

ISSN: 2541-9919



Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Алтайский филиал

АЛТАЙСКИЙ ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Барнаул, 2019

№ 4, 2019

АЛТАЙСКИЙ ФИНАНСОВОГО ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА

Научный журнал
Издаётся с 2016 г.

Периодичность издания – 1 номер в год

Publication frequency – 1 issues per year

**Учредитель, издатель:
Алтайский филиал
Финансового университета**

**Founder, publisher:
Altai branch of the Financial
University**

Журнал ориентирован на научное обсуждение актуальных проблем в сфере экономики, финансов и управления

The journal is oriented towards scientific discussion of present-day topics in the sphere of Economics, Finance and Management

Журнал включён в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system of Russian Science Citation Index

No. 4, 2019

ALTAYSKIY
VESTNIK

FINANSOVOGO
UNIVERSITETA

Bulletin of Altai branch of
the Financial University

Рукописи в журнал представляются в электронном виде на адрес электронной почты: sci.barnaul@fa.ru

Ориентировочный объём рукописи составляет от 8 тыс. до 40 тыс. знаков с пробелами. Редакция в обязательном порядке осуществляет экспертную оценку всех материалов, публикуемых в журнале.

Более подробно об условиях публикации см.: <http://www.fa.ru/fil/barnaul/science/Pages/journal.aspx>

Manuscripts are accepted for publication in electronic form via e-mail: sci.barnaul@fa.ru

The approximate volume of manuscripts is from 8,000 to 40,000 spaced characters. All articles published in this journal undergo expert review.

More information about publishing terms is available at <http://www.fa.ru/fil/barnaul/science/Pages/journal.aspx>

Редакционный совет

Иванова В.А., председатель совета, директор Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, доктор философских наук, доцент, профессор кафедры «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации».

Безрукова Т.Л., заведующий кафедрой, профессор Воронежского государственного лесотехнического университета им. Г.Ф. Морозова, Почетный работник Высшего профессионального образования, Академик Российской Академии Естествознания РФ, доктор экономических наук, профессор.

Белоконев С.Ю., руководитель Департамента политологии Финансового университета при Правительстве РФ, кандидат политических наук, доцент.

Костина В.М., руководитель Управления Федерального казначейства по Алтайскому краю.

Слободчиков А.В., директор Алтайского фонда развития малого

Editorial Board

V.A. Ivanova, the Chair, Doctor of Philosophy, Associate Professor, Professor at the Department of Humanitarian Sciences and Cross-cultural Communications, Director of Altai branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

T.L. Bezrukova, Head of Department, Professor of Voronezh State University of Forestry and Technology named after G. F. Morozov, Honorary Worker of Professional Education, member of the Academy of Sciences of the Russian Federation, Doctor of Economic Sciences, Professor.

S.Yu. Belokonev, Head of Political Studies Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Candidate of Political Sciences, Associate Professor.

V.M. Kostina, Director of Federal treasury department of Altai region.

A.V. Slobodchikov, Director of the Altai Fund for the Development of Small and

и среднего предпринимательства, исполнительный директор Алтайского банковского союза.

Устинов В.Н., председатель комитета по бюджету и налогам Алтайского краевого Законодательного собрания.

Матвеева Н.А., проректор по научной работе и инновационной деятельности, доктор социологических наук, профессор Алтайского государственного педагогического университета.

Бровко Н.А., профессор кафедры «Экономическая теория», доктор экономических наук, профессор Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б. Ельцина, г. Бишкек, Кыргызстан

Редакционная коллегия

Главный редактор:

Фасенко Т.Е., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», заместитель директора по научной работе Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве РФ.

Заместители главного редактора:

Мищенко И.К., кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг» Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве РФ.

Члены редколлегии:

Глубокова Л.Г., кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Учет и информационные технологии в бизнесе» Алтайского филиала

Medium Enterprises, Executive Director of the Altai Banking Union.

V. N. Ustinov, Chairman of Budget and Taxation Committee of Altai Krai Legislative Assembly.

N.A. Matveeva, Deputy Rector for Research and Innovation, Doctor of Sociology, Professor at the Altai State Pedagogical University

N.A. Brovko, Professor of the Department «Economic Theory», Doctor of Economics, Professor of the Kyrgyz-Russian Slavic University. B. Yeltsin, Bishkek, Kyrgyzstan

Editorial Panel

Editor-in-Chief:

T.E. Fassenko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Economics, Management and Marketing, Deputy Director for Science of Altai branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Co-Editors:

I.K. Mishenko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Economics, Management and Marketing of Altai branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Editorial Board Members:

L.G. Glubokova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Information Technology for Business of Altai branch of the Financial

Финансового университета при
Правительстве РФ.

