие финансовую отчетность и организации банкроты, которые на протяжении долгого периода времени искажающие финансовую отчетность.

В дальнейшем алгоритм проведенного исследования может быть использован для анализа других отраслей экономики.

Список литературы

1. Дудин, С.А. Статистическая оценка достоверности финансовой отчетности: автореф. канд.экон.наук, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ». Новосибирск, 2019. С. 219.
2. СКРИН [Электронный ресурс] : [база данных]. – URL: <http://www.Skrin.ru>
3. Савельева Марина Юрьевна, Дудин Сергей Александрович, Тренихина Анна Валерьевна Методические аспекты построения показателя выявления искажения результатов деятельности компании // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2018. №5 (101).
4. Дудин, С. А. Построение интегрального показателя оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской отчетности компаний в сторону его завышения / Дудин С. А., Савельева М. Ю., Максименко И. Н. // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – Т. 17, № 6(477). – С. 1161- 1177.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СУБОРДИНИРОВАННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

О.В. Митракова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mitrakova_olga.19@mail.ru

Ценные бумаги, выпускаемые в обращение коммерческими банками, всегда были интересны инвесторам разного уровня. Для привлечения средств банки имеют особые инструменты – субординированные облигации, условия по которым отличны от обычных облигаций. В статье осуществлена попытка анализа уровня привлекательности инвестирования в субординированные облигации на российском рынке, а также рассмотрены факторы, влияющие на спрос со стороны инвесторов.

Ключевые слова: оценка инвестиционной привлекательности, субординированные облигации, коммерческие банки, уровень риска.

В настоящее время инвестирование в ценные бумаги становится более привлекательным, чем открытие валютных вкладов в банках. Для коммерческих банков, являющихся эмитентами ценных бумаг, увеличение потока инвестиций в собственные финансовые инструменты является необходимостью. Выбирая объект для вложения средств, инвестор опирается на определённые характеристики финансовых инструментов – степень риска, уровень доходности – тем самым определяя для себя привлекательность инвестирования в ту или иную ценную бумагу. Для быстрого привлечения новых денег коммерческие банки используют такой инструмент как субординированные облигации.

Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что банковский сектор постоянно нуждается в привлечённых денежных средствах для пополнения капитала. Выпуск банками субординированных облигаций является относительно надёжным инструментом, который они могут применить, оптимизируя структуру капитала. Однако не всегда инвестор, приобретая ценную бумагу, осознаёт, что облигация является субординированной, а значит, и более рискованной.

Уровень инвестиционной привлекательности субординированных инструментов однозначно обусловлен тем, что доходность по ним выше, чем по обычным облигационным выпускам, что видно на

рисунке 1. Однако в связи с тем, что субординированные облигации являются самыми незащищёнными инструментами коммерческих банков, риск прекращения банком выплат даже при незначительном ухудшении финансового положения актуален всегда. Для того чтобы защитить физические лица от высокого риска потери денежных средств в случае санации банка, Центральный Банк ввёл ограничение на покупку субординированных облигаций – теперь совершать сделки с ними могут только квалифицированные инвесторы.

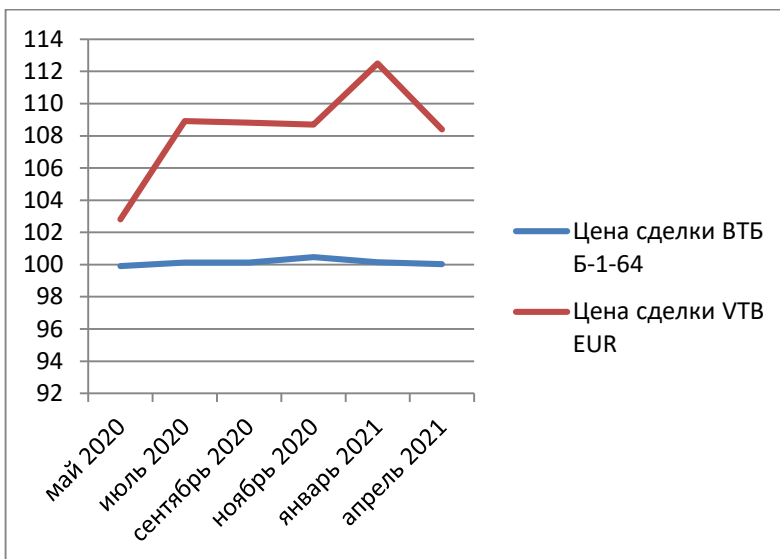


Рисунок 1 – Динамика изменения цены обычной и субординированной облигаций банка ВТБ, в % от номинала

Среди частных инвесторов ниша субординированных облигаций только начинает набирать популярность: не многие инвесторы способны увеличивать собственный капитал, торгуя рисковыми облигациями и зарабатывать за счёт высоких доходностей. Однако спрос есть и он относительно высокий.

Исследование является подтверждением того, что субординированные облигации в долларах и евро являются привлекательным инвестиционным инструментом для опытных инвесторов на фоне низких процентных ставок по валютным депозитам, что продемонстрировано на рисунке 2, и

негарантированного обеспечения желаемого уровня доходности от вложений в суверенные еврооблигации Российской Федерации.

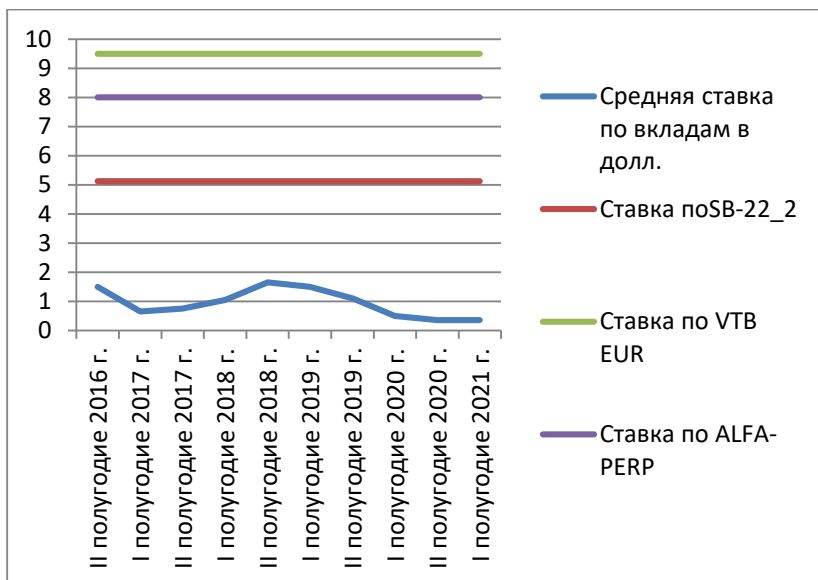


Рисунок 2 – Динамика ставки по долларovým депозитам и ставки купонов по субординированным облигациям, в %

Анализируя спрос на субординированные инструменты и поведение инвесторов на рынке, возможно сделать следующие выводы о преимуществах евробондов, влияющих на принятие инвестиционных решений:

- привлекательность субординированных облигаций пропорциональна финансовому положению эмитента на рынке;
- санации банков происходят не каждый день, а значит, риск невыплаты обязательств не критичен;
- процентная ставка по субординированным облигациям превышает прибыльность обычных долговых ценных бумаг;
- доступность субординированных облигаций (снижение минимального порога входа) можно достигнуть при приобретении паев фонда с активами на базе субординированных выпусков.

В целом важно отметить, что субординированные евробонды имеют более эффективную функциональность. Для безопасного инвестирования следует обратить внимание на субординированные

облигации крупных государственных банков: риски такого эмитента находятся на минимальном уровне, а доходность по выпускам выше, чем по обыкновенным.

Список литературы

1. Брейтенбихер, Д.В. Уход от рисков и доход в валюте: зачем покупать субординированные бонды [Электронный ресурс]: URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/6059bc579a7947cf4371d591>
2. Московская биржа [Электронный ресурс]: URL: <https://www.moex.com/>
3. Чихладзе, О.З. Опасные займы: почему ЦБ хочет защитить инвесторов от субординированных облигаций [Электронный ресурс]: URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/365759-opasnye-zaumu-pochemu-cb-hochet-zashchitit-investorov-ot>

МАТРИЦА ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е.В. Омельченко, И.Н. Доче
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
elenaomel.17@gmail.com

В данной статье рассматривается матрица финансовых стратегий М. Бертонеша и Р. Найта, которая используется для выявления перспектив организации и дальнейшего прогнозирования пути ее развития.

Ключевые слова: матрица финансовых стратегий, SGR, EVA, текстильная промышленность.

Цель настоящей статьи заключается в использовании концепции устойчивого роста и экономической добавленной стоимости с целью составления матрицы финансовых стратегий и выявления с ее помощью проблем предприятий текстильной промышленности.

Гипотеза исследования – матрица финансовых стратегий М. Бертонеша и Р. Найта является эффективным способом для улучшения финансового состояния организации.

Вопрос устойчивого роста должен интересовать не только собственников фирм, но и государство. Каждое предприятие должно следить за своим финансовым состоянием и выстраивать стратегию исходя из результатов деятельности. Особое внимание данному вопросу нужно уделять в периоды кризисов и экономических спадов.

В настоящее время экономическое положение осложнилось из-за пандемии коронавируса. Негативные последствия обрушились на все отрасли и страны. Производство по всему миру стало сокращаться, экономическая ситуация стремительно ухудшилась и перспективы улучшения не определены. В такой ситуации нужно действовать оперативно и рационально. Поэтому актуально проводить анализ устойчивого роста компании, чтобы выявить показатели, которые влияют на негативную динамику развития, и изменить политику организации.

Главным преимуществом модели финансовых стратегий является то, что компания при принятии решений основывается на показателях устойчивого роста (SGR) и экономической добавленной стоимости (EVA), которые в свою очередь охватывают не только показатели инвестиционной привлекательности, но также ее конкурентоспособность, финансовую устойчивость и рентабельность.

Для исследования были взяты 15 компаний текстильной промышленности. Данная отрасль является одной из самых крупных в легкой промышленности.

Начиная с 2014 и по 2016 год, в текстильной промышленности наблюдалась сложная ситуация. Компании, у которых случился кризис, оформляют субсидии и пособия для производства, но все равно не справляются с ситуацией. Но с 2017 года состояние в текстильной промышленности стало улучшаться, благодаря мерам государственной поддержки, таким как: заказы в военной, медицинской, строительной сферах и субсидирования части затрат на производство.

Однако с 2019 года ситуация в экономике стала ухудшаться, а в 2020 году из-за коронавируса и вовсе случился новый кризис, который приостановил производство на некоторых предприятиях. Другие же компании не смогли пережить данную ситуацию и закрылись.

На рисунке 1 представлена матрица финансовых стратегий М. Бертонеша и Р. Найта, чтобы ее использовать в ходе исследования, были рассчитаны показатели устойчивого роста и экономической добавленной стоимости.

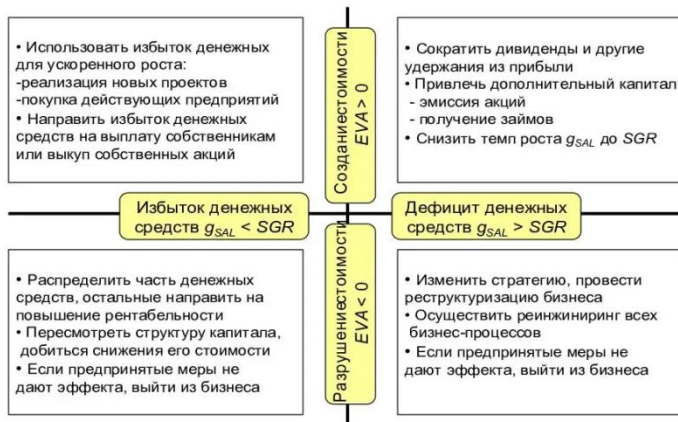


Рисунок 5 - Матрица финансовых стратегий и темпов роста фирмы М. Бертона и Р. Найта

В ходе исследования выявлено, что ни одна из компаний не придерживается устойчивого темпа роста, худшие показатели наблюдались в 2019 году. В данный период у 9 компаний из 15 имелся отрицательный темп реального роста, что свидетельствует о снижении прибыли компании, что сказывается не только на самой компании, но и на ее инвесторах. В этот период показатель экономической добавленной стоимости также показал наихудшие результаты. Компаний с отрицательным значением EVA было 12, что указывает на разрушение стоимости, а не на ее создание.

Так, в период 2014-2016 гг. доля организаций, которые попали в нижний левый квадрант больше. Им были предложены следующие меры для устранения проблем: изменение стратегии компании, а также ее реструктуризация, реинжиниринг всех бизнес-процессов. В случае, если финансовая ситуация не улучшится, компаниям следует выйти из бизнеса.

В период 2017-2018 гг. большинство компаний попали в левый нижний квадрант, в котором предложено использовать собственные средства на повышение рентабельности, а также данным компаниям следует пересмотреть структуру собственного капитала и добиться его снижения, если предложенные меры не помогают, компаниям следует выйти из бизнеса.

В 2019 году преобладают компании в нижнем правом квадранте.

В целом формируется следующая картина: в начале исследуемого периода у компаний наблюдался избыток денежных средств, но даже в

период, когда ситуация в отрасли стала улучшаться, компании неэффективно использовали собственный капитал.

Все вышеперечисленное является следствием неправильного использования ресурсов и некорректной работы менеджеров компании.

Список литературы

1. Бордунов А.Н, Жукова К.В. Модель экономической добавленной стоимости (EVA) как метод управления стоимости бизнеса // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2018. №1 (24) – С. 28-33
2. Деме И.Н. Влияние отраслевой принадлежности компании на управление устойчивым ростом // Финансовая аналитика: проблемы и решения, т.13, вып. 3. – 2020. – С. 312-326.
3. Омельченко Е.В, Матрица финансовых стратегий как метод преодоления проблем в компаниях текстильной промышленности // НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ //Сборник научных трудов в 9 ч. / под ред. Гадюкиной А.В. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2020. С. 262-265.

СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИИ

А.А. Осипова

Новосибирский государственный технический университет
a.a.o.20000412@mail.ru

В данной работе рассматривается понятие «финансовая стратегия» и ее актуальность в настоящее время. Изучены основные элементы стратегии финансирования и их характеристики. Проанализированы основные виды стратегий финансирования и выявлена их неэффективность в настоящее время.

Ключевые слова: финансы, финансовая стратегия компании, стратегии финансирования

Рассматриваемая проблема, касаемо выбора стратегии финансирования компании, на настоящий момент остается актуальной [1], особенно в целях эффективного функционирования компании в долгосрочной перспективе. К числу важнейших задач, решаемых в рамках финансового менеджмента, относятся: умение эффективно

управлять оборотным капиталом и применять различные стратегии и модели финансирования при планировании деятельности компании и ее функционирования.

Данная проблема актуализировалась в период пандемии, когда прежние применяемые стратегии финансирования бизнеса перестали эффективно работать. Это объясняется несколькими факторами, в числе основных произошедшая трансформация структуры оборотных средств. Вследствие снижения их оборота, были снижены объемы собственных источников, которые частично компенсировались с помощью дотаций и займов. Следующим фактором является увеличение объемов дебиторской задолженности, а также появление безнадежных дебиторских задолженностей вследствие разорения определенного числа организаций.

Развитие любой компании напрямую зависит от правильно-выбранной стратегии финансирования, поскольку именно так формируется финансовая основа для ее дальнейшего функционирования. Грамотно разработанная финансовая стратегия является одним из главных инструментов управления деятельностью компании. Большинство современных крупных компаний уделяют существенное внимание разработке эффективной и соответствующей текущим реалиям финансовой стратегии [2].

Финансовая стратегия состоит из 5 элементов:

- временной горизонт, в течение которого будет сформирована общая стратегия развития организации, а также финансовая стратегия.

- анализ внешней среды, а также конъюнктуры таких рынков, как финансовый, отраслевой, товарный и других, сопряженных с деятельностью организации. Такие меры дают возможность прогнозировать тенденции на рынках с целью создания более адаптированной финансовой стратегии.

- описание стратегических целей и задач финансовой деятельности компании. В основе построения целей организации будет лежать получение выгоды и улучшение благосостояние собственников организации. Постановка задач, должна сводиться к оптимизации структуры активов, формированию собственных финансовых ресурсов, отвечающих нуждам организации, повышению ликвидности продукции (услуги).

- конкретизация финансовой стратегии по периодам ее реализации. Конкретизация тактических действий и мероприятий по реализации выбранной стратегии обеспечивает динамичность стратегических нормативов финансовой деятельности, а также их внутреннюю и внешнюю синхронизацию.

– оценка реализуемости. Данный этап позволяет рассмотреть потенциальные возможности организации реализовать цели, поставленные ранее.

При составлении финансовой стратегии учитываются виды стратегий финансирования:

– Компромиссная (умеренная) стратегия, предполагает хеджированный способ финансирования, при котором сроки поступления денежных средств и погашения задолженностей совпадают. А переменная часть оборотных активов покрывается на 50 процентов за счет краткосрочных кредитовых задолженностей.

– Агрессивная стратегия финансирования, заключается в финансировании переменной части активов за счет преимущественно краткосрочных кредитовых задолженностей. Данная стратегия предполагает самый высокий уровень прибыли и риска. Такая стратегия, особенно в условиях неопределенности должна применяться в совокупности с качественным анализом спроса.

– Консервативная стратегия финансирования заключается в исключении краткосрочных кредитов. Переменные активы в данном случае покрываются за счет долгосрочных пассивов. Но такой вариант стратегии доступен только развитому и крупному бизнесу, обеспечивая его минимальными рисками и финансовой устойчивостью, но при этом отрицательно сказывается на прибыльности компании.

Именно эти виды стратегий финансирования служат основой для создания более актуальных ее версий исходя из предоставляемых внешней и внутренней средой условий, в которых существует компания.

Таким образом, еще до начала периода пандемии Г.Ф. Токарева и И.В. Багаутдинова [3] предложили использовать комплексную модель управления финансированием. С учетом недостатков умеренной, агрессивной, консервативной моделей, можно сказать, что использование комплексного подхода, хоть и более сложно, но при этом уменьшает риски указанных моделей [4].

Таблица 1 – Модели управления, применяемые компаниями среднего бизнеса в 2015–2019 гг.

№ п/п	Модель управления	Доля компаний, реализующих данную модель управления
1	Агрессивная	35%
2	Умеренная	52%
3	Консервативная	13%

Если компании не удастся генерировать достаточный уровень прибыли, она подвергается риску с позиции ее долговых обязательств. Таким образом перед компанией наиболее остро встает ситуация долгового навеса, когда уровень прибыли растет медленнее, чем уровень обязательств.

Но стоит помнить, что в целом, выбор той или иной стратегии финансирования компании должен определяться индивидуально, с учетом особенностей факторов спроса, так как в любом правиле существуют исключения [5]. Поэтому все перечисленные стратегии должны не использоваться напрямую, а являться основой для разработки адаптированной для конкретной компании финансовой стратегии.

Наиболее актуальная на сегодняшний день модель финансирования, должна основываться на решении двух задач:

- 1) создание оптимальной структуры оборотного капитала,
- 2) обеспечения объема и рентабельности оборотных активов.

Таким образом среднему бизнесу с высоким объемом выручки, стоит применять умеренную или консервативную стратегию финансирования бизнеса, адаптируя ее под новые реалии. Агрессивную, сопряженную с повышенным риском, стратегию финансирования бизнеса имеет смысл адаптировать только при низком уровне выручки, при наличии положительной динамики при анализе уровня спроса.

Список литературы

1. Bagautdinova N.G., GalievaG.T., Pakhmutov Ya.O., Pratchenko O.V. (2014). Methods of Regulation of Processes of Innovation Business Development. Mediterranean Journal of Social Sciences. Vol.5. No12. p.75–80.
2. Чараева, М. Финансово-инвестиционная стратегия российских промышленных предприятий. От формирования до реализации [Текст] / М. Чараева, Е. Кирьянов – М.: Русайнс, 2017. – 184 с.
3. Токарева Г.Ф., Багаутдинова И.В. Количественная оценка типа моделей управления величиной оборотного капитала и источниками его финансирования // Российское предпринимательство. — 2014.— № 19(265). — С. 93–102.
4. Alla Podgornaya, Svetlana Grudina, Sofiya Avdonina. Anticrisis Potential Of Innovative Enterprises (Russia and Germany Case Study)//The Proceedings of 6th World Conference on educational Sciences. (Malta 2 June 2015). — Volume 191.— P. 275–279.

5. Бикчантаева Д.К.Современные подходы к управлению источниками финансирования/ БикчантаеваД.К., Гузельбаева Г.Т. //Экономика в меняющемся мире III Всероссийский экономический форум с международным участием — Казань 2019.— С.118–120.

ПОСТРОЕНИЕ НОВОЙ ИНТЕГРАЛЬНОЙ МОДЕЛИ
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Ю. Савельева, К.С. Пичелатова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kristina_pichelatova@mail.ru

Предложена новая модель прогнозирования несостоятельности организаций сельскохозяйственной отрасли Российской Федерации, выгодно отличающаяся от других подходов прогнозирования отсутствием детерминизма показателей, не позволяющем подстроиться и обмануть пользователя бухгалтерской отчетности. Также модель адаптирована под специфику отрасли, управленческого учета и законодательства в сфере налогообложения.

Ключевые слова: банкротство, модели прогнозирования, сельское хозяйство

В связи с усилением влияния глобальных трендов увеличилось внимание со стороны государства к продовольственной безопасности и каждого человека - к ценности здорового питания, с чем напрямую связано развитие сельского хозяйства. Большое количество грантов, субсидий и инвестиций направляются в данную сферу, возрастает необходимость в правильной оценке объекта инвестиций с целью выявления признаков будущего банкротства. Однако федеральная статистика доказывает, что, хотя число компаний, признанных банкротом, в этой отрасли, и снижается (имеет нисходящий тренд после 2014 г.), но и процент удовлетворенных требований также снижается, так, например, в 2020 г. он составил 4,4% [3]. Приведенные статистические данные обуславливают актуальность настоящего исследования. Область применения полученных результатов исследования распространяется как на цели коммерческих

организаций, так и на решение приоритетной задачи государства - сохранение финансовой устойчивости системообразующей отрасли.

Объект исследования: банкротство экономических субъектов.

По результатам проведенного ранее исследования модель Э.Альтмана показала лишь у 79% компаний высокую вероятность банкротства за год до начала процедуры и подтвердила только 20% здоровых организаций. Модель Г.В. Савицкой, предназначенная для агропромышленного комплекса, указала всего 43% банкротов и определила 87% здоровых компаний [1], что говорит о неадекватности и низкой точности данных моделей. Проанализировав их, можно предположить, что модели объединяют такие недостатки, как детерминизм показателей, входящих в модели, отсутствие учета отраслевой специфики и особенностей законодательства в сфере налогообложения.

Изучив материалы по данной теме, эти недостатки могут исключить модели пробит-регрессии. Данная статистическая модель применяется для предсказания вероятности возникновения интересующего события на основе функции стандартного нормального распределения. Для построения пробит-регрессии были использованы данные из этапа исследования применимости существующих моделей прогнозирования банкротства по 2018 г. и новые данные по 2019 г., то есть две обучающих выборки, состоящих из банкротов сельскохозяйственной отрасли и компаний, успешно осуществляющих деятельность в этой отрасли.

На основании бухгалтерской отчетности сформированной базы данных «здоровых» и признанных банкротами компаний был рассчитан набор финансовых показателей, всесторонне отражающих финансовое положение компаний, с целью найти статистически значимые коэффициенты, наиболее точно отражающие различия между двумя выборками. Для осуществления этого этапа была использована программа «STATISTICA». С помощью программы в данном исследовании нам удалось найти сочетание из 8 коэффициентов, предсказательная сила которого составила 90% для банкротов и 97% для «здоровых» компаний в 2018 г. и четырехфакторная модель для 2019 г. с точностью в 83% для банкротов и 86% для финансово-устойчивых компаний.

Далее автоматически определяются параметры полученной пробит-регрессии по 2019 г., компоненты которого представлены в таблице 1 (Таблица 1) и 2 (Таблица 2).

Таблица 1 - Компоненты пробит-регрессии по выборке банкротов в 2019 г.

Переменные	Оценка
Независимый член	-12,6687
Рентабельность активов (ЕВГ)	8,299698
Рентабельность оборотных активов	-3,25761
Рентабельность внеоборотных активов	-7,54705
Рентабельность продаж	18,82775

Следует заметить, что, хотя и некоторые переменные (коэффициенты рентабельности) повторяются, их удельные веса и полный состав, разные, что говорит об отсутствии детерминизма показателей и снижение риска манипулирования отчетностью.

Таблица 2 - Компоненты пробит-регрессии по выборке банкротов в 2018 г.

	Независимый член	Рентабельность краткосрочных обязательств	Рентабельность продаж	Доля денежных средств оборотных активах
Оценка	-1,5730	0,3453	0,8675	4,0079
	Рентабельность внеоборотных активов	Темп роста платежей по Финансовой деятельности	Доля денежных средств валюте баланса	Рентабельность Оборотных Активов
Оценка	8,8604	-0,0781	1,1516	0,0090

Таким образом, были получены 2 разных интегральных показателей оценки вероятности банкротства компаний сельскохозяйственной отрасли для 2018 и 2019 года. Разработанная нами модель пробит-регрессии устраняет недостатки количественных моделей, то есть имеет отраслевую направленность, лишена детерминизма показателей, а также соответствует требованиям времени и нормам налогового и бухгалтерского учета, применяемых в Российской Федерации. Закрытость и новизна системы, отсутствие детерминизма модели исключает искажение результатов из-за манипулирования данными финансовой отчетности в организациях, что позволяет всем пользователям модели получать достоверные результаты по прогнозированию банкротства и принимать эффективные решения.

Проведя анализ полученных результатов исследования можно отметить, что истинные причины банкротства за последние годы концентрируются в показателях рентабельности и общей рекомендацией для менеджеров российских компаний сельскохозяйственной отрасли будет углубиться в проблему высокой зависимости от экспорта, в которой кроется высокая себестоимость зерна и техники, а также повысить качество продукции для возможности получения более рентабельной продукции со стороны ценообразования.

Список литературы

1. Пичелатова К.С. Исследование применимости модели прогнозирования банкротства Э. Альтмана к компаниям сельскохозяйственной отрасли Российской Федерации/ К.С. Пичелатова, Н.А. Шмырина// Экономика : Материалы 58-й Междунар. науч. студ. конф. 10–13 апреля 2020 г. / Новосиб. гос. ун-т. — Новосибирск : ИПЦ НГУ, 2020. — 282 с.
2. Савельева, М.Ю. Исследование взаимосвязей между финансовыми коэффициентами в моделях прогнозирования банкротства Э. Альтмана и ИГЭА / М.Ю. Савельева, Е.А. Майорко, В.П. Вагайцева // Наука, техника и образование. - 2017. - 1 (31)
3. Федеральный ресурс по делам о банкротстве [Электронный ресурс] URL: <https://fedresurs.ru/news/05826cfd-c758-4d05-8b43-5db1686c5973>

ОСНОВЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ

Д.Д. Сафронова, Н.С. Васильева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
safronovadianka@mail.ru

Выдвинута и проверена гипотеза о возможности формирования обучающего множества с признаками преднамеренного банкротства для компаний с видом экономической деятельности «торговля оптовая и розничная»

Ключевые слова: преднамеренное банкротство, обучающее множество, признаки преднамеренного банкротства

К числу актуальных проблем российской экономики относится преднамеренное банкротство компаний, наносящее существенный вред внешним, неспециализированным, добросовестным стейкхолдерам (далее стейкхолдеры).

В выявлении качественных признаков преднамеренного банкротства предлагается использование статистических методов исследования генеральной совокупности объектов наблюдения и метода расстановки «красных флагов» [2].

Статистические методы исследования генеральной совокупности объектов наблюдения. Делятся на количественные и качественные методы [1, 2]. Авторское исследование основано на качественных статистических методах, что обусловлено такой особенностью явления преднамеренного банкротства компаний как скрытость поведения, а также отсутствием доступных внешним стейкхолдерам методик идентификации типов поведения компаний в аспекте непрерывности их деятельности. Несмотря на то, что в реальности при юридическом банкротстве компаний довольно часто отмечаются признаки его преднамеренности, сформировать обучающие множества с включением большого количества объектов наблюдения является весьма затруднительным/невозможным. Качественные методы базируются на построении обучающих множеств, содержащих небольшое количество объектов наблюдения [1].

Авторское исследование основано на качественных статистических методах, что обусловлено такой особенностью явления преднамеренного банкротства компаний как скрытость поведения, а также отсутствием доступных внешним стейкхолдерам методик идентификации типов поведения компаний в аспекте непрерывности их деятельности.

Исследование методик выявления признаков преднамеренного банкротства компаний [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10] показало, что из восьми способов формирования обучающих множеств, представленных в [1], авторами используются четыре способа: построение по существенным отклонениям, построение через противопоставление типичности и специфичности, построение на основе случаев подтверждения и/или опровержения, построение на основе доступности информации.

С учетом достоинств и недостатков способов построения обучающих множеств в рамках выявления преднамеренного банкротства субъектов наиболее применимым видится способ построения по доступности информации. Финансовой общедоступной информацией является бухгалтерская отчетность [3]. В качестве

финансовой труднодоступной рассматриваются договорная информация, первичные бухгалтерские документы и т.п. Экстрафинансовая информация: общедоступная – состав руководства, численность персонала и т.п., труднодоступная – онлайн-карты и т.п. Общедоступная информация используется в реализации первого этапа выявления преднамеренного банкротства, труднодоступная информация используется на втором этапе выявления преднамеренного банкротства [11].

Метод «расстановки красных флагов». В качестве красных флагов – признаков преднамеренного банкротства компаний – используются заключение арбитражного управляющего о наличии признаков преднамеренного банкротства компаний. В этой связи наличие такого документа, как заявление/акт о признании сделки компании недействительной, по нашему мнению, при определенных условиях (например, компания в стадии ликвидации) можно рассматривать как признак преднамеренного банкротства компании.

Выдвижение гипотезы исследования. Результаты проведенного исследования показали, что с использованием способа построения обучающих множеств на основе доступности информации, а также метода «расстановки красных флагов», возможно сформировать обучающее множество субъектов с признаками преднамеренного банкротства с включением компаний, являющихся АО. Однако возникает вопрос о возможности применении способа построения обучающих множеств на основе доступности информации, а также метода «расстановки красных флагов», в отношении компаний, являющихся ООО.

Проверка гипотезы. Приведем последовательность шагов формирования обучающего множества субъектов с признаками преднамеренного банкротства.

1. Формирование базовой совокупности компаний определенного вида экономической деятельности и организационно-правовой формы.
2. Формирование обучающего множества «компаний-преднамеренные банкроты» с включением не менее 30 субъектов.
3. Формирование информационной базы по обучающему множеству «компаний-преднамеренные банкроты».

Реализация представленных шагов осуществляется с использованием информационной базы данных российских компаний СКРИН.

На первом шаге была построена базовая совокупность компаний. Объект наблюдения - компании с видом экономической деятельности «торговля оптовая».

С учетом обозначенной проблемы исследованию подлежали компании с организационно-правовой формой – общества с ограниченной ответственностью. В качестве периода исследования компаний выбран 2019 год, т.к. данные по 2020 году в базе СКРИН на момент проведения исследования были представлены по только наиболее крупным организациям.

В результате исследования сформировано порядка пяти групп по разным областям Сибирского Федерального Округа: Новосибирская, Иркутская, Красноярская, Омская, а также Красноярский край. Период исследования: 2019 год.

Вторым шагом было формирование обучающего множества «Компании-преднамеренные банкроты». Были отобраны компании, по которым имеется заключение о наличии или об отсутствии признаков преднамеренного банкротства.

Для формирования информационной базы по обучающему множеству в профилях компаний в базе данных СКРИН были найдены сообщения о судебном акте, содержащем дату введения в отношении субъекта процедуры наблюдения.

Обсуждение результатов. Таким образом, способом по доступности информации, с использованием бухгалтерской отчетности, заключений о наличии признаков преднамеренного банкротства, заявлений/актов о признании сделки должника недействительной было сформировано обучающее множество, включающее 30 компаний с видом экономической деятельности «торговля оптовая» и организационно-правовой формы ООО.

Тем самым, выдвинутая гипотеза подтвердилась.

Список литературы

1. Алексеев М.А., Дудин С.А., Лихутин П.Н. Методология исследования турбулентных совокупностей // Вестник НГУЭУ. – 2018. – №3. – С.106-121.
2. Васильева, Н. С. Проактивный подход в исследовании факторов банкротства российских компаний / М. А. Алексеев, Л. Е. Никифорова, Н. С. Васильева // Актуальные направления научной мысли: проблемы и перспективы: сб. материалов VI Всероссийской научно-практической (национальной) конференции «» (Новосибирск, 18-20 марта). – Новосибирск, 2019. – С.112-143.
3. Васильева, Н. С. Критический анализ использования качественных способов построения обучающих множеств в выявлении преднамеренного банкротства организаций / Н. С. Васильева, М. Ю. Савельева // Финансовые исследования. – 2019. – №4. – С.255-262..

4. Гринкевич Л.С., Набеева Н.Г. Методика диагностики преднамеренного банкротства путем моделирования баланса расчетно-редукционным способом // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 6. – С.180-184.
5. Леонов А.И. Использование органами внутренних дел экономической информации при выявлении преднамеренных банкротств // Экономика, право, образование: региональный аспект. Сборник научных трудов IX межвузовской научно-практической конференции. – 2015. – С. 288-292.
6. Львова Н.А. Преднамеренное банкротство российских предприятий: институциональные предпосылки и финансовые признаки // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2016. – № 4. – С. 98-105.
7. Ножкина Е.Б., Сербиян М.А., Шкрябина А.Е. Экономико-правовой аспект выявления признаков преднамеренного и фиктивного банкротства юридических лиц // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – № 5 (64). – С.32-38.
8. Пименов Д.М. Целесообразность создания единой методологии выявления признаков преднамеренных и фиктивных банкротств // Анализ и современные информационные технологии в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства: Сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. – РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Москва. – 2016. – С. 319-323.
9. Сочнева Е.Н., Шадаева В.Т. Финансово-экономический анализ как инструмент проведения судебной экспертизы при расследовании случаев преднамеренного банкротства юридических лиц // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. – 2018. – № 1 (7). – С. 150-160.
10. Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства (утв. постановлением Правительства РФ от 27.12.2004 № 855) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

ВЛИЯНИЕ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА НА ОПТИМИЗАЦИЮ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Е.А. Сурова, Н.А. Толкачева
Сибирский институт управления филиала Российской Академии
народного хозяйства и государственной службы
surowa.l@yandex.ru

Важным условием эффективности функционирования компании является оптимальная структура капитала. В статье рассмотрены преимущественные способы финансирования деятельности и приоритетность их использования на разных стадиях жизненного цикла организации. Проанализирована структура капитала и эффективность использования собственных средств компаний г. Новосибирска, занимающихся малоэтажным строительством.

Ключевые слова: структура капитала, оптимизация структуры капитала, стадия жизненного цикла, источники финансирования.

Оптимизация структуры капитала при стратегическом планировании является важной и одновременно сложной задачей. Под оптимальной структурой капитала подразумевается такая пропорция собственного и заемного капитала, которая позволяет достичь эффективного соотношения между показателями рентабельности собственного капитала и финансовой независимости для максимизации стоимости компании на рынке и обеспечения благосостояния собственников.

На формирование структуры капитала влияют множества субъективных и объективных факторов. Рассмотрим взаимосвязь структуры капитала со стадией жизненного цикла.

Согласно концепции жизненного цикла, разработанной И. Адизесом, организация подобно живому организму последовательно проходит все стадии развития от зарождения до смерти. В наиболее общем виде можно выделить следующие стадии жизненного цикла: возникновение, рост, зрелость и спад.

На стадии возникновения организация стремится завоевать и удержать доли рынка, обеспечить высокую производительность, максимизировать операционную прибыль. Преимущественно источником финансирования текущей деятельности компании на данной стадии жизнедеятельности являются собственные средства. Практически все компании в этот период, как правило, терпят убытки, так как только начинается постепенный выход на рынок.

Стадия роста характеризуется наращиванием производства и объемов продаж, популяризацией продукта на рынке. При оптимистичном варианте развития компания может рассчитывать на положительный денежный поток от операционной деятельности. Достижение планируемых показателей операционной рентабельности повышает кредитный рейтинг, что позволяет привлекать заемный капитал, но учитывая риски неплатёжеспособности, кредитор завышает ставки по кредитам.

По мере движения организации к стадии зрелости темпы роста текущего оборота капитала начинают превышать темпы роста собственного капитала, который увеличивается на данной стадии за счет реинвестирования прибыли. Компания на данной стадии активно развивается, вкладывается в новые проекты, расширяет производство, инвестирует в новые направления. Рост показателей операционной рентабельности сигнализирует о возможности привлечения внешних источники финансирования.

М. Миллера и Ф. Модильяни в своей теории отмечают, что на этой стадии жизненного цикла рыночная стоимость компании становится значимым стратегическим показателем управления. Стремление собственников максимизировать стоимость бизнеса дополняется мотивом его возможной продажи. Именно тщательное управление структурой капитала является важным фактором роста капитализации компании.

Выбор и обоснование оптимальной структуры капитала должны учитывать особенности каждого источника.

Основными источниками собственного капитала организации является первоначально вложенные средства собственников компании и нераспределенная прибыль организации. Недостатки использования данного источника: неудовлетворение интересов собственников в получении требуемой доходности на вложенные средства, высокая стоимость привлечения собственных средств.

В качестве преимуществ стоит отметить обеспечение финансовой устойчивости компании, простота способа привлечения капитала на долгосрочной основе, минимизация рисков банкротства и потери платежеспособности.

С одной стороны, привлечение заемных средств при правильном подходе позволяет увеличить отдачу вложенных собственных средств и позволяет компании развиваться. С другой стороны, возникает проблема сбалансированности структуры капитала, что в рамках финансовой независимости первостепенная задача.

Несмотря на платность замененных источников финансирования, их привлечение может обеспечить максимизацию уровня рентабельности собственного капитала. Этот эффект известен как эффект финансового рычага, определяющий возможность увеличения доходов собственников. В результате оптимальная структура капитала позволяет увеличивать доходы собственников, осуществлять выплаты по обязательствам организации, при этом реинвестировать часть прибыли в развитие компании, наращивая ее стоимость.

Так на стадии роста и зрелости у организации появляется возможность воспользоваться преимуществами от использования внешнего финансирования.

Выбор и обоснование структуры капитала носит индивидуальный характер и учитывает особенности компании и отрасли в целом. Проанализирована структура компаний г.Новосибирска, находящихся на стадии роста в сфере малоэтажного строительства.

Собственный капитал компаний представлен уставным капиталом и нераспределенной прибылью. Анализируемые компании склонны к реинвестированию, так как доля нераспределенной прибыли в среднем составляет 98%.

Капитал компаний в среднем на 65 % представлен заемным капиталом. Если сравнивать с формальным барьером в 50 %, то анализируемые компании финансово зависимы. Так как анализируемые компании находятся на стадии роста, они нуждаются в привлечении заемного финансирования, в связи с ростом потребностей и издержек. Стоит сказать, что нарушая 50-ти процентный барьер компании развиваются, наращивают прибыль и чувствуют себя уверенно.

Расчет показателя рентабельности собственного капитала компаний показывают хорошие результаты отдачи вложенных средств собственниками 50 % у двух анализируемых компаний. У трех остальных компаний в среднем 23 %, возможно предложить данным компаниям в рамках политики финансирования рассмотреть возможность оптимизации структуры капитала, рассчитав основные показатели, оказывающие влияние на структуру капитала компании.

На стадии спада компания сталкивается со снижением объемов производства и продаж, уменьшается потребность в дополнительном финансировании деятельности. Для этой стадии оптимальной является структура капитала, в которой преимущественно используются собственные источники финансирования деятельности.

На каждом этапе жизни компании возникает необходимость определять целевые ориентиры, которые позволяют обеспечивать

реализацию стратегии бизнеса. Естественно смена приоритетов компании меняет и требования к оптимальной структуре капитала.

Список литературы

1. Adizes I., Corporate lifecycles : how and why corporations grow and die and what to do about it . - Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall.- 1988. – 355 p.
2. Modigliani, F. and Miller, M.H. 1958. The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment // American Economic Review. -1958 June. – P. 261–297
3. Толкачева Н.А. Методы и показатели долгосрочной политики финансирования // Финансовый бизнес. –2021 . – С. 117-119

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

К.Е. Таланова, Н.И. Аксенова

Новосибирский государственный технический университет
racushca@211.ru

В данной работе рассмотрены теоретические подходы к управлению инвестиционными рисками. Составлена классификация инвестиционных рисков предприятия. Определены методы управления выделенными в классификации инвестиционными рисками. Отдельное внимание уделено ведущему методу управления инвестиционными рисками.

Ключевые слова: инвестиционные риски, риск, диверсификация, методы управления, риск-менеджмент.

На сегодня в современном мире при существовании большой конкуренции и возникновение ситуаций, которые невозможно предугадать, предприятие несет различные формы риска. Предприятия, которые хотят увеличить свой доход прибегают к инвестиционной деятельности. Инвестирование также сопряжено с риском, который в ситуациях неопределённости условий представлен вероятностью потери прибыли. В связи с этим предприятию необходимо наладить риск-менеджмент для грамотного управления инвестициями, чтобы минимизировать уровень риска вложений.

Цель данного исследования: определить методы управления отдельными видами инвестиционных рисков на основе изучения теоретических аспектов риск-менеджмента на предприятии. В соответствии с целью поставлены следующие задачи:

1. Составить классификацию инвестиционных рисков.
2. Рассмотреть методы снижения риска по каждому отдельному инвестиционному риску.
3. Определить ведущий метод управления инвестиционными рисками.

Предметом исследования являются инвестиционные риски, объектом исследования же являются методы управления инвестиционными рисками.

На основе изученных литературных источников составлена классификация инвестиционных рисков (рисунок 1). Она предполагает разделение всей совокупности инвестиционных рисков предприятия на системные и несистемные риски [4].

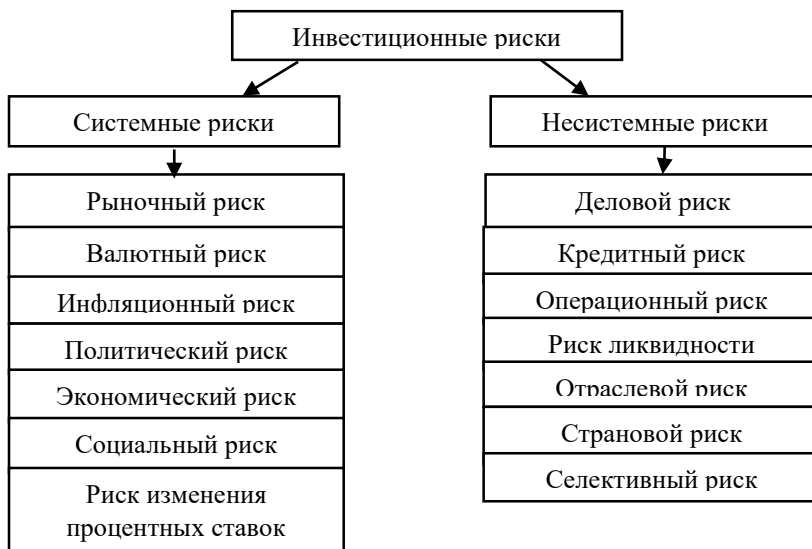


Рисунок 1 – Классификация инвестиционных рисков

Понимание сути инвестиционного риска и его оценка не всегда позволяют предприятию при эффективном управлении долгосрочными инвестициями. В первую очередь необходимо идентифицировать риск и проанализировать его. Во-вторых, провести оценку инвестиционного

риска. В-третьих, выявить методы непосредственного воздействия на уровень риска для того, чтобы максимально снизить риск, повысить безопасность и финансовую устойчивость предприятия. И последнее это применение выявленных методов управления рисками и оценка результатов [2]. На этих этапах основан риск-менеджмент, который помогает предприятиям управлять рисками и финансовыми отношениями. На основе анализа авторских работ, посвященных вопросам эффективного управления инвестиционными рисками на предприятии, определены методы управления инвестиционными рисками, соответствующие представленной классификации рисков (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Методы управления (снижения) инвестиционными рисками

Вид инвестиционного риска	Метод управления инвестиционным риском
Рыночный риск	Метод распределения активов в портфеле с учетом сроков инвестирования
Валютный риск	Метод хеджирования
Инфляционный риск	Метод диверсификации инвестиционного портфеля
Политический риск	Метод страхования
Экономический риск	Метод страхования
Социальный риск	Метод информирования населения об обстановке
Риск изменения процентных ставок	Метод страхования Метод диверсификации
Деловой риск	Метод страхования Метод диверсификации
Кредитный риск	Метод диверсификации Резервирования средств на покрытие непредвиденных расходов
Операционный риск	Повышение безопасности ИТ систем
Риск ликвидности	Метод диверсификации инвестиционного портфеля
Отраслевой риск	Метод диверсификации портфеля по отраслям
Страновой риск	Выбор территории для инвестирования по степени надежности с учетом рейтингов
Селективный риск	Метод аналогий оценки риска.