Шевелев С.Ю., кандидат
экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой
«Общегуманитарные науки и
межкультурные коммуникации»
Алтайского филиала Финансового
университета при Правительстве
РФ.

Ильина М.А., кандидат
экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Учет и
информационные технологии в
бизнесе» Алтайского филиала
Финансового университета при
Правительстве РФ.

Коляда Н.И., кандидат
экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Финансы и
кредит» Алтайского филиала
Финансового университета при
Правительстве РФ.

Разгон А.В., кандидат
экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Экономика,
менеджмент и маркетинг»
Алтайского филиала Финансового
университета при
Правительстве РФ.

Технические редакторы:

Яськова Н.А., заведующий
библиотекой Алтайского филиала
Финансового университета при
Правительстве РФ.

Сильченко Е.В., кандидат
филологических наук, доцент
кафедры «Общегуманитарные
науки и межкультурные
коммуникации» Алтайского
филиала Финансового университета при
Правительстве РФ.

University under the Government of the
Russian Federation

S. Yu. Shevelev, Candidate of Economic
Sciences, Associate Professor, Head of
the Department of Humanitarian
Sciences and Cross-cultural
Communications of Altai branch of the
Financial University under the
Government of the Russian Federation.

M.A. Ilyina, Candidate of Economic
Sciences, Associate Professor at the
Department of Accounting and
Information Technology for Business of
Altai branch of the Financial University
under the Government of the Russian
Federation.

N. I. Kolyada, Candidate of Economic
Sciences, Associate Professor at the
Department of Finance and Credit of
Altai branch of the Financial University
under the Government of the Russian
Federation.

A. V. Razgon, Candidate of Economic
Sciences, Associate Professor at the
Department of Economics, Management
and Marketing of Altai branch of the
Financial University under the
Government of the Russian Federation.

Technical Editors:

N.A. Yaskova, Head of the Library of the
Altai branch of the Financial University
under the Government of the Russian
Federation.

E.V. Silchenko, Candidate of Philology,
Associate Professor of the Department of
General Humanitarian Sciences and
Intercultural Communications of the
Altai branch of the Financial University
under the Government of the Russian
Federation.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1 АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА	8
<i>Нурмухаметов Р.К.</i>	
К вопросу о цифровом доверии	8
Раздел 2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	18
<i>Шеншинов Ю.В.</i>	
Базовые мотивы трудовой миграции в условиях новой экономики	18
<i>Дюсембаева Л.К.</i>	
Факторы взаимодействия государства и малого предпринимательства.....	26
Раздел 3 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ	31
<i>Глотова Н.И., Фасенко Т.Е.</i>	
Перспективы развития экспорта продукции АПК России: на примере кооперации	31
<i>Маслихова Е.А., Данилова С.В., Зяблицкая Н.В.</i>	
Современное состояние жилищного фонда России и организация процесса его воспроизводства.....	39
<i>Мищенко И.К., Мищенко В.В., Нестерова А.А.</i>	
О некоторых тенденциях развития сететевого ретейла в современных условиях (на примере Алтайского края).....	49
<i>Глотова Н.И., Доскач О.Е.</i>	
Экономическое стимулирование деятельности в области утилизации отходов пищевой промышленности.....	60
<i>Герауф Ю.В., Боярков Д.А.</i>	
Управление инвестиционной деятельностью электросетевых компаний на основе риск-ориентированного подхода	65
Раздел 4 ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	75
<i>Ниязбекова Ш.У.</i>	
Анализ применения санкций и мер воздействия к коммерческим банкам финансовым регулятором Казахстана и Европейским Центральным Банком.....	75
<i>Мишина В.В., Панкратова Т.Г.</i>	
Оценка эффективности кредитной политики коммерческого банка (на примере ПАО «АТБ»).....	84
Раздел 5 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	91
<i>Богданова М.М.</i>	
Уменьшение налоговой нагрузки для физических лиц легитимными способами ...	91
<i>Фасенко Т.Е., Коледина В.В., Логвинов П.В.</i>	
Управление издержками обращения торговых организаций.....	98
Раздел 6 МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	108
<i>Сильченко Е.В.</i>	
Проблема разграничения понятий «инвалид» и «лицо с ОВЗ» в современной российской системе образования.....	108