В итоге, можно сделать вывод, что одним из эффективных методов снижения инвестиционных рисков является метод диверсификации любых инвестиций. Если у предприятия узкоспециализированная направленность с конкурентоспособной продукцией, то прибегать к данному методу не всегда выгодно. Грамотно составленная диверсификация портфеля потребует довольно большое количество различных акций, которые охватят широкий спектр компаний и различных отраслей промышленности. При таком раскладе падение в какой-либо одной отрасли или корпорации не обязательно повлияет на другие и тем самым снижается общий риск [1].

Таким образом, на сегодняшний день инвестиционные риски играют большую роль в деятельности предприятий. Управление инвестиционными рисками довольно сложный процесс и нуждается в тщательном анализе, оценке рисков и выборе методов управления этими рисками. Грамотное применение методов управления инвестиционными рисками способствует как снижению вероятности возможных потерь, так и увеличению прибыли.

Список литературы

1. Добышева, Т.В., Заславцев, Е.А. Методы управления рисками при реализации инвестиционного проекта /Т.В. Добышева, Е.А. Заславцев// Молодежный вестник ИрГТУ – 2018.- №8 – С.122-126.
2. Нестерова, В.А. Отдельные аспекты повышения эффективности управления инвестиционными рисками /В.А. Нестерова// Economy and Business – 2019. - №2 – С.64-68.
3. Сидорова, А.М. Риски инвестиционной деятельности предприятия и методы управления ими /А.М. Сидорова// Научные горизонты – 2018. - №11 – С.313-317.
4. Строкова, А.В. Управление инвестиционными рисками /А.В. Строкова // Трибуна ученого – 2020. - № 6. – С. 265-572.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ И БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ

В.В. Филиппова, Р.Д. Елисеева, С.А. Дудин
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
viktoriya_filippovaa@mail.ru

В условиях рыночной экономики стейкхолдер для принятия верных управленческих решений должен обладать четким представлением о финансовом состоянии компании и о потенциальности ее банкротства. Для таких решений используются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, следовательно, ее показатели должны быть максимально правдивыми и отражать реальное положение дел в компании.

Ключевые слова: манипулирование бухгалтерской отчетностью, банкротство

У преднамеренного банкротства одним из признаков является умышленная фальсификация данных бухгалтерской отчетности. Этому виду банкротства необходимо уделять особое внимание, так как он является уголовно наказуемыми деяниями и отрицательно влияет на эффективность рынка.

Существующие модели по выявлению искажений и вероятности банкротства компании основаны на классическом анализе финансового положения по соответствующим показателям, а также появляются и совершенствуются методы на основе расчета интегрального показателя. Классический финансовый анализ уже давно устарел и редко используется для целей определения достоверности финансовых данных и потенциальности банкротства в силу того, что сам процесс расчета необходимых показателей трудоемок и не дает четкого результата деятельности той или иной компании или вида деятельности. В этом плане выигрывает методика вычисления единого интегрального показателя, который является прост в использовании и интерпретации.

Применив данный метод можно выяснить как связаны эти два явления: искажение финансовой отчетности и банкротство. Данное исследование проводилось на примере экономических субъектов вида деятельности сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство за 2017-2019 гг. Исследовательские выборки были составлены с использованием базы данных «СКРИН».

Результат применения модели интегрального показателя оценки достоверности финансовой отчетности по алгоритму, описанных в работе по искажению результатов отчетности [2], представлен на рисунке 1.

Исследуемая выборка была проанализирована и разделена, как видно из рисунка 1, на три категории: компании, завышающие, занижающие и не искажающие финансовые результаты.

Из данных рисунка 1 следует, что ситуация по достоверному отражению финансовых показателей компаний вида деятельности сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство за исследуемый период, если сравнить 2017 и 2019 года, улучшилась, а в сравнении 2019 с 2018 годом – ухудшилась.

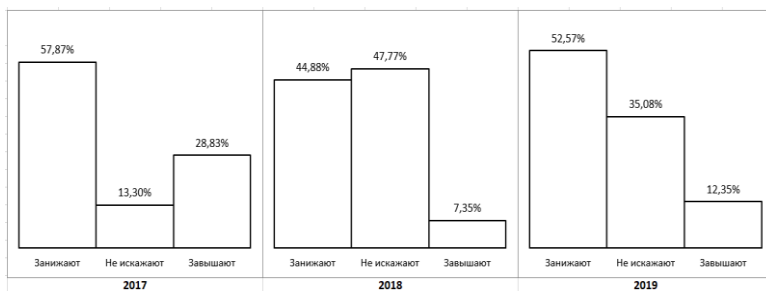


Рисунок 1 - Результаты оценки вероятности искажения финансовых результатов за 2017-2019 гг.

В виде деятельности сельского хозяйства было выявлено наибольшее количество банкротств за 2020 год по сравнению с другими видами.

Из базы данных «СКРИН» составлены группа банкротств по сообщениям о судебных актах за 2020 год исследуемого вида деятельности. Получилась выборка, состоящая из 287 сообщений. Из них выявилось 83 компании, официально признанные банкротами на данный момент.

Далее по полученным в данном исследовании регрессионные модели по виду деятельности была проведена оценка на искажение финансовых результатов бухгалтерской отчетности компаний-банкротов 2020 года.

Результаты оценки представлены в рисунке 2.

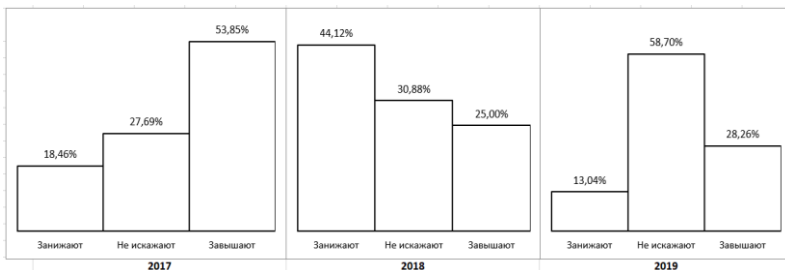


Рисунок 2 - Результаты оценки вероятности искажения финансовых результатов финансовой отчетности банкротов за 2017-2019 гг.

Из полученных данных можно сказать, что четко прослеживается тенденция на улучшения качества предоставления отчетности за период, так как доля компаний, предоставляющих бухгалтерскую отчетность без искажений, возрастает.

Полученные результаты оценки достоверности показателей финансовой отчетности в сторону занижения и завышения компаний вида деятельности сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство за 2017-2019 года и компаний-банкротов того же вида деятельности показывают, что связи между манипулированием отчетностью и банкротством нет. Из этого следует, что в сельском хозяйстве мотивы для фальсификации данных не является признаком фиктивного или умышленного банкротства.

В дальнейшем алгоритм проведенного исследования может быть использован для анализа других отраслей экономики.

Список литературы

1. Алексеев М. А., Савельева Марина Юрьевна, Васильева Нина Сергеевна К вопросу о банкротстве и преднамеренном банкротстве российских организаций // Идеи и идеалы. 2019. №3-2.
2. Савельева Марина Юрьевна, Дудин Сергей Александрович, Тренихина Анна Валерьевна Методические аспекты построения показателя выявления искажения результатов деятельности компании // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2018. №5 (101).
3. СКРИН [Электронный ресурс] : [база данных]. – URL: <http://www.Skrin.ru>

СЕКЦИЯ

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РФ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ

В.В. Акимова, Е.А. Терентьева, А.С. Хорошева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
horosheva_nastyu@mail.ru

В данной работе проведен анализ динамики государственного долга РФ за 2018-20210 годы, осуществлено исследование его структуры с разделением долга на внутренний и внешний. В целях определения долговой устойчивости РФ дана оценка показателей, характеризующих долговую нагрузку. По результатам анализа сделаны выводы о состоянии государственного долга РФ.

Ключевые слова: государственный долг, внутренний государственный долг, внешний государственный долг, показатели долговой устойчивости.

Государственный долг – неотъемлемая составляющая механизма функционирования любого государства. Существование данного явления носит негативный характер, складывающегося исторически. Проблема государственного долга относится к числу самых важных проблем в жизни экономики государства, именно поэтому ей уделяется так много внимания со стороны многих ученых и исследователей. Рассмотрим изменение объема государственного долга РФ в период с 2018 по 2020 гг. , приведенного на рисунке 1.

На основе приведенного рисунка можно говорить о том, что на протяжении всего рассматриваемого периода государственный долг РФ ежегодно растет, причем по состоянию на 01.01.2020 года он вырос на 7,8% по сравнению с предыдущим годом, а по состоянию на 01.01.2021 года увеличение составило 39,9% (5418,3 млрд. руб.) по сравнению с предыдущим годом.

Такой рост обуславливается существенным увеличением объема государственного внутреннего долга, которое составило 45,4% (4618,6

млрд. руб.). Такое значительное увеличение государственного долга в 2020 году было вызвано необходимостью покрытия дефицита федерального бюджета, составившего 3,8% от ВВП.

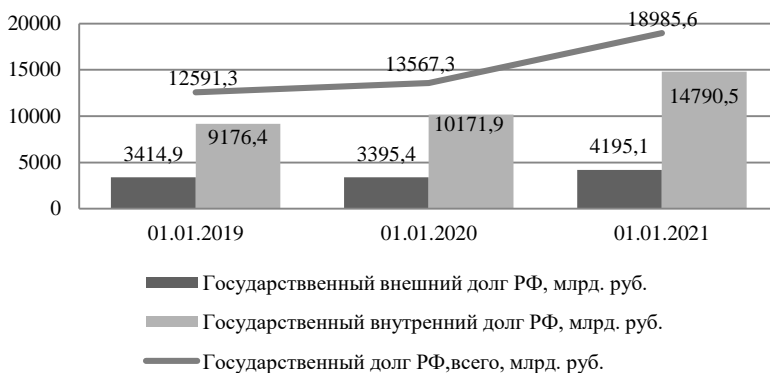


Рисунок 1 – Изменение объема государственного долга РФ в период с 2018 по 2020 гг. [2]

Особую роль в обеспечении долговой устойчивости страны играют пороговые значения показателей, на основе которых происходит ее оценка. Данные показатели отражены в таблице 1.

Как видно из таблицы общепринятые показатели долговой устойчивости Российской Федерации в рассматриваемый период находились в пределах безопасных зон.

Особо важным показателем для оценки долговой устойчивости страны из всех приведенных является отношение государственного долга к уровню ВВП. Важно, чтобы фактические значения не достигали порогового – 20%. В 2020 г. значение этого показателя составило 17,8%.

Рассматривая основные показатели, которые характеризуют долговую нагрузку на государство, можно говорить о том, что в целом в России показатели находятся в пределах безопасной зоны. Однако некоторые значения показателей находятся рядом с предельными границами.

Таблица 1 – Показатели долговой устойчивости Российской Федерации, % [3]

№	Показатель	2018	2019	Пороговое значение
1	Отношение государственного долга Российской Федерации к ВВП	15,2	15,7	20
2	Доля расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации в общем объеме расходов федерального бюджета	5,3	5,4	10
3	Отношение годовой суммы платежей на погашение и обслуживание государственного долга Российской Федерации к доходам федерального бюджета	11,9	11,6	15
4	Отношение государственного долга Российской Федерации к доходам федерального бюджета	99,8	104,2	100
5	Отношение государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг	17,6	17,5	220
6	Отношение расходов на обслуживание государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг	1,2	0,8	25

Список литературы

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021).
Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 23.04.2021)
2. Оперативный доклад Счетной палаты за 2020 год [Электронный ресурс] URL: <https://ach.gov.ru/audit/oper-2020> (дата обращения 24.04.2021)
3. Официальный сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс] URL: <http://minfin.ru/> (дата обращения 25.04.2021).

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ БЕЗРАБОТИЦЫ НА ТЕРРИТОРИИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.Р. Афанасиев, И.А. Зуева, С.С. Талдонова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
zia123789@gmail.com

В данной работе исследуется одна из острых проблем любого государства – безработица. Рассмотрены причины увеличения процента безработицы, приведено сравнение двух разных областей Российской Федерации – Московской и Новосибирской. Проведен анализ текущей ситуации, спрогнозированы дальнейшие тенденции. Приведены пути решения и оптимизации.

Ключевые слова: безработица, динамика, статистика, Московская область, Новосибирская область.

Проблема безработицы – одна из наиболее важных, актуальных и требующих решения проблем современности. Социальная политика государства имеет ряд задач социально-экономического развития России, в которые входит регулирование занятости и снижение безработицы населения. Законом Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы. Они ищут работу и готовы приступить к ней как можно быстрее. Объект исследования: безработица в Российской Федерации. [1]

Безработица образует основное, существенное содержание рынка труда. Сущность безработицы достаточно противоречива: являясь естественным элементом современной экономики, она отражает бедственное состояние части наемных работников, при этом формирует трудовой резерв в ходе циклических колебаний экономики, а также во время ее структурной перестройки. Важно понимать, что существует естественный уровень безработицы на рынке, который не имеет никаких негативных последствий для экономики страны. [2]

Для анализа динамики безработицы в НСО необходимо рассмотреть ситуацию во всей стране в целом и сопоставить эти данные со статистикой в НСО (Рисунок 1)

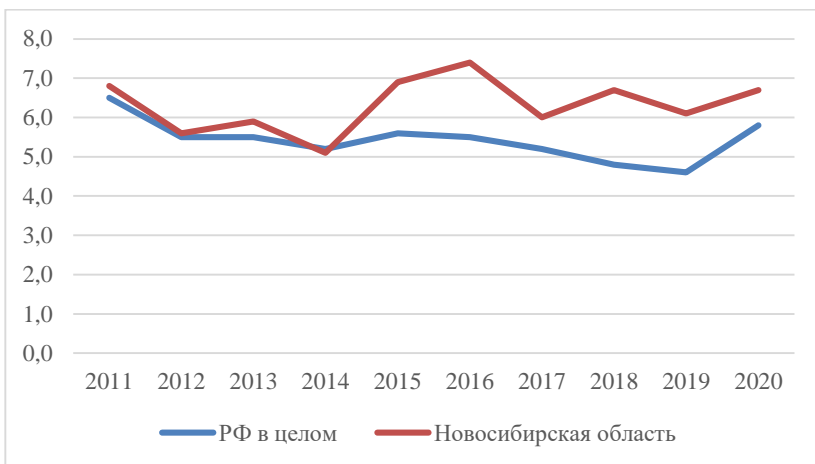


Рисунок 1 – Уровень безработицы в Российской Федерации в целом и в Новосибирской области за 2011-2020 гг., в % [3]

Исходя из данных, представленных на графике, мы видим, что до 2014 года в НСО сохранялись те же тенденции, что и в РФ в целом – плавный спад уровня безработицы. Но, затем, к 2015 году произошел резкий скачок уровня безработицы, увеличивший показатель почти в 1,5 раза – уровень поднялся с 5,0 до 7,0, и, в дальнейшем, только продолжил расти в 2016 году. Резкие перепады можно объяснить общим экономическим кризисом в стране и в мире: падение рубля, увеличения цен на нефть, сокращение работников предприятий. Лишь к 2017 году удалось остановить стремительный рост уровня безработицы к тому значению, которое колеблется в пределах 6,0 – 6,5 вплоть до 2020 года.

Теперь проанализируем динамику уровня безработицы в другом регионе – Московская область. Рассмотрим эти данные (Рисунок 2)

Как мы видим, ситуация практически полностью отличается от той, что мы видели в НСО – показатели Московской области практически в половину ниже показателей в стране, спады и подъемы происходят так же плавно, как и в среднем по РФ, отсутствуют резкие изменения. Такая стабильность обусловлена тем, что в Москву как раз таки молодое поколение мигрирует для поиска работы.

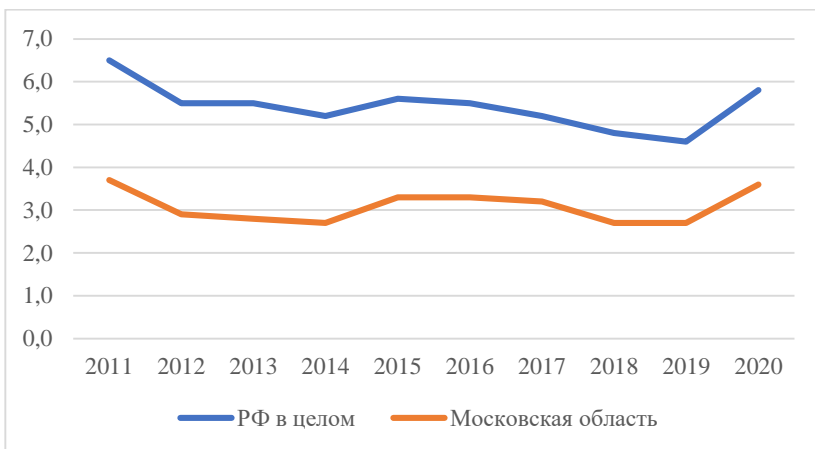


Рисунок 2 –Уровень безработицы в Российской Федерации в целом и в Московской области за 2011-2020 гг., в % [3]

Таким образом, можно сделать вывод, что невозможно быстро и эффективно решить проблему безработицы. Существуют лишь некоторые меры, которые помогут медленно, но верно приблизиться к желаемому результату: необходимо делать упор не на количество рабочих мест, чтобы людям было куда идти (хотя, во многих провинциальных регионах это тоже по-своему решит проблему), а повышать количество квалифицированных сотрудников на рынке. Иными словами, переходить от экстенсивного метода к интенсивному. Во-вторых, не забывать про регионы – многие люди вынуждены уезжать из своих родных городов в более крупные в связи с полным отсутствием свободных вакансий на рынке труда.

Можно обобщить, что лишь комплексный подход к проблемам безработицы может стать способом повышения уровня реальной занятости населения на территории нашей страны. Население может и хочет работать, но эта работа должна быть не только высокооплачиваемой, но и соответствовать профессии граждан, их предпочтениям, возможностям и профессиональной подготовке.

Список литературы

1. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 24.04.2020) «О занятости населения в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – № 17. 22.04.1996. – ст. 1915. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/ (Дата обращения: 28.03.2021).

2. Григорьев А.Д. Анализ динамики безработицы в Российской Федерации // Научно-исследовательский журнал «Экономические исследования и разработки». – 2020 г. URL: <http://edrf.ru/article/18-05-20> (Дата обращения: 16.04.2021)
3. Федеральная службы государственной статистики / Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: https://rosstat.gov.ru/labour_force?print=1 (Дата обращения: 03.04.2021)

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.Е. Бойко, А.О. Степаненко, А.А. Храмых, О.А. Шишкарева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ann77_01@mail.ru

В тезисах рассматриваются государственные программы Новосибирской области, их цели и непосредственно отвечающие за исполнения министерства. Изучается с помощью вертикального и горизонтального анализа: структура финансирования программ и уровень достижения плановых значений исполнения показателей в текущем году. А также рассматривается методика оценки эффективности государственных программ для формирования решений существующих проблем.

Ключевые слова: государственные программы, подпрограммы, федеральный бюджет, бюджет субъектов РФ, местные бюджеты, внебюджетные источники, финансирование, исполнение, эффективность, методика оценки государственных программ.

Государственная программа - это система мероприятий и инструментов государственной политики, которые обеспечивают в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности.

В Новосибирской области в период с 2018-2020 гг. реализовывалось 28 государственных программ, исполнителями которых выступали Министерство жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Новосибирской области, Министерство труда и

социального развития Новосибирской области, Министерство экономического развития и др.

Все государственные программы Новосибирской области имеют четко сформулированные цели, достижение которых позволит улучшить социально-экономическое положение данного субъекта РФ.

На основе анализа данных о структуре финансирования государственных программ Новосибирской области можно говорить о том, что в период с 2018 г. по 2020 г. финансирование программ осуществлялось за счёт средств федерального, областного и местного бюджетов, а также за счет средств внебюджетных источников. Так, в структуре финансирования двух программ наибольшая доля в данный период приходилась на средства федерального бюджета. При этом, на финансирование четырех государственных программ больше денежных средств выделялось из внебюджетных источников. И, наконец, остальные 22 программы в период с 2018-2020 гг. финансировались в основном за счет средств областного бюджета.

Рассматривая структуру финансирования программ, необходимо отметить и то, что объемы финансирования каждой программы из того или иного источника менялись на протяжении всего периода. Так, объемы финансирования одних программ из конкретного источника возрастали на протяжении всего периода, при этом объемы финансирования других программ из конкретного источника то увеличивались, то уменьшались, либо же на протяжении всего периода имели тенденцию к снижению.

Анализируя данные по исполнению государственных программ Новосибирской области за 2018-2020 года, можно сделать следующие выводы: процент исполнения в среднем находится в промежутке 90-98%, что свидетельствует о том, что исполнители выполняют все поставленные перед ними задачи. Исполнение программ на 100% и более имеет следующую динамику: в 2018 году - 3 государственные программы, в 2019 году - 6 государственных программ, а в 2020 году - 2 государственные программы. Снижение значения по исполнению, зафиксированное в 2020 году, можно объяснить возникновением дефицитного бюджета, и как следствие, недостаточное бюджетное финансирование государственных программ из бюджетов соответствующих уровней.

В анализе финансирования и исполнения государственных программ важное место занимает методика оценки их эффективности. Методика оценки эффективности реализации государственных программ Российской Федерации предполагает проведение анализа сведений о степени соответствия установленных и достигнутых

целевых показателей (индикаторов) государственных программ, о реализации структурных элементов подпрограмм государственных программ на основе информации о наступлении контрольных событий, о выполнении расходных обязательств Российской Федерации, связанных с реализацией государственных программ и др.

Оценка эффективности государственных программ осуществляется посредством расчета общей оценки достижения плановых значений показателей (индикаторов) государственной программы в отчетном году, общей оценки достижения плановых значений показателей (индикаторов) подпрограмм (федеральных целевых программ) государственной программы в отчетном году, общей оценки эффективности реализации структурных элементов подпрограмм государственных программ в отчетном периоде и т.д.

Ключевыми проблемами оценки эффективности государственных программ являются: формальный подход к анализу эффективности государственной программы; низкое качество и слабая система соответствия индикаторов целям и задачам государственной программы; используемая методика не позволяет отслеживать и интерпретировать последствия невыполнения отдельных целевых индикаторов; существующая методика, не учитывающая эффективность использования бюджетных ресурсов [3].

Решение данных проблем может быть достигнуто посредством привлечения внешних экспертов и общественности на стадиях разработки и оценки эффективности государственной программы; включения в отчет раздела об оценке качества планирования; учета динамики показателей развития; проведения ранжирования целевых индикаторов с присвоением каждому из них весового коэффициента, исходя из его значимости и т.д. [3].

Таким образом, рассмотрев все государственные программы Новосибирской области, их финансирование и исполнение, можно сделать вывод о том, что государственные программы - это важная часть развития любого региона. В Новосибирской области реализуются различные программы, направленные на улучшение качества жизни, повышение благосостояния населения, развитие здравоохранения, спорта и многие другие важные процессы общества.

Кроме того, можно заметить, что все государственные программы имеют долгосрочный характер, что свидетельствует о заинтересованности государства в осуществлении намеченных целей на перспективу. Финансирование проводится из различных уровней бюджета. Значения по исполнению бюджета показывают хорошие

результаты, в промежутке 90-98%, следовательно, цели и задачи, которые стоят перед исполнителями, действительно выполняются.

Список литературы

1. Открытый бюджет Новосибирской области // URL: <https://openbudget.mfnso.ru> (дата обращения: 20.04.2021 г.)
2. Портал Госпрограмм Российской Федерации // URL: <https://programs.gov.ru/Portal/> (дата обращения: 27.04.2021 г.)
3. Беланова Н.Н. Оценка эффективности государственных программ: ключевые индикаторы и показатели // Самарский государственный экономический университет. - 2020. - № 3. - С. 487-502
4. Белогорцева Ю.А. Методические аспекты оценки эффективности государственных программ // Вестник Евразийской науки. - 2018. - С. 1-10

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

В.Е. Боряев, А.М. Филюк, Е.В. Костяева
Новосибирский государственный технический университет
kostjaeva@bk.ru

На основе оценки формирования и исполнения бюджета Новосибирской области выявлены факторы, негативно повлиявшие на состояние регионального бюджета. Сформулирован комплекс мер, который необходимо реализовать в краткосрочной и долгосрочной перспективе с целью обеспечения снижения дефицита бюджета и государственного долга региона.

Ключевые слова: бюджет, дефицит бюджета, факторы снижения доходов.

Сложившаяся эпидемиологическая ситуация, связанная с распространением Covid-19 в мире, оказала негативное влияние как на экономику в целом, так и на состояние бюджетной системы.

Анализ статистики, представленной ФНС Российской Федерации показал, что в финансовом эквиваленте по итогам 8 месяцев 2020 года объем прямой финансовой поддержки бизнеса из бюджетов превысил 200 млрд. руб. [4]. В связи с этим Федеральный бюджет перешел из зоны профицита в зону дефицита. Новосибирская область (далее НСО)

также столкнулась с рядом проблем. Региональный бюджет был дефицитен и в предыдущие годы, однако регион успешно изыскивал источники для его покрытия. Анализ формирования и исполнения бюджета Новосибирской области в 2015- 2019 гг. приведен на рисунке 1.

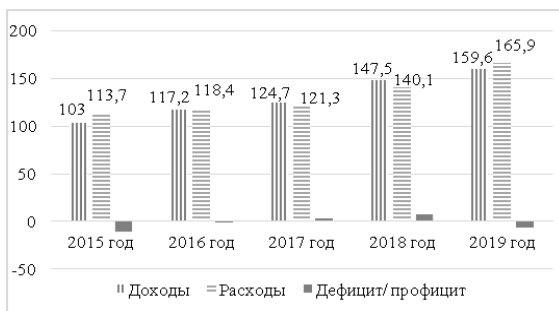


Рисунок 1 – Динамика бюджета Новосибирской области в 2015 - 2019 гг., млрд. руб. Выполнено авторами по [1]

На рисунке 1 видно, что в 2015 - 2016 гг. был незначительный дефицит бюджета, в 2017 - 2018 гг. бюджет был исполнен с профицитом. По итогам 2019 г. расходы существенно превысили доходы на 6,3 млрд. руб. Основной причиной дефицита стало неисполнение областного бюджета по налоговым и неналоговым доходам в сумме 6048,8 млн. руб. В качестве базовых причин явились сокращение реальных доходов населения и снижение объемов добычи в угледобывающей отрасли на 1,2 млн. тонн, что в свою очередь обеспечило снижение поступлений по налогу на прибыль.

В 2020 г. ситуация в процессе исполнения регионального бюджета складывалась не совсем ординарная, так как пришлось перераспределять ресурсы с одной статьи на другую, а «выпадающие» доходы компенсировать за счет траншей из федерального бюджета [2].

Из-за введенных ограничений целые отрасли столкнулись с финансовыми трудностями, поэтому меры поддержки бизнеса и граждан в регионе были разнообразными: мораторий на проверки предприятий; введение беспроцентных кредитов на зарплату; снижение страховых взносов; введение налоговых «каникул», для предприятий, пострадавших из-за введения ограничений; отсрочка арендных платежей; безвозмездные субсидии.

Исследование отчетов экспертов и представителей органов власти и управления позволили выявить ключевые факторы, которые оказали

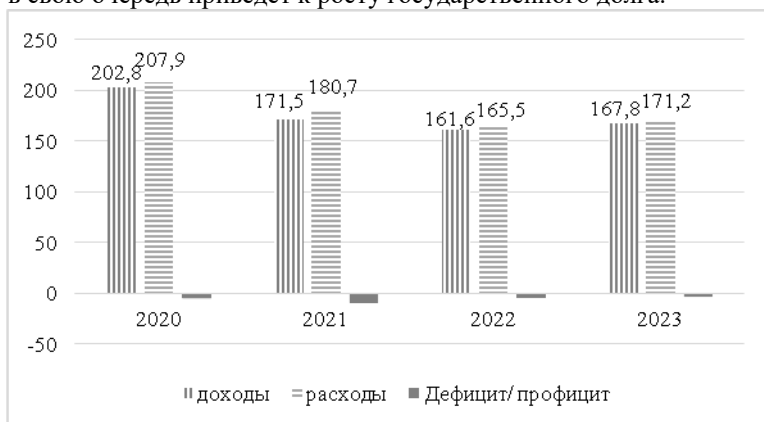
негативное влияние на формирование бюджета НСО в 2020 году (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Факторы, повлиявшие на снижение доходов бюджета Новосибирской области

Корректировка закона о бюджете была обусловлена необходимостью отражения федеральной дотации для компенсации недобора доходов областного бюджета НСО и региональных решений, связанных с финансированием мероприятий по предотвращению распространения коронавирусной инфекции Covid-19 (Рисунок 3).

На рисунке 3 видно, что бюджет Новосибирской области в отчетном году и последующих годах будет исполняться с дефицитом, что в свою очередь приведет к росту государственного долга.



Выполнено авторами по [3]

Рисунок 3 – План бюджета Новосибирской области на 2020 г. (с поправками от 06.11.2020) и последующие 2021 - 2023 гг., млрд. руб.

С целью недопущения ухудшения ситуации в сфере региональных финансов Правительству региона, органам государственного и муниципального контроля необходимо обеспечить реализацию комплекса мер в краткосрочной и долгосрочной перспективе:

- Обеспечение систематического контроля за целевым и эффективным использованием бюджетных средств;
- Постоянный мониторинг и анализ состояния целевых показателей регионального бюджета;
- Повышение эффективности налогового администрирования налогов и особенно в части региональных налогов;
- Повышение инвестиционной и предпринимательской активности бизнеса с учетом лучших практик других регионов;
- Повышение благосостояния и реальных доходов граждан.
- Повышение доли собственных доходов региона, которое в свою очередь повысит самостоятельность региона.

Считаем, что предложенные меры будут способствовать повышению бюджетной устойчивости региона и позволят выполнить запланированные параметры бюджета Новосибирской области.

Список литературы

1. Закон Новосибирской области от 14.07.2020 г N 507- ОЗ « Об исполнении областного бюджета Новосибирской области на 2019 год» [Электронный ресурс]. URL: [https:// http://mfns0.nso.ru/page/495](https://mfns0.nso.ru/page/495) (дата обращения 17.03.2021).
2. Потери бюджета Новосибирской области от коронавируса оценили в 20 млрд. руб. [Электронный ресурс]. URL: https://nsk.aif.ru/money/poteri_byudzheta_novosibirskoy_oblasti_ot_koronavirusa_ocenili_v_20_mlrd_rubl (дата обращения 04.04.2021).
3. Проект закона Новосибирской области «Об областном бюджете Новосибирской области на 2021 год и плановый период 2022 и 2023 гг.» [Электронный ресурс]. URL: <https://openbudget.mfns0.ru/formirovanie-budgeta/zakon-o-byudzhete-i-proekt-zakona-o-byudzhete/2021-zakonbudget/zakon-ob-oblastnom-byudzhete-2021-god> (дата обращения 10.03.2021).
4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] : официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/10034883/ (дата обращения 09.04. 2021).

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО
РАЙОНА)

Н.И. Данилов, М.В. Токаренко, Л.М. Рерих
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
rl_nsk@ngs.ru

В данной работе на примере Новосибирского муниципального района – одного из крупных муниципальных образований Новосибирской области, проанализирована структура доходов и расходов местного бюджета, выявлены общие закономерности в формировании доходов муниципалитета и направления расходования средств данного муниципального образования.

Ключевые слова: бюджет, муниципальный район, расходы, доходы.

В настоящее время одной из важных задач функционирования муниципальных финансов является рациональное, сбалансированное и прозрачное формирование местных бюджетов.

В местных бюджетах, обладающих высокой социальной направленностью расходов, находят отражение результаты социально-экономической политики органов местного самоуправления [3].

Проведение анализа структуры доходов на примере конкретного муниципального района позволит судить об уровне налогового потенциала данной территории и степени финансовой самостоятельности муниципалитета.

Как известно, сложившаяся практика бюджетного федерализма в РФ основана на использовании механизма межбюджетных трансфертов при формировании доходов всех местных бюджетов, в том числе бюджетов муниципальных районов, что свидетельствует о значительной финансовой зависимости бюджетов муниципальных образований от поступающих безвозмездных перечислений из бюджетов субъектов РФ [2].

Новосибирская область среди регионов Сибирского федерального округа является одним из крупнейших по площади (178,2 тыс. кв. км) и численности населения (2,7 млн. человек). На ее территории расположены 30 муниципальных районов, различающихся по

занимаемой площади, численности, проживающего на его территории населения и количеству сельских поселений.

В качестве объекта данного исследования выбран Новосибирский муниципальный район – один из крупных муниципальных образований Новосибирской области.

Целью данной работы является исследование структуры доходов и расходов конкретного муниципального района, выявление закономерностей, влияющих на уровень территориального развития муниципального образования.

На основе проведенного анализа по данным об исполнении бюджета Новосибирского муниципального района за период 2019 – 2020гг., размещенных на портале Открытого бюджета Новосибирской области, нами были сделаны следующие выводы:

- Налоговые доходы в бюджете данного муниципального района составляли примерно одну третью часть общей величины доходов. Произошло увеличение их удельного веса в 2020 г. на 12,5%.

- Значительную долю в налоговых доходах бюджета муниципального образования занимает НДС – более 70%, в 2020г. году доля данного источника снизилась на 8,3%.

- Доля безвозмездных поступлений на протяжении всего анализируемого периода составляла более 60%, отмечается незначительное снижение их удельного веса в 2020г.

- Доля неналоговых доходов в бюджете МР была стабильной и не превышала 6,5%.

- В расходной части бюджета муниципального района более 60% составляли расходы на финансирование образования (дошкольное образование, общее, дополнительное образование). В 2020г. по сравнению с 2019г. доля этих расходов увеличилась немногим более на 4%.

- Негативным моментом является снижение удельного веса расходов на ЖКХ – с 16% в 2019г до 11% в 2020г. и снижение доли расходов на национальную экономику с 7,7% в 2019г. до 5,9% в 2020г.

- Расходы по разделу 1000 бюджетной классификации «Социальная политика» находились на уровне 5%.

- В качестве отрицательного момента отмечено неисполнение бюджета, как по доходам, так и по расходам. По доходам бюджет муниципального района в 2020г. был исполнен на 98%, в 2019г. – на 95,3%. Налоговые доходы поступили в бюджет МР в полном объеме. По группе безвозмездные поступления исполнение бюджета составило 95,9% и 92,8% в 2020г. и 2019г. соответственно. В 2020г. поступление

неналоговых доходов оказалось меньше утвержденной величины доходов на 6,5%.

– Исполнение районного бюджета по расходам составило 94% и 92% соответственно в 2020г. и 2019г. Утвержденные показатели расходов по всем разделам бюджетной классификации были профинансированы не в полной мере. Так, в 2020г. по двум разделам бюджетной классификации «Национальная экономика» и «ЖКХ» расходы исполнены на 90%; по разделу «Образование» - на 95%; исполнение расходов по разделам «Физическая культура и спорт» и «Культура и кинематография» составляло 93%. Наибольший процент исполнения бюджета в 2020г. и в 2019г. отмечается по разделу «Социальная политика» - 99%.

Все вышеизложенное указывает на имеющиеся проблемы, как в формировании бюджета муниципального района, так и в финансировании из бюджета Новосибирского района сферы ЖКХ и национальной экономики, являющихся социально значимыми для территориального развития муниципального образования. Органам местного самоуправления предстоит проведение политики оптимизации доходов и расходов бюджета муниципального образования с учетом особенностей социально-экономического развития территории, повышения рациональности и эффективности использования бюджетных средств.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 04.11.2019, с изм. от 01.01.2020) // [Электронный ресурс]: Доступ из СПС «Консультант Плюс» (Дата обращения 21.04.2021)
2. Рерих Л.М. Проблемы и перспективы формирования бюджетов сельских поселений в Новосибирской области // Управление развитием социально-экономических систем: Сборник научных трудов. 2019. С. 87-91.
3. Развитие методических подходов к оценке эффективности использования местных бюджетов // Вопросы региональной экономики. 2020. № 2 (43) С. 202-209.
4. Открытый бюджет Новосибирской области // [Электронный ресурс] URL: <https://openbudget.mfnso.ru/mo/administrativno-territorialnoe-delenie-novosibirskoj-oblasti/> (дата обращения: 21.04.2020)

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

К.М. Мишенина, А.К. Сябро, В.А. Афончикова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
syabro03.00@gmail.com

Данная работа посвящена исследованию налоговой грамотности населения. Авторами был проведен опрос для выявления уровня налоговой грамотности. Особое внимание в работе уделено тому, как опрошенные ориентируются в налоговом законодательстве РФ. Также анализируется задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации.

Ключевые слова: налоговая грамотность, налогоплательщик, налоги.

В данном исследовании объектом внимания стала проблема, связанная с налоговой грамотностью населения. На сегодняшний день одной из наиболее обсуждаемых проблем развития экономики не только региона, но и страны в целом, является налоговая безграмотность. На данный момент показатель налоговой грамотности населения находится на низком уровне, что связано с проявлением различных факторов. Например, существенная часть населения не имеет специального образования, для некоторых слоёв населения до сих пор остаются недоступными компьютерные технологии и Интернет-ресурсы, можно говорить о низкой осведомленности в сфере постоянно изменяющегося налогового законодательства и т.д. Важно понимать, что низкая налоговая грамотность порождает ряд таких проблем, как развитие теневой экономики, низкий уровень поступлений доходов в бюджет, высокий уровень задолженности по налогам и сборам, возникновение напряженности в социальной среде, дестабилизация экономики региона и др. Поэтому налоговая грамотность населения – необходимое условие развития региона и достижение экономической безопасности.

Нами было проведено исследование, целью которого было выяснить, насколько серьезны проблемы, связанные с налоговой грамотностью населения. Для этого была разработана анкета и проведен опрос. Анкета состояла из 18-ти вопросов, на часть вопросов можно было выбрать несколько вариантов ответов. Было опрошено 200 респондентов разных возрастных групп. По результатам опроса было получено равномерное распределение респондентов разных

возрастов. Среди респондентов преобладал женский пол (58,5% опрошенных) и возрастная категория от 18 до 25 (32% опрошенных).

Вот некоторые результаты проведенного опроса:

1 на вопрос «Какие налоги и сборы должно платить физическое лицо?» несколько ответов оказались неверными, например ответ «Налог на прибыль» выбрали 34% опрошенных;

2 так же только 77% из опрошенных знают о существовании вычета по НДФЛ, а 23 % про существование данных вычетов не знают;

3 60,5% получали в своей жизни вычеты по НДФЛ, а остальные 39,5% не получали;

4 из вычетов, которые получали физические лица, преобладает стандартный вычет, он составил 47,5%, имущественный и социальный вычет получали 37,5% опрошенных;

5 56,5% опрошенных знают, как рассчитывается их налог на имущество, 43,5% не знают;

6 так же 56% респондентов знают, как подать налоговую декларацию в инспекцию ФНС, а 44% не знают;

7 у 36% нет личного кабинета налогоплательщика;

8 большинство опрошенных оплачивают налоги через Госуслуги, а это 55%, на втором месте личный кабинет налогоплательщика – 44,5%;

9 на вопрос «Считают ли респонденты нормой, когда физ. лица уклоняются от уплаты налогов?» 46,5% ответили, что налоги обязательны к уплате, 23% ответили, что иногда допустимо не уплачивать налоги;

10 53% респондентов хотели бы пройти обучение с целью повышения уровня налоговой грамотности, а 47% не имеют такого желания.

После проведенного анализа полученных анкет, мы пришли к выводу, что уровень налоговой грамотности опрошенных нами респондентов можно оценить как средний или ниже среднего.

Наиболее важный показатель неправомерной деятельности налогоплательщиков, одной из причин которой – низкий уровень налоговой грамотности, является задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ. Рассмотрим на рисунке 1 динамику задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям по Новосибирской области.

Как мы можем видеть, задолженность перед бюджетом по налогам и сборам за период с 2018 по 2020 гг. с каждым годом уменьшается. Если в 2018 году задолженность составляла 17 702,28 млн. руб., то к

2020 году она снизилась на 3 644,99 млн. руб., что составляет 20,6% от первоначального уровня 2018 года. Можно предположить, что Новосибирская область за анализируемый период эффективно занимается устранением нарушений в области налогообложения.



Рисунок 1 – Динамика задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации по НСО [2]

Как мы выяснили, проблема низкого уровня налоговой грамотности населения является актуальной на данном этапе. Попробуем сформулировать пути решения этой проблемы. Как мы знаем, содержание нормативно-правовых актов может быть достаточно сложным и запутанным, что создает затруднения при их изучении. В связи с этим мы считаем, что налоговые органы должны заниматься доскональным разъяснением и толкованием законодательных актов. Немаловажно и проведение различных семинаров, лекций, конференций, деловых игр и т. д. Более того, инициаторами и участниками данных мероприятий должны стать представители налоговых органов. Таким образом, повышение уровня налоговой грамотности населения является важным аспектом формирования экономически развитого региона.

Список литературы

1. Авдеева В.А. Повышение налоговой грамотности и культуры участников налоговых правоотношений / В.А. Авдеева // Интерактивная наука. – 2017. – С. 136-139.
2. Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. URL: https://www.nalog.ru/rn54/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения 10.04.2021).

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В.В. Нечаева, В.А. Афончикова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
nikanechaeva_21@mail.ru

Целью данной работы является рассмотрение роли сегмента малого и среднего предпринимательства в экономике России и анализ мер налоговой государственной поддержки, направленной на создание и поддержание максимально благоприятного климата для малого и среднего бизнеса. В работе представлены рекомендации по совершенствованию системы налогового стимулирования малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, малый и средний бизнес, налоговые меры, государственная поддержка.

С переходом Российской Федерации к рыночным отношениям полностью поменялась экономическая система страны. Основным источником дохода государственного бюджета стали налоги. Одним из источников налогов является малое и среднее предпринимательство (МСП). В России доля предпринимателей традиционно невысока, но при этом развитие данного сегмента экономики страны способствует оптимизации структуры экономики, увеличения доходной части бюджета, повышению уровня занятости, снижению социальной напряженности, формированию среднего класса общества. Кроме того, малый бизнес лучше адаптируется под изменение внешней среды, такие как санкции со стороны других стран, что является немаловажным фактором в наши дни.

Сегодня доля малого бизнеса (МСБ) в структуре занятого населения страны, по данным Минэкономразвития России, составляет порядка 27%, вклад в ВВП – около 21,9%. Национальный проект РФ «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», стартовавший в 2019 году, имеет несколько целевых показателей: до конца 2024 года вклад МСП в ВВП должен вырасти страны до 32,5%, а число занятых, включая индивидуальных предпринимателей, – до 23 млн. человек [2].

Несмотря на популяризацию предпринимательства в рамках нацпроекта, начиная с 2019 года происходит сокращение предприятий МСП в России (Рисунок 1), в т.ч. на фоне коронавирусной пандемии и порожденного ею экономического кризиса. Анализ структуры сегмента МСП показывает стабильно высокую долю микропредприятий, причем доля ее увеличивается: в марте 2017 года она составляла 95,1%, а на сегодняшний момент выросла до 95,95%. Соответственно доля малых и средних предприятий невысока и, начиная с 2019 года, наблюдается снижение их численности.

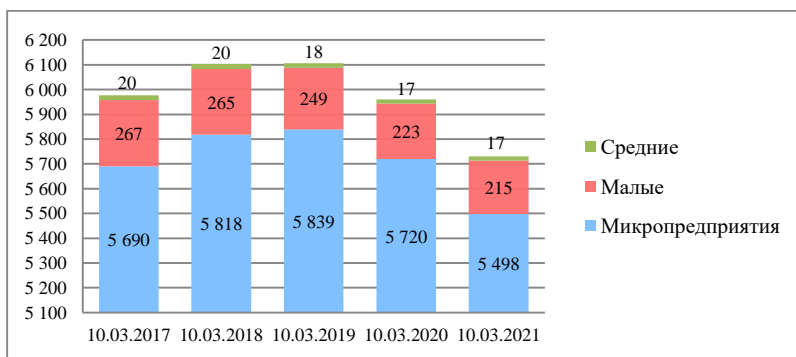


Рисунок 1 – Динамика численности субъектов МСП [4]

Основными налоговыми мерами, которые государство приняло для стимулирования МСП стали:

1. Специальные налоговые режимы: упрощенная и патентная системы налогообложения, единый сельскохозяйственный налог и единый налог на вмененный доход (отменен с 01.01.2021г.).
2. Упрощенная система ведения бухгалтерского учета.
3. Налоговые каникулы (продлены до 1 января 2024 года).
4. Рассрочка или отсрочка по уплате налога.

5. Расширение перечня видов деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения с 63 до 80 видов.

Для поддержки бизнеса в период мер по борьбе с коронавирусом были введены следующие меры:

1. Перенос сроков уплаты налогов и сдачи отчетности (Федеральный закон от 01.04.2020 № 102-ФЗ) [3].

2. С 1 апреля 2020 года для МСП были вдвое снижены тарифы страховых взносов – до 15% [3].

3. С 1 мая 2020 года предоставлялись субсидии для частичной компенсации затрат организациям и ИП, занятым в пострадавших от коронавируса отраслях, при сохранении занятости и оплаты труда своих работников в апреле и мае 2020 года.

4. С 1 июня 2020 года организации и ИП, занятые в наиболее пострадавших отраслях, могли получить льготный кредит под 2% на развитие компании. Государство списывало весь кредит и проценты по нему, если компания сохранила 90% штата.

И это только часть мер, принимаемых Правительством РФ с целью снижения негативных последствий для экономики страны после ввода ограничений в связи с пандемией.

Налоговые меры, принятые государством в 2021 году:

Правительство РФ снизило ставку по льготным кредитам для малого и среднего предпринимательства с 8,5% до 7% в рамках «Программы № 1764» [3].

В 2021 году в России появится единая платформа для МСП, а также самозанятых. Планируется создать экосистему, "единое окно", основной задачей которого будет экономия времени, благодаря переводу работы в цифровой формат. Новая платформа предоставит доступ к финансовым, юридическим, логистическим и образовательным услугам. Для бизнеса важно иметь доступ в одной точке к актуальной информации обо всех видах адресной государственной поддержки. Для правительства запуск платформы - это возможность проанализировать объем и эффективность оказанной помощи.

К сожалению, в России предпринимательство не является престижной профессией и по-прежнему более половины россиян не верят в возможность ведения честного бизнеса в стране. Поэтому на современном этапе необходима популяризация социально ответственного предпринимательства. Государство, как регулятор бизнес – отношений, должно поощрять предпринимательство к накоплению положительной репутации. В связи с этим предлагаем:

1. Создание сервиса «Добросовестные налогоплательщики». Необходимо официально прописать в Налоговом кодексе РФ понятие «добросовестный» налогоплательщик и критерии присвоения налогоплательщику этого статуса. Присвоение статуса «Добросовестный налогоплательщик» должно предполагать предоставление определенных налоговых льгот и преференций для бизнеса исходя из его реальной потребности.

2. Формирование этического кодекса современного предпринимателя России.

3. Внедрение идеи «Честным должно быть выгодно ведение бизнеса в России» через СМИ.

4. Научить детей быть предпринимателями (через бизнес – игры и образовательную деятельность).

Список литературы

1. Поддержка малого бизнеса: госпрограммы 2020 – 2021 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2019-gos-programmy> (дата обращения 25.03.2021).

2. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoj_iniciativy/ (дата обращения 25.03.2021).

3. Меры поддержки бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru/rn54/business-support-2020/> (дата обращения 25.03.2021)

4. Единый Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html?t=1615782218410/> (дата обращения 25.03.2021)

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В 2020 ГОДУ

Е.Б. Семенова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
semenovaelena07072015@gmail.com

В данной работе рассмотрена структура доходов и расходов федерального бюджета Российской Федерации за 2020 год с учетом влияния на их формирование пандемии. В этой связи рассмотрена динамика изменения резервного фонда Правительства, послужившего основным источником покрытия расходов, связанных с ликвидацией последствий пандемии. Так же в работе дана оценка источников финансирования дефицита федерального бюджета.

Ключевые слова: федеральный бюджет, доходы, расходы, нефтегазовые доходы, ненефтегазовые доходы, безвозмездные поступления, резервный фонд Правительства, непредвиденные расходы.

Федеральный бюджет представляет собой централизованный фонд денежных средств государства, через который перераспределяется более 50% всего национального дохода. Особенностью формирования доходов и расходов федерального бюджета в 2020 году заключается в воздействии на их формирование пандемии и реализации мер по ее устранению.

Так, в 2020 году доходы бюджета фактически оказались ниже прогнозируемого на 9,3% (около 2 млрд. рублей). Нефтегазовые доходы снизились 30,4% (примерно на 2 300 млрд. рублей), а ненефтегазовые в свою очередь увеличились на 3,2% (примерно 420 млрд. рублей). Наибольшее снижение доходов произошло по НДС (34% - примерно 2 млрд. рублей), вывозным таможенными пошлинами на нефть сырую, газ природный и товары, выработанные из нефти (37,4% - примерно 670 млрд. рублей).

Что касается расходов, то они превысили плановые на 17%. Структура расходов приведена в таблице 1.

Увеличение расходов наблюдалось по направлениям Социальная политика, Здравоохранение, Межбюджетные трансферты и т.д. В целях покрытия непредвиденных расходов, связанных с ликвидацией пандемии были использованы средства резервного фонда Правительства РФ. Так, в 2020 году из фонда были выделены 4,059

трлн.р., направленные на профилактику и борьбу с последствиями коронавирусной инфекции.

Таблица 1 – Структура расходов федерального бюджета РФ за 2020 год

Направление	Уд.вес, %
Общегосударственные расходы	8,18
Национальная оборона	13,87
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	9,83
Национальная экономика	15,09
ЖКХ	1,85
Охрана окружающей среды	1,1
Образование	4,19
Культура и кинематография	0,64
Здравоохранение	5,8
Социальная политика	29,41
Физическая культура и спорт	0,34
СМИ	0,51
Финансовое обслуживание государственного и муниципального долга	3,29
Межбюджетные трансферты	5,88

В 2020 году Федеральный бюджет выполнен с дефицитом в 3,8% от ВВП. В целях устранения дефицита были осуществлены внешние и внутренние заимствования, что привело к значительному увеличению государственного долга и максимально приблизило его к безопасной отметке в 20% от ВВП.

Список литературы

1. Министерство финансов РФ Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2020 год (предварительные итоги) [Электронный ресурс] // URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budget/2020/?id_65=132980-spolnenie_federalnogo_byudzhet_a_byudzhetov_byudzhetnoi_sistemy_ros_siiskoi_federatsii_za_2020_god_predvaritelnye_itogi (дата обращения 20.04.2021)

2. Министерство финансов РФ Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс] // URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/10/main/ONBNiTTP_2020-2022.pdf (дата обращения 19.04.2021)

3. Счетная палата РФ Оперативный доклад об исполнении федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов январь – декабрь 2020 года [Электронный ресурс] Счетная палата РФ// URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/e37/e371835371389756c2d319de62f0bd12.pdf> (дата обращения 17.04.2021)

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

М.А. Чудинов, З.С. Ягофаров
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
s_jul@mail.ru

В данной работе проведен анализ эффективности исполнения государственных программ, являющихся ключевым звеном в системе программно-целевого планирования в России, и рассмотрена проблема эффективности исполнения государственных программ, являющихся комплексным инструментом достижения стратегически важных задач для российской экономики.

Ключевые слова: государственные программы, эффективность, исполнение.

Для каждого государства в современном обществе одной из главных задач является обеспечение его устойчивого экономического развития. Меры по повышению эффективности управления государственными расходами становятся все более актуальными в условиях замедления роста государственных доходов. Одним из инструментов, который позволяет добиться этого, является программно-целевое планирование и управление.

С 2014 года в России осуществлен полный переход на программный бюджет. Программный бюджет отличается от традиционного тем, что все или практически все государственные

расходы осуществляются посредством реализации государственных программ. Цели государственных программ увязываются со стратегическими направлениями, а как следствие и с результатами, деятельности министерств и ведомств.

Фактические же данные, отражающие эффективность реализации госпрограмм за период 2017 – 2020 гг. представлены на рисунке 1.[3]

На основании данных, представленных на рисунке можно отметить тенденцию изменения эффективности реализации госпрограмм от года к году – в 2017 году доля проектов, с эффективностью реализации выше среднего уровня составила 51,7% (19 проектов из 37 реализованных), в 2018 – 87,1%(24 проекта из 39), в 2019 – 80,9% (34 проекта из 42), в 2020 – 74,4% (32 проекта из 43). Однако, по данным из открытых отчетов Счетной палаты РФ, методологические недостатки в расчетах предварительных значений показателей, привели к завышению интегральных оценок и как следствие – к искажению данных об эффективности исполнения госпрограмм.



Рисунок 1 – Эффективность реализации госпрограмм за период 2017- 2020 гг.

Та же динамика эффективности исполнению госпрограмм на основании отчетов Счетной палаты выглядит совершенно иным образом. По результатам 2018 года средний уровень эффективности установлен по 21 госпрограмме (2017 год – 20 госпрограмм), низкий– по 7 госпрограммам (2017 год – 8 госпрограмм). Высокий уровень эффективности по госпрограммам не установлен. Не подлежали оценке эффективности 12 госпрограмм (2017 год – 11 госпрограмм). По итогам 2019 года средний уровень эффективности установлен по 20 госпрограммам (47,6 % общего количества госпрограмм.), низкий уровень эффективности – по 11 госпрограммам (26,2 % от общего

количества госпрограмм). Не подлежали оценке эффективности 11 госпрограмм, или 26,2%. По итогам 2020 года динамика не поменялась в лучшую сторону: средний уровень эффективности установлен по 17 госпрограммам (40,4 % общего количества госпрограмм), низкий уровень эффективности – по 12 госпрограммам (28,2 % от общего количества госпрограмм). Не подлежали оценке эффективности 8 госпрограмм, или 22,5 %. В этой связи, напрашивается вывод о наличии довольно противоречивой информации, представленной Минэкономразвития и Счетной палатой РФ о ходе реализации госпрограмм. Данный факт, можно обусловить в первую очередь наличием систематических ошибок, на которые в своих отчетах указывала Счетная палата РФ[2].

Таким образом, исходя из полученных в ходе исследования данных и сформулированных тезисов можно сделать вывод о том, что несмотря на то, что декларативно госпрограммы являются ключевым инструментом достижения стратегических задач общенационального характера в России, в процессе их реализации возникает ряд непреодолимых до сей день сложностей. К таким можно отнести отсутствие качественной и проработанной методологии расчета предварительных показателей, используемых для расчетов интегральных показателей, а также отсутствие четкого механизма по работе с динамикой показателей, что приводит слабовыраженной динамике показателей. Кроме того, фундаментальной проблемой на пути к эффективной реализации госпрограмм является отсутствие согласованности между нормативной базой в области стратегического планирования и госпрограммами, что приводит к довольно размытым и неконкретным целям, а также их несогласованности. Среди очевидных «узких зон» проблема менеджмента, которая находит свое отражение (помимо системных ошибок в работе с методологической составляющей программ) в отсутствии стройной системы взаимодействия ведомств, ответственных как за исполнение госпрограмм, так и оценку их эффективности. В виду этих недостатков, несмотря на сохранение в целом положительной динамики развития госпрограмм в России, на данный момент довольно сложно говорить об эффективном исполнении госпрограмм на территории РФ.

Список литературы

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021).
Электронный ресурс]. URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 15.04.2021)

2. Оперативный доклад Счетной палаты РФ об исполнении федерального бюджета за январь-декабрь 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://ach.gov.ru/audit/oper-2020> (дата обращения: 21.04.2021)

3. Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации по итогам 2020 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/svodnyy_godovoy_doklad_o_hode_realizacii_i_ocenke_effektivnosti_gosudarstvennyh_programm_rossiyskoy_federacii_po_itogam_2020_goda.html (дата обращения: 19.04.2021)

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

К.А. Андреева, Т.Н. Черепкова
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
kristina.korovnikova@mail.ru

Проблема повышения эффективности контроля в сфере государственных закупок требует анализа и детальной проработки, так как является одной из основных на пути реформирования всей системы государственного финансового контроля в Российской Федерации. Поэтому в исследовании детально раскрываются основные проблемы отрасли и подбираются пути решений.

Ключевые слова: финансовый контроль, государственные закупки, проблемы контроля, совершенствование государственного финансового контроля, эффективность, экономическая безопасность

Сегодня в России остро стоит вопрос организации эффективного механизма контроля в сфере государственных закупок. Создание действенного и рационального устройства расходования бюджетных средств необходимо для достижения всех поставленных целей экономики, а также эффективного управления государством с целью сохранения финансовой безопасности страны.

Стратегическое значение принимает вопрос разработки эффективного контроля, когда доля всех расходов государства на закупки достигает около 30%. Свидетельствует этому статистика 2020 года, где общее число контрактов составило 3,6 млн, а сумма всех составила 7,5 трлн рублей.

Сегодня в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд выявляют все больше нарушений законодательства, включая действия коррупционного характера, что является угрозой для экономической безопасности страны.

Увеличение количества правонарушений показывает необходимость модернизации системы закупок, в которой условия участия будут больше направлены на соблюдение законодательства в части закупок, в том числе и по средствам повышения роли контроля в целом и контролирурующих органов в частности.

Основными задачами оптимизации и совершенствования финансового контроля можно выделить:

1. Обеспечение целостности правоприменения законодательства; 2. Постановка задачи направленной на предупреждение нарушения законодательства, а не на наказание за уже совершенное деяние; 3. Повышение эффективности и результативности мероприятий контроля; 4. Обеспечение прозрачных механизмов деятельности контролирующих органов; 5. Увеличение уровня ответственности заказчика за финансовый результат и эффективность пользования ресурсами.

Несовершенство законодательства в закупках считается основной проблемой контроля. Одним из аспектов совершенствования нормативно-правовой базы эксперты представляют закрепление трех видов контроля, а именно финансового, процедурного и информационного (Таблица 1).

Таблица 1-Определение видов контроля

Вид контроля	Содержание
Процедурный контроль	Вид контроля, который предполагает проверку корректности осуществления процедуры закупки, правильности ведения оформления, обоснованности сотрудничества с определенным поставщиком.
Финансовый контроль	Вид контроля, который предполагает полную проверку обоснованности и соответствия законодательству всех аспектов деятельности заказчика закупки. Также контроль направлен на предотвращение нарушений, связанных с «хищением» средств бюджета, либо нецелевым их расходованием.
Информационный контроль	Вид контроля, который основан на детальной проверке своевременности и наполненности располагаемой в ЕИС информации, которая предусмотрена законом.

Повышение качества контроля также предлагается добиться за счет улучшения предоставляемой информации для контролирующих органов, а именно: 1) Увеличение возможностей по работе с электронным документооборотом (например, возможность удаленного доступа контролера к различным документам); 2) Создание возможности автоматизировано проверять информацию о закупке.

Помимо перечисленных положений существует такая проблема, как существенное количество контрольных органов. Отсутствие правильной координации взаимодействия могут приводить к понижению эффективности и результативности контроля. Следовательно, повышение эффективности контроля должно осуществляться только в комплексном подходе к органам государственного контроля. Примером может послужить разработка единых принципов финансового контроля для различных органов.

Все рассмотренные меры по совершенствованию деятельности контрольных органов ведут к системе контроля в сфере закупок, которая приведет к: 1) Уменьшению количества нарушений, в частности фактов коррупции; 2) Прозрачности деятельности всех участников закупок; 3) Честной конкуренции на рынке; 4) Эффективному целевому использованию средств бюджета.

В настоящий момент важным является принятие определенных мер по совершенствованию эффективности, качества, надежности системы контроля для обеспечения экономической безопасности страны в сфере государственных закупок.

Все меры, которые были рассмотрены в исследовании, направлены на стабилизацию экономического фона страны, а именно целевого и продуктивного использования бюджетных средств разных уровней.

Список литературы

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ
2. Бычков А.М., Победоносцева А. В. Преступления в сфере государственных закупок. Соотношение преступности и наказуемости // Государственная служба и кадры. – 2019. – №1.
3. Исачева К. М. Мошенничество в сфере государственных закупок// Государственная служба и кадры. – 2019. – №3.
4. Система государственных закупок в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://game.spu.ru/pdf/policy-paper.pdf> (дата обращения: 14.03.2021).

ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К ПРЕСТУПЛЕНИЯМ КОРРУПЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Д.О. Заболотная, К.Е. Зоболева, Е.М. Куницына
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
zoboleva.kristina@mail.ru

Основная цель исследования состояла в том, чтобы выяснить особенности восприятия коррупции российской молодежью. Объектом исследования стали студенты Сибирского института управления – филиала РАНХиГС. Исследование проводилось методом интервьюирования с использованием единого перечня вопросов. Научная новизна исследования заключается в систематизации и обобщении знаний об отношении молодежи и эффективности антикоррупционной политики в государстве.

Ключевые слова: коррупция, преступность, молодежь, антикоррупционная политика, противодействие коррупции

Проблема противодействия преступлений коррупционной направленности является актуальной для государства и общества, так как коррупция представляет угрозу национальной безопасности[1]. К настоящему моменту антикоррупционная политика государства охватывает не только политиков, бизнесменов, правоохранительные, контролирующие и судебные органы, но и молодое поколение, которое вдумчиво и обстоятельно подходит к решению данной проблемы.

В целях исследования отношения молодежи к фактам коррупции и готовности молодых людей участвовать в антикоррупционных мероприятиях, в ноябре 2020 года студентами СИУ - филиала РАНХиГС проведено интервьюирование «Инструменты антикоррупционного образования». Респондентам было предложено ответить на вопросы, касающиеся отношения к коррупции.

По результатам исследования ответов молодых людей от 17 до 30 лет (16 респондентов) установлено, что 75% респондентов отмечают необходимость борьбы с коррупционными проявлениями.

Чтобы разобраться какие наиболее острые проблемы на сегодняшний день есть в России, и какое место среди этих проблем занимает коррупция, авторами был задан соответствующий вопрос респондентам. Подавляющее число названных проблем можно условно отнести к категории экономических. Так, чаще других назывался низкий уровень жизни населения с высоким уровнем

социального неравенства.

Коррупции отводилось одно из первых мест среди проблем (считают 75% респондентов). При этом важнее коррупции могли оказаться низкий уровень образования и политические проблемы.

Отношение к коррупции у молодежи имеет двойственный характер, т.е., на нормативном уровне коррупция однозначно отрицается, но на уровне практик бывает коррупция «в плохом смысле» и в «хорошем смысле».

Использование коррупции оправдывается следующими мотивами:

1. В критических ситуациях коррупция помогает избежать серьезного ущерба для жизни, здоровья и материального благополучия (считают 26% респондентов).

2. В ситуации, когда неэффективно работают государственные институты, коррупция является удобным (а иногда единственным) способом решения проблем (считают 53% респондентов).

3. Коррупция может быть важным инструментом защиты своих интересов и получения выгоды (считают 11% респондентов).

Популярным среди сторонников позитивной оценки является мнение, что государство, на самом деле борется с коррупцией, но делает это недостаточно открыто, поэтому граждане об этом просто не знают (считают 88% респондентов). Противоположная точка зрения, состоит в том, что государство борется с коррупцией лишь формально, либо только имитирует борьбу, чтобы произвести впечатление на население, либо борется за статистические показатели, а не с самим явлением (считают 81,25% респондентов).

Антикоррупционная политика государства критикуется за ее бессистемность (считают 56,25% респондентов). Отмечается, что предпринимаются отдельные антикоррупционные действия, формальная общественная деятельность происходит в образовательных организациях (викторины, конкурсы рисунков) [2], отдельных чиновников показательно арестовывают, на их место приходят другие, но все это не дает действующего эффекта. Низкая оценка эффективности государственной борьбы с коррупцией объясняется тем, что молодые люди никак не ощущают влияние на улучшение ситуации в повседневной жизни.

Также выяснилось, что среди студентов преобладает мнение о необходимости ужесточения наказания за коррупционные преступления (считают 81% респондентов). Респонденты считают эффективным ввести «более высокие штрафы», «полную конфискацию имущества» и «публичное порицание». Некоторые студенты отмечают необходимость совершенствования

законодательства, устранения недочетов, способствующих возникновению коррупции (считают 57% респондентов).

На сегодняшний день молодежь еще не задумывается о масштабном влиянии коррупции, а больше фокусируются на повседневных столкновениях с коррупционными проявлениями. Так опрошенные студенты редко упоминали общее влияние коррупции на развитие экономики и на уровень благосостояния каждого (считают 31% респондентов).

В целом среди молодежи осознается неизбежность столкновения с коррупцией в будущем, как в повседневной жизни, так и профессиональной, для решения многочисленных проблем. Следовательно, усилия государства по борьбе с коррупцией оцениваются как неэффективные. Основной претензией молодежи к методам по противодействию коррупции является бессистемность антикоррупционных мер. Молодежь готова участвовать в антикоррупционных мероприятиях, но не видит возможность принципиального изменения ситуации с коррупцией в России в обозримом будущем.

Список литературы

1. Волженкин Б.В. Коррупция: Изд-во СПб. юрид. ин-т Академии Генеральной прокуратуры РФ СПб, 2018. – 44 с.
2. Саатова Б. А. Противодействие коррупции в России // Молодой ученый. - 2019. - №47. - С. 139-141. - URL <https://moluch.ru/archive/181/46722/> (дата обращения: 04.03.2021).

ВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ РЕГИОНА НА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

М.А. Иванилова, Е.В. Ходжич
Новосибирский государственный технический университет
ivanilova.01@mail.ru

В работе отражена важность эффективного использования бюджетных средств субъектами Российской Федерации для достижения высокого уровня экономической безопасности региона и всей страны. Сделан вывод о повышении качества управления

региональными финансовыми ресурсами при использовании дотаций для поднятия уровня бюджетной обеспеченности.

Ключевые слова: экономическая безопасность региона, бюджетная обеспеченность, эффективность, Алтайский Край.

В наше время роль экономической безопасности региона имеет большую значимость, так как эффективное функционирование субъектов РФ говорит о том, что страна экономически безопасна в целом. Под термином «экономическая безопасность» чаще всего понимается состояние субъекта, когда происходит предупреждение, ослабление и устранение существующих угроз или других непредвиденных ситуаций.

Согласно закону о региональном бюджете утверждается [1]:

1. Объем межбюджетных трансфертов, бюджетных ассигнований, объем расходов на очередной финансовый год и плановый период;

2. Программная и ведомственная, функциональная структура расходов бюджета;

Приоритеты бюджета – это финансирование социальных обязательств перед гражданами и задач, связанных с движением страны вперед, с достижением стратегических целей национального развития, намеченных на ближайшие десятилетия, до 2030 года»

В.В. Путин, Президент РФ

Бюджетная политика Алтайского края в 2021 году будет направлена на сохранение осуществлённых целевых показателей, определённых как на основе национальных программ, так и региональных проектов, которые утверждаются в индивидуальной программе социально-экономического развития субъекта. Это приводит к повышению качества и уровня жизни населения, стимуляции инвестиционного сектора, поддержка реального сектора, обеспечивает устойчивого развития бюджетной системы [1].

Распределение и закрепление между бюджетами разных уровней расходов производятся по согласованию федеральных органов власти и органов власти субъектов РФ, утверждение происходит по законам о бюджетах либо по согласованию органа государственной власти субъекта Федерации и органов местного самоуправления, расположенных на территории данного субъекта Федерации [1].

Порядок согласования распределения и закрепления расходов совместного ведения Российской Федерации и субъектов Федерации определяется Правительством Российской Федерации [1].

На что же уходит региональный бюджет Алтайского края? Насколько он эффективен? Для ответа на эти вопросы обратимся данным представленным на официальном сайте Алтайского края:

Запланированное поступление доходов в бюджет Алтайского края в 2021 году суммой 12382 млн. рублей (в 2020 году было на 10% меньше Рисунок 1).

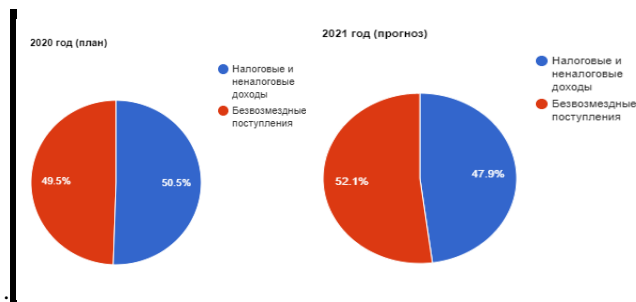


Рисунок 1 – Прогнозируемые поступления в бюджет Алтайского края на 2021г.

Запланированный объем безвозмездных поступлений в 2021 году составит 64472 млн. рублей (в 2020 на 116% было меньше) из них:

1. 31991 млн. руб. – это дотации;
2. 20046 млн. руб.– это субсидии;
3. 8511 млн. руб.– это субвенции;
4. 3149 млн. руб.– иные межбюджетные трансферты.

Налоговые и неналоговые доходы в 2021 году запланированы в размере 59350 млн. рублей (Рисунок 2).

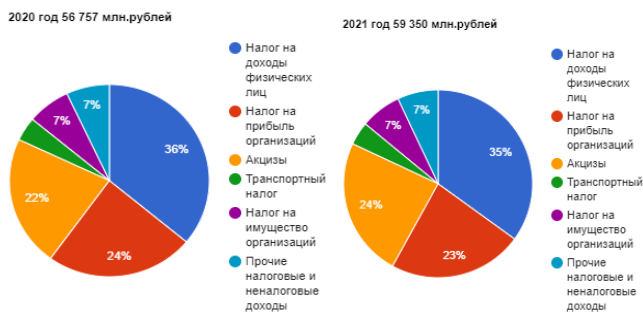


Рисунок 2 – Налоговые и неналоговые доходы в 2020-2021 гг

Расходы в этом году запланированы в размере 129757 млн. руб: общегосударственные вопросы (2%), национальная экономика (16%), жилищно-коммунальное хозяйство (5%), образование (26%), культура и кинематография (2%), здравоохранения (10%), социальная политика (35%), физическая культура и спорт (1%), межбюджетные трансферты (2%) и прочие расходы (1%).

Эти диаграммы показали нам каковы траты субъекта РФ по отраслям в данный момент, следовательно, теперь стоит более подробней рассмотрим бюджетную обеспеченность субъекта РФ до и после предоставления дотаций на выравнивание (Таблица 1[2])

Таблица 1 – бюджетная обеспеченность Алтайского края до и после предоставления дотаций

Год				
2015	Уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций	51,9 (надлежащие качество)	Уровень бюджетной обеспеченности после распределения дотаций	63,6 (высокое качество)
2016	Уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций	52,0 (надлежащие качество)	Уровень бюджетной обеспеченности после распределения дотаций	63,6 (высокое качество)
2017	Уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций	50,7 (надлежащие качество)	Уровень бюджетной обеспеченности после распределения дотаций	62,2(высокое качество)

Исходя из диаграммы таблицы 1 можно сделать вывод о том, что Алтайский край при уровне бюджетной обеспеченности до принятия дотаций (50, 7%) имел надлежащие качество управления, а после принятия (62,2%) стал принимать статус высшего класса по управлению региональными финансами.

В рамках государственной программы - «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» проводятся следующие мероприятия:

1. обеспечение формирования стабильной финансовой основы для

исполнения расходных обязательств муниципальных образований и сокращение их дифференциации по бюджетной обеспеченности;

2. заинтересованность органов местного самоуправления выше обычного, что приводит к увеличению собственного дохода и повышению эффективности деятельности;

3. повышение устойчивости региональных бюджетов в 2021—2023 года.

Таким образом, влияние эффективности использования бюджетных средств на экономическую безопасность региона высоко, т.к для получения положительного дохода субъект должен уметь правильно анализировать свои действия и ставить существенные цели, при достижении которых субъект приобретает высокое качество управления.

Выше в качестве примера был рассмотрен Алтайский край. При сочетании трех критериев эффективного и ответственного управления субъект поднялся с места надлежащего качества на высокое. На данный момент в бюджете профицит (утверждено 10897,7 млрд.руб, исполнено 6360,5 млрд. руб). Для повышения финансовой устойчивости и состояния экономической безопасности субъекту необходимо стремиться реализовать неиспользованные резервы роста эффективности использования бюджетных средств.

Список литературы

1. Буклет «Краевой бюджет на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://minfin.alregn.ru/files/bud_book-2021-1.pdf, свободный (дата обращения 22.04.2021)
2. Бюджетная обеспеченность субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/Регионы/Бюджетная%20обеспеченность%20субъектов%20РФ?_adf.ctrl-state=182ex13zf1_525®ionId=45, свободный (дата обращения 22.04.2021)

АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Е.А. Санарова, Ю.А. Каурова, О.О. Храмцова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
hramoo@mail.ru

В данной работе проведен анализ потребления основных продуктов питания в Новосибирской области за последнее десятилетие. В процессе анализа было произведено сопоставление фактического потребления и рациональных рекомендованных норм.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, уровень потребления, коэффициент потребления, минимальные нормы потребления.

Проблема обеспечения населения продовольствием – является древнейшей из всех глобальных проблем человечества. Правительством Российской Федерации была утверждена «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», согласно которой одним из целевых ориентиров названо поддержание высокого уровня продовольственной безопасности. Решение проблемы продовольственной безопасности играет важнейшую роль в сохранении государственной независимости, здоровья и уровня жизни населения.

Согласно Доктрины, «продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние социально-экономического развития страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевой продукции, соответствующей обязательным требованиям, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевой продукции, необходимой для активного и здорового образа жизни» [1].

Степень потребления, динамика и структура потребления считается важной составляющей оценки уровня жизни человека. Правильное потребление продуктов, а также здоровое питание гарантируют нормальное функционирование организма человека, улучшают иммунную систему, содействует длительности жизни. При недостатке определенных видов продуктов значительно ухудшаются жизненные

характеристики населения региона.

В Новосибирской области формирование рынка основных продуктов питания происходит за счет сельскохозяйственной и промышленной отрасли, а также ввоза продукции из других регионов России.

В список основных продуктов питания входят: хлебные продукты, картофель, овощи и бахчевые, фрукты, сахар, мясопродукты, рыбопродукты, молоко и молокопродукты, яйца, масло растительное.

Минздравом РФ утверждены рациональные нормы потребления пищевых продуктов на душу населения в год [2].

Потребление всех выше перечисленных продуктов является необходимым для того, чтобы поддерживать положительный уровень жизни. Однако фактическое потребление населением продуктов питания расходится с рекомендованными нормами потребления. На основе данных Росстата о среднедушевом потреблении основных продуктов питания рассчитана степень достижения норм потребления в Новосибирской области (таблица 1) [3,4].

Рассматривая показатели ОПП за 2011-2020 годы, можно выявить тенденцию снижения потребления продуктов на душу населения в среднем.

Таблица 1 - Коэффициенты потребления основных продуктов питания в НСО за 2010-2020 гг.

Наименование продукта питания	2010	2019	2020	2020 к 2010, %	2020 к 2019, %
Картофель	1,20	1,17	1,18	97,5	99,2
Растительное масло	0,90	0,79	0,75	87,8	102,9
Молоко и молочные продукты	0,89	0,876	0,88	98,4	101,7
Мясо и мясопродукты	0,86	0,992	0,98	114,2	100,5
Овощи и бахчевые культуры	0,86	0,995	0,987	116,1	99,5
Сахар	1,5	1,35	1,25	90	98,9
Фрукты и ягоды	0,42	0,426	0,44	100,4	99,05
Хлеб и хлебные продукты	1,3	1,25	1,23	96,2	102,4
Яйцо, шт	1,18	1,11	1,18	95,5	998,2

Анализируя данные таблицы, можно сказать, что в НСО полностью

достигается рекомендуемая норма потребления по 4 продуктами: хлебобулочные и макаронные изделия, сахар, картофель, яйца. Все эти продукты употребляются в избытке. В особенности следует обратить внимание на потребление сахара. Избыток потребления сахара, картофеля и хлеба говорит о нерациональной структуре питания в регионе.

Что касается изменения объемов потребления, на это влияют экологические факторы. В особенности неблагоприятная ситуация складывается в обеспечении мясом птицы, овощами и фруктами. Что касается недопотребления мяса птицы, то это результат неправильного выбора политики и стратегии всех уровней государственного управления продовольственной безопасностью Новосибирской области. При снижении объема импортной продукции, преобладание определенного местного производителя приводит к монополизации рынка и неоправданному росту цен. Поэтому в целях развития конкурентной среды необходимо расширить производство в Новосибирской области и сделать выпускаемую продукцию более доступной.

Сложившаяся ситуация потребления ОПП в области говорит о нерациональной структуре питания населения. Для решения этой проблемы необходимо проводить программы на государственном уровне, которые будут направлены на улучшение качества продукции, на увеличение объемов производства, на стабилизацию цен на основные продукты питания.

Список литературы

1. Федеральный закон от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // Доступ из СПС «Консультант плюс».
2. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. № 614 «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания» // Доступ из СПС «Консультант плюс».
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. - URL: <https://rosstat.gov.ru/search?q=Потребление+основных+продуктов+питания+v+Новосибирской+области+за+2020+г.> (дата обращения: 10.04.2020).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 13.04.2020).

ВЛИЯНИЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Д.О. Климова, С.П. Анофриков
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
klimovadiana1998@mail.ru

В работе продемонстрировано влияние реорганизации на финансовую безопасность компании, а также эффективность и оправданность с точки зрения удержания, ведения и развития бизнеса. Помимо этого, в статье содержится описательная часть цели проведения реорганизации компании, обоснование её эффективности и обоснованности проведения на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: реорганизация, финансовая безопасность, эффективность реорганизации.

Участники современных рыночных отношений постоянно сталкиваются не только со всевозможными новыми благами, но и угрозами, что приводит к росту нестабильности на рынке. Данные условия влекут за собой необходимость обеспечения и поддержания высокого уровня финансовой безопасности любого хозяйствующего субъекта, ставящего перед собой цель удержания и развития бизнеса.

Актуальность данной работы заключается в том, что во время, когда экономический кризис является нередким явлением, значение финансовой безопасности в нашей стране и во всем мире значительно возросло. Именно поэтому анализу финансовой безопасности и вариантам повышения её уровня уделяется сегодня достаточно много внимания.

Предметом данного исследования является влияние реорганизации на финансовую безопасность АО «СОГАЗ». Объектом исследования является финансовая безопасность АО «СОГАЗ». Объектом наблюдения является - АО «СОГАЗ».

Несмотря на то, что понятия экономической безопасности предприятия не содержится в официальных документах РФ, а различные авторы трактуют его по-разному, единой формулировки финансовой безопасности также пока не дано, но стоит отметить, что на современном этапе развития экономики большой вклад в разработку методологической базы для анализа финансовой безопасности предприятия внесли такие ведущие ученые, как: И.А.

Бланк, О.Н. Бадаева, Е.В. Цупко, О.Н. Сорокина, Н.И. Берзона, А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Д.В. Лысенко, Д. Синки, П. Этрилл, П.Н. Бруссов, Т.В. Филатова, Л.С. Васильева и другие.

Анализ влияния реорганизации на финансовую безопасность организации также пока не получил широкого распространения в работах авторов, занимающихся данным вопросом.

Для анализа финансового состояния предприятия на предмет финансовой безопасности была рассмотрена страховая компания, поскольку страхование выступает одной из важнейших категорий социальных и производственных отношений.

Одним из вариантов усиления финансовой безопасности предприятия, укрепления и развития бизнеса является реорганизация, в данной работе речь пойдёт о слиянии двух страховых компаний АО «СОГАЗ» и ООО СК «ВТБ Страхование». На примере продемонстрирован сравнительный анализ того, как слияние в 2018 году, повлияло на финансовую безопасность АО «СОГАЗ» в 2019 году.

Анализируя деятельность АО «СОГАЗ» на предмет финансовой безопасности предприятия были рассчитаны показатели четырёх основных групп, таких как: финансовой устойчивости; показатели ликвидности и платежеспособности; рентабельности и убыточности; развития страховой деятельности и политики перестрахования.

Касательно первой группы, а именно показателей, характеризующих способность исполнять принятые на себя обязательства в рамках договоров независимо от изменения экономической конъюнктуры были получены следующие данные. Расчёт уровня собственного капитала демонстрирует положительную динамику, а именно как до объединения активов, так и после, уровень собственного капитала достаточен, для того, чтобы свидетельствовать о финансовой устойчивости компании. Для того чтобы определить, достаточно ли капитала компании по отношению к принимаемым рискам, рассчитан показатель, характеризующий отношения собственных средств к страховым резервам по итогам расчёта данного показателя, стоит сделать вывод о том, что компания стабильно обладает достаточным капиталом, чтобы понести ответственность за взятые на себя риски по договорам страхования. Помимо этого необходимо рассчитать долю заемных средств в пассивах компании, рассчитав данный показатель стоит отметить, что как до реорганизации, так и после компания не зависит от своих кредиторов [2].

Рассмотрим показатели второй группы, а именно ликвидности и

платёжеспособности организации. Для того, чтобы оценить способность компании отвечать по всем требованиям за счет ликвидных активов, необходимо рассчитать коэффициент ликвидности, по результатам, полученным при расчёте стоит сделать вывод о том, что компания способна своевременно выполнять свои текущие обязательства и осуществлять операционную деятельность как до реорганизации, так и после. При расчёте коэффициента текущей платёжеспособности результаты не позволяют сделать вывод о существовании значительных угроз финансовой безопасности [2].

Рассматривая третью группу показателей, характеризующих рентабельность и убыточность деятельности страховой компании, стоит сделать вывод, что значение коэффициента общей рентабельности стабильно высокое, а реорганизация лишь увеличила его. Рассматривая рентабельность собственного капитала, также следует сказать о том, что компания имеет достаточную рентабельность капитала для того чтобы говорить об эффективности ведения бизнеса [2].

Помимо этого необходимо рассчитать показатель уровня выплат, данный показатель стабилен и не вызывает подозрений в негативном влиянии на финансовую безопасность. Уровень операционных расходов демонстрирует то, что доля премий, которая направляется на расходы по ведению бизнеса оптимальна. Динамика страховых взносов ежегодно характеризуется положительными темпами, а изменения в суммах не являются критичным и вызывают подозрения в демпинге. Доля участия перестраховщиков в резервах также оптимальна [2].

Таким образом финансовое положение АО «СОГАЗ» характеризуется как устойчивое и способное противостоять любым угрозам финансовой безопасности, компания способна развиваться и достигать намеченных целей. Помимо этого, компания осознаёт всю значимость обеспечения финансовой безопасности и своими целями ставит поддержание и повышение внутренней эффективности, рентабельности и финансовой устойчивости. Масштабным шагом в достижении данных целей стало объединение активов с ООО СК «ВТБ Страхование», являющимся одной из крупнейших страховых компаний. В краткосрочной перспективе следует сделать вывод о том, что слияние ООО СК «ВТБ Страхование» и АО «СОГАЗ» оказало лишь положительное влияние на уровень финансовой безопасности компании. Поскольку данная реорганизация позволила существенно расширить продуктовую линейку и каналы продаж.

Более того после объединения активов АО «СОГАЗ» имеет не

только высокий уровень финансовой устойчивости, но и наиболее сбалансированный страховой портфель. Объединение также позволило компании за счёт укрепления финансовой устойчивости принимать многие риски на себя, не передавая их в перестрахование на Запад.

Список литературы

1. Центральный Банк Российской Федерации / [Электронный ресурс]: <https://www.cbr.ru/>.
2. Официальный сайт АО «СОГАЗ» / [Электронный ресурс]: <https://www.sogaz.ru>

ЭКОСИСТЕМЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ РФ: НЕЗДОРОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

О.О. Коваль, А.В. Цикалова, А.Н. Котыхова
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
Olga8koval8@icloud.com, Tsikalova28@mail.ru.

В работе рассмотрены основные проблемы, связанные с развитием банковским систем. Дано определение экосистемы, а также выявлены наиболее успешные представители экосистем в России. Описаны причины увеличения интереса банков к созданию экосистем, тенденции и основные проблемы. Также предложены инициативы для минимизации последствий от развития банковских экосистем в России.

Ключевые слова: экосистемы, банк, конкуренция, риски.

Рынок банковских услуг в России в связи с цифровизацией стремительно развивается. Банки формируют новые бизнес-модели и постепенно приходят к неизбежности создания экосистем. В силу того, что компании в банковской сфере ещё несколько десятилетий назад могли конкурировать лишь по ограниченным критериям, то на данный момент новым способом конкурентирования является создание экосистем.

В самом простом понимании экосистема – это совокупность собственных или партнёрских сервисов, объединённых вокруг одной компании. Для создания экосистемы компания должна соответствовать следующим критериям: большая клиентская база и доверительные отношения с потребителем; благоприятное восприятие

бренда клиентом; возможность ускоренной адаптации к изменениям [1].

В России на данный момент существует шесть развивающихся экосистем, которые строят такие компании как: Сбер, Тинькофф, ВТБ, Яндекс, Mail.ru Group и МТС. Половина этих экосистем создана крупными банками.

Увеличение интереса банков к созданию собственных экосистем обусловлено в первую очередь быстро меняющимся digital-пространством и появлением новых тенденций развития данной сферы.

Из-за схожести предоставляемых продуктов и ценообразования банкам стало сложно конкурировать друг с другом. Появилась необходимость стать более клиентоориентированными и выйти за рамки привычных предоставляемых услуг. Поэтому создание комфортной среды с большим количеством возможностей - экосистемы, основной тренд ближайших лет. Это позволит банковским организациям стать более конкурентноспособными и увеличить выручку в разы [2].

Другой немаловажной тенденцией является изменение клиентского мировоззрения. Людям проще приобретать услуги в одном уже знакомом им месте - это удобно и безопасно. Для банков это также является огромным плюсом, т.к. постоянный контроль и мониторинг всех операций клиента позволяет делать большую персонализацию. Банки научились анализировать огромные массивы данных и теперь знают о клиентах практически все. Благодаря этому, у них появилась возможность создавать конкретные персонализированные предложения для целевой аудитории, расширяя при этом свою экосистему. Это позволяет увеличивать время жизни клиента, а значит и выручку банка.