<i>Вакалова С.Н., Густокашина А.И.</i> Формирование универсальных учебных действий у детей с ограниченными возможностями здоровья средствами дистанционных образовательных технологий	113
Раздел 7 ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ	119
<i>Данилова С.В., Маслихова Е.А., Зяблицкая Н.В.</i> Организация государственной энергетической политики в России.....	119
<i>Крышка В.И., Перекаренко Ю.А.</i> Конструктивно-критический подход в исследовании динамики «цены труда» и воспроизводства рабочей силы в условиях неравновесия рынка труда: теория и эмпирика.....	128
Раздел 8 ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ	141
<i>Головатенко К.С.</i> Особенности стратегического управления транспортными компаниями.....	141
<i>Королёв Д.А.</i> Теоретические подходы к исследованию конкурентоспособности организации... <i>Каишанова Ю.А.</i> Основные типы рисков в микрофинансовых организациях	147 152
<i>Снимщикова А.А.</i> Методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия (корпорации)	156
<i>Девина К.С., Лякишева В.Г.</i> Применение принципов инициативного бюджетирования как одного из механизмов реализации национальных и региональных проектов (на материалах Алтайского края).....	154
Раздел 9 НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ Обзор научных и научно-практических мероприятий, проведенных в Алтайском филиале Финансового университета при Правительстве РФ в 2019 г.....	169
АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ	179

Раздел 1
Актуальная тема

УДК 004.056
ГРНТИ 81.93.29

К ВОПРОСУ О ЦИФРОВОМ ДОВЕРИИ

НУРМУХАМЕТОВ РИМ КАНИФОВИЧ

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Тульский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
300012, г. Тула, ул. Оружейная, 1А, Россия
E-mail: nurmuhametov.rim@yandex.ru*

Аннотация. Цифровое доверие – новое явление формирующегося цифрового мира. Речь идет о доверии к цифровым технологиям, компьютерной технике, к безопасности совершаемых операций в цифровой среде, к сохранению конфиденциальности и использованию личных данных. Цифровое доверие становится ценностью. Его потеря может привести к негативным последствиям для населения, бизнеса и государства. Понятие «цифровое доверие» трактуется по-разному, отсутствует также единое понимание и компонентов этого явления. Автор определяет цифровое доверие как систему отношений людей к технологическим компаниям, банкам, другим организациям, оказывающим услуги с применением цифровых технологий, по вопросам безопасности, сохранности, передачи и использования персональных данных. В статье рассмотрено состояние цифрового доверия в России, исходя из имеющихся опросов населения и руководителей бизнеса, и предложены мероприятия по его повышению.

Ключевые слова: доверие, доверительная среда, данные, риск, потребности, социальный капитал, информационно-коммуникационные технологии.

TO THE QUESTION OF DIGITAL TRUST

Rim K. Nurmukhametov

candidate of economic sciences, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Tula Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, 300012, Tula, ul. Armory, 1A, Russia.

E-mail: nurmuhametov.rim@yandex.ru

Abstract. Digital trust is a new phenomenon in the emerging digital world. We are talking about trust in digital technology, computer technology, the security of transactions in the digital environment, the preservation of confidentiality and the use of personal data. Digital trust is becoming a value. Its loss can lead to negative

consequences for the population, business and the state. The concept of “digital trust” is interpreted differently; there is also no common understanding of the components of this phenomenon. The author defines digital trust as a system of people's relations to technology companies, banks, and other organizations that provide services using digital technologies on security, safety, transmission and use of personal data. The article discusses the state of digital trust in Russia, based on existing surveys of the population and business leaders, and suggests measures to increase it.

Keywords: trust, trust environment, data, risk, needs, social capital, information and communication technologies

Введение. Цифровизация экономики и общества – это современный глобальный тренд. Во многих странах приняты специальные программы по развитию новых цифровых технологий: «Made in China 2025» и «Интернет плюс» (Китай), Industry 4.0 (Германия), «Industrial Internet Consortium» и «Digital Economy Agenda» (США), Society 5.0 (Япония), «Цифровая Европа» (Европейский союз). Учитывая большое значение цифровизации, в России в 2017 году принята программа «Цифровая экономика РФ». При всем различии понимания цифровой экономики важно видеть три важных ее характеристики: 1) информация, данные и знания становятся ключевым фактором производства, 2) современные информационные сети выступают в качестве важного пространства деятельности и 3) эффективное использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) становится драйвером роста производительности и оптимизации экономической структуры [1].

Важным условием цифрового развития является формирование цифрового доверия (digital trust). Речь идет о доверии к цифровым технологиям, компьютерной технике, к безопасности совершаемых операций в цифровой среде, к сохранению конфиденциальности личных данных.