Поэтому появление новых возможностей использования данных о клиенте и стремление увеличить капитализацию также можно отнести к базовым тенденциям, которые обеспечивают увеличение интереса банковских организаций к созданию и расширению собственных экосистем.

Все же банки остаются основной платформой экосистемы, на которой базируются все остальные направления, охватывающие практически все сферы жизни их клиентов, в том числе и финансовые. На данный момент лидирующую позицию по развитию банковских экосистем в России занимает Сбер и отрыв от Тинькоффа достаточно велик. Основным преимуществом Сбера является более развитая замкнутая экосистема, которая постоянно развивается. Однако, по

мнению первого заместителя председателя ЦБ доминирующего игрока на рынке нет и все экосистемы только в начале своего развития.

Возможной проблемой развития экосистем в России является нездоровая конкуренция на данном рынке. Барьер входа на рынок увеличивается и это перекрывает возможности другим бизнесам. Лидеры растут с огромной скоростью, т.к. имеют на это финансовые возможности. Например, Сбер вложил уже более 1 млрд рублей в создание собственной экосистемы. Выживут только самые крупные и технологически продвинутые игроки, все остальные исчезнут или уйдут в узкие ниши.

Таким образом возникает вопрос: действительно ли это плохо для рынка либо же это неизбежная ступень развития?

Рассмотрим несколько факторов, которые помогут прийти к наиболее оправданному выводу:

1. Антимонополистический настрой ЦБ.

ЦБ неоднократно выступал против появления крупных экосистем на основе банков.

2. «Конец» классическим банкам.

По мнению экспертов из-за развития экосистем классические банки через 15 лет «закончатся». Сейчас клиенты идут туда, где помимо финансовых, можно получить дополнительные сервисы.

3. Оптимальная конкурентная среда.

Единственно возможная конкурентная среда для подобного рынка – олигополия. Оптимально, если в России будет несколько экосистем разного уровня как в банковской сфере, так и в целом на рынке экосистем.

Таким образом, проследив ярко выраженные тенденции развития экосистем в России, а также основные факторы можно прийти к следующему выводу. Действительно, экосистемы создают нездоровую конкуренцию на рынке. Подобное явление как минимум приводит к олигополии. При этом, нельзя отрицать, что экосистемы – это все же неизбежное развитие банковской сферы на ближайшем этапе, которые к тому же несут некоторые отрицательные последствия для остальных игроков банковской сферы, так и экономики РФ в целом.

Однако для минимизации отрицательных последствий от развития экосистем в РФ, в частности банковских, предлагаются следующие инициативы.

1. Выделение экосистемы как субъекта регулирования.

2. Установление контроля ФАС за долей рынка доминирующей экосистемы и/или её элементов в отдельных сегментах рынка.

3. Отдельное регулирование банков, создающих экосистемы,

согласно консультативному докладу Банка России.

Важным нюансом выступают риски чрезмерного регулирования, защищающего интересы клиентов российских экосистем, которое может подрывать окупаемость инвестиций в их создание, что в итоге все равно приведет к монополизации рынка или доминированию иностранных экосистем. Необходимо придерживаться оптимального уровня регулирования.

Таким образом, внедрение предложенных инициатив позволит минимизировать отрицательный эффект от развития экосистем, в силу того, что их развития в нынешних условиях не избежать.

Список литературы

1. Быканова Н.И., Возможности и перспективы развития системы быстрых платежей в России. Научные ведомости Белгородского государственного университета. Экономика. Информатика. 2019.- 257 с.
2. Уткин В.С., Юрьева А.А. Анализ отдельных элементов формирования базиса внутрибанковской экосистемы с учетом современных реалий. - Банковское дело. 2019. - 14 с.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ НЕРАВЕНСТВА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

В.С. Косачев, Д.В. Зачиняева, М.Н. Шмакова
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
slava17101999@mail.ru

В данной статье рассматривается состояние механизма распределения доходов населения в России, а также проводится его сравнение со странами, имеющим одни из лучших показателей в данной сфере. На основе анализа показателей, характеризующих состояние данного механизма, сформулированы предложения по улучшению его работы в форме расширения политики прогрессивного налогообложения доходов физических лиц и введения необлагаемого минимума. Также рассчитан бюджетный и социальный эффект, при внедрении данных предложений. На основе приведенных расчетов сделан вывод о влиянии данных предложений на механизм распределения доходов в России.

Ключевые слова: механизм распределения доходов, прогрессивное налогообложение, необлагаемый минимум.

В стратегии национальной безопасности Российской Федерации одной из угроз качеству жизни граждан отмечено усиление дифференциации населения по уровню доходов. Деятельность по устранению данной угрозы или частичной защищенности от неё является очень важной, так как неравномерное распределение доходов способствует формированию дисбаланса в структуре населения, а каждое последующее поколение становится беднее по сравнению с предыдущим, в свою очередь эта тенденция сохраняется во времени и приводит к тому, что общество не способно к полноценному развитию.

Наибольшее влияние на механизм распределения доходов способно оказывать государство. В настоящее время данный механизм в России не является эффективным, что подтверждает ряд статистических показателей, одним из которых является Децильный коэффициент, значения которого в последние годы почти неизменно равняются 7,1. Данное значение значительно превышает оптимальное, которое в развитых странах считается равным от 3 до 4.

Механизм распределения доходов также характеризуется такими показателями как коэффициент Джини и доля доходов, удерживаемых наивысшими 20% наиболее обеспеченного населения. Значение показателей в России в общем имеет тенденцию к снижению, хотя в последнее время данная тенденция ослабилась, при этом если сравнивать показатели России с показателями стран, имеющих одни из лучших значений в данной сфере, а именно со Швецией и Норвегией, то российские показатели отстают в 1,2-1,4 раза.

Государство может влиять на механизм распределения доходов путем таких инструментов, как:

- социальные трансферты;
- регулирование цен на социально значимую продукцию;
- налогообложение и др.

Наибольшим влиянием из приведенных инструментов обладает налогообложение. Данный инструмент оказывает влияние на всех экономических агентов, от фирм до домохозяйств, при этом изменяя величину налогообложения, государство способно оказывать как стимулирующее, так и замедляющее воздействие как на экономику в целом, так и на жизнь каждого экономического агента в частности.

Наиболее существенным видом налога в России является налог на доходы физических лиц. До недавнего времени НДФЛ в России обладал плоской шкалой налогообложения. Введение новой процентной ставки для налогооблагаемой базы свыше 5 миллионов рублей в размере 15% является одним из первых шагов для снижения неравенства распределения доходов. Однако данная мера затрагивает

лишь малую долю россиян. По данным Росстата, 0,8% работающих россиян получают в год более 3 млн. руб. в год, а это около 500 тысяч человек, а свыше 5 млн. руб. еще меньше. В связи с чем возникает вопрос расширения политики прогрессивного налогообложения на более широкий круг населения. В качестве мер по улучшению системы, можно предложить введение необлагаемого минимума, который на данный момент в России практически отсутствует, при этом его можно связать с таким показателем, как медианная зарплата по стране. Медианная зарплата достаточно достоверно показывает реальное положение дел в получаемых доходах граждан. Для данной реформы можно рассмотреть политику стран, приведенных выше.

Медианная заработная плата в Швеции составляет 42400 шведских крон в месяц, при этом существует необлагаемый минимум в форме вычета, установленного на уровне 20200 шведских крон. Соответственно величина данного вычета составляет примерно 47% от медианной заработной платы в Швеции.

Медианная заработная плата в Норвегии составляет примерно 661000 норвежских крон в год. Ставка подоходного налога делится на 5 уровней. Доход до 184800 норв.крон не облагается налогом. Необлагаемый минимум составляет ~28% от медианного дохода.

Анализируя опыт данных государств необходимо отметить наличие необлагаемого минимума дохода, а также прогрессивную шкалу налогообложения (Таблица 1). Исходя из этого можно предложить следующее:

Таблица 1 – Предлагаемые ставки налога на доходы физических лиц

Размер дохода от медианной заработной платы, %	Ставка налога, %
До 50%	0
50,1-130%	13%
130,01-200%	15%
200,01-400%	20%
Свыше 400,01%	30%

Внедрение данной шкалы оказало бы благоприятный бюджетный эффект, так как средства недополученные по группам людей с доходами менее 50% от медианной заработной платы, покрылись бы дополнительными доходами, полученными с группы с доходами свыше 200% от медианной заработной платы.

Если говорить о социальном эффекте, то введение необлагаемого

минимума затронуло бы в 2019 году затронуло бы ~33,4% от общей численности населения России. При этом показатель децильного коэффициента фондов, показывающий отношение средних доходов населения по децильным группам уменьшился бы на 2-3 пункта в зависимости от варианта ставки налога, что также является положительным эффектом.

Делая вывод по вышесказанному, необходимо отметить, что современный механизм распределения доходов в России недостаточно эффективен. Одним из наиболее эффективных инструментов для устранения данных проблем является налогообложение доходов физических лиц. Основываясь на политике регулирования механизма распределения доходов таких стран как Швеция и Норвегия можно предложить расширение политики прогрессивного налогообложения в России, при этом добавляя необлагаемый минимум зависящий от размера медианной заработной платы по стране. Данные нововведения окажут положительный бюджетный и социальный эффект, тем самым улучшив механизм распределения доходов в России.

Список литературы

1. Gini index (World Bank estimate) // World bank [Electronic resource]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>
2. Income share held by highest 20% // world bank [Electronic resource]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.05TH.20>
3. Beloppochprocent – inkomstår 2021 // Skatteverket [Electronic resource]. URL: <https://www.skatteverket.se/privat/skatter/beloppochprocent/2021.4.5b35a6251761e6914204479.html#h-Egenavgiftschablonavdrag>
4. Bracket tax // The Norwegian Tax Administration [Electronic resource]. - URL: <https://www.skatteetaten.no/en/rates/bracket-tax/?year=2021#rateShowYear>
5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2020 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/fimgAF33/Region_Pokaz_2020.pdf

МОШЕННИЧЕСТВО С ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ

А.К. Круговая

Новосибирский государственный технический университет
aakkrugov@mail.ru

Мошенничество является крупномасштабной проблемой, затрагивающей различные области экономической жизни и охватывающей различные субъекты, от государственного до частного сектора, включая правительство, коммерческие организации и некоммерческие организации. Точный объем мошенничества трудно предсказать из-за того, что он остается скрытым большую часть времени. Одним из видов мошенничества является финансовое, которое в последнее время находится в тренде роста. Отсутствие единого метода его идентификации повышает востребованность поиска решений в этой области.

Ключевые слова: мошенничество, экономическое преступление, финансовая отчетность, угольная промышленность.

В современном мире, в том числе и в России мошенничество - самое распространенное преступление, которое выступает в качестве хищения. Мошенничество имеет сложный уголовный состав и отличается от других видов тем, что само мошенничество характеризуется объективностью и различными способами его совершения.

За основу исследования взяты результаты обзора экономических преступлений, подготовленные компанией PwC, за 2018 год. Выявленные ими данные, свидетельствуют о значительном росте числа респондентов (опрошенных как в России, так и в мире), которые так или иначе сталкивались в своей хозяйственной жизни с экономическими преступлениями – с 36 % в 2016 г., до 49 % в 2018 г. Также, 66 % российских компаний отметили, что стали жертвами преступлений за последние два года (в 2016 году – 48 %) (Рисунок 1) [1].

Наиболее распространенной формой экономических преступлений является незаконное хищение активов (как в России, так и во всем мире). Данное мошенничество сказывается на отчетности компании, поэтому необходимо выделить отдельный вид – мошенничество с финансовой отчетностью. Это преднамеренное искажение или неисполнение существенной информации в бухгалтерских отчетах, которые могут ввести пользователя в заблуждение и повлечь за собой

изменение мнения. Обнаружение подобных искажений всегда было важной, но сложной задачей для пользователей отчетности.

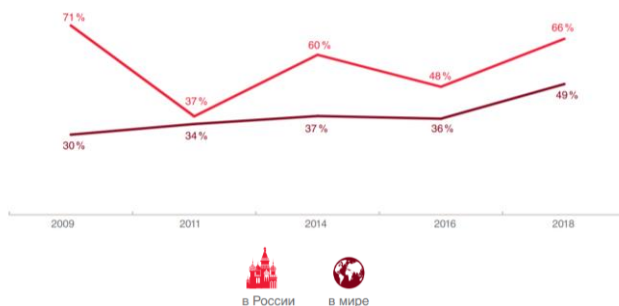


Рисунок 1 – Уровень финансовых правонарушений в России и в мире за 2009-2018гг.

С целью выявления признаков недостоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности было проведено исследование по методике Бениша на материалах ПАО «Распадская» за 2018– 2019 г. В основе методики лежит интегральный индикатор (M–score), показывающий наличие (отсутствие) признаков мошенничества (формула 1) [2].

$$M = -4,84 + 0,92 \times DSRI + 0,528 \times GMI + 0,404 \times AQI + 0,892 \times SGI + 0,115 \times DEPI - 0,172 \times SGAI + 4,679 \times TATA - 0,327 \times LVGI \quad (1)$$

где: DSRI – индекс оборачиваемости ДЗ в днях;

GMI – процент от объема выручки;

AQI – индекс качества активов;

SGI – индекс прироста ввыручки;

DEPI – амортизация;

SGAI – продажи, административные расходы;

TATA – общие начисления к сумме активов;

LVGI – индекс Левериджа.

В качестве нормативного значения профессор Бениш вывел коэффициент, равный 2,22. Отклонение от рекомендуемого значения в меньшую сторону, по его мнению, отвергает факт возможного наличия манипуляций с отчетностью.

Рассчитаем данные индексы и определим интегральный индикатор для ПАО «Распадская» за 2018 – 2019 г. Для расчета использованы

основные показатели хозяйственной деятельности компании за рассматриваемый период [3]. Полученные данные рассчитанных индексов, представим в Таблице 1.

Проанализировав данные отчетности ПАО «Распадская» за 2019 г., можем сделать вывод, что значения рассчитанных индексов близки к нормативным.

В нашем случае значение сводного индекса M-score для ПАО «Распадская» за 2019 г., составляет -1,88, что свидетельствует об отсутствии манипуляций с отчетностью, т.е. подтверждает факт отсутствия внесения изменений в предоставленную ранее информацию, опубликованную в отчетности компании за рассматриваемый период.

Таблица 1 – Индексы Бениша по данным ПАО «Распадская» за 2019 г.

Наименование индекса	Формула расчета	Норматив	2019 г.
DSRI – Индекс оборачиваемости ДЗ в днях	$\frac{\frac{ДЗ_{КТГ}}{Выручка_{ТГ}}}{\frac{ДЗ_{КПГ}}{Выручка_{ПГ}}}$	< 1,031	0,82
GMI – Индекс валовой маржи	$\frac{\frac{Выр_{ПГ} - С/с_{ПГ}}{Выр_{ПГ}}}{\frac{Выр_{ТГ} - С/с_{ТГ}}{Выр_{ТГ}}}$	< 1,014	0,96
AQI – Индекс качества активов	$\frac{\frac{А_{ТГ} - ОА_{ТГ} - ОС_{ТГ}}{А_{ТГ}}}{\frac{А_{ПГ} - ОА_{ПГ} - ОС_{ПГ}}{А_{ПГ}}}$	< 1,039	2,3
SGI – Индекс роста выручки	$\frac{Выручка_{ТГ}}{Выручка_{ПГ}}$	< 1,411	0,95
DEPI – Индекс амортизации	$\frac{\frac{Ам._{ПГ}}{Ам._{ПГ} + ОС_{ПГ}}}{\frac{Ам._{ТГ}}{Ам._{ТГ} + ОС_{ТГ}}}$	< 0,018	0,95
SGAI – Индекс расходов	$\frac{\frac{Выр_{ТГ}}{КР_{ПГ} + УР_{ПГ}}}{\frac{Выр_{ПГ}}{КР_{ПГ} + УР_{ПГ}}}$	~1,0	0,91

LVGI – Индекс финансового рычага	$\frac{\text{Долг. об-ва}_{\text{ТГ}} + \text{Кр. об-ва}}{A_{\text{ТГ}}}$	~1,0	0,89
	$\frac{\text{Долг. об-ва}_{\text{ПГ}} + \text{Кр. об-ва}}{A_{\text{ПГ}}}$		
ТАТА – Суммарные начисления к суммарным активам	$\frac{\Delta \text{СОС} - \Delta \text{ДС} + \Delta \text{НП} + \Delta \text{КЧДЗ} - \text{Аморт.}_{\text{ТГ}}}{\text{Аморт.}_{\text{ТГ}}}$	~ 0	0,09

Кроме подтверждения факта отсутствия манипуляций с отчетностью, расчет подобных дополнительных индексов позволяет осуществлять анализ текущего состояния исследуемой организации. Согласно отчету Ассоциации специалистов по расследованию мошенничеств (ACFE) за 2020 г. на долю искажений с отчетностью приходится лишь 10% от совокупного числа выявленных преступлений за рассматриваемый период. Тем не менее, данный тип нарушений наносит достаточно серьезный ущерб экономической системе в целом [1].

Таким образом, использование методики профессора Бениша позволит повысить достоверность данных, содержащихся в публичной финансовой отчетности при обосновании принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. PwC. Противодействие мошенничеству: какие меры принимают компании? [Электронный ресурс] – PwC, 2018. Режим доступа <https://www.pwc.ru/ru/forensic-services/assets/PwC-recs-2018-rus.pdf>, свободный.
2. Рошкетаяв С.А., Рошкетаява У.Ю. Выявление фактов фальсификации финансовой отчетности: модель М. Бениша [Текст] / С.А. Рошкетаяв, У.Ю. Рошкетаява // Научный вестник Южного института менеджмента.– 2018. – С. 37-43. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vyyavlenie-faktov-falsifikatsii-finansovoy-otchetnosti-model-m-benisha/viewer> (дата обращения 27.04.2021).
3. Консолидированная финансовая отчетность по МСФО [Электронный ресурс]: // Официальный сайт ПАО «Распадская» Режим доступа: http://www.raspadskaya.ru/investor/financial_statements/– заголовок с экрана. (дата обращения 27.04.2021)

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНДИКАТОРНОГО МЕТОДА

Д.С. Лебедев, А.О. Степаненко, М.В. Облаухова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
dmi3lebedev@gmail.com

В статье рассматриваются вопросы оценки уровня экономической безопасности региона на примере Республики Саха (Якутия). На основе анализа теоретической и нормативно-правовой базы предложена универсальная методика оценки уровня экономической безопасности региона. В качестве индикаторов для такой оценки используются показатели социально-экономического развития региона, сгруппированные в три тематических блока: экономический, финансовый и социальный. В результате сопоставления значений индикаторов с пороговыми значениями выявлены угрозы экономическому развитию Республики Саха (Якутия).

Ключевые слова: показатели социально-экономического развития, экономическая безопасность региона, валовой региональный продукт, угрозы, инвестиции, дефицит бюджета, человеческий капитал.

Задача обеспечения высокого уровня экономической безопасности региона, по сути является комплексной задачей, отражающей необходимость обеспечения всестороннего развития региона – комплексного управленческого воздействия, органами власти, на все ключевые сферы роста региона, с учетом региональной специфики.

Для России характерна серьезная дифференциация регионов по уровню и темпам экономического развития, экономическому потенциалу и специализации, демографической ситуации, а также качеству управления. Как следствие, каждый регион нуждается в детальном анализе различных сфер деятельности, выявлении угроз, как существующих, так и возможных, и на основании проведенного комплексного анализа состояния экономики региона - принятии управленческих решений.

В вопросе оценки и дальнейшего обеспечения высокого уровня экономической безопасности важную роль играют пороговые значения показателей социально-экономического развития региона. Ни в научной среде, ни на уровне законодательства, нет единого перечня

показателей и их пороговых значений. Поэтому на основе материалах научных исследований [1,2], нами были отобраны и сгруппированы в тематические блоки показатели и их пороговые значения.

А также нами отобраны дополнительно 3 региона РФ, необходимых для составления сравнительных характеристик и подтверждения гипотезы о высоком уровне межрегионального социально-экономического неравенства.

В результате проведенного исследования тематических блоков было выявлено следующее:

1. Анализ производственного блока позволяет сделать несколько выводов. Якутия является лидирующим регионом по ряду показателей, таких как: объем территории, специфика территории, суровость климатических условий, объемы материально-сырьевая базы. Но по оставшимся показателям РС(Я) находится в противоположном положение в сравнении с представленными регионами.

Все это позволяет сделать очевидный вывод о высоком уровне межрегионального социально-экономического неравенства. Хабаровский край и Иркутская область находятся значительно южнее и само собой имеют более выгодные климатические и инфраструктурные условия. Но вместе с тем, Республика Саха (Якутия) в рамках своей специализации и потенциала развития, находится на более выгодной позиции.

2. Объем валового регионального продукта РС(Я) (ВРП) – показатель, характеризующий результат производства товаров и услуг в регионе, в 2019 года составил рекордные 1220 млрд. рублей, показав прирост в размере 141,8% относительно 2016 года [3].

Растет объем производства, как обрабатывающих, так и добывающих отраслях промышленности – 107,9 процента к 2018 году.

В том числе:

–40,5 млрд. руб. (4,1% в структуре ВРП) – продукция обрабатывающих производств;

–617,7 млрд. руб (50,6% в структуре ВРП) – продукция добывающих производств;

–40,0 млрд. руб. (3,3% в структуре ВРП) – обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха;

–116,8 млрд. руб. (9,6% в структуре ВРП) – строительство.

–В Якутии официально зарегистрировано 1823 месторождения 58 видов минерального сырья.

3. Проводя анализ динамики износа основных фондов, можно с

уверенностью сказать, что РС(Я) следует общероссийской практике по обновлению основных фондов в производственной и непроизводственной сферах.

4. 2016 год, стал поворотным моментов в вопросе инвестирования в регион. Это связано с тем, что как раз в 2016 году была разработана и в дальнейшем дополнена стратегия СЭР, в рамках которой, была поставлена задача сформировать в регионе 4 территории опережающего социально-экономического развития.

В совокупности, во всех четырех зонах создано 14 территорий опережающего развития, в том числе, в рамках которых планируется и уже реализуется в совокупности 30 инвестиционных проектов на общую стоимость свыше 830 млрд рублей. При этом Республика готова взять на себя порядка 20% всех затрат на реализацию проектов [5].

5. После проведенного исследования бюджетной сферы, можно сказать, что Республика Саха (Якутия) занимает относительно стабильную позицию. В среднем, показатели бюджетной сферы растут, бюджет относительно стабилен, колебания бюджета – незначительны и единственной, существенно слабой стороной является серьезная зависимость региона от безвозмездных поступлений из федерального бюджета. Но как сказано ранее, данная проблема, вызвана региональной спецификой, а именно отраслевой специализацией Республики [4].

6. Исследование показателей социальной сферы, показало, что Республика Саха, по сравнению с другими исследуемыми регионами, находится на значительно более высоком уровне. Очевидно, что столь значительный отрыв Якутии, от других регионов – это последствия проведения успешной политики в бюджетной сфере, и сфере социально-экономического развития.

Подводя итог количественного и качественного анализа материалов, формируемый региональными органами статистики, научных статей и материалов официальных СМИ, в том числе, содержащих социально-экономические показатели развития региона - нами сформирован перечень проблем, предложен путь решения проблем, дополнен перечень угроз, отражающих региональную специфику и предложена методика для проведения схожего анализа уровня экономической безопасности для других регионов РФ.

Список литературы

1. Криворотов В. В., Калина А. В., Белик И. С. Пороговые значения индикативных показателей для диагностики экономической

- безопасности РФ на современном этапе // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2019 Том 18 №6 С. 892-910. URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/79567/1/vestnik_2019_6_009.pdf (дата обращения: 02.04.2021)
2. Рошупкина А.А., Сидорина Т.В. Система региональных показателей экономической безопасности // Вестник Евразийской науки, 2019 №3, URL: <https://esj.today/PDF/17ECVN319.pdf> (дата обращения: 02.04.2021)
3. Динамика основных социально-экономических показателей Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронный данные. – Новосибирск 2021. – Режим доступа: <https://sakha.gks.ru/ofstatistics> дата обращения: 02.04.2021)
4. ЭИС «Электронный бюджет» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронный данные. – Новосибирск 2021. – Режим доступа: http://budget.gov.ru/epbs/faces/page_home дата обращения: 02.04.2021)
5. Инвестиционный портал регионов России [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронный данные. – Новосибирск 2021. – Режим доступа: <https://www.investinregions.ru/regions/14/statistics/> (дата обращения: 02.04.2021)

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИИ

А.Р. Мусяян, А.Р. Юсупова, О.О. Храмова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
hramoo@mail.ru

В статье рассмотрена проблема экономической преступности как одной из угроз экономической безопасности страны. Исследована динамика числа экономических преступлений, выявлены основные тенденции. Проведена оценка влияния различных факторов на динамику экономических преступлений.

Ключевые слова: экономическая преступность, уровень экономической преступности, динамика числа экономических преступлений, стохастический анализ, оценка тесноты связи.

Экономическая преступность определяется как «исторически

изменчивое, общественно опасное, сложное, многогранное, социально негативное уголовно-правовое явление, представляющее собой совокупность корыстных преступлений в сфере экономики, совершаемых на определенной территории за определенный период времени гражданами в процессе их профессиональной деятельности и посягающих на интересы участников экономических отношений, а также на порядок управления экономикой».

В настоящее время остро проявляется необходимость снижения как части нераскрытых преступлений, так и общего количества экономических преступлений в стране, потому как все это оказывает большое влияние на экономическую безопасность государства.

Цель данного исследования – оценка основных факторов, которые оказывают наибольшее влияние на динамику экономических преступлений, для создания превентивных мер по снижению отрицательного влияния данного явления на социально-экономическое развития страны.

Высокий уровень латентности преступности, достигающий порядка 60%, является основной проблемой в исследовании ее состояния в экономике. Причиной может служить недостаточная разработанность нормативной базы по определению и классификации видов экономических преступлений, сложность выявления и доказуемости фактов правонарушений в силу заинтересованности нескольких участников. При этом развитие технологий на сегодняшний день способствует развитию данного вида преступности, его быстрой трансформации и адаптации к новым условиям.

Период 2016-2017 гг. характеризуется сокращением числа экономических преступлений, однако в 2018 году наблюдался прирост 4,16 %. Удельный вес за исследуемый период достиг максимального значения в 2018 году – 5,5 %. За 2019 год отмечается сокращение числа преступлений исследуемой категории на 4,19 %, а также снижение удельного веса в общей численности преступлений на 0,3 проц. пункта.

На основании количественного и качественного анализа факторов, влияющих на совершение преступлений подобного рода, необходимо производить разработку мер по снижению их влияния и сокращению уровню экономической преступности в обществе.

При проведении стохастического факторного анализа были исследованы следующие факторы: численность безработных в возрасте 15-72 лет, среднедушевые денежные доходы населения, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, количество разводов, численность

населения с высшим образованием.

В процессе исследования зависимости между результативным и факторными показателями, было установлено, что по шкале Чеддока имеет место высокая теснота связи между количеством экономических преступлений и среднедушевыми денежными доходами населения, а также численностью безработных в возрасте от 15-72 лет. Наличие слабой связи показали такие факторы как количество разводов и количество населения с высшим образованием.

Так, увеличение численности безработных оказывает прямое влияние на количество совершаемых экономических преступлений, то есть ухудшение состояния рынка труда способствует росту числа преступлений экономической направленности.

При рассмотрении влияния среднедушевых денежных доходов на количество экономических преступлений была замечена обратная зависимость: при увеличении факторного показателя происходит уменьшение результативного и наоборот. Это имеет логическое объяснение, чем больше люди удовлетворены уровнем своего дохода, тем меньше у них мотивация к совершению экономических преступлений. Естественно, низкий уровень дохода или его отсутствие в условиях кризиса зачастую вынуждают людей искать дополнительные источники поступления денежных средств, немаловажным фактором здесь является высокая степень закредитованности населения на сегодняшний день.

Оценка влияния различных факторов на уровень и динамику экономической преступности имеет большое значение для разработки стратегических и тактических мер по профилактике и предотвращению данного негативного явления.

Список литературы

1. Кузнецова Е. И., Филатова И. В. Экономическая преступность и ее влияние на экономическую безопасность // Вестник экономической безопасности. – 2017. – №3. – 201–204 с.
2. Литвинов Д. А. Экономическая преступность как реальная угроза национальной безопасности России // Вестник Воронежского института МВД России. – 2015. – №1. – 164–171 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.03.2021).
4. Храмцова Т.Г., Храмцова О.О. Оценка развития оборота розничной торговли на региональном уровне // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 11 (83). С.13.

РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ И УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

В.А. Обголец, Н.С. Епифанова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
oobgolts@mail.ru

В настоящей статье проводится анализ нефтегазовой и угольной промышленности России в условиях мирового кризиса. В работе рассматривается динамика изменения экспорта нефти и угля из России за 2017-2020 гг. В работе определены проблемы нефтяной промышленности. Рассматриваются перспективы роста нефтегазовой и угольной промышленности. Также проводится оценка влияния новой коронавирусной инфекции на данные отрасли промышленности РФ.

Ключевые слова: федеральный бюджет, экспорт нефти, промышленность, коронавирус, экспорт угля.

Газовая и нефтяная промышленности - это 2 отрасли, которые можно назвать ведущими в экономике нашей страны, поскольку они приносят большую часть доходов в федеральный бюджет. Так, например, весь экспорт России в 2018 году (пшеницы, машин, металлов, нефтепродуктов) составил 452 млрд. долларов, из которых примерно 65 % это экспорт нефтепродуктов, который составил 290 млрд. долларов. [4]. В данный момент эта тема очень актуальна и интересна, так как Коронавирус 2019-nCoV не только парализовал экономическую жизнь Китая, но и оказал весьма ощутимое отрицательное влияние на мировую торговлю. Рынок нефти оказался одной из главных жертв — первые пять недель в 2020 г. нефтяные котировки непрерывно падали, ознаменовав самый отрицательный тренд с ноября 2018 г., подтолкнув нефтедобывающие страны и картель ОПЕК+ к существенной корректировке прежнего курса.

Таблица 6- Экспорт нефти 2017-2020 гг.[2]

	2017	2018	2019	2020
Нефть (тыс.тонн)	256925	257504	266096	270502

Существуют несколько проблем нефтяной промышленности:

1. Санкции против нефтегазового сектора РФ (недостаточное развитие собственных технологий нефтедобычи на фоне роста трудноизвлекаемых запасов и отсутствие доступа к новому оборудованию начнет оказывать фатальное влияние на отрасль).

2. Растущая конкуренция на мировом рынке (На этом фоне значительно выделяется Саудовская Аравия, где себестоимость добычи нефти является одной из самых низких в мире).

3. За последние годы наблюдается планомерное падение мировых цен на нефть. Это связано с ростом предложения нефти на мировом рынке в мире, и немалый вклад вносят производители сланцевой нефти. А за последний месяц серьезное влияние оказал и тот факт, что странам экспортерам нефти не удалось договориться о сокращении добычи нефти и соглашение между Россией и Саудовской Аравией в рамках ОПЕК+ не было подписано.

4. Намечающийся переход в мире к «чистой» энергетике. Некоторые страны Европы уже назначают даты, с которых будут под запретом автомобили с дизельными и бензиновыми моторами, активный переход на электромобили будет осуществляться уже через 10 лет).

5. Высокая стоимость проектов. В России издержки по разработке и добычи нефти выше ввиду северных климатических условий и постоянных инвестиций на разведку новых месторождений.

Экспорт угля России не перестаёт расти, не смотря на то, что Великобритания снизила импорт российского угля в 6-7 раз с 2000 по 2017 годы, а Китай уже не строит свои электростанции, работающие на угле, так как это загрязняет окружающую среду, предпочитают использовать альтернативные источники энергии – силу ветра и солнечную энергию. Наше страна продолжает поставлять уголь в такие страны как: Корея, Япония, Турция, Украина, Германия и т.д.

Таблица 7- Экспорт угля 2017-2020гг.[2]

	2017	2018	2019	2020
Уголь (тыс.т.)	184 643	189 634	189 824	190 638

Перспективы роста данной отрасли направлены не только на увеличение объемов добычи нефти, но и на переработку нефти. Для этого необходимо: доработать логистическую систему транспортировки нефтепродуктов и сопутствующих материалов; усовершенствовать программу оптимальной переработки и добычи нефтепродуктов; усилить разработку новых месторождений за пределами и внутри страны. [3] Помощь оказывается не только в виде

инвестиций, но и на законодательном уровне. Ведётся интенсивная работа по разработке новых законопроектов, призванных вызвать интерес к добывающей отрасли частных компаний. [1]

Список литературы

1. Перспективы развития угольной промышленности в России URL: <https://dprom.online/chindustry/perspektivy-razvitiya-ugolnoj-promyshlennosti-v-rossii/> Дата обращения: 08.04.2021
2. Официальный сайт Министерства Энергетики Российской Федерации URL: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic/> Дата обращения: 08.04.2021
3. Ларченко Л.В «Нефтегазовая отрасль России: современное состояние и направления развития в условиях неопределённости//Общество. Среда. Развитие. -2019 ,№ 1 – С. 9-13. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neftegazovaya-otrasl-rossii-sovremennoe-sostoyanie-i-napravleniya-razvitiya-v-usloviyah-neopredelennosti/viewer/> Дата обращения: 09.04.2021
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <https://www.gks.ru/folder/10705/> Дата обращения: 09.04.2021

НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

И.А. Паращук, Т.Н. Черепкова
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
parashuk99@mail.ru

В данной работе рассматриваются проблемы взаимодействия двух финансовых потоков: финансирование государственной закупки и поступление налогов и сборов. Поднимаются проблемы нормативно-правового регулирования и конфликта интересов, возникающих в вопросе осуществления государственной закупки. Так же в работе предлагаются варианты решения выявленных проблемных аспектов и способы их реализации, с акцентом на существующие национальные приоритеты государства в экономике.

Ключевые слова: государственная закупка, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость.

Налоги являются механизмом финансирования бюджета государства. Рациональное использование данного инструмента в сфере государственных закупок позволяет оптимизировать расходы государства. Так же в свою очередь эффективность проведения государственной закупки значительно снижает риски неоправданных убытков со стороны государства, поэтому необходимо регламентировать процесс налогового учета в части доходов, полученных в ходе реализации государственной закупки. Отсутствие контроля или неэффективная его реализация в отношении государственных закупок и налогов как элемента учета создает дополнительные риски экономической среде государства и влечет негативные последствия для экономической деятельности всех секторов экономики.

Актуальность выбранной темы подтверждается необходимостью контроля сектора публичных финансов в виде взаимосвязанных потоков государственного бюджета и поддержания соответствующего уровня экономической безопасности государства в целом и каждого субъекта финансово-хозяйственной деятельности в частности, в постоянно изменяющихся условиях экономической среды. Таким образом, контроль взаимосвязанных финансовых потоков позволит повысить эффективность управления в сфере государственных закупок.

В процессе государственной закупки участниками выступают заказчик и поставщик. Заказчик – бюджетное учреждение, осуществляющее закупку для собственных нужд. Поставщик – юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в качестве ИП (не являются офшорными организациями). Поставщик как участник налоговых отношений может применять общую систему налогообложения или специальные режимы в соответствии с законодательством о налогах и сборах РФ. В свою очередь бюджетные учреждения применяют только общую систему налогообложения. В данном случае возникает две основных проблемы:

1. Правовое регулирование налогообложения при осуществлении государственной закупки.

2. Конфликт интересов государства и общества в сфере налогообложения.

В современной ситуации нормативно-правовая база в сфере налогообложения и государственных закупок не дает разъяснений или регламента по порядку налогового учета доходов, полученных поставщиком в ходе реализации государственной закупки. Доход, полученный поставщиком от заказчика является объектом налога на

прибыль (ст. 251 НК РФ), следовательно, 20% от полученной прибыли должны быть уплачены в бюджет. Если рассматривать процесс закупки со стороны государства и бюджетного учреждения можно выделить следующий конфликт:

Бюджетное учреждение осуществляет закупку для нужд по основному виду деятельности и не является плательщиком налога на прибыль в данной части. Финансирование государственной закупки бюджетного учреждения по основному виду деятельности осуществляется за счет соответствующего бюджета. В свою очередь поставщик, находясь на общей системе налогообложения или на специальных налоговых режимах обязан заплатить налог на прибыль (или альтернативы по специальным налоговым режимам) в бюджет государства.

Налогоплательщик только вправе включить расходы на участие в тендерных торгах. При определении налоговой базы по налогу на прибыль организации учитывают обоснованные и документально подтвержденные расходы. В свою очередь расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода

Участие в тендерных торгах (конкурсная форма отбора предложений на поставку товара, выполнение работ или оказание услуг) обычно требует определенных финансовых вложений: вступительный сбор, плата за тендерную документацию, приобретение банковской гарантии и т.п. В Минфине полагают, что такие обязательные платежи можно учесть при расчете налога на прибыль в составе внереализационных расходов одновременно и в полном объеме. Причем, это справедливо и в случае проигрыша тендера, если данные суммы не возвращаются проигравшему участнику.

Таким образом, интересы государства нарушают интересы предпринимателей.

Обратная ситуация возникает при учете налога на добавленную стоимость. Заказчики в государственных закупках нередко размещают проекты контрактов, где указано, что стоимость поставки включает в себя НДС по ставке 20% (или 10%). Сложности возникают, если поставщик не платит НДС, потому что находится на специальном налоговом режиме, либо освобожден от обязанностей плательщика НДС. В связи с чем возникают вопросы в части сравнение цен поставщиков, стоимости контракта, в случае победы поставщика, который не платит НДС. Данный вопрос не разъясняется нормативно-правовой базой. На практике и заказчики действуют по-разному, и суды приходят к противоречащим друг другу выводам.

Самым спорным остается вопрос о возможности заказчика прописать в контракте цену за вычетом НДС, если торги выиграл поставщик, который не платит данный налог. Федеральная антимонопольная служба в письме от 06.10.11 № АЦ/39173 дала отрицательный ответ. В свою очередь авторы подчеркнули, что заказчик обязан заключить и оплатить контракт по цене победителя торгов независимо от применяемой им системы налогообложения. И если победитель не платит НДС, то сумма этого налога является его прибылью.

Так как закупка происходит по инициативе заказчика, который является плательщиком НДС, цена контракта указывается с НДС, поставщик в свою очередь получает дополнительный доход в размере НДС. Таким образом, нарушаются интересы государства в пользу интересов предпринимателей.

В вопросе налогообложения в сфере государственных закупок существует два основных проблемных аспекта:

1. Правовое регулирование учета.
2. Конфликт интересов.

Наиболее важными в данной ситуации являются налог на прибыль и НДС. В качестве решения проблемы в рамках регулирования финансовых потоков налога на прибыль организации и финансирования государственных закупок рационально использовать практику бюджетного учета в коммерческом секторе – отдельный учет доходов от основного вида деятельности и реализации государственной закупки. Данный способ учета будет в то же время являться основанием для изменения законодательства о налогах и сборах, а именно включение данного вида дохода в категорию доходов, не учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль. В проблемном аспекте, связанным с НДС решение не может быть однозначным так, как решение должно учитывать национальные приоритеты государства в экономике – поддержка малого и среднего предпринимательства, но в то же время удовлетворять фискальную функцию налогообложения. В качестве решения можно предложить возможность заказчиков указывать сумму контракта без НДС, в случае победы поставщика, который не является плательщиком НДС. Разработка четко регламентированного порядка в отношении данных вопросов позволит минимизировать риски государства и общества.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // Собрание законодательства РФ. — 2011. — № 30 (ч. 1). — Ст. 4571.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1: федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ: [ред. от 29.09.2019] // Собр. законодательства РФ –1998 – № 31. – ст. 3824.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.2: федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ: [ред. от 29.09.2019] // Собр. законодательства РФ –2000 – № 32. – ст. 3340.
4. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (в ред. от 02.07.2013). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Е.В. Петрина, Н.С. Епифанова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
lena.petrina.01@mail.ru

Данная статья посвящена проблемам государственного регулирования цифровой экономики в России, которые возникают в связи с развитием цифровизации и цифровой экономики в частности. Будет аргументирована необходимость изменения и дополнения законодательной базы в России, а также будет приведен зарубежный опыт по данному вопросу.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, правовое регулирование, криптовалюта, большие данные

Впервые термин «Цифровая экономика» употреблен американским ученым и преподавателем Масачусенского университета Николасом Негропonte. С помощью этого понятия он объяснял коллегам положительные аспекты новой экономики, возникшей благодаря стремительному развитию коммуникационных и информационных

технологий.

Цифровая экономика – это деятельность, которая связана с развитием цифровых компьютерных технологий [1]. К цифровой экономике относятся оказания онлайн-услуг, онлайн-платежи, онлайн-торговля и многое другое.

В наше время государство нацелено на организацию и поддержку цифровой экономики и цифровизации в целом. Об этом свидетельствует «Стратегия развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы», которая была принята Правительством РФ в 2017 году, ее цель – повышение доступности и качества товаров и услуг, которые будут произведены в цифровой экономике, цифровой грамотности и доступности государственных услуг через интернет, то есть данная программа будет основным документом, регулирующим создание условий для развития цифровой экономики в нашей стране [2].

Из документа следует, что цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [2].

Для наиболее эффективной реализации программы следует в некоторых аспектах изменить и добавить в российское законодательство новые нормы и понятия. Обратим внимание на некоторые из актуальных проблем в рамках цифровой экономики, решение которых будет способствовать ее развитию внутри страны.

1. Проблема законодательной трактовки финансовых технологий. Пользователи сети «Интернет» уже не только знакомы с такими понятиями как майнинг, криптовалюта, смарт-контакты, но и активно реализуют их на практике. К сожалению, данные финансовые операции никак не регулируются с точки зрения законодательства. К примеру, пользователи не знают статуса смарт-контактов, облагается ли налогом блокчейн и некоторые другие вопросы.

2. Проблема правового регулирования больших данных. В российской нормативно-правовой базе существуют такие категории информации, к которым по ряду причин ограничен доступ, например, коммерческая, государственная тайна. Для актуальности данного перечня, стоит внести в него термин «большие данные» и разработать к нему особые условия применения режима конфиденциальности для обеспечения сохранности. Реализовать это можно путем внесения в ФЗ

«Об информации, информационных технологиях и защите информации» дополнений и изменений. Так же стоит урегулировать статус информации как объекта гражданских отношений, так как в законодательстве существует неоднозначная трактовка: в статье 5 вышеуказанного закона сказано, что информация может выступать как объект, а в статье 128 ГК РФ написано, что информация не входит в объект гражданских прав [3].

3. Проблема правового регулирования хэштэгов. Хэштег — ключевое слово или несколько слов сообщения, тег (пометка), используемый в микроблогах и социальных сетях, облегчающий поиск сообщений по теме или содержанию и начинающийся со знака решётки. Сегодня многие субъекты пользуются данным инструментом для продвижения своей продукции. Проблема состоит в том, что каждый хозяйствующий субъект, который реализует свою продукцию, может воспользоваться меткой, которая принадлежит другому субъекту. То есть, у потенциального покупателя нет уверенности в том, что перейдя по хэштэгу, например, «chanel», он найдет оригинальную продукцию бренда, будет большой риск купить подделку. В данном случае это может считаться как нарушение антимонопольного законодательства в аспекте введения в заблуждение относительно оригинальности товара и его свойств и качеств. Использование тэгов со стороны производителя неоригинального товара также можно рассматривать с точки зрения усовершенствования механизмов борьбы с недобросовестной конкуренцией, правового регулирования и охраны хэштэгов, тэгов и меток.

4. Проблема правового регулирования криптовалюты и майнинга. Криптовалюта может являться средством платежа, обмана, товаром. Так же в зависимости от выбранной категории, к которой будет относиться криптовалюта, нужно решить вопрос о ее налогообложении. К примеру, в 2015 году Европейский вынес решение о том, что криптовалюта — это в первую очередь, валюта, поэтому при покупке, например, bitcoin, НДС не будет уплачиваться. Что касается скандинавских стран, то в Германии, Финляндии и Норвегии при покупке криптовалюты нужно заплатить налог на прирост капитала и налог на роскошь, в США — налог на собственность, а в законодательстве Болгарии сказано, что криптовалюта считается финансовым инструментом, поэтому налогом не облагается [4]. В данном вопросе стоит необходимость определения пути, по которому пойдет наше государство.

5. Проблема противодействия легализации денежных средств,

которые получены преступным путем. Криптовалюты часто используются на теневом рынке в Интернете, к примеру, в сделках купли-продажи наркотических средств, оружия, человеческих органов. При широком распространении криптовалюты внесение изменений в законодательство обязательно нужно учитывать факто того, то цифровая валюта может использоваться с целью совершения преступлений.

Подводя итог всего вышесказанного, можно сказать, что цифровая экономика в России уверенно набирает обороты, поэтому вопрос правового регулирования процессов, которые в ней происходят, является актуальным. Грамотная правовая база в области цифровой экономики позволит не только законодательно ее регулировать и решить проблемы, связанные с мошенничеством и сокрытием доходов от криптовалютной деятельности, но и будет способствовать пополнению бюджета путем налогов, а так же облегчит понимание дозволенного для ее пользователей. Законодательное регулирование цифровой экономики – это тот критерий, который показывает не только ее наличие в правовой базе и на практике, но и отражает заинтересованность государства в правильном с точки зрения закона развитии.

Список литературы

1. Б.Паньшин. Цифровая экономика: понятия и направления развития. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-ponyatiya-i-napravleniya-razvitiya/viewer>
2. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/. (дата обращения: 30.03.2021).
3. ГК РФ Статья 128. Объекты гражданских прав (в ред. Федерального закона от 02.07.2013 N 142-ФЗ). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/f7871578ce9b026c450f64790704bd48c7d94bcb/ (дата обращения: 04.04.2021)
4. Белых В. С., Егорова М. А. Криптовалюта как средство платежа: новые подходы и правовое регулирование // Вести. Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). 2019. № 2. С. 140–147.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО МОНИТОРИНГА В РОССИИ

Н.О. Шевяко, А.А. Кочеев, Р.И. Шумяцкий, Н.И. Конюкова
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
holo98yoru@gmail.com

В материале рассматриваются перспективы развития относительно новой для России формы налогового контроля - налогового мониторинга. Осуществлен анализ динамики налогоплательщиков, участвующих в системе налогового мониторинга, проведено исследование причин ее медленного роста, предложены направления решения установленных проблем развития налогового мониторинга.

Ключевые слова: налоговый мониторинг, налоговый контроль, цифровизация, налоговое законодательство, преимущества

Налоговый контроль – важный элемент налогового администрирования и значительный фактор экономической безопасности. Благодаря отлаженному объективному контролю мы можем оценить степень эффективности текущего законодательства, правильность соблюдения правовых норм, отследить требующие изменений вопросы.

Наиболее интересной представляется относительно новая для России форма налогового контроля – налоговый мониторинг. Он позволяет значительно преобразить и упростить налоговые правоотношения, как для всех участников налоговой системы. Однако данная форма контроля для России относительно нова, а потому малоизучена. Именно поэтому актуальность исследуемой темы сложно переоценить.

В российском законодательстве регулирование налогового мониторинга осуществляется на основании раздела V.2. НК РФ «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга». Сущность налогового мониторинга, проявляется в его функциях, главной из них является выявление и оценка налоговых рисков, а также контроль правильности исчисления и уплаты налогов [1]. В период проведения налогового мониторинга организация предоставляет контролирующему органу доступ к личной информации. В соответствии с полученной информацией осуществляется исчисление и уплата налогов. Налоговый орган, руководствуясь регламентом информационного взаимодействия, в режиме реального времени сможет наблюдать все юридические факты финансово-хозяйственной

деятельности проверяемого лица.

В соответствии с положениями Налогового кодекса налогоплательщик, подающий заявление о проведении налогового мониторинга, должен одновременно соответствовать нескольким критериям. Так, совокупная сумма НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и НДСПИ за предыдущий год должна быть свыше 300 000 000 рублей, суммарный объем полученных доходов за предыдущий год – от 3 000 000 000 рублей, столько же должна составлять совокупная стоимость активов в предыдущем году.

Соответствовать этим критериям может немногочисленная группа налогоплательщиков. По состоянию на 2020 год в России данным условиям отвечали примерно 1905 российских компаний и только 687 из них были готовы переходу на контроль в форме налогового мониторинга [2]. Уже сейчас можно отследить динамику числа налогоплательщиков, участвующих в налоговом мониторинге (Рисунок 1).

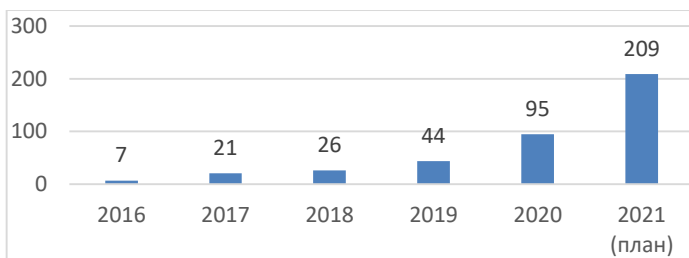


Рисунок 1 - Динамика налогоплательщиков, участвующих в налоговом мониторинге в РФ

Данная статистика составлена на основании существующих научных трудов по теме тенденций развития налогового мониторинга [3], а также на основании заявлений ФНС от 27 ноября 2020 года [4]. По данным указанной публикации, в 2021 году к 95 действующим участникам налогового мониторинга прибавятся еще 114 организаций. Среди новых участников много иностранных компаний, российских нефтегазовых компаний и их дочерних предприятий.

В целом рост налогоплательщиков, заявляющих о переходе на налоговый мониторинг, объясняется достаточно просто:

- повсеместная цифровизация, значительно упрощающая документооборот, распространяется и на сферу налоговых взаимоотношений;
- такая форма контроля позволяет налогоплательщику

значительно сократить время взаимодействия с налоговыми органами;

- качество контроля за налоговой и бухгалтерской документацией значительно возрастает, так как ее состояние отслеживается налоговым органом в реальном времени.

Несмотря на положительные стороны данной формы контроля, распространение налогового мониторинга за 5 лет его существования в России крайне медленное и незначительное. Причиной этому является тот факт, что не каждый налогоплательщик в состоянии соответствовать жестким условиям налогового кодекса. Поэтому, необходимо смягчение установленных критериев и условий их выполнения. Это даст возможность более широкому кругу налогоплательщиков оценить преимущества налогового мониторинга в будущем. Уже сейчас Правительство Российской Федерации приняло решение к понижению критериев перехода: так, с 1 июля 2021 года в соответствии с Федеральным законом [5] снижаются суммовые критерии для перехода на налоговый мониторинг: по доходам и активам - до 1 миллиарда рублей, по налогам - до 100 миллионов рублей с учетом НДФЛ и страховых взносов.

Однако для перехода на налоговый мониторинг не у всех налогоплательщиков России будет возможность поучаствовать в подобной форме взаимодействия с налоговым органом, так как в России много труднодоступных регионов, где до сих пор не всегда возможно подключение к сети Интернет, что является важным моментом в распространении налогового мониторинга.

Не менее проблемным является отсутствующее информационное освещение этой формы контроля. На официальном сайте ФНС нет достаточно обширной информации о налоговом мониторинге. Даже динамику числа и состава налогоплательщиков, перешедших на налоговый мониторинг, отследить можно с трудом. Такое состояние не обеспечивает полноценной прозрачности информации о налоговом мониторинге, которая расширила бы представление налогоплательщиков об этой форме контроля.

Подведём итоги исследования. Налоговый мониторинг – перспективная и значимая форма налогового контроля, обладающая множеством преимуществ. Он позволяющий существенно сократить трудовые, временные и финансовые издержки на исполнение налоговыми органами своей контрольной функции. Несмотря на это изучаемая форма контроля сталкивается с трудностями в ее популяризации среди налогоплательщиков. Описанные проблемы можно решить путём повышения прозрачности и доступности информации о налоговом мониторинге, значительном снижении

законодательно установленных критериев перехода на контроль в форме налогового мониторинга, распространением цифровизации в стране.

Список литературы

1. Гемазудинов Д.Р. Основные направления развития налогового администрирования в условиях налогового мониторинга / Д.Р. Гемазудинов, А.Ю. Мочалин // Налоговая политика и практика. - 2016. - № 3. - С. 44 - 49.
2. Бадеева, Е. А. Современные тенденции и перспективы развития налогового мониторинга в России / Е. А. Бадеева, А. А. Машкина, А. Н. Нагаева // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. - 2020. - № 1 (33). - С. 24-36.
3. Кравчук Н.С. НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ / Н.С. Кравчук, Л.В. Качан, Г.А. Артеменко // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2020. - № 4. – С. 275-278.
4. 209 компаний будут участвовать в налоговом мониторинге с 2021 года // Деятельность ФНС России. Официальный сайт Федеральной налоговой службы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/10222192/ (дата обращения: 05.04.2021)
5. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах: фед. закон от 29.12.2020 №470-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации. – 2021. - № 1 (Часть I). - ст. 9.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

И.К. Абрамян, О.И. Ковтун
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
innesa.abramyan@mail.ru

В статье рассмотрены вопросы экономической безопасности как основы обеспечения всей системы национальной безопасности страны. Проведен сравнительный анализ экономических индикаторов России за последние три года, также описаны принципы метода ранжирования, на основе которого был выведен наилучший год по экономической группе показателей России.

Ключевые слова: национальные интересы, экономическая безопасность, метод ранжирования, экономические индикаторы

Объект исследования: экономическая безопасность.

Деятельность руководства страны, направленная на служение благу народа и благосостоянию граждан, определение основных целей и задач как внутренней, так и внешней политики, а также раскрытие важнейших ориентиров развития нации – это все определяют национальные интересы государства.

Проблемы, стоящие перед страной, невозможно решить без обеспечения экономической безопасности. Поэтому повышение качества жизни населения, нахождение оптимальных решений экономических и социальных задач внутри страны, а также влияния на мировое развитие с учетом национальных интересов, являются главными задачами государственной стратегии экономической безопасности России. Ее объектами, в соответствии с Указом, являются личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений. [1]

Применим метод ранжирования для того, чтобы дать оценку этой категории в период 2018 - 2020 года. Он подразумевает определение общего свойства для конкретных объектов и размещение их в порядке возрастания или убывания. В результате из исследуемого набора факторов выделяются наиболее важные. Основным преимуществом

является его простота использования, однако данный метод применяется ограниченно, поскольку не все показатели находятся в количественной форме.

Найдем значение каждого экономического показателя России с 2018 по 2020 год, данные приведены в таблице 1.[2]

Таблица 1 - Сравнительный анализ экономических индикаторов

Индикаторы	2018	2019	2020
ВВП на душу населения, долл.	29 267	30 284	30 522
Объем обрабатывающего производства, млрд. руб.	499,4	523,5	525,07
Объем сельскохозяйственного производства, млрд. руб.	5345,8	5801,4	6110,8
Объем инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения, тыс. руб.	95,2	94,9	99,8
Объем прямых иностранных инвестиций, млрд. долл.	8,8	32	1,1
Объем инвестиций к ВВП, млрд. руб.	17 595	19 283	20 985
Число научных организаций, шт.	3950	4051	5985
Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, %	19,8	21,6	24,7
Доходы консолидированного бюджета, млрд. руб.	19 454,4	20 174,9	20 379,4
Расходы консолидированного бюджета, млрд. руб.	16 713,0	18 293,7	19 503,3
Дефицит, профицит бюджета, млрд. руб.	2741,4	+1881,2	+876,1
Экспорт, млрд. долл.	449,1	412,7	411,6
Импорт, млрд. долл.	238,5	237,5	249
Сальдо торгового баланса, млрд. долл.	211,6	175,2	162,6

Суть метода ранжирования заключается в том, что каждому показателю присваивается определенная цифра, которая устанавливается в зависимости от степени их значения, то есть наиболее высокому индикатору присваивается цифра один, второму согласно величине указывается цифра два, следовательно, третьему – три. Далее вычисляется сумма рангов. Расчет предоставлен в таблице 2.

Таблица 2 - Метод ранжирования

Индикаторы	2018	2019	2020
ВВП на душу населения, долл.	29 267	30 284	30 522
Объем обрабатывающего производства, млрд. руб.	499,4	523,5	525,07
Объем сельскохозяйственного производства, млрд. руб.	5345,8	5801,4	6110,8
Объем инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения, тыс. руб.	95,2	94,9	99,8
Объем прямых иностранных инвестиций, млрд. долл.	8,8	32	1,1
Объем инвестиций к ВВП, млрд. руб.	17 595	19 283	20 985
Число научных организаций, шт.	3950	4051	5985
Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, %	19,8	21,6	24,7
Доходы консолидированного бюджета, млрд. руб.	19 454,4	20 174,9	20 379,4
Расходы консолидированного бюджета, млрд. руб.	16 713,0	18 293,7	19 503,3
Дефицит, профицит бюджета, млрд. руб.	2741,4	+1881,2	+876,1
Экспорт, млрд. долл.	449,1	412,7	411,6
Импорт, млрд. долл.	238,5	237,5	249
Сальдо торгового баланса, млрд. долл.	211,6	175,2	162,6

Таким образом, год с наилучшими показателями является 2020, так как у него наибольшее количество единиц. После него по величине итогового ранга идет 2019 год, и последним - 2018, соответственно, он наименее устойчив. Действительно, в 2020 году, не смотря на тяжелую ситуацию в стране, курс рубля показал большую устойчивость к колебаниям нефтяных цен, чем во время предыдущих кризисов. Также произошло увеличение уровня безработицы, которое сопровождалось рекордным ростом привлекательности биржи труда. Выросли реальные зарплаты и пенсии населения.

Список литературы

1. Богомолов В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность» / В.А. Богомолов // — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - С.279
2. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru>.

ТЕХНОСУБЪЕКТЫ И ОРТОДОКСАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОТЧУЖДЕНИЯ ТРУДА

А.Д. Алдын-оол, Т.А. Тропникова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
aldinoolaleksej@gmail.com

Приведены основные положения ортодоксальной концепции отчуждения труда К. Маркса. Сделана попытка рассмотреть данную концепцию в постиндустриальном обществе в условиях информатизации, цифровизации и роботизации экономики. Сделан вывод, что данная концепция актуальна в силу объективности неоднозначного характера развития «техноsubjектов».

Ключевые слова: марксизм, ортодоксальная концепция, отчуждение, труд, техноsubjект.

Суть ортодоксальной концепции отчуждения труда, рассмотренной К. Марксом в трудах «Экономическо-философские рукописи» и «Капитал» [1, 2], заключается в том, что труд человека в процессе осуществления экономической деятельности в рамках социальных связей и отношений, выступает как чуждая, а значит, противостоящая ему сила, в результате чего происходит как «самоотчуждение» человека, так и отчуждение от него его труда и продуктов его труда. Более того, такими силами по отношению к нему также являются другие люди, их труд и его результаты [1].

В своих исследованиях К. Маркс при изучении вопроса отчуждения не учитывал особенности описываемых им социальных subjектов, поэтому концепция отчуждения предполагает не subjектный подход, учитывающий их специфику, а subjективизированный подход, согласно которому в описываемую социальную форму – отчуждение – вписывались subjекты, по сути являвшиеся теоретическими акторами.

В настоящее время активно развивающиеся информатизация, цифровизация и роботизация экономики приводят к смене формации и увеличению степени технократизации. В связи с этим, в виду «родовидового» многообразия техноsubjектов, применение ортодоксальной концепции отчуждения труда возможно и по отношению к ним. Согласно Игнатьеву В. И., техноsubjекты – это «устройства со встроенным искусственным интеллектом, проявляющие себя с наибольшей степенью как subjектоподобные артефакты, воспроизводимые на технической основе» [3, с. 97]. Автор

определения придаёт техносубъекту характер почти или полностью самостоятельного актора – субъекта своей собственной «жизне»-деятельности, способному к её интеллектуальному анализу, а также к осуществлению управленческо-преобразовательной деятельности по отношению к внешнему миру [4].

Подобно человеку, не существует обмена веществ между техносубъектом и природой в биологическом плане [5]. Управленческо-преобразовательная деятельность физических техносубъектов оказывает воздействие на физический мир, однако цифровые техносубъекты могут делать это лишь «руками» физических или человека.

Техносубъект, в отличие от человека, не растрчивает свои «мозг, нервы, мускулы, органы чувств и т. д.» [2]. Его «жизненная энергия» условно «бесконечна», т. к. он «воспроизводим на технической основе», «сущностное содержание» техносубъекта при этом не изменяется, однако может измениться его «форма». Несмотря на то, что техносубъект теперь является активным актором опредмечивания, он потенциально «бесконечно» отчуждает не свою «жизненную энергию», а «жизненную энергию» человека в скрытой форме, поскольку она была затрачена на его опредмечивание, т. е. не имея собственной «жизни», он не сообщает её предмету.

Осуществление «труда» техносубъектом не является его выключением из действительности: он не испытывает чувства отношения к продукту своего «труда» и «жизнь, сообщённая предмету» не выступает внешней по отношению к нему.

Как и человек, техносубъект, имея ресурсы для осуществления деятельности, так же имеет предмет труда (это не только природа, как для человека) и, «осваивая» внешний мир, преобразуя его в продукт своего «труда», лишает его себя: цифровой техносубъект – виртуально (нематериально), физический – материально.

По этой причине техносубъект не только утрачивает предмет, но и закабалется им. Физически и человек, и техносубъект являются «природой», но в силу своей воспроизводимости техносубъект более «тождественен» с ней. Природа для техносубъекта является источником удовлетворения «потребностей», но лишь косвенно – в виде и через человека, а сам техносубъект является неорганическим телом «для-себя» – техносубъект «живёт человеком». Значит, даже для техносубъекта «сама жизнь оказывается лишь средством к жизни» [1]. Отсюда следует, что «труд» техносубъекта, не обладающего волей или таким же интеллектом, как человек, всё равно отчуждает от него

«род», превращая его в косвенное, но не прямое, средство для поддержания своей «жизни» в виде других техносубъектов.

Техносубъект всё равно имеет возможность опредмечивать свою «родовую жизнь»: алгоритмы самообучения позволяют ему создавать «модели поведения», в соответствии со своей внутренней логикой, внешне неведомой человеку и изначально им не заданной. Таким образом, действия техносубъекта приобретают характер утверждения себя в мире.

По К. Марксу любое отношение, в котором человек находится к самому себе, реализуется, выявляется лишь в отношениях человека к другим людям [там же], но особенностью техносубъекта является то, что отчуждение техносубъекта реализуется и выявляется не только в «отношениях» к другим техносубъектам, а также в «отношениях» и к людям.

Не происходит отчуждение «жизни» техносубъекта (самоотчуждения), но происходит отчуждение от него его «труда» и его результата – элемент биологичности теряет актуальность, но сохраняют свою актуальность социальный, экономический и правовой аспекты отчуждения вещи.

Как можно увидеть из приведенного анализа, при замене социальных субъектов (людей) в экономической деятельности, на «техносубъектов», концепция отчуждения не теряет свой сущностный смысл.

Вывод. В технократическом обществе при информатизации, цифровизации и роботизации экономики ортодоксальная концепция отчуждения труда, разработанная К. Марксом, носит актуальный характер по отношению к техносубъектам с искусственным интеллектом.

Обозначенные вопросы могут быть полезны для теоретических разработок в области экономических, философских, юридических, социологических и (или) политологических наук с использованием нового теоретико-практического понятия «техносубъект».

Список литературы

1. К. Маркс. Экономическо-философские рукописи: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.marxists.org/russkij/marx/1844/manuscr/4.htm> (дата обращения: 31.03.2021).
2. К. Маркс. Капитал. Том 1: [Электронный ресурс]. URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/1867/capital_voll/index.htm (дата обращения: 31.03.2021).

3. Игнатъев В. И. Становление техносубъекта как актора цифрового общества // Солидарность и конфликты в современном обществе / Материалы научной конференции XII Ковалевские чтения 15-17 ноября 2018 года. / Отв. редактор: Ю.В. Асочаков. СПб.: Скифия-принт, 2018. – 600 с.
4. Игнатъев В. И. И грядет "другой" актор... Становление техносубъекта в контексте движения к технологической сингулярности / В. И. Игнатъев // Социология науки и технологий. – 2019. – Т. 10. – № 1. – С. 64-78. – DOI 10.24411/2079-0910-2019-10005.
5. Сталин И. В. О диалектическом и историческом материализме: [Электронный ресурс]. URL: https://www.marxists.org/russkij/stalin/t14/t14_55.htm (дата обращения: 31.03.2021).

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО ТОРГОВОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Р.А. Антипов, А.А. Васильев, Е.Н. Димитриева

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
romanantipov2@gmail.com

В данной статье мы хотели рассмотреть, как осуществляется международная торговля в период роста торгового протекционизма. Для этого нашей целью было разобрать, что из себя представляет современный торговый протекционизм, определить его особенности и причины его роста. Анализируется внешнеэкономическая деятельность Китая и США и их влияние на экономику России.

Ключевые слова: Торговый протекционизм, экономическая эволюция, опасения государств, международная торговля.

Торговый протекционизм – политика государства, направленная на регулирование внешнеэкономической деятельности, создание комплекса мер по защите внутреннего рынка и производителя, а также на поддержку экспорта товаров.

В современных условиях, торговый протекционизм имеет следующие особенности: его интегральный характер, активизация защитных мер со стороны высокоразвитых государств, он выходит за

рамки исключительно экономической сферы, нетарифные меры защиты национального бизнеса и национальных рынков усиливают свою роль, смена целевой установки современного протекционизма и современный протекционизм приобретает экстерриториальный характер.

Торговый протекционизм имеет тенденцию к увеличению и уменьшению активности. Сейчас торговый протекционизм набирает обороты, так как после финансового кризиса, 60 экономик мира приняли около 7000 торгово- протекционистских мер [1, с. 70].

Существует две категории факторов и процессов, которые и привели к росту торгового протекционизма: экономическая эволюция и опасения государств, связанные с безопасностью своих граждан.

В первую категорию входят такие факторы, как: размывание позиций США в распределении экономической мощи на глобальном пространстве, Что же касается второй категории факторов, то все большее внимание в западных странах занимает вопрос безопасности, защиты граждан и государства как защитника общественных интересов

Международная торговля – экономические взаимоотношения между странами, основанные на обмене товарами и услугами, последующим финансово-денежным расчетом.

В усиление торгового протекционизма в международной торговле внушительный вклад внесла американская администрация, развязавшая торговые войны со всем миром и избравшая своим оружием в них увеличение импортных пошлин на отдельные виды готовой продукции, а также на сталь и алюминий. Повышение США уровня тарифной защиты своего рынка подтолкнуло затронутые американскими мерами страны на введение ответных ограничений в отношении продукции из Америки, что вынудило экспортеров переориентировать поставки с американского рынка на другие страны и это спровоцировало эти же страны на ограничение импорта определенных товаров, произведенных не в Америке.

Основным объектом американского натиска в сфере торговых отношений стал Китай. В ходе развернувшейся тарифной войны Соединенные Штаты и КНР первоначально обменивались взаимными ограничениями, облагали дополнительными пошлинами ввоз товаров друг друга, охватив ими в итоге примерно треть импорта каждой из стран. Вскоре США и Китай объявили о временном перемирии.

Добившись от Китая согласия на расширение своего экспорта, США намерены форсировать работу над торговыми договорами с ЕС, Великобританией и Бразилией, демонстрируя тем самым решимость

продолжать торговые войны со всем миром, при этом игнорируя собственные обязательства в ВТО и ломая сложившуюся систему глобального регулирования трансграничных потоков товаров и услуг.

Американская администрация использует санкции не только для оказания давления на российских юридических и физических лиц, но и для принуждения компаний других стран к отказу от сотрудничества с предприятиями России.

Список литературы:

1. Мясоедов А. И. Риски роста протекционизма в глобальной экономике // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. – 2020 - Т.5.№2. – С. 65-78.
2. Оболенский В. П. Турбулентность в международной торговле: реакция России // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2020 – 3/2020 – С. 60-77.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА АЛТАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА)

Е.В. Домнин, Т.А. Тропникова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
tropnikova@inbox.ru

Анализируется предпринимательская активность населения Алтайского края, направленная на развитие сферы туризма и гостеприимства. Изучены основные направления развития отрасли. Выявлены проблемы, связанные с отсутствием необходимой инфраструктуры. Сделан вывод о значительном потенциале и конкурентоспособности региона, об активной позиции малого бизнеса, о необходимости дальнейшего финансирования реализуемых проектов.

Ключевые слова: предпринимательство, туризм, Алтай, рекреационные зоны.

Смещение потребительского спроса туристов и отдыхающих в регионы с благоприятным климатом, экологически не загрязненной территорией, близостью к заповедным зонам и нетронутой природой,

привело к увеличению туристических потоков в Алтайский край. Неценовым фактором спроса явились последствия пандемии.

Социализация и возможности цифровизации экономики позволили усилить тенденции усиления предпринимательской активности малого и среднего бизнеса на данной территории России. Так, автоматизированные интернет-сервисы позволили не только заказывать услуги, связанные с приобретением авиа и железнодорожных билетов, с проживанием в частных гостиницах и арендовать дома, но и улучшить качество обслуживания. Малый бизнес в лице предпринимателей из местных жителей, получил импульс развития, заняв специфическую нишу, связанную с проживанием и обслуживанием туристов в «семейных» традициях – проживание в домиках и питанием домашней пищей из натуральных продуктов. Например, сыродельни «Крафтовые сыры Горного Алтая» пользуются популярностью у москвичей и петербуржцев, отдающих предпочтение натуральным качественным продуктам, средний чек составляет 7000 руб.

Особенностью развития туризма на Алтае является его сегментированность. Так, наряду с классическим отдыхом для старших групп населения, в известных санаториях и профилакториях, основным направлением для молодежи стал «активный» туризм, связанный с рафтингом, скалолазанием, центрами экстремального туризма горнолыжников, где малый и средний бизнес оставляет более 45%.

Для выяснения предпочтений студентов, был проведен опрос среди студентов гр.УП001 НГУЭУ. Данные опроса свидетельствуют, что 38,9% студентов интересуются активным отдыхом на Алтае и 38,9 % - у моря в Краснодарском крае.

Где бы вы хотели отдохнуть? (Из представленных вариантов)

18 ответов

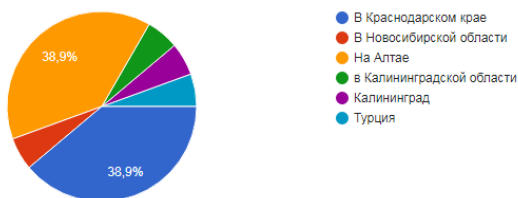


Рисунок 1 –Предпочтения студентов по возможному отдыху

Из видов активного отдыха максимальное количество студентов, составившее 44,4%, предпочитают познавательные экскурсии; 22,2% интересуются конным маршрутом.

Какой вид активного отдыха вы предпочитаете?

18 ответов

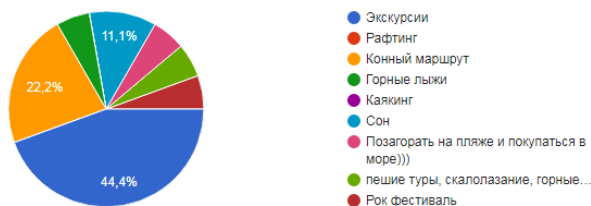


Рисунок 2 –Предпочтения студентов в видах активного отдыха

Для качественного развития сферы туризма и гостеприимства, в Алтайском крае была утверждена региональная Программа развития туризма до 2024 г. и Программа «Формирование комфортной туристической среды»[1;2]. Среднее количество предоставляемых платных услуг должно возрасти на 34% и составить 6 млрд. руб. Планируется значительное увеличение лиц занятых в данной сфере.

О наличии потенциала туристического продукта Алтая не только на российском, но и на зарубежных рынках, свидетельствует факт увеличения туристических потоков с июля 2020 г. По мнению туристов, Алтай – это в первую очередь Горно-Алтайск. Так, количество туристов, посетивших Республику Алтай, достигло 2 млн. человек, что в 2 раза больше, чем в 2019 г. К тенденциям «постковида» следует отнести увеличение на 30% индивидуальных экскурсий, что определило организацию «пакетных» туров и организацию дополнительных рейсов из Москвы и Санкт-Петербурга. Сроки пребывания, по данным Минэкономразвития РФ, дифференцированы. Так, кратковременный отдых до 5 дней предпочитают 68% туристов; средние затраты за один день составляют 4,03 тыс. руб.

Основные проблемы развития туризма и предпринимательства на Алтае связаны с недостаточным финансированием крупных инвестиционных рекреационных кластеров (Белокуриха, Золотые ворота, Тягун, Бирюзовая Катунь) и дорог. В 2020 г. на реализацию проектов было направлено 189млн. руб., при поддержке федерального и краевого бюджетов началось строительство

автомобильной дороги на площадке «Белокуриха горная». Однако, инвестиционные потоки, по оценкам специалистов, должны составлять не менее 500 млн. руб. в год[2].

Вывод. Потенциал рекреационных зон для отдыха на Алтае значителен. Предпринимательская активность населения Алтайского края направлена на удовлетворение спроса молодежи и развитие различных видов молодёжного туризма. Решение проблем и перспективы развития предпринимательства неразрывно связаны с комплексной государственной поддержкой развития инфраструктуры Алтайского края.

Список литературы:

1. Управление Алтайского края по развитию туризма и курортной деятельностью [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <http://tourism.alregn.ru/pages/investicionnye-proekty-altayskogo-kraja>
2. Республика Алтай. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://altai-republic.ru/tourism/development/>

САЙТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО КОНТЕНТА ДЛЯ АБИТУРИЕНТОВ

А.С. Ермакова, Т.А. Тропникова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Анализируется контент сайтов образовательных учреждений, реализующих профессиональные образовательные программы. Рассмотрена структура сайтов и наличие html-разметки, для идентификации информации, а также основные используемые платформы. Выявлены проблемы, связанные с отсутствием необходимой информации для абитуриентов. Сделан вывод о значительных различиях в используемых платформах и необходимости представления более разнообразного информационного контента для абитуриентов.

Ключевые слова: сайт образовательного учреждения, контент, абитуриент.

Актуальность темы связана с влиянием цифровизации на современный этап развития мирового хозяйства, сменивший

информатизацию и компьютеризацию, характеризующийся предоставлением различной информации в цифровом виде [1]. Сфера образования, как отрасль экономики, также сформировала основные задачи цифровизации, одной из которых является предоставление открытой информации на сайтах образовательных учреждений для повышения эффективности образовательной среды, персонализации и результативности студенческой аудитории [2]. Целью работы явилось рассмотрение контента сайтов образовательных организаций с позиций абитуриентов.

В современном мире поиск учебного заведения практически для каждого абитуриента начинается со знакомства с сайтом учебного учреждения. По статистике, первое, что интересует абитуриента – количество бюджетных и внебюджетных мест, наличие стипендии и различных видов материальной поддержки, оплата за обучение специальности, наличие вакантных мест для перевода из другого образовательного учреждения, наличие общежития и репутацию образовательного учреждения. Познавательным для абитуриента является информация о преподавателях, о дисциплинах, которые предстоит изучать, количество зачетных единиц по изучаемым дисциплинам, а также оснащенность образовательного учреждения современными техническими средствами. Интерес вызывают мероприятия образовательного учреждения и обзор контента за прошлые периоды. Так, с самого начала, абитуриент оценивает по информации на сайте свои шансы на поступление и получает общее представление об образовательном учреждении [3].

Проведя сравнительный анализ 10 сайтов российских колледжей различных регионов: Санкт-Петербургского колледжа Электроники и Приборостроения, Московского финансового колледжа, колледжа Всероссийского государственного университета юстиции, Рубцовского медицинского колледжа, Высшего колледжа информатики (г. Новосибирск), Кубанского колледжа культуры, экономики и права, Техникума «Приморский» (г. Санкт-Петербург), Хабаровского колледжа отраслевых технологий и сферы обслуживания, Новосибирского торгово-экономического колледжа, Высшего колледжа информатики (г. Новосибирск), Новосибирского химико-технологического колледжа, было получено общее представление о формируемой на сайтах информации. Так, на всех сайтах была найдена информация в разделах «Документы» об уставах образовательной организации, наличии лицензии и свидетельства об аккредитации, финансово-хозяйственной деятельности, о количестве бюджетных мест, о размере стипендии. Представлены документы по коммерческой

стоимости каждой образовательной программы обучения. Далее, отметим, что наличие онлайн-сопровождения, как важной части сайта любого образовательного учреждения, ярко проявилась в период пандемии, так как абитуриенты лишились возможности личного посещения учреждения, контакта с сотрудниками и возможности присутствовать на “Дне открытых дверей”. Поэтому необходимую информацию по поступлению, описанию дисциплин, ответы на часто задаваемые вопросы и многие другие пункты должны быть отражены на сайте образовательного учреждения. Проанализировав данные по сайтам колледжей, оказалось, что только 57,3% учреждений обладают данной информацией. Менее 13% предоставляют возможность виртуальной экскурсии по кампусу и образовательной программе. Видеовизитки и видеоматериалы с информацией об учебной и внеучебной деятельности, статусе учебного учреждения, знакомство с дисциплинами и особенностями обучения является простым способом донесения информации заинтересованным лицам. Несложно заметить, что информативность и простота в использовании напрямую связана от системы управления контентом, то есть платформы, на котором находится сайт. Выявлено, что сайты колледжей имеют html-разметку для идентификации информации, однако представлены на различных платформах. Наиболее распространенными являются три: 1С-Битрикс, Drupal, Joomla! Выделим достоинства данных платформ. 1С-Битрикс — система управления контентом, одна из самых популярных и широко используемых платформ, обладающей мощным конструктором сайта, а также возможностью вести бухгалтерию, привлекать и развивать взаимоотношения с клиентами. Редакцией предоставляется множество функциональных возможностей, однако, в сравнении с аналогами, стоимость существенна и возможности сайта ограничиваются редакциями функции в зависимости от “пакета”, поэтому наполняемости и удобство сайта одной платформы может значительно отличаться. Drupal — это бесплатная платформа, в которую входят все необходимые модули для решения задач по построению сайтов. Главное отличие – гибкость, которая проявляется в удобстве корректировки сайта. Однако функционал, в отличие от предыдущей платформы, значительно ниже. Joomla! – бесплатная система управления контентом, которая развивается благодаря пользователям. Предлагает открытый исходный код с возможностью модернизации. Часто её используют для работы с шаблонами сайтов, удобно для создания и поддержания сайта.

Кроме различий в используемых платформах при создании сайтов, выявлено, что на сайтах часто используемая навигация затруднена,

недостаточно представлена информация по трудоустройству после окончания образовательного учреждения. А ведь трудоустройство – это то, ради чего студенты и получают образование. Каждый из абитуриентов нацелен в будущем на работу по специальности, поэтому важно “знать в лицо” потенциальных работодателей и их предложения по трудоустройству. Статистика устроенных выпускников показывает уровень получаемого образования и востребованность профессионалов из данного учебного заведения[4].

Таким образом, сайт образовательного учреждения, как современный цифровой способ с открытой информацией, позволяет абитуриенту сориентироваться в медиа пространстве при выборе учебного заведения. На проверенных 10 сайтах сформирована информация о количестве бюджетных мест, наличии видов материальной поддержки, оплаты за обучение, об оснащённости образовательного учреждения, т.е. той информации, которая должна быть в соответствии с Приказом Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки [5]. Однако, дополнительной информации об образовательном учреждении абитуриент не всегда может получить при анализе сайтов. Выявлено отсутствие стандартизации платформ, используемых образовательными организациями, не всегда удобна навигация. Не на всех сайтах имеется современный информационно-насыщенный контент и онлайн-сопровождение. Основные проблемы рассмотренного контента на сайтах образовательных организаций связаны с отсутствием доступной и полной информации по возможному трудоустройству после окончания образовательного учреждения.

Список литературы

1. Халин В.Г., Чернова Г.В. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски // Управленческое консультирование. 2018. №10 (118). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-i-ee-vliyanie-na-rossiyskuyu-ekonomiku-i-obschestvo-preimuschestva-vyzovy-ugrozy-i-riski> (дата обращения: 14.04.2021).
2. Семь задач цифровизации российского образования. Загл. с экр. РБК: Электронный ресурс. URL:<https://trends.rbc.ru/trends/education/5d9ccba49a7947d5591e93ee> (дата обращения: 14.04.2021).
3. Шарова О.Л. Значение среднего профессионального образования в формировании ценностной системы общества // Вестник ПАГС. - 2013.(103) - [Электронный_ресурс]. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-srednego-professionalnogo-obrazovaniya-v-formirovanii-tsennostnoy-sistemy-obschestva> (дата обращения: 14.04.2021).

4. Константиновский Д.Л. Неравенство и образование. Опыт социологических исследований жизненного старта российской молодёжи (1960-е годы – начало 2000-х). М., 2008.(203). [Электронный ресурс].

URL:https://www.civisbook.ru/files/File/Konstantinovskiy_Neravenstvo.pdf (дата обращения: 14.04.2021).

5. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ПРИКАЗ от 29 мая 2014 года N 785. Об утверждении требований к структуре официального сайта образовательной организации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и формату представления на нем информации (с изменениями на 7 апреля 2020 года)/<https://docs.cntd.ru/document/420201089> (дата обращения: 14.04.2021).

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ

В.Ю. Кудрявцева, А.М. Фомичева, А.В. Шмаков
Новосибирский государственный технический университет
nura-foma@mail.ru

В работе рассмотрены результаты эксперимента, в ходе которого была произведена оценка влияния социальных сетей (Вконтакте и Instagram), получивших развитие в результате цифровой трансформации экономики, на удовлетворённость студентов качеством собственной жизни. Проведен анализ влияния социальных сетей на респондентов разной гендерной принадлежности, выдвинуты предположения о причинах расхождения полученных показателей.

Ключевые слова: социальные сети, качество жизни, удовлетворённость качеством жизни, цифровая трансформация.

Цифровая трансформация экономики вносит свои коррективы в повседневную жизнь человека [1]. Одним из значимых последствий стала существенная популяризация использования социальных сетей. Так в настоящее время социальные сети представляют собой не только

дополнительный способ общения, но и «среду обитания», в которой люди учатся, работают, вступают в различные сообщества и просто отдыхают. Согласно статистическим данным, в январе 2020 года число людей, пользующихся социальными сетями, выросло до 3,8 млрд., то есть их использует почти 60 % населения мира [5]. В результате, многие сферы жизнедеятельности общества подверглись деформациям. Изменился характер общения, ускорилась передача сообщений, покупки совершаются по клику мыши, а популярность и успех человека напрямую связаны с количеством подписчиков. Именно поэтому появляется необходимость оценки влияния социальных сетей на удовлетворенность населения качеством жизни.

Цель работы – оценить воздействие развития социальных сетей, как одного из последствий цифровой трансформации экономики, на удовлетворённость студентов качеством жизни, а также определить параметры, дифференцирующие данное воздействие.

Для анализа влияния социальных сетей на качество жизни студентов был проведен эксперимент, состоящий из трех этапов. На первом этапе студенты заполняли анкеты, позволяющие оценить уровень удовлетворённости жизнью, на втором респондентам предлагалось пользоваться одной из предложенных социальных сетей в течение 1 часа и на третьем этапе они снова заполнить такую же как на первом этапе анкету.

Число студентов, которые приняли участие в исследовании, составило 258. В процессе проведения эксперимента предлагались две наиболее популярные социальные сети: ВКонтакте и Instagram. Для оценки удовлетворённости жизнью использовалась Шкала удовлетворённости жизнью SWLS [6]. Данная шкала позволяет оценить эмоциональную удовлетворенность индивида собственной жизнью. Участники эксперимента описали свое состояние, оценив следующие утверждения:

- «почти во всем моя жизнь соответствует моему идеалу»;
- «условия моей жизни превосходные»;
- «я удовлетворен своей жизнью»;
- «пока я достигал в главном всего, чего хотел в жизни»;
- «если бы я мог прожить свою жизнь еще раз, я бы почти ничего в ней не изменил».

Оценка каждого утверждения осуществлялась по семибальной шкале: от 1 – «совершенно не согласен», до 7 – «совершенно согласен». Затем баллы суммировались. По результатам эксперимента испытуемые в соответствии с методикой оценки были разделены на группы: 0% – 20% – низкий показатель удовлетворенности; 21% – 40%

– пониженный показатель; 41% – 60% – средний показатель; 61% – 80% – повышенный показатель; 81% – 100% – высокий показатель [4].

Результаты эксперимента позволили сделать вывод о неоднородности влияния социальных сетей на испытуемых с разной первоначальной степенью удовлетворенности жизнью. Так, у 14% представителей группы со средним показателем удовлетворенности зафиксировано его снижение. В группе с высокой удовлетворенностью рост произошел у 4% респондентов, тогда как группа с низкой удовлетворённостью вообще не показала существенных изменений.

В процессе оценки влияния социальных сетей на респондентов разной гендерной принадлежности было выявлено, что негативное влияние на мужчин социальные сети оказывают в меньшей степени, чем на женщин. Отрицательное изменение восприятия собственной жизни у мужчин составило на 9% меньше, чем у женщин. Также влияние социальной сети Instagram на женщин на 12% превышает влияние той же сети на мужчин. В случае использования сети Вконтакте данный показатель составляет 5%.

Такое расхождение в показателях оказываемого воздействия, скорее всего, связано с психологическими особенностями представителей мужского и женского пола. Первые воспринимают информацию обобщенно, мыслят более рационально. Вторым же зачастую свойственна эмоциональность и фиксация внимания на деталях. По-разному воспринимается и критика, характерная для социальных сетей. Мужчины более осмысленно подходят к критике и принимают её, если она хорошо обоснована. Женщины же ведут себя менее сдержанно, принимают критику негативно, не всегда задумываясь об ее обоснованности.

Зачастую сравнение себя с «идеалами» виртуального пространства снижает оценку качества собственной жизни. Сопоставление личности со «звездными» пользователями социальных сетей приводит к комплексам и потере стимула развития. Таким образом, частый просмотр подобного контента угнетает и может привести к психологическим расстройствам. Наибольшее влияние выявлено у социальной сети Instagram, так как данная сеть является более идеализированным интернет порталом, чем Вконтакте.

Список литературы:

1. Литвинцева Г. П. Теоретические основы взаимодействия цифровой трансформации и качества жизни населения / Г. П. Литвинцева, С. П. Петров // Журнал экономической теории. – 2019. –Т. 16. – № 3. – С. 414–427.

2. Лучшие сайты в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alexa.com/topsites/countries/RU>
3. Статистика социальных сетей / brand analytics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://brand-analytics.ru/statistics/am/?hub_id=3&date=202009&period_type=month
4. Психологическая диагностика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sites.google.com/site/test300m/swls>
5. Digital 2020: 3.8 billion people use social media [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wearesocial.com/blog/2020/01/digital-2020-3-8-billion-people-use-social-media>
6. Larsen R. J. The Satisfaction With Life Scale / R. J. Larsen, E. Diener, R. A. Emmons, S. Griffin // Journal of Personality Assessment. – 1985. – № 49. – PP. 71 –75.

ПРОЦЕСС УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ ЗА СЧЕТ СБЕРЕЖЕНИЙ ОБЩЕСТВА

А.И. Мисюренко, Д.В. Мартин, Р.М. Шахнович
Сибирский университет потребительской кооперации
misyurenko.artem@yandex.ru

В нашем исследовании проанализирована связь между сбережениями населения и инвестициями. Предложены меры для трансформации внутреннего потенциала сбережений общества в инвестиции в сферу производства

Ключевые слова: сбережения населения, трансформация сбережений, инвестиционный процесс

Накопления физических лиц, высокая доля сбережения домашних хозяйств, являются главным источником привлечения ресурсов для различных инвестиционных проектов.