Само понятие «цифровое доверие» (digital trust) сравнительно недавно вошло в орбиту научных исследований. Наряду с этим понятием используются также близкие к нему понятия: «единое пространство электронного доверия» (single e-trust space), «цифровая среда доверия» (the digital trust environment). Например, в программе "Цифровая экономика РФ" употребляется понятие «цифровая среда доверия», под которым понимается нормативное регулирование современных цифровых технологий, системы идентификации и аутентификации физических и юридических лиц. В рамках нормативного регулирования предполагается создание правовых условий для формирования единой цифровой среды доверия, которая позволит обеспечить участников цифровой экономики средствами доверенных цифровых дистанционных коммуникаций.

Цифровое доверие становится ценностью. Его потеря может привести к негативным последствиям для населения, бизнеса и государства. Так, в Заявлении министров стран G20 по торговле и цифровой экономике (Япония, 8-9 июня 2019 г.), в частности, обращается внимание на то, что страны должны

способствовать установлению доверия в цифровой экономике, чтобы использовать преимущества, которые дает цифровизация, а также для смягчения связанных с этим проблем. При этом отмечалось, что цифровое общество должно строиться на доверии между всеми заинтересованными сторонами, включая правительство, гражданское общество, международные организации, ученых и бизнес путем обмена общими ценностями и принципами, включая равенство, справедливость, прозрачность и подотчетность с учетом развития мировой экономики и функциональной совместимости [2].

Что же представляет собой цифровое доверие и как его формировать? В настоящее время комплексные исследования вопросов цифрового доверия провели Мировой банк [3], крупнейший банк Великобритании HSBC [4], Школа Флетчера в Университете Тафтса, которая совместно с Mastercard разработала индекс доверия в цифровой экономике [5], а также такие известные компании как KPMG [6], PricewaterhouseCoopers (PwC) [7], Accenture [8, 9]. Все эти исследования носят практический характер и основаны на анализе различных опросов большого количества людей в разных странах. Например, банк HSBC провел исследование на 11 основных международных рынках, чтобы понять, как люди доверяют технологиям для управления своими финансами.

В России вопросы доверия к цифровым технологиям и продуктам исследуются в основном по трем направлениям: безопасность сохранения данных, конфиденциальность личных данных [10,11] и психологические аспекты доверия к продуктам цифрового мира [12, 13, 14, 15], при этом сам термин «цифровое доверие» не употребляется.

Анализ всех вышеуказанных работ показывает, что понятие «цифровое доверие» понимается по-разному, отсутствует также единое понимание и компонентов этого явления. Поэтому важно обобщить различные исследования по этой теме и определить факторы, которые бы способствовали повышению доверия в условиях цифровизации экономики и общества. Это и будет предметом нашего исследования.

Методология исследования. В анализе понятия «цифровое доверие» мы опирались на уже имеющиеся научные исследования по данной теме, а также на правовую базу, которая регулирует вопросы информационной безопасности, защиты персональных данных, электронной цифровой подписи. В качестве рабочей гипотезы феномен доверия рассматривается как важнейший элемент социального капитала, который в свою очередь определяется как способность к совместным действиям ради общей цели.

Сущность и основные компоненты цифрового доверия.

Прежде всего, необходимо отметить, что доверие – это явление фундаментального порядка, которое определяет все наше взаимодействие в социуме. Оно - ключевой актив в мире бизнеса и политики, важнейшее условие эффективного сотрудничества в различных сферах. Мировая практика показывает, что формирование доверия – это многофакторный и

долговременный процесс, однако исчезнуть может очень быстро. Как образно выразился Управляющий Банка Англии Марк Карни, доверие - это самая важная валюта в мире бизнеса, оно приходит пешком, а уходит на Ferrari [16].

Сама проблематика доверия имеет длинную историю, и ей посвящено большое количество исследований психологов, социологов, экономистов, политологов, юристов. Большой вклад в теорию доверия внесли Ф. Фукуяма, Р. Патнэм, А. Селигмен, П. Штомпка, Ю.В. Веселов и многие другие. Существуют различные точки зрения на сущность и содержание доверия. Немецкие ученые Марк Вальтербуш (Marc Walterbusch), Фрэнк Тойтеберг (Frank Teuteberg) и Матиас Гройлер (Matthias Gräuler) изучили, например, 121 определение доверия за более чем 50-ти летний период. На основе сложного текстуального анализа ими были сделаны следующие выводы:

1. Доверие к другой стороне отражает ожидание или веру в то, что другая сторона будет действовать доброжелательно.

2. Доверие подразумевает риск того, что другая сторона не сможет выполнить свое обязательство.

3. Определение доверия зависит от точки зрения самого исследователя и конкретной области исследования, однако это не отменяет необходимость целостного и междисциплинарного определения доверия [17].