Будучи выраженными в деньгах или иных активах, денежные сбережения создают определенный запас, который в будущем понадобится всему обществу для удовлетворения множества потребностей. Это будет содействовать формированию совокупного инвестиционного потенциала страны как основы для будущего развития экономики.

Сегодня тема сбережений и инвестиций широко обсуждается в обществе, поскольку, как уже отмечалось, сбережения общества обладают хорошим потенциалом для увеличения инвестиций.

Целью нашей работы является выявление основных проблем трансформации сбережений средств общества в инвестиции.

Необходимость более активного наращивания и эффективного использования финансовых средств населения определяется потребностями увеличения инвестиционных ресурсов и обеспечением социальной и экономической защищенности населения. Это предопределяет особую роль и особое место сбережений населения в системе инвестиционных ресурсов страны.

Основные формы и методы вложения экономических ресурсов общества возникают на местных и региональных уровнях, на близком «расстоянии» между объектами инвестирования и самим обществом. Но, как правило, предпочтения отдаются таким формам, которые хорошо выглядят и сформировали о себе репутацию как надежных форм сохранения накоплений, и именно эти формы связаны с развитием и совершенствованием малого и среднего бизнеса. Одной из самых известных форм поиска и привлечения инвестиционных средств стал частный кредит – например, привлечение займов своих друзей, родственников, бизнес-партнеров и т.д.

Нельзя также не отметить социальные фонды. Ведь именно они являются основой рынка сберегательных ресурсов. Социальные фонды включают в себя огромное количество накоплений населения, которые отложены на длительный период.

Самая распространенная система - классическая система страхования (мы говорим о системе страхования от социальных рисков). Как правило, она включает в себя как некоммерческие, так и коммерческие организации (может включать в себя и государственные институты). И здесь необходимо защитить население от различных негативных факторов. Например, от серьезной потери доходов, а что еще хуже своего имущества, т.д.

Важно отметить, что именно страховые фонды держат все свои накопления на долгосрочной основе.

И здесь, хочется отметить, что страховые фонды точно можно отнести к основному потенциалу (имеется в виду потенциал для будущего инвестирования).

Однако самая значительная часть сбережений находится непосредственно в предпринимательской деятельности.

Население должно доверять банкам. Само «доверие» должно включать в себя: отсутствие принуждения и снятие ограничений при

использовании банковских продуктов; свобода в принятии решения о покупке товаров и услуг; соблюдение взятых обязательств.

Если обратиться к всероссийскому опросу НАФИ в 2013-2014 г., то можно сделать вывод, что около 23% населения не доверяют электронным платежным системам, из-за того, что не уверены в их надежности. [1]

Банкам и финансовым организациям следует осуществить ряд важных мер для увеличения доли инвестиций:

- стремиться сформировать доверие и хорошее отношение к финансовым учреждениям из-за хорошего опыта работы, и улучшить качество обслуживания;

- обеспечить информационную защиту от мошенников на финансовых рынках;

- обеспечивать открытость и честность информации, предоставляемой банками и другими финансовыми организациями;

- работники финансовых организаций должны очень подробно информировать потребителей об их правах;

- необходимо улучшить финансовую грамотность работников финансовых организаций;

- следует предоставлять необходимую защиту свободы и собственно саму свободу в принятии решения о покупке экономической услуги, либо продукта;

- государство обязано предоставлять правовую защиту населения перед разными видами мошенников.

Всё это должно обеспечить накопленных активов общества в сферу производства и активировать новые возможности для инвестиций в национальную экономику.

Список литературы

1. НАФИ – многопрофильный аналитический центр
[Электронный ресурс] <https://nafir.ru/>

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ СОЦИОПОЛИТИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ НА ДИНАМИКУ КУРСА ДОЛЛАРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

С.Л. Михайлова, М.А. Никифоров, В.В. Крупчатникова
Новосибирский государственный технический университет
premiера_vera@mail.ru

Рассматривается воздействие публичных заявлений политиков на национальную валюту, которая, в свою очередь, определяет результативность операций по экспорту. Сила влияния оценена на примере трех крупнейших продавцов природного газа России.

Ключевые слова: геополитика; курс доллара; экспорт газа

Самый популярный фактор колебания курса доллара – политический. Было проведено сравнение [1] влияния санкций и активности в соц. сетях Д. Трампа на валютную пару – доллар/рубль. Из нескольких тысяч сообщений выбрано порядка 300 и, по ключевым словам, определено какие из них и в какое время реально могли стать причиной изменения положения валютного рынка в России.

Иллюстрирующим примером является ситуация 2018 года, стоимость доллара на один момент составляла 62,72 рубля, а за 35 минут курс поднялся до 64,49 рублей.

Причина такого рода изменений объясняется тем, что рынок отреагировал на высказывание Трампа потому, что “геополитическая обстановка остается напряженной” [2]. Похожую ситуацию можно наблюдать в течение дня под влиянием тех или иных событий.

Также на рубль повлияли выборы президента США, в тот момент, когда происходила гонка между Байденом и Трампом, курс доллара вырос на 66 копеек – до 80,19 рублей.

В первой половине апреля текущего года происходило увеличение курса доллара, за последние 5 месяцев он впервые поднялся выше 78 рублей. Такое ослабление рубля вызвано обострением положением дел в Донбассе. Стало известно о глобальной проверке боеспособности российской армии со множеством военных учений, и обычно под этот риск принято покупать валюту. На этом фоне “сохранялись опасения, что США могут ввести более жесткие санкции, чем можно было бы ожидать до обострения ситуации в Донбассе” [2], но стоит отметить, что эскалация конфликта поутихла.

Санкционная риторика и обострение в пограничных государствах оказывает существенное влияние на курс финансовых инструментов и,

хотя в дальнейшем рынки адаптируются, перманентное изменение цен может стать достаточно значимым.

Также в настоящее время санкционные и внутрисполитические риски, ускорение инфляции могут повлиять на национальную валюту, дополнительное давление на рубль может оказать открытие границ после пандемии. По прогнозам главных экономистов Альфа-Банка [2], на курс рубля в последние месяцы могут повлиять все те же факторы что и в первом квартале 2021 года. Например, быстрый рост инфляции из-за которого Центральный Банк ужесточил политику и начал повышать ключевую ставку; возможное возвращение политических протестов; ну есть такая возможность, что западные санкции не будут ограничиваться персональными ограничениями. Экономисты также уверены, что вероятность экономических санкций со стороны США в ближайшие месяцы мала, соответственно можно ожидать небольшое укрепление рубля, посредством этого он может вернуться к отметке 74-75 рублей.

Итак, изменения обменного курса в течении года определяют его среднегодовое значение и реальную цену товаров международной торговли. Проследим, какая связь присутствует между этими колебаниями и прибылью от продаж крупнейших российских экспортёров газа за период с 2015 по 2020-ый год. Сразу отметим, что модель является сильно упрощенной, подсчет парной корреляции для небольшого интервала времени есть всего лишь первичная количественная оценка, нужная для дальнейших изучений, для построения регрессии и т.д.

Возьмем два “гиганта” с высокой долей государственного участия – Газпром и Роснефть; а также относительно более частную организацию – Новатэк (данные получены из Центра раскрытия корпоративной информации [3]):

1) Прибыли взятых корпораций меняются во времени не равномерно и не пропорционально (относительно друг друга). Компании “Новатэк” здесь более свойственна стабильность, что касается продаж.

2) Найдем коэффициенты корреляции: для Газпрома, $r = -0,5963$; для Новатэк, $r = -0,6511$; а для Роснефти, $r = -0,1026$. Ни один из них не попадает в нужный диапазон значимости ($>0,7$). В 2014-ом году по известным геополитическим причинам макроэкономическая ситуация в России очень изменилась, что, соответственно, не могло не оказать влияния на наши экспортоориентированные фирмы. Далее, 2020-ый год прославился мировой эпидемией с закрытием границ и реструктуризацией почти всех отраслей экономики. Ясно, что под удар

попали данные компании, хотя Новатэк менее заметно пострадал, быть может это связано с преимуществом в гибкости бизнес-решений.

3) В 2016-ом году с ослаблением рубля прибыль от продаж Газпрома упала почти на 60%, у Роснефти более чем на 70%, а у Новатэк менее чем на 4% по сравнению с 2015-ым.

4) Максимальные значения зафиксированы в 2018-ом году у Новатэк и Газпром: 117 251 829 тыс. руб. и 1 024 124 013 тыс. руб. соответственно. У Роснефти пик пришелся на следующий (2019) год и составил 758 626 178 тыс. руб. За период с 2016 по 2019 только у Роснефти рост не прерывался падением.

5) Интересно отметить, что 2020-ый год продемонстрировал, что относительная уязвимость Газпрома, монополиста на экспорт трубопроводного газа, во много раз превышает тот же параметр других фирм.

Так, гипотеза о наличии существенной связи между колебаниями обменного курса валют и эффективностью (выраженной в прибыли при константных затратах) экспорта крупнейших корпораций России не принимается, т. к. преобладают иные факторы.

Взглянем все-таки на конкретный показатель эффективности, на рентабельность продаж – изменится ли вывод?

Уже на этапе сравнения с динамикой абсолютных прибылей среди прочих выделялся Новатэк более сильной связью, тут же – если посчитать коэффициент корреляции, то выйдет приличное число: - 0,8943. Остальные не отличаются существенной разницей. Значит, что касается прогнозов в отношении, наиболее точными будут о Новатэк, базируясь на курсе.

Таким образом, инфоповоды могут дать полезную информацию о результативности работы наших экспортеров.

Список литературы:

1. Dmitriy O. Afanasyev, Elena Fedorova, Svetlana Ledyeva, Strength of words: Donald Trump's tweets, sanctions and Russia's ruble, Journal of Economic Behavior & Organization, Volume 184, 2021, Pages 253-277, ISSN 0167-2681, URL: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2021.02.002>.
2. Портал “РБК”. – Текст: электронный // rbc.ru: [сайт]. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/> (дата обращения: 16.04.2021).
3. Портал “Интерфакс”. – Текст: электронный // e-disclosure.ru: [сайт]. – URL: <https://www.e-disclosure.ru/> (дата обращения: 16.04.2021).

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Д.И. Панин, Ю.В. Ануфриева
Сибирский государственный университет путей сообщения
alex7@cn.ru, dmitriy.panin110999@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы и проблемы деятельности крупной международной компании на рынке аудиторских услуг в России. Представляется анализ основных направлений работы и показателей деятельности компании ЕУ в новых условиях. Особое внимание в исследовании обращается на основные риски при оценке устойчивости Компании в условиях реформирования бизнес-процессов по оказанию аудиторско-консалтинговых услуг для клиентов.

Ключевые слова: Covid-19, пандемия, влияние, аудит, услуги, ЕУ, анализ.

В 2020 году пандемия, связанная с Covid-19, не обошла стороной ни одну организацию, оказав существенное влияние на каждого из нас. Однако многие компании до сих пор не могут на 100% вернуться в привычный для них режим работы.

Компания ЕУ оказывает помощь своим клиентам в проработке стратегии восстановления и повышения устойчивости. Для этого была создана программа Now. Next. Beyond (Сегодня. Завтра. Послезавтра), которая помогает правильно реагировать на волатильность бизнеса в нынешней весьма нестабильной экономической ситуации.

Компания может оценить устойчивость и оказать свои услуги по девяти основным блокам рисков, таких как: здоровье и благополучие сотрудников; кадры и трудовой коллектив; клиенты и бренд; финансы и инвесторы; риски; государственная политика; ИТ и информационная безопасность; страхование и правовые споры; цепочка поставок и международная торговля.

Помимо этого, был запущен практичный сервис – ежедневный мониторинг мер господдержки бизнеса и населения в связи с пандемией Covid-19, который работал с апреля по сентябрь 2020 года.

Касаемо результатов работы самой Компании, необходимо отметить, что более 3500 сотрудников было переведено на удаленную работу, что является полным кадровым составом ЕУ в России. При этом было все обучение для работников также проходило дистанционно. Эти предпринятые меры позволили обеспечить непрерывный процесс работы всех отделов.

Таблица 1 – Анализ изменения основных показателей Компании

Чистая прибыль, тыс. руб.			Сотрудники, чел			Коэффициент текучести кадров		
2019	2020	Изменение	2019	2020	Изменение	2019	2020	Изменение
24702	11917	-12785	3474	3562	+88	26,21	21,83	-4,38

Чистая прибыль организации уменьшилась более чем в 2 раза. Это связано с тем, что в 2020 году доходы от участия в других организациях снизились на 96%, а прочие расходы увеличились на 45%. Коэффициент текучести кадров уменьшился на 4%, что говорит об улучшении кадровой ситуации внутри Компании, в то время как многим другим компаниям приходилось увольнять своих сотрудников в связи с пандемией. Более того ЕУ в традиционном порядке благополучно продолжала ежегодный набор сотрудников, что мы и видим в таблице 1, где количество сотрудников в Компании в 2020 году по сравнению с 2019 годом выросло на 2,5%.

Если рассматривать положение компании на рынке, то здесь уже не все так однозначно. Доля рынка аудиторских услуг в России в 2019 и 2020 финансовых годах уменьшилась с 24% до 19%.

Расчет доли рынка аудиторских услуг в финансовом году означает процент Российских компаний, вошедших в список 2000 крупнейших публичных компаний мира по версии журнала Forbes (Forbes Global 2000), которые прошли аудит в компании ЕУ.

По словам самой компании «Снижение доли ЕУ по сравнению с предыдущими годами произошло по причине невключения в рейтинг одного из крупных аудиторских клиентов ЕУ, а также увеличения общего числа компаний, учтенных в рейтинге и, как следствие, «размывания» доли остальных». Готовность клиентов рекомендовать услуги ЕУ по 10-балльной шкале в 2020 году составила 9,2 балла.

Таким образом, увеличение готовности клиентов рекомендовать услуги ЕУ на 5% говорит о росте репутации данной Компании в глазах организаций, воспользовавшихся их различного рода услугами.

Сама же Компания, отвечая на вопрос влияния Covid-19 на их деятельность, говорит, что «прогресс возможен только в условиях ограничений», «мы смогли приспособиться к работе в новых условиях, реформировали бизнес-процессы и предложили клиентам новые услуги».

В целом наличие пандемии не произвело существенного негативного влияния на ЕУ, а наоборот подчеркнуло их репутацию и профессионализм.

Список литературы:

1. Официальный сайт ЕУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eu.com/> (Дата обращения 01.05.2021 г.);
2. Аргументы и факты «Крупнейшие аудиторские компании России: титаны бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aif.ru/boostbook/reiting-auditorskikh-kompanii.html> (Дата обращения 05.05.2021 г.);
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://стопкоронавирус.рф> (Дата обращения 07.05.2021 г.).

БЕЗРАБОТИЦА И ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ТРУДА ВО ВРЕМЯ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОГО ВЫЗОВА ЭКОНОМИКИ

В.А. Ребик, О.И. Ковтун
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
vrebik@list.ru

В статье рассматривается современное состояние рынка труда России, а также ситуация изменения уровня безработицы во время эпидемиологического вызова экономики. Этот анализ позволил выявить направления изменения тенденций развития сферы занятости.

Ключевые слова: безработица, пандемия, рынок труда, экономические тенденции, кризис

На протяжении многих лет острой проблемой рыночной и смешанной экономики является такой макропараметр, как безработица. Отсутствие работы провоцирует социальную напряжённость и, как следствие, упадок общего экономического развития. За последнее время сфера занятости по всему миру подверглась массовым вызовам и угрозам, поэтому сейчас на первый план выходит исследование данной проблемы, а также составление прогнозов и стратегий для дальнейшей профилактики кризиса в условиях пандемии и постпандемической экономики.

Пандемия 2020 года спровоцировала волну перехода людей к удалённому формату работы и «вынужденной самозанятости». Это явление перевернуло вектор экономического развития России. Так, например, в 2015 среди основополагающих тенденций экономики были представлены: проблема недостаточной инвестиционной активности, повышенная инфляция (согласно данным, достигшая 15,5%) из-за неблагоприятной политической ситуации. Говоря о положении дел к 2021 году, следует сказать, что напряженность на рынке труда всё так же осталась остростойшей проблемой, но теперь внимание обращено на доработку недостатков дистанционного формата, отраженного в низкой эффективности удаленной работы.

Так, благодаря недостаточной готовности приспособиться к нестандартным условиям, к маю 2020 года уровень безработицы достиг 6,1%. Этот результат является одним из самых высоких за последнее десятилетие со времени мирового экономического кризиса 2008-2010 годов, когда показатель 2009 по России составлял 8,2% (рис. 1).

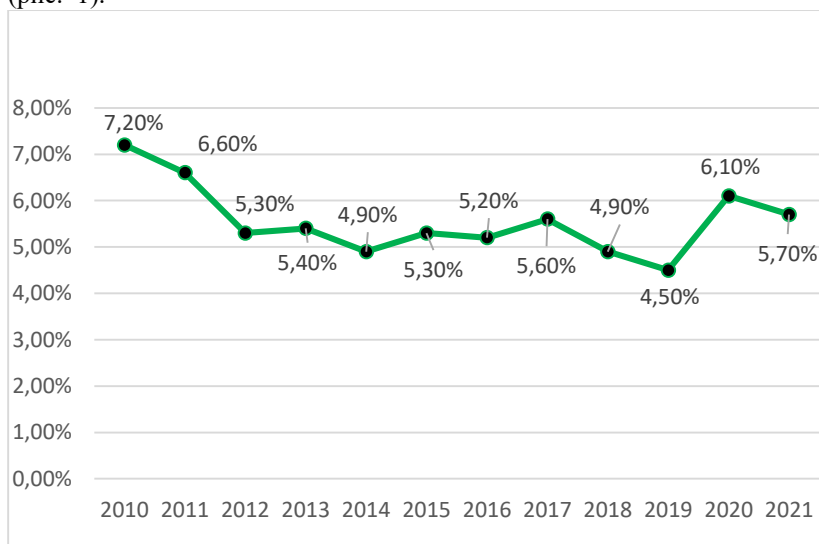


Рисунок 1 - Уровень безработицы в РФ

От ограничений пострадали, в первую очередь, обслуживающие отрасли. Более того, многие представители среднего и малого бизнеса были вынуждены приостановить свою деятельность и, как следствие, сократить кадры. К середине года проявились первые идеи в разработке эффективных мер государственной поддержки, а к концу

были сформированы первые изменения в законодательстве. Примером служит Федеральный закон от 8 декабря 2020 года №407-ФЗ, в котором изложены требования о внесении изменений в понимание сущности дистанционного (удаленного) формата работы. Это неизбежно повлияло на направление трансформации экономики. Поэтому сейчас востребованы, как и во время пандемии, низкоквалифицированные специалисты. По данным Минэкономразвития, 73% приходится на профессии средней квалификации, где в период кризиса наиболее остро была выражена проблема недостатка кадров. Так, из приведенных данных опроса, проведенного аналитическим центром «Нафи» (рис.2), видно, что по большей части пострадали отрасли общественного питания (37%) и туризма (34%).

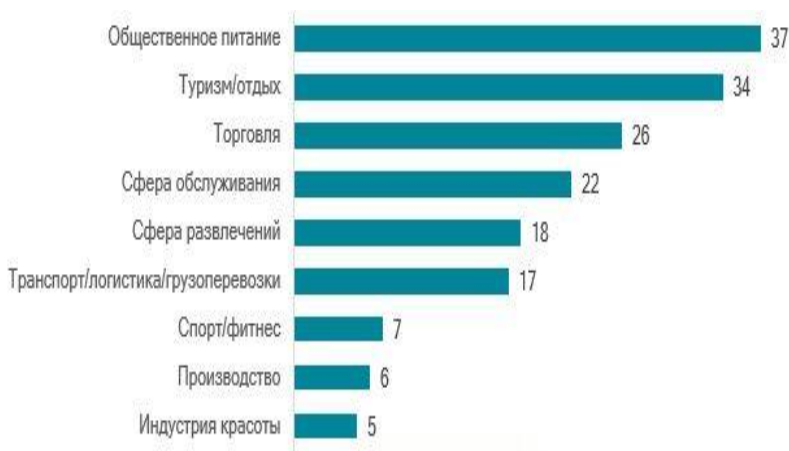


Рисунок 2 – Какие отрасли «пострадали» в период пандемии

По информации новостного портала «Коммерсантъ» [2], количество фрилансеров за период пандемии увеличилось на 76%, а число их заказчиков на 38%. Это подтверждает факт понимания населением требований к трансформации рынка труда и перепрофилированию направления деятельности бизнеса, на основании экономических последствий кризисной ситуации. Заметно, что к октябрю 2020 года этот безработица прекратила свою нарастающую тенденцию из-за закрытых границ, что остановило миграцию приезжих в Россию на заработки.

Для Российской структуры характерна заметная межрегиональная дифференциация, что подтверждает статистика (рисунок 3) или

коэффициенты Оукена при исследовании макропараметров. Известно, что самый низкий показатель безработицы был замечен в Москве и Санкт-Петербурге (1,5%), где население лучше всего приспособилось к экономическим «шокам», за счёт более результативной дистанционной занятости. Далее видно, что уровень безработицы растет по мере отдаления от городов столичной важности. Одной из причин этого является отличие инвестиционной активности центров от регионов, и, как следствие, отличие специфики труда. Так, например, уровень безработицы отдалённой Бурятии составил 9,4%, а Дагестана – целых 13,5%.

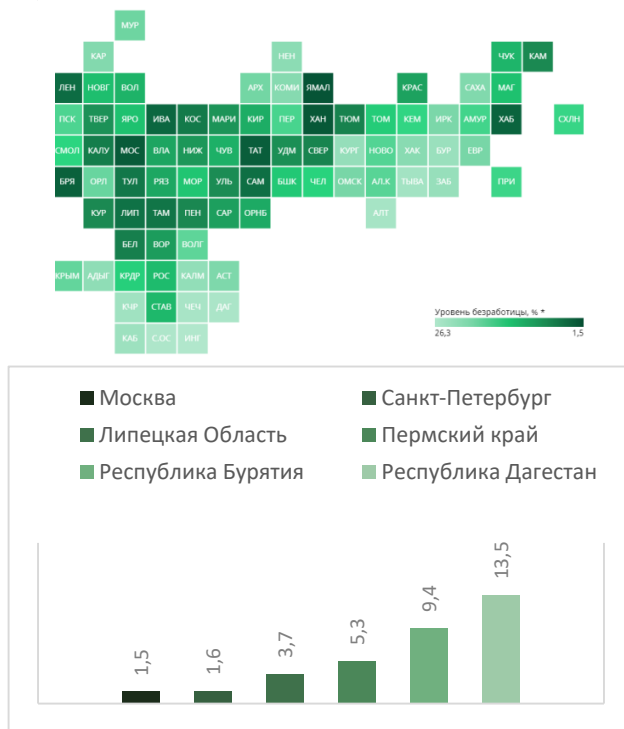


Рисунок 3 – Уровень безработицы в регионах РФ

Но не только такой феномен стал реакцией на замедление производства. Произошло также сокращение заработной платы и уменьшение времени рабочего дня. По данным Минэкономразвития, уровень оплаты труда снизился на 6,3%. Из данных, полученных вследствие проведённого нами опроса (рисунок 4), можно сделать вывод, что отрасли рабочего характера пострадали больше всего, так

как процент людей с зарплатой до 15 тыс. увеличился на 6%. Но доля респондентов с заработком от 85 тыс. увеличилась на 2%, что отражает изменения спроса на специалистов интеллектуальной деятельности на рынке труда. Для людей, проживающих в регионах, отдалённых от центра, это стало причиной поиска дополнительного заработка. Что повлияло на развитие популярного понятия «вынужденная самозанятость», под которым понимают предпринимателей, начавших осуществлять свою деятельность за невозможностью получить прибыль другим образом. [3].

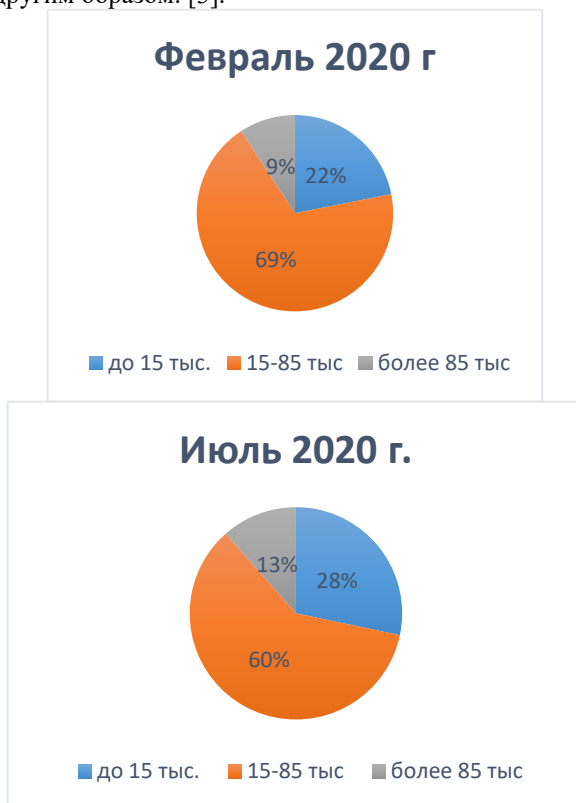


Рисунок 4 – Изменение долей респондентов по уровню дохода

Согласно данным Росстата, до пандемии средний возраст среди безработных составлял 35 лет, однако после он поднялся до 37. Этот факт свидетельствует о том, что рынок труда действительно отклоняется от его базовой нормы, так как всегда вероятность

приобретения статуса «безработный» у молодёжи была более, чем в три раза больше, чем у людей среднего возраста [1].

Таким образом, пандемия оказала значительное влияние на российскую экономику, показала прорехи в её функционировании. Но любой рынок адаптируется под реалии, и рынок труда не исключение. Спад производства и сокращение рабочих среднего возраста отражают не падение сферы занятости, а ее модернизацию, что при корректном государственном содействии приведёт к новым возможностям экономических процессов на рынке в целом.

Список источников:

1. Ореховская Н.А. Молодёжная безработица // Социально-гуманитарные знания, 2016, №4, с. 169-176. <https://www.kommersant.ru>
2. Федоров В.Х., Шейхова М.С., Сафонова С.Г., Государственное регулирование рынка труда региона в условиях вызовов постпандемической экономики // Московский экономический журнал. 2021. №1. С. 124-126.

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

В.Д. Татару, Н.Ю. Купреева

Сибирский государственный университет путей сообщения
tviorika@list.ru

В статье были выявлены актуальные проблемы рынка недвижимости и его влияние на государство. Наиболее развернуто были рассмотрены инвестиционный рынок и офисный рынок, мировой рынок недвижимости. Выявлена и обоснована проблема влияния COVID – 19 на рынок недвижимости. Рассмотрены и проанализированы данные по Новосибирску и Новосибирской области на рынке недвижимости. При проведении исследования основными источниками исходных данных послужили данные Росстата, государственные программы развития строительной сферы, фундаментальные и прикладные труды авторитетных ученых в данной области. Исследование базируется на теоретических методах научного познания, в частности использование методов синтеза и дедукции, а также методах эмпирического познания. результаты. Приведено определение рынка недвижимости. Определены участники (субъекты) рынка недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, инвестиционный рынок, национальный капитал, анализ рынка недвижимости, мировой рынок недвижимости.

На сегодняшний день, нет той сферы, на которую бы не повлиял COVID-19. Экономика также является составляющей нашей жизни, можно даже сказать, что она одна из основополагающих ее частей. Таким образом и рынок недвижимости пострадал от пандемии.

Актуальность нашей темы обусловлена тем, что недвижимость играет важную роль в жизни любого народа, она охватывает и социальную, и политическую, а самое главное экономическую сферу жизни общества.

Рынок недвижимости - это совокупность экономических, правовых и культурных отношений участников рынка по поводу создания, распределения, обмена и потребления полезных свойств недвижимости, прав и обязанностей. Он имеет определенную специфику, вытекающую из характеристик недвижимости как товара: уникальность, актуальность, стационарность (неподвижность), длительность создания и долговечность.

Выводы: COVID-19 оказал влияние на доходы населения и они сократились. Вследствие чего, это привело к сильному нарушению этой сферы экономики. Но, как бы не хотело руководство страны удерживать цены на недвижимость, так как процентные ставки и цена на недвижимость закономерно влияют друг на друга. Понижение процентных ставок, обязательным образом, повышают цены на недвижимость и наоборот. Вначале продажи стали увеличиваться, но затем под действием кризиса, цены стали расти, а доходы населения понижаться, вследствие чего это привело к спаду рынка недвижимости. Так же Covid-19 повлиял на офисный рынок и рынок инвестиций. Рассмотрев, мировой рынок недвижимости, можно отметить, что Коронавирус повлиял на экономику каждой страны в отрицательную сторону, подтверждением этому являются наши статистические данные, взятые с Росстата. Установление "арендных каникул" и переход на оплату только эксплуатационных расходов, предоставление больших скидок текущему арендатору и повышение уровня недоиспользования помещений, приведут к низким показателям данного годового операционного дохода. Неопределенность рынка не позволяет нам сделать точный прогноз на будущие периоды. Применение подхода данных факторов, основанных на доходах, могут привести к заниженной стоимости недвижимости. В скором будущем, исходя из этого, ожидаются:

1. Неопределенность на рынке является преградой для заключения сделок по купле-продаже и аренде недвижимости, в том числе в инвестиционных целях.

2. На данный момент времени на рынке могут вновь появиться сделки с объектами недвижимости, которые выступают залогом по кредитам из-за проблем с погашением задолженности.

3. Ставки капитализации начнут отвечать на рыночную ситуацию в восходящем направлении.

4. Большая часть участников рынка ожидают важных изменений на рынке. Последние тенденции будут увеличиваться. В России предполагается ускорение развития рынка онлайн-услуг, увеличение числа компаний, которые полностью или частично перейдут на удаленную работу, уменьшение количества офисов с открытыми поэтажными планами, закрытие некоторых торговых центров и розничных сервисных компаний, значительное снижение арендных ставок и отпускных цен на наименее ликвидационные объекты.

Список литературы:

1. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2011.
2. Беспалов М.В., Макаров И.Н., Сотникова Е.А. Формирование экономического механизма управления региональным рынком жилой недвижимости // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 9 (149). С. 143.
3. Бахотский А.Ю., Медовый В.В. Региональный рынок недвижимости и факторы на него влияющие // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования» / International scientific periodical «Modern fundamental and applied researches». 2017. № 1 (24). С. 86.
4. Боровских Н.В. Цикличность развития регионального рынка недвижимости // Альманах современной науки и образования. 2016. № 7 (109). С.25.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РФ

Я.О. Тиличкина, О.И. Ковтун
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
tilichkina2002@mail.ru

В современное время процесс расслоения общества на основе дифференциации доходов стал обычным явлением. Проведение различных государственных мероприятий и реформ имеет довольно неоднозначную оценку и противоречивые последствия. В последние годы проблема, связанная с неравенством доходов, ещё больше обострилась, поскольку доход определяет уровень жизни людей, их благосостояние. Цель исследования - изучение процессов дифференциации доходов, рассмотрение проблем неравенства, бедности в современной России, анализ современных статистических данных. Объектом изучения данной работы является всё население страны с разным уровнем обеспеченности жизни. В роли предмета исследования могут выступать экономические отношения. Тема курсовой работы чрезвычайно актуальна, ведь доход и все его составляющие являются важнейшим основополагающим экономическим элементом и механизмом деятельности целой экономической системы.

Ключевые слова: дифференциация доходов, доход, факторные доходы, неравенство, проблема бедности.

Доход-это некоторая сумма материальных и денежных средств, ресурсов, которые получают домашние хозяйства за определённое время. «В соответствии с настоящим Кодексом доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главами "Налог на доходы физических лиц", "Налог на прибыль организаций" настоящего Кодекса»[1]. Значимость состоит в том, что он напрямую влияет на покупательную способность населения и на дальнейшее развитие производственных процессов.

Выделяют факторные доходы, то есть поступления от использования факторов производства, к которым обычно относят ренту, процент, прибыль, заработную плату. Ренту можно определить как цену, которую выплачивают лица, пользующиеся ограниченными

земельными и другими природные ресурсами и благами. Процент является доходом, получаемым владельцем капитала. Понятие прибыль трактуется по-разному, например, как модифицированная прибавочная стоимость или оплата предпринимателя за его талант, эффективное использование ресурсов, успешную деятельность. Заработная плата выступает в роли некоего вознаграждения за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы.

Изучение доходов было всегда в центре внимания многих экономистов при рассмотрении всего механизма распределения. В науке сформировались два направления: функциональный подход, имеющий горизонтальное расположение дифференциации доходов и заключающийся в том, что доход присваивается только за использование определённого фактора производства, и персональный подход к дифференциации доходов с вертикальной направленностью, существующий между домашними хозяйствами.

Проведя анализ статистических данных, можно сделать вывод о том, что в субъектах РФ оплата труда крайне различается, больше всего средств сосредоточено в центральных экономических и промышленных районах. Самый высокий уровень доходов наблюдается в Центральном федеральном округе, а наиболее низкий в Северо-Кавказском федеральном округе (Таблица 1). Основываясь на данные с 2017 по 2020 года можно заметить, что средний доход людей вырос (на 3464 рубля в месяц) (Таблица 2). А дифференциация доходов со временем только усиливается, увеличивается разница между благосостоянием населения разных регионов. Так, например, к концу 2020 года в Московской области средний доход составил 55393, на Чукотке-99640, в то время как в Республике Мордовии-22180руб[2].

Тяжёлая экономическая ситуация приводит к существенной проблеме бедности, которая, приобретает острый характер в последние годы. Обычно выделяют два подхода к измерению показателей бедности: 1) концепция прожиточного минимума 2) концепция относительной бедности. Существенная разница двух подходов заключается в том, что первая ориентирована на доход, вторая же учитывает в большей степени понятие благосостояния. В РФ низкий уровень прожиточного минимума, на 2021 год показатель на душу населения составил 11653 рубля, для трудоспособного населения – 12 702 рубля, для пенсионеров – 10 022 рубля, для детей – 11 303 рубля. К концу 2020 года численность россиян, живущих за чертой бедности, достигла 19,6 млн. человек.

Таблица 5 – Среднедушевой доход за 2020 год в пределах федеральных округов[2]

	Средний доход			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Российская Федерация	31479	32725	34698	42543
Центральный федеральный округ	42138	44244	46355	56161
Северо-Западный федеральный округ	34742	36943	37536	46390
Южный федеральный округ	26049	25683	32721	36234
Северо-Кавказский федеральный округ	21010	20384	25196	31006
Приволжский федеральный округ	26169	26491	27451	33015
Уральский федеральный округ	34751	36506	35385	40239
Сибирский федеральный округ	24544	27034	26844	31587
Дальневосточный федеральный округ	34756	37054	36786	45603

Проведённый мною анализ дифференциации доходов показал, что одной из важнейших проблем на сегодняшний день является проблема бедности в стране. Государство должно быть крайне заинтересовано в решении проблемы. Правительство с помощью политики налогообложения перераспределяет средства между населением, предоставляет социальные трансферты, совершенствует пенсионную систему, проводит индексацию социальных выплат и др., устанавливает и регулирует МРОТ, устанавливает требования к нормальным условиям труда и поддерживает их[3].

В истории часто хорошим и реальным показателем осуществления политики государства является наличие среднего класса, поэтому государство также может стремиться к устойчивому его формированию, поскольку данная социальная группа довольно эффективна, мобилизована и способна развивать экономические отношения в стране.

Таблица 2 – Динамика изменения среднедушевого дохода за 2017 и 2020 год[2]

Период	Среднедушевые доходы населения России		
	Рублей в месяц	В % к	
		Соответствующему периоду прошлого года	Предыдущему периоду
2017 год			
1 квартал	27763	104,2	76,8
2 квартал	31307	103,5	112,8
3 квартал	31325	102,6	100,1
4 квартал	37225	103,0	118,8
Год	31897		103,3
2020 год			
1 квартал	31479	104,4	76,2
2 квартал	32725	94,9	104,0
3 квартал	34698	99,1	106,0
4 квартал	42543	102,9	122,6
Год	35361		100,3

Формирование перспектив развития политики помогает проанализировать современную ситуацию, выявить конкретные недостатки и проблемы, оценить масштабы и начать планировать будущее. В РФ одним из перспективных решений было принятие Стратегии пространственного развития на период до 2025 года, также огромное внимание уделяется образованию, молодёжной политике, оказанию социальной помощи, развитию инфраструктуры[4]. На данный момент уже около 83% всех региональных программ сосредоточено конкретно на поставленных проблемах. Правительственные мероприятия крайне важны, нужно использовать комплексный подход, сочетающий не только денежные выплаты, но и интегрирующие мероприятия в социальной сфере, а также необходимо развивать здоровую конкуренцию на рынке труда.

Список литературы:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 17.02.2021) НК РФ Статья 41. Принципы определения доходов.
2. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>
3. Гончарова К.С. Направления совершенствования государственной политики по сокращению региональной дифференциации доходов населения//Вестник Томского государственного университета. Экономика.-2020-№49-С.35-43.
4. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: static.government.ru

РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

М.С. Хорошилов, А.В. Бердников, И.С. Клюева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

В данной работе рассмотрены тенденции развития мирового рынка интернет-торговли. Выявлены и проанализированы факторы, способствующие развитию данного рынка, такие как ВВП, пандемия коронавируса и другие.

Ключевые слова: рынок интернет-торговли, электронная коммерция, пандемия.

На протяжении последних десятилетий наблюдались высокие темпы роста объёма мирового рынка интернет-торговли. Нами были рассмотрены статистические данные по объёму рынка электронной коммерции в мире. Так объём розничных продаж в сегменте e-commerce в период с 2014 по 2020 год вырос в 3,1 раза. Среднегодовой прирост составил 21%. [1]. Это свидетельствует о том, что рынок интернет торговли является быстрорастущим сегментом и имеет высокие перспективы развития. Рост рынка электронной коммерции сопровождался повышенным интересом со стороны частных инвесторов к акциям компаний, работающих в данной сфере. Так, например, рыночная капитализация американской e-commerce компании «Amazon» выросла в период с 2016 по 2021 годы на 445%.

В нашей работе, мы решили определить, какие факторы способствуют развитию данной отрасли и оказывают фундаментальное влияние на изменение структуры мировой торговли.

Для этого, нами были изучены статистические данные по динамике объемов мирового ВВП. За последние 40 совокупное производство лет возросло более чем в 7 раз. [2]. Увеличившиеся объемы производства требуют ускорения процесса продаж. Интернет торговля позволяет решать данную задачу с наименьшими затратами времени и ресурсов, минимизирую количество посредников, задействованных в процессе распределения и обмена.

Так же, многие традиционные торговые сети вынуждены уходить в онлайн продажи, ввиду более высокой рентабельности интернет торговли, вызванной более низкими издержками. В нашей работе мы сравнили мультипликаторы экономической эффективности ряда традиционных розничных сетей и e-commerce компаний и пришли к выводу, что модель онлайн продаж в среднем в 2 раза рентабельнее.

Значительное влияние на развитие отрасли оказала пандемия коронавируса, когда мировые экономики потрясла череда локдаунов. Ограничения на передвижение населения, вводимые правительствами ряда стран подтолкнули рост количества покупок через интернет. Один самых высоких темпов прироста наблюдался на российском рынке. Сопоставление прогнозных ожиданий на 2020 год с фактическим объёмом рынка подтверждает это утверждение. В своей статье Мельникова Ю. В. ожидала, что объем российского рынка e-commerce в 2020 году составит 2,13 трлн. руб. [3]. Сотрудники аналитического центра Data Insight давали прогноз в 2,5 трлн. руб. [4]. По данным Ассоциации Компаний Интернет Торговли, фактический объем российского рынка составил 3,221 трлн. руб. [5]. Из полученных данных видим, что фактический результат на 28% лучше прогноза.

По итогам исследования, нами были сделаны следующие выводы:

1. Важным драйвером для роста интернет торговли является рост мирового ВВП и международной специализации стран;
2. Электронная коммерция более рентабельна, чем традиционная торговля;
3. Благодаря коронавирусным ограничениям, количество потребителей в данном секторе возросло. Таким образом, влияние коронавируса на отрасль можно охарактеризовать как положительное.

Список литературы

1. Новости и методические материалы о электронной коммерции (ecommerce) и ритейле (retail). – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/global-n> (дата обращения: 26.03.2021).

2. The world bank – [Электронный ресурс] – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.СД>
3. Мельникова Ю. В. Математическое моделирование экономической конъюнктуры российского рынка интернет-торговли // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2020. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/matematicheskoe-modelirovanie-ekonomicheskoy-konyunktury-rossiyskogo-rynka-internet-torgovli> (дата обращения: 27.03.2021).
4. Электронная торговля 2020 – 2024, прогноз Data Insight. – [Электронный ресурс]. – URL: https://datainsight.ru/DI_eCommerce2020_2024 (дата обращения: 26.03.2021).
5. Россияне в 2020 году потратили 3,221 трлн рублей на онлайн-покупки. – [Электронный ресурс] – URL: <https://tass.ru/ekonomika/10730671> (дата обращения: 26.03.2021).

СЕКЦИЯ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА**

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ
РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

Н.Ю. Агеева, Ю.Р. Черниенко, О.О. Храмцова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
hramoo@mail.ru

В статье проводится мониторинг основных показателей рынка туристических услуг в Российской Федерации в период пандемии. Сравниваются основные показатели внутреннего и внешнего туризма. Обосновываются перспективы развития отрасли.

Ключевые слова: туристическая деятельность, внутренний туризм, внешний туризм, туристический поток, карантинные ограничения

Понятие «туризм» используется для любых видов временного выезда людей с места постоянного жительства в оздоровительных и развлекательных целях для удовлетворения своих интересов в свободное время, а также в профессионально-деловых целях без занятий оплачиваемой деятельностью в месте временного пребывания.

Актуальность темы да

нного исследования обусловлена тем, что в последнее время такой вид деятельности, как туризм, стремительно развивается, вследствие этого появляется необходимость в детальном анализе главных показателей этой отрасли экономики.

Задачи исследования:

- рассмотреть основные проблемы туристической отрасли в период пандемии;
- изучить динамику стоимости туристических пакетов, реализованных населению во время отпускного сезона 2020 и возможные продажи в 2021 году;
- проанализировать изменение количества туристических фирм и динамику выручки туроператоров.

Пандемия COVID-19 показала реальную позицию туристической отрасли в мировой экономике. Выяснилось, что мир в большей степени зависит от туризма, чем предполагалось ранее.

Эпидемиологическая ситуация сильно повлияла на мировую экономику и большую часть ее отраслей. По оценкам ЮНВТО, в период с января по август 2020 г. число международных туристических прибытий в мире сократилось на 700 млн. чел., что составило 70,0 %.

Что касается рынка туристических услуг в России, то несмотря на его бурное развитие в последние годы, вынужденные карантинные мероприятия и ограничения в 2020 году сказались крайне негативно как на индустрии туризма и гостеприимства, так и на смежных с ней отраслях.

На фоне карантинных мер и закрытия международных границ, отрасль туризма в России смогла предоставить своим гражданам ряд новых отечественных туристических направлений. Например, впервые были запущены авиаперелеты из Москвы и Санкт-Петербурга в такие республики, как Алтай и Хакасия, рейсы в Республику Бурятия с последующим трансфером туристов на Байкал, а также в курортные города на Балтийском море – Светлогорск, Зеленоградск, Янтарный.

В 2020 году было установлено рекордное снижение туристического потока из-за распространения COVID-19. По данным Центрального Банка России, импорт услуг категории «поездки» с января по ноябрь 2020 года составил 8,3 млрд долл. США, что оказалось значительно ниже показателя за аналогичный период предыдущего года, а именно на 74,8%. За 9 месяцев пандемии с марта по ноябрь включительно россияне потратили на иностранный туризм лишь 3,9 млрд долл. США (-86,5%).

В период с января по октябрь 2020 года по данным Росстата совокупный выездной поток россиян стал ниже на 71,9 % и составил 9,9 млн человек. Наиболее популярными направлениями, на которые пришлось половина всех выездных поездок россиян, стали Абхазия (1,9 млн поездок), Турция (1,4 млн), Украина (0,9 млн), Финляндия (0,8 млн), Казахстан (0,6 млн.)

А в период с декабря 2020 года по январь 2021 года наблюдался небольшой рост зарубежного туризма вследствие открытия некоторых направлений, однако это не внесло значительных изменений в общую динамику показателей отрасли.

Чтобы стимулировать внутренние туристические потоки Правительство Российской Федерации выделило 15 млрд руб. на реализацию программы по возвращению гражданам части расходов за

покупку туров по России и бронирование билетов, так называемый «туристический кэшбэк».

Помимо этого, для пострадавших отраслей, в том числе и для туристических компаний, были введены налоговые каникулы. Благодаря данной инициативе они могут получить отсрочку или рассрочку по налогам, авансовым платежам со сроками уплаты в 2020 году, кроме НДС, НДСП, акцизов и т.п.

В настоящее время происходит постепенное восстановление международного авиасообщения, однако почти во всех странах введены ограничительные меры в сфере туризма, включающие обязательное прохождение пребывающими путешественниками карантина в течение четырнадцати дней. Таким образом восстановление рынка туристических услуг видится в достаточно долгосрочном периоде.

Список литературы

1. Аналитический центр при Правительстве РФ [Электронный ресурс]. – URL: <https://ac.gov.ru/> (дата обращения: 03.03.2021).
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.03.2021).
3. Храмова Т.Г., Храмова О.О. Оценка развития оборота розничной торговли на региональном уровне // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 11 (83). С.13.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Т.А. Алексеева, Т.Ю. Еприкова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
tanyatanya112000@gmail.com

В статье сравнивается стандарт по российскому законодательству по предоставлению промежуточной финансовой отчетности (ПБУ 4/99) с международным стандартом финансовой отчетности ((IAS) 34). Также изложены перспективы развития российского законодательства в области предоставления промежуточной отчетности.

Ключевые слова: МСФО, российские стандарты, промежуточная финансовая отчетность, перспективы развития.

В России отчетность по МСФО обязаны предоставлять организации, которые имеют и торгуют своими ценными бумагами на рынке, а также кредитные и страховые организации. Поэтому существует вопрос: а должны ли компании предоставлять промежуточную финансовую отчетность и чем отличается российская промежуточная финансовая от отчетности по МСФО. Этим и обусловлена актуальность выбранной темы.

Объектом работы является промежуточная финансовая отчетность. Субъективно, разницы особенно большой между российскими и международными стандартами по предоставлению промежуточной финансовой отчетности нет. Ведь российские стандарты принимались, основываясь на МСФО. Но, безусловно, существуют различия по предоставлению промежуточной финансовой отчетности, которые мы рассмотрим в статье.

В российском законодательстве не предусмотрено отдельного документа, который был бы полностью посвящен промежуточной финансовой отчетности. В ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» глава 11 раскрывает промежуточную бухгалтерскую отчетность. В тоже время, в международной практике существует специальный стандарт - (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» И поэтому в России некоторые аспекты предоставления и раскрытия отчетности развернуто не изложены, в отличии от МСФО.

К числу аспектов, рассмотренных в МСФО, но не раскрытых в российской системе бухгалтерского учета можно отнести: варианты составления промежуточной отчетности, консолидация, форма и содержание промежуточной отчетности, признание и оценка статей промежуточной отчетности, деятельность, осуществляемая сезонно или циклически, убытки от обесценения активов, оценка стоимости запасов, расходы по налогу на прибыль, прибыль на акцию, информация, подлежащая раскрытию в отчетности.

В то же время, российское законодательство, в отличии от МСФО, четко определяет круг лиц, обязанных предоставлять промежуточную финансовую отчетность, а также период и сроки выпуска, представления и публикации промежуточной отчетности. Так, промежуточную финансовую отчетность в России обязаны предоставлять эмитенты ценных бумаг, а также страховые компании. МСФО не ограничивает этот круг компаний.

К различиям также можно отнести и состав предоставляемой отчетности: в России круг этот гораздо уже и состоит он из Бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. По МСФО же организации обязаны еще предоставить сокращенный отчет о финансовом положении, включающий, как минимум:

- сокращенный отчет или сокращенные отчеты о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе;
- сокращенный отчет об изменениях в собственном капитале;
- сокращенный отчет о движении денежных средств;
- избранные пояснительные примечания к отчетности.

Согласно (IAS) 34: «Если расчетная оценка суммы, отраженной в одном из промежуточных периодов, существенно изменилась в последнем промежуточном периоде финансового года, но при этом отдельный финансовый отчет за этот последний промежуточный период не публикуется, то характер и сумма указанного изменения в расчетной оценке подлежат раскрытию в примечании к годовой финансовой отчетности за этот финансовый год». В российских стандартах пояснения к промежуточной отчетности не предусмотрены. И именно этому моменту хотелось бы уделить внимание и в российском законодательстве, потому что не всегда достаточно одних «цифр» в отчетах. Требуются разъяснения: каким образом были получены показатели, а при значительных изменениях показателей хотелось бы узнавать, чем именно вызваны такие изменения. То есть, действительно, важно делать пояснения к финансовой отчетности как к годовой, так и промежуточной.

Таким образом, несмотря на существующие различия, Российское законодательство приближено к МСФО. И видя тенденцию к введению новых стандартов и положений в российском законодательстве, из чего можно сделать вывод, что в ближайшем будущем изменения коснутся и стандартов по предоставлению бухгалтерской отчетности (в том числе промежуточной).

Исходя из этого, не обязательно вводить новый стандарт по промежуточной финансовой отчетности. Достаточно будет более глубоко и широко раскрыть момент предоставления промежуточной бухгалтерской отчетности в составе положения по предоставлению бухгалтерской отчетности (например, это может быть отдельная глава, посвященная промежуточной финансовой отчетности, собственно, как это есть и сейчас, в действующем законодательстве). Но обязательно нужно приблизить российское законодательство к стандартам МСФО – например, в области базового принципа – превышения содержания над формой.

Список литературы

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» [Электронный ресурс] (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ОСОБЕННОСТИ РАСКРЫТИЯ БЮДЖЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Т.Д. Власова, Л.В. Кизь
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
vlasova.kiss2016@yandex.ru

Российское законодательство, как и любая система, динамично, оно постоянно совершенствуется и развивается. Так, только в 2020 году порядок формирования бюджетной отчетности казенных учреждений корректировался несколько раз. Каждый год появляется много новых стандартов учета, появляются новые нормативно-правовые акты, а старые, в свою очередь, претерпевают значительные изменения или же вовсе утрачивают свою силу. И чтобы не делать грубых ошибок в учете и отчетности нужно вести постоянное наблюдение за этими изменениями.

Ключевые слова: бюджетный учет, бюджетная отчетность, казенное учреждение.

Каждая организация, зарегистрированная в Российской Федерации, заканчивает свой финансовый год составлением и представлением бухгалтерской отчетности, в которой собирается вся информация о финансово-хозяйственной деятельности субъекта учета. Крайне важно, чтобы эта информация была достоверной и правильно составленной, чтобы все заинтересованные лица при необходимости могли ею воспользоваться.

Едва ли не каждый месяц мы можем наблюдать различные изменения в законодательстве, а также поправки и прочие нормативные документы, с помощью которых регулируются самые разные вопросы. В наше время, чтобы быть в курсе всех этих изменений, можно обратиться к всевозможным интернет-порталам, специальным сайтам и прочим Интернет-ресурсам, как с бесплатным использованием, так и с всевозможными вариантами подписок.

В РФ законодательно установлены три типа государственных (муниципальных) учреждений, одно из них – казенное учреждение, которое создается с целью обеспечения реализации полномочий органов государственной власти или органов местного самоуправления.

Бухгалтерский учет и бухгалтерскую отчетность в государственных и муниципальных учреждениях работники привыкли называть бюджетным учетом и бюджетной отчетностью.

Последние предложенные Минфином поправки связаны с необходимостью отражения в годовом отчете информации в соответствии с требованиями новых федеральных стандартов за 2020 год коснулись Инструкций №157н №191н.

Эти изменения по большей части связаны с бухгалтерской отчетностью бюджетных учреждений. Так, в Инструкции №157н можно выделить:

- дополнение Единого плана счетов балансовыми (205 38, 207 40, 208 50) и забалансовыми (33,38,39,45) счетами;
- установление порядка учета бланков строгой отчетности и права собственности на передачу, дарение.

Последние изменения в Инструкцию №191н были внесены 16.12.2020г. Эти поправки в большей степени коснулись следующих форм бюджетной отчетности:

- справка о наличии имущества и обязательств на забалансовых счетах (ф. 0503130);
- баланс организации (ф. 0503130);
- сведения по дебиторской и кредиторской задолженности учреждения (ф. 0503169);
- сведения о движении нефинансовых активов (ф. 0503168);
- сведения об изменении остатков валюты баланса (ф. 0503173);
- сведения об исполнении бюджета (ф. 0503164);
- пояснительная записка (ф. 0503160).

Таким образом, чтобы отчетность была верно составлена и все записи в ней были корректно отражены, мало просто быть хорошим бухгалтером, знающим все нюансы ведения учета и составления отчетности в государственных (муниципальных) учреждениях, очень

важно также соблюдать требования законодательства, которые могут измениться в любой момент. Быть законодательно подкованным – значит обезопасить себя и свою организацию от досадных недоразумений.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ: ФЗ от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: ФЗ от 08.05.2010 № 83-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 06.12.2010 № 162н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Об утверждении Указаний о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 28.12.2010 № 191н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

МОНИТОРИНГ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ НСО

С.М. Гончар, О.О. Храмцова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ», onikas@ya.ru

Машиностроение является стратегически важной отраслью экономики Новосибирской области. В данной статье проанализирована структура рынка, динамика экономических показателей, характеризующих состояние машиностроения в Новосибирской области за период 2014-2019 гг., выделены основные проблемы и перспективы его развития.

Ключевые слова: машиностроение, промышленность, Новосибирская область, развитие, производство.

Машиностроение является одним из ключевых направлений в экономике Новосибирской области, его доля в валовом региональном продукте оценивается приблизительно в 7%, доля в промышленном производстве региона составляет около 30%. От степени его развития зависит развитие экономики региона в целом, поэтому машиностроение является стратегически важной отраслью промышленности. Это обусловлено следующими моментами: создаются машины и оборудование, которые используются в других отраслях; обеспечивается занятость определенной части населения; даётся толчок для развития технологий; предприятия являются потребителями продукции других отраслей. Данная отрасль удовлетворяет спрос населения и предприятий. Спрос населения в основном ориентирован на бытовые приборы, спрос предприятий ориентирован на специализированное оборудование.

Рынок машиностроения Новосибирской области является олигополией. Можно выделить 11 наиболее крупных предприятий: АО «ЭПМ - Новосибирский электродный завод»; ООО «Сибэлектропривод»; АО «Новосибирский стрелочный завод»; АО «Новосибирский приборостроительный завод»; НПО ОАО «ЭЛСИБ»; АО «Новосибирский инструментальный завод» (НИЗ); АО «Новосибирский авторемонтный завод»; ПАО «Тяжстанкогидропресс»; ПАО «Сиблитмаш»; ООО НЭМЗ «ТАЙРА»; АО «Бердский электромеханический завод» (БЭМЗ), которые производят продукцию различных подотраслей. Данный рынок имеет низкую эластичность, высокие барьеры на вход, которые в основном

связаны с высокими затратами на производство, отличается низкой инвестиционной активностью и отсутствием отечественных комплектующих для используемого оборудования. Таким образом, существуют следующие основные проблемы развития машиностроения Новосибирской области: высокий износ основных средств, высокие издержки производства, отсутствие современных технологий, дефицит квалифицированных кадров, низкая инвестиционная активность, высокая зависимость от поставок комплектующих из других стран.

Машиностроение влияет на направления и темпы научно-технического прогресса в различных отраслях, на рост производительности труда и другие экономические показатели, которые определяют эффективность развития производства, поэтому является перспективным направлением экономики. Являясь одной из самых сложных и дифференцированных отраслей промышленности, машиностроительный комплекс отличается развитием межотраслевых и внутриотраслевых связей, которые основаны на производственном кооперировании. Он объединил в себе множество подотраслей, в случае изменения экономической ситуации в регионе одни из подотраслей станут более востребованными, другие – менее востребованными, но с учётом производственной кооперации часть возросших доходов одних подотраслей перейдёт в другие, что благотворно скажется на отрасли в целом. Перспективность развития данной отрасли объясняется и высоким интеллектуальным потенциалом машиностроителей, которые могут предложить новую продукцию рынку, что повысит его конкурентоспособность. Действующие программы импортозамещения, меры поддержки промышленности также должны благотворно повлиять на развития машиностроения Новосибирской области.

Список литературы

1. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 714 с.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – URL: <https://novosibstat.gks.ru> (дата обращения: 15.03.2021).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/>(дата обращения: 15.03.2021).

ПРОБЛЕМА БУХГАЛТЕРСКИХ СКАНДАЛОВ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

И.В. Дягилева, Л.В. Кизь
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
irinadaygileva@mail.ru

Целью статьи является изучение проблемы бухгалтерских скандалов и степени вовлеченности самих организаций и аудиторов. При написании статьи были изучены истории произошедших скандалов в XX и XXI веках. На основе изученного материала составлена статистика произошедших махинаций. Рассмотрена степень изученности причин и способов мошенничества с бухгалтерской (финансовой) отчётностью. Также определена степень вовлеченности сотрудников организации и проверяющих аудиторов. Рассмотрены существующие инструменты для обнаружения аудиторами мошеннических действий с отчётностью.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчётность, бухгалтерские скандалы, дефектная отчётность.

Роль аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчётности высока для правильного функционирования экономики.

Но история показывает, что существуют причины, которые вызывают пониженное доверие к аудиторской проверке.

Вопросом мошенничества с отчётностью занимаются многие авторы.

В статье «Фальсификация финансовой отчётности: исторические аспекты и классификация схем фальсификации» авторы считают основным инструментом выявления недобросовестной отчётности аналитические процедуры [5].

Статья «Противодействие мошенничеству в финансовой отчетности: международная и российская практика» рассматривает исторические аспекты становления международной системы законодательного регулирования противодействию мошенничества в финансовой отчётности [4].

Статья «Методы выявления и способы противодействия фальсификации финансовой отчетности» освещает самый эффективный и действенный метод снижения рисков искажения отчётности – действия руководителя по созданию культуры честности и по разработке системы внутреннего контроля [3].

В статье «Исторические аспекты развития обязанностей аудиторов по обнаружению корпоративного мошенничества» рассмотрен вопрос об обязанности аудиторов сообщать о выявленных фактах мошенничества или фактах риска мошенничества руководством [2].

Статья «Методика выявления и оценки рисков мошенничества» посвящена рассмотрению признаков мошенничества. По мнению авторов ни одна из перечисленных процедур в полной мере не защищает от мошеннических действий [1].

Собранная статистическая информация говорит о продолжительности и стабильности мошеннических историй (Рисунок 1). Происходит резкий рост скандалов в 2002 году связанный с компанией Enron [6].

Основные действующие лица, осуществляющие мошеннические действия:

- сотрудники организации, скрывающие свои махинации;
- топ-менеджмент и собственники компании.

Все скандалы связывают человеческий и материальный факторы.

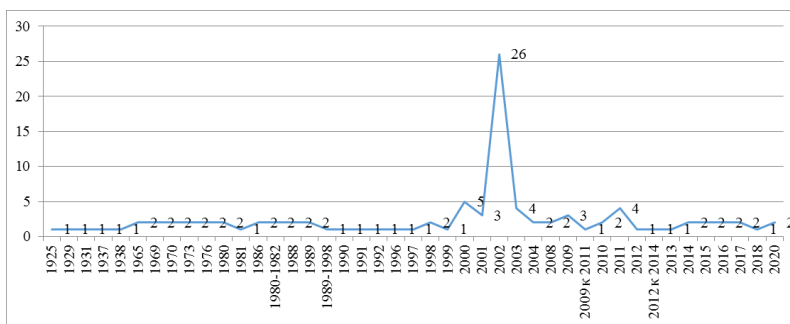


Рисунок 1 – Статистика бухгалтерских скандалов 1925-2020 гг.

Ситуация с мошенничеством усложняется тем фактом, что в скандалах задействованы аудиторы.

Проблема фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчётности становится критичной. Имеющиеся способы не в состоянии помочь и необходимы новые инструменты, которые могут помочь в решении сложившейся проблемы.

Список литературы

1. Башкирова А.А. Хмура М.О. Методика выявления и оценки рисков мошенничества – Вектор Экономики, 2018. – С. 3.

2. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю., Исторические аспекты развития обязанностей аудиторов по обнаружению корпоративного мошенничества – Вопросы экономики и права, 2013. – С. 109-115.
3. Глотова Ю.А. Петров А.Н. Методы выявления и способы противодействия фальсификации финансовой отчетности Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов: в 2-х частях. Москва, 2017. – С. 59-66.
4. Домбровская Е.Н. Противодействие мошенничеству в финансовой отчетности: международная и российская практика – Бухгалтерский учет: достижения и научные перспективы XXI века Международной научно-практической конференции. Ярославль-Москва, 2019. – С. 83-89.
5. Набиуллина Р.Р., Тухватуллин Р.Ш. Фальсификация финансовой отчетности: исторические аспекты и классификация схем фальсификации – Казанский экономический вестник / Казанский (Приволжский) федеральный университет (Казань), 2017. – С.60-64.
6. Бухгалтерские скандалы - Accounting scandals / Онлайн энциклопедия Wiki [Электронный ресурс] URL: https://ru.other.wiki/wiki/Accounting_scandals (дата обращения: 20.04.2021 г.).

ДОСТОВЕРНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ В КОМПАНИИ

Е.И. Козловская, Т.М. Кузьмина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kozlovskaya.katerina1601@mail.ru

В статье рассмотрены законодательные подходы к определению понятия «достоверность бухгалтерской отчетности», раскрыты причины непреднамеренных ошибок и приемы, используемые для ее вальвирования и фальсификации. Представлены способы, использование которых позволит создать условия для формирования достоверной бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, достоверность, непреднамеренная ошибка, вальвирование, фальсификация.

Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ обозначено, что достоверность бухгалтерской отчетности – это «такая степень точности данных бухгалтерской отчетности, которая позволяет компетентному пользователю делать на ее основе правильные выводы о результатах деятельности экономических субъектов и принимать основанные на этих выводах решения» [4].

ПБУ 4/99 [1] предъявляет к бухгалтерской отчетности требования достоверного и полного отражения финансового положения, финансовых результатов деятельности организации, а также их изменения. Также из ПБУ 4/99 следует, что достоверной является та отчетность, которая соответствует всем правилам нормативных документов, и в исключительных случаях, когда нормативные документы не могут обеспечить полноту отражения данных, можно отступить от этих правил.

Недостоверная бухгалтерская отчетность может быть сформирована как по причине непреднамеренной ошибки, так и по причине вуалирования и преднамеренной фальсификации.

Непреднамеренные ошибки могут быть вызваны невнимательностью или некомпетентностью сотрудников финансового отдела компании. В большинстве случаев непреднамеренные бухгалтерские ошибки возникают из-за неправильного отражения финансово-хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета. В результате происходит занижение или завышение объектов налогообложения, в результате чего налоги исчисляются неправильно [2].

Вуалирование заключается в изменении показателей финансовой отчетности пределах, допускаемых нормативными документами, а фальсификация обеспечивает финансовые показатели организации на более выгодных условиях путем нарушения требований нормативных актов.

Приемы вуалирования можно представить следующим образом:

- изменение чистой прибыли или убытков за счет будущих доходов и расходов. Целью увеличения чистой прибыли может быть получение определенной выгоды, например, для увеличения размера выплаты дивидендов по акциям и пр. Это, в свою очередь, приводит к ухудшению финансового положения организации в будущем. Увеличение убытков, в свою очередь, позволяет снизить налоговую нагрузку, что позволит увеличить сумму денежных поступлений [3];

- списание выявленной недостачи материальных ценностей за счет выявленных излишков;

- отражение показателей по элементам, не соответствующим показателям отчетности. Иногда дебиторскую задолженность отражают в прочих активах, готовую продукцию на складе – в отгруженных товарах и др.;

- обобщение показателей, которые имеют различное содержание;

- отражения в балансе организации того имущества, права на которое она не имеет и пр.

Такие показатели, как запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, финансовые вложения, доходы и расходы, забалансовые счета, могут быть преднамеренно искажены в финансовой отчетности.

Исследование показало, что, например, фальсификация в отношении выручки осуществляется с помощью:

- досрочного признания выручки;

- учета доходов, которые организация фактически не получала;

- признания выручки с еще не проданной продукции, реализации услуг. Этими действиями завышается прибыль;

- осуществление операций купли-продажи с применением условия обязательного выкупа.

Кроме того, фальсификации данных финансовой отчетности связаны с:

- управлением активами и пассивами. Активы хозяйствующих субъектов играют важную роль в выявлении фиктивных доходов, поскольку их стоимость чаще всего неоправданно высока. Обязательства отражают возможные будущие потери ресурсов для покрытия краткосрочных обязательств, поэтому недооцененные обязательства, учитываемые по стоимости, меньшей текущей стоимости соответствующего обязательства, приводят к чрезмерно оптимистичным ожиданиям прибыли;

- завышением натуральных показателей запасов и учетных цен;

- учетом начисленных, но не оплаченных расходов и др.

Существуют способы, использование которых позволит компаниям создать условия для формирования достоверной отчетности.

В первую очередь, в организации должна быть создана система внутреннего контроля, например, в виде отдела внутреннего контроля или внутреннего аудита для крупных компаний. Это позволит оперативно выявлять недостатки и нарушения при управлении финансовыми потоками, предупреждать их, а также способствовать их своевременному устранению.

Одним из инструментов обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности является проведение ее ежегодного аудита. Для небольших

компаний – силами отдела внутреннего контроля, для крупных предприятий – посредством проведения внешнего аудита. Аудиторская проверка не дает полной гарантии достоверности отчетности, но позволяет значительно снизить финансовые риски. В Российской Федерации аудит является обязательным только для публичных компаний, но крупные непубличные акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью в целях снижения финансовых рисков довольно часто используют данный инструмент.

Повышению достоверности финансовой отчетности способствует и аутсорсинг. Передача функций ведения финансовой отчетности организации сторонней компании исключает давление руководства на процесс формирования отчетности.

Повышению прозрачности и достоверности бухгалтерской отчетности способствует внедрение международных стандартов учета. МСФО позволяет снизить информационный риск для внешних пользователей за счет того, что в ней содержится качественная информация, характеризующая финансовое положение и результаты деятельности организации. Внедрение параллельного учета обеспечивает более низкий уровень риска недостоверной информации, поскольку каждая отраженная сумма в отчетности по РСБУ представляет собой хозяйственную операцию, отраженную в соответствии с МСФО.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».
2. Слободняк, И.А. Достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности / И.А. Слободняк, Т.Г. Арбатская. – Иркутск: Изд-во БГУ, 2017. – 148 с.
3. Рубцов, И.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / И.В. Рубцов. – М.: Юнити, 2019. – 640 с.
4. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 12.04.2021).

ВЗАИМОСВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ВЛИЯНИЕ ВВЕДЕНИЯ
ФСБУ 6/2020 «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» И
ФСБУ 26/2020 «КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ»

А.А. Кузьминых, Л.С. Корабельникова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
l.s.korabelnikova@edu.nsuem.ru

В данных тезисах освещены основные изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета основных средств в связи с введением ФСБУ 6/2020 «Основные средства», ФСБУ 26 «Капитальные вложения». Вводимые в действие с 01 января 2022 года федеральные стандарты окажут существенное влияние на изменение подходов к взаимосвязке бухгалтерского и налогового учета основных средств.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, бухгалтерский учет, налоговый учет, ФСБУ 6/2020, ПБУ 6/01.

На смену Положению по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств» и Методических указаний по учету основных средств в 2020 году были утверждены ФСБУ 6/2020 «Основные средства» [1] и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» [2], которые вступают в силу с 01 января 2022 года.

Введение данных федеральных стандартов повлекло значительные изменения в бухгалтерском учете основных средств, что, безусловно, отразится в целом на системе учета основных средств в коммерческих организациях, которая включает в себя подсистемы бухгалтерского и налогового учета.

ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» [1] отдельно регламентирует порядок формирования затрат на приобретение, создание, улучшение и восстановление объектов основных средств, с величиной которых связано формирование первоначальной стоимости основных средств. Следует отметить, что существенных изменений, кроме уточнения понятий, в этом направлении не произошло.

В новом ФСБУ 6/2020 отсутствует рекомендуемый стоимостной лимит отнесения к материально-производственным запасам объектов учета, стоимость которых удовлетворяет критериям отнесения к основным средствам и не превышает 40 000 рублей. Теперь организациям дано право устанавливать данный лимит самостоятельно

[1]. Вполне вероятно, что организации будут устанавливать его равным 100 000 рублей [2], с целью одинаковой квалификации объектов в качестве основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.

В состав объектов основных средств в бухгалтерском учете входят инвестиционная недвижимость, которая не подлежит амортизации [1] в налоговом же учете данные объекты основных средств не выделяются в отдельную группу и ограничения по начислению амортизации по ним отсутствуют, что приведет к расхождению величины признаваемых расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Теперь, согласно пункту 10 ФСБУ 6/2020, к инвентарным объектам также относятся существенные по величине расходы на ремонт, техническое обслуживание и технический осмотр с частотой более 12 месяцев [1]. И вновь, выделение данных затрат как отдельного объекта учета – инвентарного объекта не предусмотрено Налоговым кодексом РФ, что приведет к несовпадению отчетных периодов признания затрат в бухгалтерском и налоговом учете.

ФСБУ 6/2020 закрепляет элементы амортизации основных средств: срок полезного использования, ликвидационная стоимость и способ начисления амортизации. Организации обязаны ежегодно проверять данные элементы на соответствие условиям использования основных средств [1]. Можно сделать вывод, что организации имеют право изменять способ начисления амортизации в бухгалтерском учете, хотя раньше это запрещалось законодательством.

В ФСБУ 6/2020 не установлено, в каких временных единицах будет выражаться срок полезного использования объектов. Следовательно, для удобства организации могут установить его в месяцах, как и в налоговом учете.

В новом документе установлены 3 способа начисления амортизации по объектам основных средств: линейный, способ уменьшаемого остатка, пропорционально объему выпуска продукции. Ввиду того, что в налоговом учете установлены 2 способа (линейный и нелинейный), высока вероятность того, что, по-прежнему организации будут ограничиваться применением линейного метода, с целью минимизации расхождений между бухгалтерским и налоговым видами учета [1, 3].

Однако негативное влияние на нивелирование расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом основных средств может оказать «ликвидационная стоимость» - величина, которую организация получила бы в результате выбытия объекта за вычетом расходов, связанных с выбытием [1]. То есть, если в бухгалтерском учете

ликвидационная стоимость окажется выше нуля, совокупные величины амортизационных отчислений в бухгалтерском и налоговом учете не будут совпадать.

В пункте 33 ФСБУ 6/2020 установлено, что организации могут сами выбрать с какого момента начинать начислять амортизацию и с какого момента прекращать: с момента принятия объекта основных средств к учету или с месяца, следующего за месяцем принятия к учету/выбытия актива [1]. Ожидаемо, чтобы между двумя видами учета не возникало временных разниц, организации будут начислять амортизацию как раньше.

Таким образом можно сделать вывод, что введение в действие ФСБУ 6/2020 и ФСБУ 26/2020 оказало разнонаправленное влияние на взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета основных средств: с одной стороны появилась возможность одинаковой квалификации объектов в стоимостном диапазоне от 40 000 до 100 000 руб., а с другой – выделение новых объектов учета и новые подходы к оценке основных средств неминуемо приведут к возникновению налоговых разниц между бухгалтерским и налоговым учетом и усложнению работы бухгалтеров.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».
2. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 17.02.2021).

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В 2021 ГОДУ

С.А. Куницына, Е.С. Половникова, О.А. Чистякова
Сибирский университет потребительской кооперации
kunitsinas96@mail.ru

В статье рассматриваются основные изменения в учетной политике, вступившие в законную силу в 2021 году. При этом, в рамках данной статьи рассматривается как бухгалтерский, так и налоговый аспекты учетной политики.

Ключевые слова: учётная политика, бухгалтерский учёт, налоговый учёт.

Актуальность темы исследования обусловлена рядом изменений, которые были внесены в учетную политику и вступили в силу в 2021 году. Знания правил учетной политики необходимы руководителям организаций различных форм собственности, а также индивидуальным предпринимателям для избежания применения в отношении них мер ответственности, предусмотренных действующим налоговым законодательством.

По мнению О. С. Матвиенко, в обобщенном виде под учетной политикой принято понимать локальный акт организации, который утверждается приказом ее руководителя, в рамках которого фиксируются такие важные аспекты финансовой деятельности организации, как способ ведения учета, порядок отражения отдельных операций, а также формы первичной документации [3].

Как отмечает В. А. Иванова, при разработке учетной политики руководитель организации обязан выбирать варианты ведения учета и форм документов из тех, что предусмотрены действующим законодательством. Ведение учета и составление документов в произвольной форме не допускается [2]. Также, если действующим законодательством предусмотрено несколько возможных форм учета в отношении той или иной операции, то организации следует выбрать одну из них и закрепить это в учетной политике.

Как отмечает А. С. Парфенова, в учетной политике организации должны быть отражены следующие формы документов:

- рабочий план счетов. При его отсутствии ведение бухгалтерского учета становится невозможным;
- формы первичных документов. Требуются для регистрации различных хозяйственных операций;

- порядок проведения инвентаризации, а также способы и критерии оценки стоимости различных видов имущества, работ и услуг;
- технология разработки учетной политики;
- правила документооборота;
- порядок осуществления контроля за различными хозяйственными операциями [4].

Далее, рассмотрим изменения в учетной политике, которые вступили в силу в 2021 году. В частности, в рамках бухгалтерского учета вступили в силу следующие изменения:

1. Бухгалтерскую отчетность требуется сдавать в электронной форме. Так, в 2020 г. организации, относящиеся к субъектам малого бизнеса, еще имели право на подачу бухгалтерской отчетности в форме документов, закрепленных на бумажных носителях. С 2021 г. требование о подаче бухгалтерской отчетности в виде электронных документов приобретает общеобязательный характер для всех субъектов экономической деятельности;

2. Вступил в законную силу новый ФСБУ 5/2019 «Запасы». Указанные изменения потребуют от организаций пересмотра подходов, которые применялись ими с целью учета МПЗ. В учетной политике организации должен быть отражен и тот факт, что организация применяет упрощенные формы учета МПЗ. Данный стандарт ведения бухгалтерского учета распространяется и все разновидности неоконченных производств, а также на запасы, предназначенные для реализации различных управленческих нужд. В тоже время, стандарт не распространяет своего действия на денежные средства и имущество, которые были предоставлены некоммерческой организации физическими и юридическими лицами на безвозмездной основе.

Для того, чтобы то или иное имущество могло быть отнесено к числу запасов, оно должно соответствовать следующим обязательным критериям:

- приобретение данного имущества должно способствовать получению организацией экономической или финансовой выгоды в долгосрочном периоде. Если речь идет о некоммерческой организации, то к числу запасов может быть отнесено имущество, приобретение которого будет способствовать достижению организацией цели своей деятельности, которая сформулирована в ее учредительных документах;
- денежная сумма, необходимая для приобретения данного имущества, является строго определенной.

Организациям было оставлено право выбора формы перехода на новые правила учета запасов, то есть:

- непосредственно перед переходом на новую форму учета запасов производится пересчет уже имеющего имущества и его внесение в категорию «запасы»;

- непосредственно перед переходом на новую форму учета запасов пересчет имущества не проводится.

При этом, после выбора одной из указанных форм перехода на новые правила учета запасов, она должна быть в обязательном порядке закреплена в учетной политике организации.

3. У организаций появляется возможность учета основных средств на основании новых правил, предусмотренных в ФСБУ 6/2020. В тоже время, общеобязательный характер указанные правила приобретают только в 2022 г. [1]

Отдельные изменения коснулись и правил налогового учета:

1. Изменены правила взыскания налога на прибыль с обособленных подразделений организации. Указанное изменение является актуальным для организаций, имеющих обособленные подразделения и применяющие сниженные ставки налога на прибыль организации. С 2021 г. указанным организациям следует сделать перерасчет долей прибыли для каждого из обособленных подразделений.

2. Вступили в законную силу льготные ставки налога на прибыль для организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере информационных технологий. Ставка налога на прибыль для указанных организаций составит 3 %;

3. В инвестиционный налоговый вычет допустимо включать расходы, которые были понесены организацией на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Право на получение налогового вычета приобретается:

- после окончания производства научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

- после завершения отдельных этапов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

- после подписания акта сдачи-приемки результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

4. Установлены новые требования для получения освобождения от уплаты налога на добавленную стоимость организациями, осуществляющими свою деятельность в сфере информационных технологий. Указанную налоговую льготу будут вправе получить только те организации, которые внесли данные об используемом ими программном обеспечении и базах данных в единый реестр

российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных. Иные организации указанную льготу не получают.

Таким образом, в 2021 году изменения коснулись как правил ведения бухгалтерского, так и правил ведения налогового учета. Данные изменения требуют от организаций разработки и принятия новых правил учетной политики.

Список литературы

1. Дружинина, М. Учетная политика 2021 [Электронный ресурс] / М. Дружинина, О. Легонькова, О. Новикова, В. Варламова // Режим доступа: https://pravovestaudit.ru/upload/Pravovest_Audit_Uchetnaya_Politika_2020.pdf. (дата обращения: 5.04.2021).
2. Иванова, В. А. Учетная политика как эффективный инструмент управления современной компании / В. А. Иванова, Т. Б. Турищева // IN SITU. – 2017. - № 2. – С. 12-17.
3. Матвееenkova, О. С. Применение учетной политики в действующей практике учета в коммерческих организациях / О. С. Матвееenkova, Н. В. Лукашина // Молодой ученый. — 2016. — № 9.4 (113.4). — С. 42-45.
4. Парфенова, А. С. Учетная политика организации / А. С. Парфенова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2017. - № 3. – С. 54-56.

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СОГЛАСНО ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ»

Е.О. Макарова, Т.М. Кузьмина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
liza.makarova98@mail.ru

В статье рассмотрены основные изменения в бухгалтерском учете запасов согласно вступившему в силу ФСБУ 5/2019 «Запасы». Проанализированы отличия нового стандарта в части состава, порядка формирования себестоимости и оценки запасов от ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и их влияние на формирование показателей отчетности экономического субъекта.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, запасы, материалы, незавершенное производство, справедливая стоимость.

В настоящий момент российские стандарты бухгалтерского учета подвергаются различным изменениям, переживают трансформацию, чтобы максимально сблизиться с международной составлением финансовой отчетности. Это происходит из-за процессов глобализации, развития международной экономики и укрепления внешнеэкономических связей между странами.

С 1 января 2021 года был введен в действие новый Федеральный стандарт бухгалтерского учета 5/2019 «Запасы», а также нормативно-правовые акты, как ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов и другие, утратили свою юридическую силу.

Проанализируем новый стандарт и выделим ряд отличий от ранее действующих нормативных актов.

1. ФСБУ 5/2019 дает ранее отсутствующее определение запасов для целей бухгалтерского учета: «активы, потребляемые или продаваемые в рамках обычного операционного цикла, либо используемые в течение периода не более 12 месяцев» [1]. Это означает, что активы со сроком использования более 12 месяцев, но стоимостью менее установленного в отношении основных средств критерия (40 тыс. рублей), не могут отражаться в составе запасов.

2. Основным нововведением в учете запасов является обозначение их состава, в который вошли активы, которые ранее не относились к данной категории. А именно: незавершенное производство, объекты недвижимого имущества для продажи и объекты интеллектуальной собственности для продажи. Отнесение данных видов активов к запасам очень важно для бухгалтерского учета организации, потому что экономический субъект может четко определить их место в бухгалтерском балансе. В дальнейшем такое новшество повлияет на ликвидность бухгалтерского баланса.

3. ФСБУ 5/2019 определил и те активы, которые не относятся к запасам:

- финансовые активы, в том числе предназначенные для перепродажи;
- материальные ценности, которые не принадлежат организации, но находятся в связи с закупкой, хранением, транспортировкой и т. д.;

- материальные ценности, которые подлежат безвозмездной передаче.

Следовательно, данные активы с отчетности за 2021 год не будут увеличивать стоимость запасов в бухгалтерском балансе, что повлияет на анализ финансового положения организации.

4. Определены новые требования по формированию себестоимости запасов. В частности, в фактическую себестоимость незавершенного производства и готовой продукции теперь не включаются управленческие расходы, поэтому организации, ранее применяемые метод формирования полной себестоимости продукции, работ, услуг, вынуждены были внедрить метод сокращенной себестоимости («директ-костинг»), что изменяет подход к расчету финансового результата отчетного периода.

5. ФСБУ 5/2019 вводит понятие справедливой стоимости, что еще больше приближает российские стандарты к международным требованиям.

Справедливая стоимость – это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки [2].

Когда запасы приобретаются по договорам, где предусмотрена оплата полностью или частично не денежными средствами, а также при безвозмездном получении запасов, затратами, включаемыми в себестоимость, считается именно справедливая стоимость имущества, прав, работ или услуг. Ее определение производится в соответствии с МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости».

Оценка по справедливой стоимости приводит к тому, что стоимость запасов, представленная в бухгалтерской отчетности, будет максимально актуальной и достоверной на отчетную дату, а значит, пользователи смогут реально оценить величину оборотных активов организации, что сделает их выводы и решения более обоснованными.

Таким образом, в связи со вступлением в силу ФСБУ 5/2019 каждой организации пришлось внести в учетную политику ряд изменений, касающихся методики учета запасов. В целом, новый стандарт привел в соответствие правила российского бухгалтерского учета запасов с международными требованиями, изменил состав запасов, их оценку, правила раскрытия информации в отчетности в соответствии с МСФО. Изменения направлены на максимальное удовлетворение и защиту интересов пользователей бухгалтерской финансовой отчетности, в том числе иностранных инвесторов.

Список литературы

1. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н. // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Оценка справедливой стоимости [Электронный ресурс]: международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н). // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Матвеева, В.А., Битунова, А. В. Сравнительная характеристика ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и ФСБУ 5/2019 «Запасы» / В.А. Матвеева, А.В. Битунова // Sciences of Europe – 2021. - № 64. – С. 35 – 38.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ВЕДЕНИЮ УЧЕТА В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА

Ю.К. Неретина, О.Д. Щербак
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nereetina.jk@gmail.com

В связи со сложившейся ситуацией в стране и в мире, большое количество юридических лиц испытывают проблемы с платежеспособностью. Это при определенных условиях приводит к банкротству. Но в ходе процедур банкротства компания не теряет статуса юридического лица, а значит, не теряет обязанности вести бухгалтерский учет и сдавать бухгалтерскую финансовую отчетность. Несмотря на то, что бухгалтерский учет требует точности и его ведение регламентировано на законодательном уровне различными нормативными документами, в процессе ведения бухгалтерского учета организации-должника возникает много вопросов и разногласий. В данной работе рассматриваются точки зрения специалистов касательно учета расходов на отдельных стадиях банкротства, а также вопросы учета доходов, которые могут быть получены в процессе банкротства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, банкротство, конкурсное производство, наблюдение, учет расходов, составление отчетности.

Все организации, после их государственной регистрации и до момента ликвидации обязаны вести бухгалтерский учет. Организации, находящиеся на стадиях банкротства не являются исключением.

Бухгалтерский учет в действующей компании достаточно сложный процесс, так как помимо простого внесения в программу 1С первичных документов, нужно оценивать полученные показатели, анализировать их, проверять. Кроме того, бухгалтерский учет является достаточно важным элементом ведения бизнеса. На основании правильного ведения учета бухгалтер будет подавать достоверную информацию о деятельности компании и тем самым, управляющие компаний, инвесторы и другие заинтересованные пользователи, смогут ее проанализировать и понять для себя, нужно ли им взаимодействовать с данной компанией, вкладываться, и что нужно предпринять, чтобы улучшились показатели.

В бухгалтерском учете организации-должника есть другие сложности и другие нюансы. Организацией-должником или банкротом, в соответствии с Федеральным законом №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» является организация, которая в течение длительного времени не может погасить свои обязательства.

Ведение бухгалтерского учета у банкротов является важным элементом для определения и учета имущественной массы и величины задолженности должника. И как раз в процессе ведения бухгалтерского учета у бухгалтеров возникают разногласия. В основном эти разногласия касаются учета расходов и доходов. Расходов у организаций-должников много, это расходы на публикацию сообщений, расходы на вознаграждение арбитражным управляющим, судебные расходы, оплата услуг сторонних организаций, привлекаемых для процесса банкротства и многие другие [1]. Доходов у банкротов не так много. Это может быть доход от продажи имущества, дебиторской задолженности, акций. С доходами все проще, есть только два счета для учета доходов – это 90.01 «Выручка» и 91.01 «Прочие доходы». Счет 90.01 «Выручка» совсем не подходит для учета доходов, полученных в процедурах банкротства, так как это доходы не от обычной деятельности, соответственно они учитываются на счете 91.01 «Прочие доходы». С расходами все сложнее. В бухгалтерском учете предусмотрено много счетов для отражения расходов и потому у многих ученых есть разные версии, касающиеся организации их учета.

Например, некоторые авторы предлагают учитывать расходы, связанные с процедурами банкротства, на отдельном счете, чтобы это никак не пересекалось с основной деятельностью, которая на

начальных этапах банкротства может не прекращаться [2]. Но создание нового счета противоречит ПБУ 1/2008, где говорится о том, что у организации должно отсутствовать намерение прекратить деятельность, а процесс банкротства в большей степени предполагает, что организация будет ликвидирована.

Другие же авторы предлагают не создавать новые счета, а использовать уже имеющиеся. Например, Г.Ф. Федорова предлагает классифицировать все расходы, связанные с банкротством на две группы: государственная пошлина и судебные издержки, связанные с делом о банкротстве [3]. Государственную пошлину Федорова Г.Ф. предлагает учитывать на счете 91 «Прочие доходы и расходы», а судебные издержки включать в состав расходов по обычным видам деятельности и учитывать на счете 26 «Общехозяйственные расходы».

Клинов Н.Н. и Назаров Д.В. предлагают для таких расходов использовать счет 44 «Расходы на продажу». Но такой вариант тоже является не совсем целесообразным. Исходя из названия данного счета, на нем должны учитываться расходы, связанные с продажей чего-либо, а в процедурах банкротства не все расходы связаны с продажей.

Также на учет расходов влияет стадия процедуры банкротства. Если это стадия конкурсного производства, то здесь все расходы должны учитываться на счете 91.02 «Прочие расходы», так как уже никакой деятельности точно нет, и предприятие планирует ликвидироваться. Если это стадии финансового управления и внешнего оздоровления, где все действия управляющего направлены на восстановление платежеспособности предприятия, то здесь возможно использование счетов 26 «Общехозяйственные расходы» и 44 «Расходы на продажу». На стадии наблюдения, было бы удобнее воспользоваться градацией расходов предложенных Г.Ф. Федоровой и учитывать их исходя из их принадлежности. Но при этом на всех используемых счетах необходимо создать субсчет «Расходы на процедурах банкротства», чтобы в дальнейшем управляющему было удобнее рассчитывать расходы, произведенные в ходе определенной процедуры банкротства [4].

Кроме расходов, организация-должник может получать и доходы. Так как на первых этапах банкротства компания может продолжать вести деятельность, то она может получать доходы от основной деятельности. В таком случае такого рода доходы будут учитываться на счете 90.01 «Выручка» и будут облагаться налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль в полном объеме. Если компания находится в стадии конкурсного производства, то она не может вести

основную деятельность и все доходы, которые она может получить - это доходы от продажи конкурсной массы. Такие доходы учитываются на счете 91.01 «Прочие доходы». И вот здесь возникает вопрос налогообложения. Налогом на добавленную стоимость продажа конкурсной массы не облагается, но налогом на прибыль, в соответствии с Налоговым кодексом, должна облагаться. Но налог на прибыль, потому так и называется, что он платится с прибыли организации, а продажа конкурсной массы не предполагает получение прибыли. В связи с этим у организаций возникает много споров с налоговыми органами. В судебной практике есть ситуации, когда арбитражный суд встал на сторону организации-должника и отказал в выплате налога на прибыль до полного погашения требований кредиторов.

Таким образом, можно сделать вывод, что при ведении бухгалтерского учета организации-должника бухгалтер должен учитывать те или иные факты хозяйственной жизни опираясь на нормы законодательства и свой профессиональный опыт.

Список литературы

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.
2. Безбородова Т.И. Учет информации по прекращаемой деятельности сегмента бизнеса [Электронный документ] – Все для бухгалтера, 2010 – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-informatsii-po-prekraschaemoy-deyatelnosti-segmenta-biznesa>.
3. Фёдорова Г.В. Учет и анализ банкротств [Электронный документ] / Г.В. Фёдорова, – 2008 - URL: <https://uchebnik.biz/book/933-uchet-i-analiz-bankrotstv/>.
4. Щербак О.Д. Учетно-аналитическое обеспечение процедур банкротства // Транспортное дело России. 2020. № 6. С. 13-16.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЧЕТА
В ГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)

Ю.В. Никифорова, О.В. Усачева
Новосибирский государственный технический университет
njuly054@gmail.com

Исследуется понятие экологического учета, экологических обязательств и социоэколого-экономических результатах. Рассмотрено раскрытие информации об экологических обязательствах нефтегазовой промышленности на примере ПАО «Газпром». Сделан вывод о необходимости развития экологического учета в других отраслях промышленности.

Ключевые слова: экология, учет, экологические обязательства.

В 21 веке обострилась проблема сохранения окружающей среды. В этой связи актуален вопрос по уменьшению вредных выбросов и их оцениванию. Одним из способов решения проблемы, является применение экологического учета [1]. В тоже время можно отметить недостаточность исследований в области экологического учета и отчетности.

Экологический учет – это способ сбора и обобщения данных о состоянии окружающей среды в виде натуральных и стоимостных показателей с помощью оценивания экологических затрат и обязательств [2].

Экологический учет акцентирует внимание на двух ключевых учетных объектах: затратах на природоохранные мероприятия и экологических обязательствах.

В составе затрат на природоохранные мероприятия выделяют:

- затраты на мероприятия, направленные на снижение или полное предотвращение выбросов вредных веществ;
- затраты на возведение объектов природоохранного назначения, создание природоохранной индустрии, улавливающих установок и т.п.
- затраты на предупреждение вредного воздействия отходов на окружающую среду, на захоронение и уничтожение отходов, включая затраты на организацию мест захоронения и др. [3].

С точки зрения снижения негативного воздействия, наибольшее внимание уделяется добывающим отраслям. Добывающие отрасли должны функционировать по принципу снижения нагрузки на окружающую среду. Для реализации указанного принципа необходима

соответствующая учетная система, в качестве которой может выступить система экологического учета [4].

Неотъемлемым элементом системы экологического учета выступают экологические обязательства.

Экологические обязательства относятся к существующим или потенциальным обязательствам, возникающим в результате исполнения закона, договора, обычаев делового оборота, которые будут иметь негативное влияние на окружающую среду и / или сопряжены с особыми экологическими рисками [2].

Рассмотрим раскрытие информации об экологических обязательствах на примере газодобывающей отрасли, в частности ПАО «Газпром» [3].

В 2019 году компанией принята Комплексная экологическая программа на 2020-2024 годы, в соответствии с которой реализуется природоохранная деятельность компании.

Всего Группы компаний Газпром затратили на охрану окружающей среды (ООС) в 2020 г. 53,22 млрд руб. Структура расходов представлена на рисунке 1 [5].



Рисунок – 1 Расходы группы компаний Газпром на ООС 2017-2020 гг , млн.руб.

В 2020 году наблюдается снижение общих расходов на охрану окружающей среды на 22,8% по сравнению с 2019 годом. Из них: затраты на плату за негативное воздействие на окружающую среду (НВОС) имеют тенденцию к сокращению с каждым годом. Это связано со снижением выплат за выбросы вредных веществ при сжигании попутного нефтяного газа на источниках.

С учетом сложившейся практики, Газпром предоставляет информацию об экологической ответственности в сети интернет.

К важной части экологического учета относятся экологические налоговые обязательства. Газовые компании платят два основных отраслевых налога: пошлину за экспорт газа и газового конденсата, а также налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), который регулируется главой 26 налогового кодекса. Базовая ставка составляет 35 рублей за 1 000 кубических метров газа при добыче газа горючего природного. Эта ставка изменяется от сложности добычи газа и транспортировки. В некоторых случаях она может быть нулевой.

Социоэколого-экономические результаты являются частью экологического учета. В отчетах ПАО «Газпром» отражаются результаты по развитию кадрового потенциала, данные о состоянии здоровья, ранней диагностики заболеваний работников и др.

В соответствии с учетной политикой Газпрома на 2021 год, учет экологических обязательств не выделен. Что говорит об отсутствии выделения экологических обязательств в бухгалтерской отчетности.

В ПАО «Газпром» используется Информационно-управляющая система предприятия по бизнес-процессу «Управление охраны окружающей среды». Она позволяет осуществлять экологический учет для всех профильных видов деятельности компании. Однако блок по экологическим обязательствам в этой программе не выделен. Лишь в подсистеме «Государственная отчетность» осуществляется расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду [5].

Компания раскрывает как финансовые, так и нефинансовые результаты деятельности, акцентируя внимание пользователей отчетности на экологических показателях, что свидетельствует о ее высокой социальной ответственности. Рекомендуется использовать опыт Газпрома и в других компаниях, влияющих на экологическую безопасность.

Итак, газодобывающая промышленность оказывает негативное влияние на окружающую среду, из-за чего российские предприятия нуждаются в методике представления и раскрытия информации об экологических обязательствах в отчетности. Экологический учет является новым, пока недостаточно развитым направлением учета, поскольку вопросы анализа функционирования системы экологического учета, его методического обеспечения на промышленных предприятиях в полной мере не раскрыты. В системе бухгалтерского учета экологический учет должен быть представлен информацией о природоохранных затратах и обязательствах, а также социоэколого-экономических результатах предприятий в целях

включения параметров защиты окружающей среды в моделирование стоимости компании.

Список литературы

1. Еремина, И. В. Необходимость формирования механизма проведения экологического аудита в России / И. В. Еремина // Интернет-журнал «Наукоедение». – 2015. – Т.7. – № 6. – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/29EVN615.pdf>.
2. Замула, И. В. Бухгалтерский учет экологических обязательств потребителей / И. В. Замула, А. Л. Липова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 22. – С. 55-63.
3. Янкович В.Д. Понятие экологического учета и его особенности в республике Беларусь // Научно-практические исследования, 2020. - №6-4(29). – С.37-39.
4. Шешукова Т.Г., Мухина Е.Р. К теории развития экологического учета на промышленном предприятии в условиях формирования инновационной экономики // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2017. № 2. – С. 141-151. <http://doi.org.10.15593/2224-9354/2017.2.11>.
5. Экологический отчет ПАО «Газпром» за 2019 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании – URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/77/885487/gazprom-environmental-report-2019-ru.pdf>.

АНАЛИЗ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СФО

С.В. Осипова, Я.С. Глазкова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
hramoo@mail.ru

В статье рассмотрена проблема снижения уровня жизни населения СФО в связи с пандемией COVID-19. Проведена оценка региональной дифференциации показателей уровня жизни населения, выполнен расчет коэффициента вариации по основным показателям за последние пять лет, проведен анализ влияния факторов.

Ключевые слова: уровень жизни, социально-экономическая характеристика, территориальная дифференциация, влияние факторов.

При проведении анализа уровня жизни населения, следует иметь в виду, что этот показатель с научной точки зрения не прост и не однозначен. Трактовка понятия «уровень жизни» до сих пор вызывает различные дискуссии, поскольку во многих экономических и политических исследованиях представлены разные трактовки данного понятия. Наряду с понятием «уровень жизни» существуют и широко используются другие термины, такие как «качество жизни», «условия жизни», «образ жизни» и т.д. Все перечисленные понятия тесно связаны между собой, и выбор конкретного понятия определяется целями исследований.

Уровень жизни является многогранным понятием, так как оно определяется совокупностью множества показателей, которые охватывают разные стороны жизни людей. Стоит отметить, что кроме уже перечисленных, многие источники рекомендуют рассматривать еще и такие показатели как продолжительность жизни, уровень развития образования, здравоохранения, состояние окружающей природной среды, уровень безработицы и т.д.

Уровень жизни населения - это основной показатель, определяющий степень развития государства и общества в целом, и актуальность данной темы исследования на сегодняшний день продиктована нестабильной экономической ситуацией, связанной с кризисом и пандемией (COVID-19).

На сегодняшний день в России наблюдается нестабильность экономики, в условиях которой необходимо постоянно мониторить уровень жизни населения, для того чтобы принимать оптимальные управленческие решения на государственном уровне.

Так как Россия имеет большую протяженность территории и неравномерное распределение населения по ней, то это зачастую обуславливает противоречие экономических интересов между регионами-донорами и регионами, получающими помощь от федерального центра. Поэтому очень важно при оценке уровня жизни населения страны проводить и межрегиональную оценку вышеперечисленных показателей.

Целью данного исследования является оценка региональной дифференциации показателей уровня жизни населения СФО, в том числе на фоне сложившейся пандемии. Для этого были проведены: анализ доходов и расходов населения, анализ потребления продуктов

питания, анализ жилищных условий населения и на основе анализа динамики и межрегиональных различий этих показателей был выполнен расчет коэффициента вариации по основным показателям уровня жизни населения за последние пять лет, построен рейтинг регионов СФО по интегральному показателю уровня жизни, а в заключении была сделана попытка разработать рекомендации по повышению уровня жизни населения для регионов СФО.

По результатам исследования, в первую очередь, необходимо отметить, что негативные последствия пандемии, в первую очередь, сказались на уровне доходов населения и состоянии рынка труда, которые являются одними из основополагающих показателей качества жизни. Проанализировав статистические данные, становится очевидным, что с началом пандемии около половины (49%) домохозяйств столкнулись со значительным снижением реальных доходов.

Реальные денежные доходы в Сибирском федеральном округе к 2020 году уменьшились на 3,2% по сравнению с 2019 годом, а реальные потребительские расходы увеличились на 7,5%. Кроме того, потребительские цены в целом по Сибирскому федеральному округу увеличились на 11,2% за этот период. Оборот розничной торговли в СФО в 2019 году увеличился по сравнению с 2018 годом на 6,9% и составил 2927085,1 млн. руб., а оборот розничной торговли на одного жителя составил 159 тыс. руб. на человека, что ниже, чем по России в целом (215 тыс. руб. на человека) [3].

Анализ коэффициентов рождаемости и смертности на 1000 человек в Сибирском федеральном округе, позволяет сделать вывод о том, что наблюдается негативная тенденция, т.е. происходит естественная убыль населения. Положительная ситуация наблюдается только в Республиках Алтай и Тыва, в которых естественный прирост составляет соответственно 3,52 и 10,51. По показателю рождаемости округ занимает четвертое место в России среди всех федеральных округов, а по показателю смертности седьмое место.

Проведя анализ потребления основных продуктов питания на душу населения в регионе, можно констатировать нерациональную структуру потребления, наиболее полезные продукты для организма население недополучает, при этом продукты, превышение норм потребления которых имеет негативное влияние на функционирование организма во многих регионах потребляются в избытке [4].

В заключении следует сказать, что задача повышения уровня жизни населения является глобальной общегосударственной задачей, которая должна решаться общими усилиями всех властей, как на федеральном

уровне, так и на региональном и муниципальном. Поскольку на сегодняшний день нет определенности по поводу продолжительности сложившегося в результате пандемии и ряда политических факторов экономического кризиса, то в силу сложившихся обстоятельств только комплексное применение всех мероприятий приведет к улучшению уровня жизни населения.

Список литературы

1. Зараковский Г.М. Качество жизни населения России. – М.: Гостехиздат, 2018. – 243 с.
2. Уровень жизни и социальная реальность /А.А. Шабунова, М.В. Морев, А.И. Россошанский, Г.В. Белехова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. – 122 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.04.2021 г.).
4. Храмцова Т.Г., Храмцова О.О. К вопросу о продовольственной безопасности // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития: материалы Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Под редакцией И.В. Архиповой; Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный педагогический университет, 2016. – С. 270-275.
5. Храмцова О.О. Статистическое исследование деятельности потребительской кооперации в системе сельской экономики: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2003.

МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАПАСЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И КОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Е.Ю. Пеленёва, А.А. Чурикова
Сибирский университет потребительской кооперации
churann@mail.ru

Материальные запасы являются неотъемлемым элементом активов любого субъекта хозяйствования в государственном и коммерческом секторе экономики. Сравнение сущности и содержания понятия запасов, выделение особенностей отражения информации об операциях с запасами в учреждениях с учетом кодов классификации

операций сектора государственного управления позволило сделать вывод о тесной их связи с особенностями деятельности учреждений бюджетной сферы.

Ключевые слова: материальные запасы, бюджетный учет, СГС «Запасы», ФСБУ «Запасы».

В современных условиях реформирования бухгалтерского учета коммерческого и государственного сектора стоит вопрос о правильной организации учета материальных запасов, поскольку это позволяет формировать достоверную информацию о себестоимости и финансовых результатах деятельности.

Цель исследования – рассмотреть и сделать вывод об особенностях учета материальных запасов согласно новым нормативным актам в государственном и коммерческом секторах экономики.

Материальные запасы – это активы, приобретенные с определённой целью. Сравнительный анализ показал, что для бюджетной организации таким назначением служит потребление в ходе функционирования и для производства других нефинансовых активов [3].

В коммерческой сфере экономики к запасам относят актив, который расходуется или реализуется в срок не больше года или в течение операционного цикла [4]. Таким образом, в основу выделения запасов из всех активов заложен срок использования актива по назначению.

По итогам анализа в коммерческих организациях выделяются отдельные группы материальных активов в зависимости от назначения:

- потребление при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг (сырье, материалы, топливо, покупные полуфабрикаты),

- использование в ходе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг за исключением тех случаев, когда эти активы учитываются как основные средства (инструмент, инвентарь, оснастка, спецодежда, тара);

- реализация в ходе обычной деятельности законченных обработкой и приобретенных для этих целей у других лиц (соответственно, готовая продукция и товары), а также эти активы, переданные в связи с продажей до момента признания выручки;

- реализация созданных и перепродажа приобретенных для продажи объектов недвижимого имущества в ходе обычной деятельности (недвижимое имущество);

- получение в следующем отчетном периоде готовой продукции (незавершенное производство).

В состав материальных запасов в бухгалтерском учете в госсекторе включают материалы, готовую и биологическую продукцию, товары и иные материальные запасы.

При отражении в бухгалтерском учете и отчетности операций своей деятельности учреждения, получающие бюджетные средства, обязаны классифицировать их по КОСГУ [2]. При этом также отражая данные операции на счетах бюджетного учета, в соответствии с Единым планом счетов и Инструкции к нему [1].

В соответствии с этим перед работниками бухгалтерии стоит задача увязать счета бюджетного учета и с группами операций сектора государственного управления. Это необходимо закрепить в учетной политике и согласовать с учредителем, какие именно материалы учитываются на аналитических счетах счета 105 «Материальные запасы».

Результаты исследования показали, что бюджетный учет более сложный, поскольку подотчетность учреждений диктует необходимость выполнения требований бюджетного законодательства, например, в части применения КОСГУ. Таким образом, определение запасов и порядок организации учета в коммерческом и бюджетном учете разнятся и основной причиной является отличия в сущности данных субъектов хозяйствования.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. №157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Приказ Минфина России от 29 ноября 2017 г. № 209н «Об утверждении Порядка применения классификации операций сектора государственного управления» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Приказ Минфина России от 07.12.2018 № 256н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Запасы» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

4. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА ЗАКУПКИ: ПРОБЛЕМА УСТАНОВЛЕНИЯ НЕДОСТАЮЩИХ / ИЗБЫТОЧНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

Е.С. Первушина, В.В. Груздев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
3466697@mail.ru

В данной статье рассматривается проблема установления и выявления, всех избыточных или недостающих требований при описании объекта закупки для государственных и муниципальных нужд Российской Федерации. Ведь можно с уверенностью говорить о том, что отсутствие подобных требований позволяет Российской Федерации экономить миллионы рублей в течении только одного года, что в полной мере соответствует тем основополагающим принципам, на которых должна строится контрактная система.

Ключевые слова: объект закупки, избыточные и недостающие требования, государственные и муниципальные нужды Российской Федерации, недобросовестный заказчик.

Согласно требованиям статьи 33 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон 44-ФЗ), каждый заказчик обязан максимально точно и правильно осуществить описание планируемого к закупке, того или иного объекта [1].

Из буквального толкования названных положений следует, что описание планируемого к закупке объекта, должно быть осуществлено максимально точно и максимально ясно, чтобы у каждого потенциального поставщика не возникали трудности с интерпретацией технических условий. Поскольку в противном случае, всегда имеет место вероятность в виде возникновения спора в формате Федеральной Антимонопольной Службы Российской Федерации (далее – ФАС РФ), либо в судебных инстанциях или же срыва

поставки товара, что в конечном итоге влияет на целесообразность расходования бюджета.

Также необходимо отметить, что проблема установления избыточных/недостающих требований при описании объекта закупки, имеет критически важное значение и содержание, ведь в конечном итоге именно неверное описание объекта закупки в самом начале конкурсной процедуры может привести к целому ряду нарушений по ходу заключения и исполнения контракта.

В соответствии с нормами Закона № 44-ФЗ итоговое описание объекта закупки должно быть максимально кратким и емким и не должно содержать в себе как избыточные, так и недостающие требования.

Учитывая, что Закон № 44-ФЗ начал действовать с 2014 года, то за прошедший период заказчики в большей своей части научились верно описывать объект закупки, чтобы не нарушать законодательство. Однако, ни для кого не секрет, что вышеуказанные нарушения сознательно допускают некоторые недобросовестные заказчики, преследующие цель «снять» с торгов ненужных поставщиков. А уже подобные действия в свою очередь нарушают основные принципы контрактной системы, установленные ст. 8 и ст. 12 Закона № 44-ФЗ, а именно обеспечение конкуренции и эффективности осуществления закупок.

Если нарушения являются итогом непрофессионализма или неопытности заказчика, то проблему можно решить на уровне подготовки кадров, путем своевременного направления специалистов на курсы повышения квалификации и переподготовки, с учетом изменяющегося законодательства и судебной практики.

Но осознанные нарушения, направленные на ограничение конкуренции и заключение контракта с конкретным, заранее известным поставщиком, могут быть сведены к минимуму только по средствам жестких мер со стороны контролирующих органов и государства в целом. И как показывает практика, на сегодняшний день подобная проблема существует и стоит довольно остро [3].

Конечно, за совершение подобных правонарушений существует административное наказание. Согласно ч. 4.1 ст. 7.30 Кодекса об административных правонарушениях в Российской Федерации (далее - КоАП РФ) включение в описание объекта закупки требований и указаний в отношении товарных знаков, знаков обслуживания, фирменных наименований, патентов, полезных моделей, промышленных образцов, наименования места происхождения товара или наименования производителя, требований к товарам, информации,

работам, услугам при условии, если такие требования влекут за собой ограничение количества участников закупки, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок, или включение в состав одного лота, объекта закупки товаров, работ, услуг, технологически и функционально не связанных между собой влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере 1 процента начальной (максимальной) цены контракта, но не менее десяти тысяч рублей и не более пятидесяти тысяч рублей.

Однако данные меры не направлены на искоренение проблемы, а способствует лишь привлечению к ответственности в случае обнаружения правонарушения и будут иметь существенное влияние только на тех должностных лиц, которые допустили правонарушение в силу неопытности или низкого уровня профессионализма. В то время как вопрос с преднамеренными нарушениями, так и остается нерешенным.

На мой взгляд, именно разработка механизмов предупреждения и пресечения преднамеренных нарушений в вопросе установления избыточных/недостающих требований при описании объекта закупки наиболее актуальна и должна стать главной целью законодателей на сегодняшний день.

Подводя итог стоит отметить, что установление избыточных/недостающих требований при описании объекта закупки, должно быть полностью исключено заказчиком, поскольку в противном случае поставщик всегда имеет право направить жалобу в ФАС РФ, либо судебный орган Российской Федерации.

Конечно, в настоящее время, при осуществлении закупок товаров для государственных (муниципальных) нужд выработаны следующие «общие рекомендации», которые заключаются, например, в необходимости со стороны заказчика указывать четкие и понятные характеристики, которые не должны вызывать сомнений у поставщика.

Однако все ранее созданные рекомендации, к сожалению, не ограничивают существующий рынок закупок от злоупотребляющих своим положением заказчиков. На сегодняшний день государству необходимо регламентировать работу контролирующих органов таким образом, чтобы предупреждение правонарушений было одним из основных направлений; чтобы контроль за государственными (муниципальными) заказчиками осуществлялся не только по итогам рассмотрения жалоб поставщиков или по мере наступления даты плановой проверки, а выработать систему контроля на стадии

подготовки документации, необходимой для покупки товара для государственных (муниципальных) нужд.

Список литературы

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (Электронный ресурс) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Борисова Е. В. Проблемы описания объекта закупки в контрактной системе государственных закупок // Вестник Российского университета кооперации. 2017. №3 (29) С. 16-18.
3. Артем Лобов: в 2020 году на фоне пандемии COVID-19 количество жалоб на закупки госкомпаний снизилось в 2 раза // URL: <https://fas.gov.ru/news/30725> (дата обращения: 20.03.2021).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

А.А. Синева, Т.Ю. Еприкова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ya.nastyasineva@yandex.ru

В данной статье рассмотрены отличительные особенности различных видов отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами финансовой отчетности. Также приведены состав финансовой отчетности и цели ее представления. Выделены критерии отнесения активов и обязательств к краткосрочным и долгосрочным. Обозначены отчетный год и отчетная дата в соответствии с МСФО и российскими стандартами.

Ключевые слова: финансовая отчетность, МСФО, ПБУ, бухгалтерский баланс, отчет о совокупном доходе, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала.

Финансовая отчетность по международным и российским стандартам составляется для формирования полной и достоверной

информации о финансовом положении и финансовых результатах организации. Однако требования к составлению данной отчетности имеют существенные отличия. Объектом исследования являются национальные и международные стандарты финансовой отчетности.

В МСФО не предусмотрены унифицированные формы отчетности, так как целью финансовой отчетности является представление информации, полезной широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. В российских стандартах существуют типовые формы бухгалтерской отчетности, которые закреплены в нормативных документах.

В международных стандартах в состав финансовой отчетности организации входят: отчет о финансовом положении на дату окончания периода, отчет о совокупном доходе за период, отчет об изменениях в капитале за период, отчет о движении денежных средств, примечания.

В соответствии с российским законодательством в состав бухгалтерской отчетности входят: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, приложения к ним, а также аудиторское заключение в случае, если организация подлежит обязательному аудиту.

Отчетный год в МСФО (IAS) 1 не установлен, но сказано, что он может не совпадать с календарным годом и начинаться с первого числа любого месяца года. В российских стандартах отчетный год четко определен как календарный год с 1 января по 31 декабря, а отчетной датой является последний календарный день отчетного периода, то есть 31 декабря.

В соответствии с МСФО (IAS) 1 в отчете о финансовом положении активы и обязательства представляются с разделением на краткосрочные и долгосрочные или в порядке возрастания или убывания ликвидности в том случае, если эта информация более надежна и уместна.

В балансе по российским стандартам организации представляют активы и обязательства, разделяя их на краткосрочные и долгосрочные.

Также выделяются определенные требования, согласно которым предприятия могут классифицировать активы и обязательства как краткосрочные. В МСФО требований несколько, но достаточно соблюдения хотя бы одного из них. В российских стандартах закреплено одно требование - срок обращения не более 12 месяцев. Остальные активы и обязательства считаются долгосрочными.

Отчет о совокупном доходе по МСФО и российский отчет о финансовых результатах имеют существенные различия в составе показателей. Так, требования международных стандартов допускают предоставление одного отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе или двух отчетов: отчета о прибыли или убытке и отчета о совокупном доходе. По российским стандартам необходимо предоставить один отчет о финансовых результатах, в котором приводятся отдельные статьи прочего совокупного дохода.

В отчете о движении денежных средств представляются потоки денежных средств (и эквивалентов) за период в разрезе трех видов деятельности организации: текущей (операционной), инвестиционной и финансовой. Данное требование закреплено как в российском стандарте (ПБУ 4/99), так и в международном (МСФО (IAS) 7).

Принципы составления отчета об изменениях капитала в международных и российских стандартах, в целом, являются схожими. По столбцам указываются составляющие капитала организации, а по строкам - остаток (сальдо) капитала на отчетную дату и его изменение за период.

Таким образом, требования российских и международных стандартов по представлению финансовой отчетности значительно отличаются, но имеют и схожие позиции. Главное различие - цели представления отчетности. Финансовая отчетность согласно МСФО направлена на заинтересованных пользователей и помогает им делать прогнозы будущих денежных потоков предприятия, а также сроки их возникновения. В России же существует мнение, что составление финансовой отчетности необходимо только для того, чтобы исполнить требования законодательства, поэтому она не может удовлетворять запросы широкого круга пользователей.

Список литературы

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 14.12.2020) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

П.Э. Филиппова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
hramoo@mail.ru

В статье рассмотрены различные подходы к оценке эффективности деятельности коммерческой организации, а также проведён анализ экономических показателей эффективности на примере конкретной компании для выявления ее ключевых проблем и перспектив.

Ключевые слова: эффективность деятельности, целевой подход, системный подход, многопараметрический подход, временной подход, рентабельность активов.

Основным результатом управленческого труда является увеличение финансовых результатов и эффективности деятельности организации. В экономической науке существует ряд подходов к определению понятия и критериев эффективности.

Одним из самых популярных подходов является целевой. На основании этой концепции организация планирует свою деятельность так, чтобы достигать запланированные цели, и ее эффективность зависит от количества выполненных целей. Поэтому будет справедливо сказать о том, что в соответствии с целевым подходом организация формируется для того, чтобы преследовать свои собственные цели.

Не менее популярным является и системный подход. В его рамках итоговая деятельность организации зависит от влияния внешних и внутренних факторов, а уровень ее эффективности зависит от способности организации произвести адаптацию к негативному влиянию внешних факторов.

Также выделяется многопараметрический подход. На его основании приоритетом деятельности организации становится удовлетворение ожиданий и запросов лиц и групп лиц, которые находятся в тесном взаимодействии с данной организацией, а эффективностью служит уровень сбалансированности интересов лиц и групп лиц, для которых важна деятельность данной организации. На основании данного подхода формируется необходимость уделения внимания групповым и индивидуальным пользователям результатов деятельности организации.

Крайним подходом к оценке деятельности организации служит временной подход. С его помощью деятельность организации оценивается при помощи трех периодов: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. В рамках каждого из перечисленных периодов появляется возможность к определению специфических критериев оценки эффективной деятельности.

Теперь следует перейти к оценке деятельности исследуемой организации. Для расчета экономических показателей эффективности была выбрана новосибирская компания ООО «Студия ГАММА». Данная организация относится к коммерческим, ее главной задачей является работа в сфере оказания услуг по поддержке и продвижению малого и среднего бизнеса.

Основными задачами деятельности ООО «Студия ГАММА» являются содействие в открытии и развитии своего дела, а именно:

- регистрация бизнеса;
- оформление индивидуального предпринимателя;
- предоставление информации о мерах государственной поддержки и разъяснение того, как их применять.

Базой для сбора информации, необходимой для расчета показателей, послужили материалы бухгалтерской отчетности организации за 2019-2020 годы.

Согласно выполненным расчетам, можно описать ряд наблюдений, произошедших в показателях за два года. Замечена отрицательная динамика в части собственного капитала, что говорит о неэффективном использовании вложенных средств.

Также зафиксирована отрицательная динамика в части рентабельности активов, что свидетельствует о снижении отдачи в производстве от их использования. Рентабельность продаж демонстрирует отрицательные показатели, вследствие чего можно сделать вывод, что услуги данного предприятия не востребованы, и оно стало получать прибыль в меньшем размере. Отрицательная динамика в части рентабельности затрат свидетельствует о том, что организации необходимо пересмотреть ценовую политику и повысить контроль в области себестоимости производимых услуг. Все эти данные говорят о том, что в целом эффективность оказываемых услуг ООО «Студия ГАММА» имеет тенденцию к снижению.

Таким образом, можно говорить, что в ходе проведенного анализа эффективности деятельности ООО «Студия ГАММА» было выявлено снижение всех комплексных показателей. Все показатели рентабельности демонстрируют отрицательную динамику.

Список литературы

1. Калиева, О.М., Лужнова, Н.В., Дергунова, М.И., Говорова, М.С. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности. [Электронный документ] // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. – 2014. – URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/130/6114/>. – С. 99-103.
2. Порядин, В.С. Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2011. – №4.– С. 16-24.
3. Храмова О.О., Зверева А.А. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческой организации // Новая реальность: экономика, менеджмент, социальные коммуникации: материалы Международной научно-практической конференции. – ФГБОУ ВО «НГПУ». Новосибирск, 2018. С. 293-298.
4. Храмова Т.Г., Храмова О.О. Оценка развития оборота розничной торговли на региональном уровне // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 11 (83). С. 13.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА АРЕНДЫ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Е.В. Чернов, Т.Ю. Еприкова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
chernovevl@mail.ru

В данной статье произведено сравнение российских нормативных актов и международных стандартов финансовой отчетности, регулирующих бухгалтерский учет аренды. Приведены сходства и различия в вопросах регулирования отдельных элементов аренды. Выделен порядок учета аренды у разных субъектов отношений как в соответствии с МСФО, так и в соответствии с российскими стандартами.

Ключевые слова: учет аренды, учет прав пользования, МСФО, российские стандарты учета, оценка активов в аренде.

Разработка специальных стандартов, которые регулируют учёт аренды – новая практика как для российской системы учёта, так и за рубежом. В МСФО стандарт IFRS 16 «Аренда» действует с 01.01.2019

года, в то время как в отечественной учетной системе в настоящее время основное нормативное регулирование аренды ведётся в соответствии с ФЗ от 29.10.1998 года № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и гл. 34 «Аренда» ГК РФ, а окончательный переход на специальный ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учёт аренды» произойдёт лишь с 2022 года. Несмотря на то, что при составлении вышеупомянутого ФСБУ отечественные разработчики во многих положениях ориентировались на опыт западных коллег, между российским стандартом и стандартом МСФО всё же существует ряд отличий, которые будут затронуты в данной статье. Объектом данной работы являются стандарты МСФО (IFRS) 16 «Аренда» и ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учёт аренды».

Первые отличия между стандартами проявляются уже на стадии сравнения объекта применения, условий принятия объекта аренды к учёту и момента классификации объекта аренды в качестве такового. Так, ФСБУ в большей степени подчёркивает субъектов аренды, выделяя среди прочих, к примеру, лизингодателя и лизингополучателя, аналогичное определение субъектов в стандарте МСФО отсутствует, как отсутствует и понятие договора о лизинге. Кроме того, отечественный стандарт, в отличие от стандарта МСФО, выделяет специальные требования для принятия объекта к учёту в качестве объекта по договору аренды.

В МСФО (IFRS) 16 арендатор признаёт актив в форме права пользования, в качестве исключения выступает ситуация, когда осуществляется краткосрочная аренда или в случае, если стоимость базового актива низкая.

В отечественном стандарте данные права арендатора раскрываются в большей степени. В соответствии с данным стандартом, арендатор имеет право не признавать права пользования в том случае, если аренда осуществляется на срок до 12 месяцев; если остаточная стоимость имущества не превышает 300 000 рублей; а также в том случае, если арендатор применяет упрощённые способы ведения бухгалтерского учёта.

В соответствии с МСФО (IFRS) 16 последующая оценка актива у арендатора может осуществляться тремя способами:

- по первоначальной за вычетом амортизации;
- по переоценённой стоимости;
- по справедливой стоимости.

Вместе с тем, в ФСБУ 5/2018 последующая оценка актива происходит только путём погашения стоимости актива через амортизацию.

Согласно МСФО (IFRS) 16 у арендодателя в качестве актива в рамках финансовой аренды признаётся дебиторская задолженность. В свою очередь, согласно ФСБУ 25/2018 арендодатель в качестве актива признаёт инвестицию в аренду на дату предоставления предмета аренды.

В отличие от ФСБУ 25/2018, в стандарте МСФО отсутствует классификационный признак, по которым можно выделить операционную аренду в качестве таковой. В способе признания доходов от такой аренды вышеупомянутые стандарты схожи.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что несмотря на стремление к соответствию российского стандарта ФСБУ 25/2018 международному стандарту, во многих формулировках всё же встречаются различия, направленные на конкретизацию требований российского стандарта. Так, в ФСБУ 25/2018 большее внимание уделено базовым вопросам, таким как объект применения стандарта, условия принятия объекта к учёту. Это связано с российскими особенностями регулирования вопросов бухгалтерского учёта. Международные стандарты в этом отношении предоставляют экономическим субъектам большую свободу в определении подходов к учёту, ограничиваясь лишь базовыми требованиями. В свою очередь, российская система учёта призвана строго регулировать отражение фактов хозяйственной жизни, поэтому в нормативных актах стараются избегать расплывчатых формулировок и придерживаются точного подхода к предоставлению выбора.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 16.10.2018 № 208н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 11.06.2016 № 111н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Абдуллаева А.А.	127	Власова Т.Д.	498
Абрамян И.К.	452	Воловская Н.М.	117
Агеева Н.Ю.	493	Выжитович А.М.	237
Адова И.Б.	100	Выжитович А.М.	326
Акимова В.В.	376	Гаврюшов М.С.	240
Аксенова Н.И.	178, 275, 341, 369	Гальнская Ю.С.	92
Алдын-оол А.Д.	456	Гилева К.В.	95,123
Алексеева Т.А.	495	Гилевери Н.Е.	76
Андреева К.А.	405	Гладунов В.А.	95
Анофриков С.П.	418	Глазкин Д.Д.	138
Антипов Р.А.	458	Глазкова Я.С.	525
Ануфриева Ю.В.	476	Глазычев К.А.	224
Арошидзе А.А.	130, 152	Голубцова П.А.	30
Асанов К.А.	338	Гончар С.М.	501
Афанасиев Т.Р.	379	Гончаренко Н.Г.	97
Афанасьева А.А.	130	Горст А.А.	142
Афончикова В.А.	392, 395	Горячева А.И.	136
Ахтямов Д.М.	5, 9	Груздев В.В.	531
Байкова Е.А.	12	Давыдова А.А.	146
Баликоев В.З.	281, 334	Данилов Н.И.	389
Баркова С.А.	97	Демьянникова З.И.	149
Бердников А.В.	106, 214, 490	Димитриева Е.Н.	458
Билло С.А.	221	Добрецкая А.А.	100
Близнюк В.А.	133	Долженков И.И.	243
Бобрик М.И.	341	Доме И.Н.	351
Боброва И.П.	36, 83, 127, 159	Домнин Е.В.	460
Бойко Е.Е.	382	Дрейлинг В.С.	247
Бордукова К.И.	224	Дудин С.А.	345, 372
Боронина Э.С.	16, 76	Дягилева И.В.	503
Боряев В.Е.	385	Елисеева Е.Е.	103
Булгакова Е.К.	16	Елисеева Р.Д.	345, 372
Булсуев Е.И.	227	Епифанова Н.С.	438,444
Быченко С.А.	19, 22	Еприкова Т.Ю.	495, 534, 539
Вальтер А.А.	233	Ермакова А.С.	463
Васильев А.А.	458	Жегалина К.И.	12
Васильева А.Е.	86	Заболотная Д.О.	408
Васильева Г.М.	136	Забродина В.В.	19, 22
Васильева Н.С.	361	Зачиняева Д.В.	424
Вебер А.С.	79	Звонарева К.В.	106
Вейбер Е.В.	89	Зданович М.Л.	25
Вечкин Н.И.	237	Зиннер В.Я.	33, 44, 46, 112
		Зоболева К.Е.	408
		Зуева И.А.	379

Иванилова М.А.	410	Кураева А.А.	288
Иванова Ю.В.	152	Куулар А.И.	291
Калугина А.А.	250	Кюббар Е.С.	294
Касьянова А.В.	155	Лебедев Д.С.	432
Каурова Ю.А.	415	Литвинова А.А.	36
Кашин И.В.	253	Литвинова Н.П.	5, 19, 69
Кешиян И.А.	159	Лобашова А.А.	39
Кизь Л.В.	498, 503	Лупина А.П.	41
Киселёва Д.Е.	161	Лю-зайсан О.О.	170
Климова Д.О.	418	Макарова Е.О.	515
Клюева И.С.	490	Маркакова С.А.	298
Ковалева Е.А.	162	Мартин Д.В.	470
Коваль О.О.	421	Махмудов Т.Г.	127
Ковтун О.И.	452, 478, 486	Меринова А.С.	149
Ковыршина К.Д.	256	Мисюренко А.И.	470
Кожомбердиева В.Б.	260	Митракова О.В.	348
Козловская Е.И.	505	Михайлова Е.М.	115
Колмыченко А.А.	92	Михайлова С.Л.	473
Колоскова Н.В.	233, 304, 311	Мишенина К.М.	392
Кондратьева Ю.Е.	166	Морозова С.Н.	172
Кононов А.А.	26	Мошкина А.А.	175
Кононцева Н.Б.	262	Мубаракшина О.А.	110
Конюкова Н.И.	448	Мукане М.С.	178
Копейкина А.А.	266	Мусяян А.Р.	435
Корабельникова Л.С.	509	Мьльникова А.Ю.	181
Коркин А.С.	269	Неретина Ю.К.	518
Короткова С.А.	272	Нехоршков В.П.	201
Косачев В.С.	424	Нечаева В.В.	395
Костяева Е.В.	240, 385	Никитенко А.В.	184
Котляник Я.А.	275	Никифоров М.А.	473
Котыхова А.Н.	421	Никифорова Ю.В.	522
Кочеев А.А.	448	Никольский Я.С.	44
Кошелев М.В.	277	Нудьга М.Н.	46
Кошель А.А.	97	Обгольц В.А.	438
Круговая А.К.	428	Облаухова М.В.	432
Крупчатникова В.В.	473	Овчинникова В.В.	187
Крюкова С.А.	30	Огородник Э.В.	56
Кудаева М.М.	39, 86, 120	Омельченко Е.В.	351
Кудрявцева В.Ю.	467	Осипова А.А.	354
Кузнецова Т.Е.	33	Осипова С.В.	525
Кузьмина Т.М.	505, 515	Панин Д.И.	476
Кузьминых А.А.	509	Паращук И.А.	440
Кулагина А.А.	281	Пеленёва Е.Ю.	528
Куликов С.В.	253	Первушина Е.С.	531
Куницына Е.М.	408	Першина Е.Г.	30, 52
Куницына С.А.	512	Петренко М.С.	212
Купреева Н.Ю.	483	Петрина Е.В.	444
Куприянова С.В.	285	Петросян М.К.	52

Пинчук А.О.	110	Сябро А.К.	392
Пичелатова К.С.	358	Таланова К.Е.	369
Пичуркина О.Е.	190	Талдонова С.С.	379
Плаксенко Ю.А.	123	Татару В.Д.	483
Побережец Е.А.	89	Терентьева Е.А.	376
Погонина Л.М.	240	Терешкина Н.Е.	9, 12, 22, 26, 49, 56, 73
Половникова Е.С.	512	Тиличкина Я.О.	486
Попова Т.А.	269, 318	Ткачева Е.С.	69, 73
Прилепская Е.Б.	25	Токаренко М.В.	389
Протас Н.Г.	243, 294, 298, 322	Толкачева Н.А.	366
Рахманов В.К.	193	Томбовцева Н.С.	311
Ребик В.А.	478	Тропникова Т.А.	456, 460, 463
Рева А.В.	301	Тюкавкина В.В.	208
Рерих Л.М.	389	Ульяненко Ю.А.	76
Родина М.Е.	106	Усачева О.В.	522
Рубцова Д.А.	195	Филипенко Е.А.	120
Рудишина Я.А.	49	Филиппова В.В.	345, 372
Рудых Е.В.	52	Филиппова П.Э.	537
Рюмин В.Э.	16	Филлок А.М.	385
Савельева Л.А.	58,64	Фомичева А.М.	467
Савельева М.Ю.	358	Фролова А.М.	123
Савченко Е.А.	103	Халаев В.А.	212
Сальникова Ю.А.	112	Хаменский С.С.	79
Самусев А.В.	95	Хамитов Т.К.	79
Санарова Е.А.	415	Хлебникова Д.Е.	315
Санина М.В.	106	Ходжич Е.В.	410
Сафронова Д.Д.	361	Хорошева А.С.	376
Свобода А.Н.	304	Хорошилов М.С.	106, 214, 490
Северова М.О.	66	Храмцова О.О.	415, 435, 493, 501
Севостьянова О.Г.	106	Храмых А.А.	382
Семенова Е.Б.	399	Цикалова А.В.	421
Семенок Н.А.	56	Чвора М.В.	318
Сергеева А.А.	198	Чепиги И.В.	322
Сергеева А.С.	58	Черепкова Т.Н.	405, 440
Сивирюк В.А.	61, 115	Черниенко Ю.Р.	493
Сидоров Г.К.	5, 9	Черниченко А.А.	326
Синева А.А.	534	Чернов Е.В.	539
Скаков Д.М.	46	Чистякова В.И.	41
Скоробогатова А.Е.	308	Чистякова О.А.	512
Соколова Д.А.	201	Чореску И.Г.	330
Соловцова Д.П.	64	Чудинов М.А.	401
Сорокина М.М.	227, 250, 256	Чуприкова И.Б.	69, 73
Ставицкая Т.А.	205	Чурикова А.А.	528
Степаненко А.О.	382, 432	Шахнович Р.М.	470
Страдымова А.Е.	117	Шевяко Н.О.	448
Суворова Е.О.	66	Шишикина А.Е.	83
Суорова Е.А.	366		

Шишкарева О.А.	382	Щербина В.В.	334
Шмаков А.В.	89, 467	Эзрох Ю.С.	262, 277, 291
Шмакова М.Н.	424	Юрьева М.В.	217
Шмырева А.И.	260, 330	Юсупова А.Р.	435
Шумяцкий Р.И.	448	Ягофаров З.С.	401
Щербак О.Д.	518	Ягупа Е.Г.	25, 61

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИБИРИ
29 РЕГИОНАЛЬНАЯ НАУЧНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ,
ПОСВЯЩЕННАЯ ГОДУ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Часть 1
Сборник научных трудов

Под редакцией Соколовой Д.О.

Подписано в печать 17.09.2021. Формат 60 × 84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 50 экз. Уч.-изд. л. 31,85. Печ. л. 34,25. Заказ № Р-00302.
Цена договорная

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630073, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20