Каковы же элементы, характеризующие доверие? Обобщая различные современные исследования по этой теме, считаем, что к основным элементам содержания доверия можно отнести: 1) ожидания (доверитель ожидает от доверенного лица определенного поведения), 2) убежденность, вера в поведении доверенного лица, которое основывается на его компетентности, честности и доброжелательности, 3) принятие доверителем определенного риска [18, 19].

Что касается цифрового доверия, то, например, Accenture определяет его, как доверие, оказанное компаниям для сбора, хранения и использования цифровой информации физических лиц таким образом, чтобы это приносило пользу и защищало тех, кому эта информация принадлежит [20]. Маргарет Роуз (Margaret Rouse) считает, что цифровое доверие – это уверенность пользователей в способности людей, технологий и процессов создать безопасный цифровой мир, а его компонентами являются безопасность, конфиденциальность и надежность [21].

Компания Accenture выделяет четыре компонента цифрового доверия: security (безопасность - информация о персональных данных защищена от кражи или несанкционированного использования), privacy/datacontrol (конфиденциальность/контроль за данными - контроль за компаниями, которым предоставлен доступ к персональным данным), benefit/value (выгода/ценность - бизнес предлагает выгодные способы использования данных) и accountability (подотчетность и ответственность - уверенность в том, что данные будут использоваться в интересах их владельцев) [20].

Авторы масштабного исследования «Digital Society Index 2019», проведенного Dentsu Aegis Network при поддержке Oxford Economics

(обследование охватило более 43 000 человек в 24 странах мира, включая и Россию), предложили свою модель потребностей человека в цифровой экономике, выделив основные, социальные, психологические потребности, а также потребности в самореализации (Таблица 1). При этом доверие населения к компаниям, которые используют их данные, относится ими к основным потребностям [22].

Таблица 1 – Новая модель потребностей в условиях цифровизации экономики и общества

<p>Основные потребности: Доступ к цифровым технологиям и доверие к использованию персональных данных</p>	<p>Психологические потребности: Улучшение здоровья, благополучия, качества жизни в целом через цифровизацию экономики и общества</p>
<p>Потребность в самореализации: расширение цифровых навыков и их использование</p>	<p>Социальные потребности: вера в то, что цифровизация улучшит общество</p>

Источник: Dentsu Aegis. Network. Digital Society Index Survey 2019

Как видим из вышеприведенных определений цифрового доверия, оно рассматривается как доверие к процессам, технологиям и институтам. С методологической точки зрения при определении понятия «цифровое доверие», по нашему мнению, необходимо исходить из того, что ключевым элементом в цифровой экономике являются данные. Поэтому отношение людей к технологическим компаниям, банкам, другим организациям, оказывающим услуги с применением цифровых технологий, относительно *сохранности, передачи и использования персональных данных* является ключевым элементом в понимании цифрового доверия.

О цифровом доверии в России

Каково состояние цифрового доверия в настоящее время в России? По исследованию одного из крупных коммуникационных холдингов мира Dentsu Aegis Network, оно характеризуется следующим образом:

1. Россияне быстрее других меняют свои потребительские предпочтения и легче переходят к использованию цифровых технологий. Показатель России – 85%, в мире – 69%.

2. Только 22% россиян думают, что технологии оказывают негативное влияние на их здоровье, а 18% уверены в негативном влиянии на качество жизни. При этом в целом в мире в этом убежден каждый третий.

3. 44% населения России считает, что их навыки использования цифровых технологий находятся на высоком уровне, при среднемировом уровне – 52%.

4. В России 61% опрошенных считает, что темпы технологических изменений слишком быстры, в то время как в Индии, Бразилии и Китае – свыше 80%, а в среднем в мире – 57%.

5. Только 36% людей во всем мире верят в то, что цифровые технологии создадут новые рабочие места, в России – 31%.

Главная причина недоверия к технологической отрасли в целом, по мнению Dentsu Aegis Network, – злоупотребление компаниями личными данными своих клиентов. Так считают 64% опрошенных людей [22].

Специальное исследование о доверии к цифровым технологиям провела компания PwC. Однако в отличие от исследования Dentsu Aegis Network, опрос проводился среди руководителей бизнеса со всего мира, включая и представителей бизнеса России. Авторы исследования выясняли, насколько организации готовы к решению вопросов, связанных с цифровым бизнесом, управлением рисками и обеспечением соответствия законодательным требованиям и стандартам в этой сфере. Ими было выделено десять основных возможностей для улучшения в таких направлениях, как люди, процессы и технологии. Основные выводы авторов данного исследования заключаются в следующем [7].

1. В условиях цифровой трансформации бизнеса необходимо включать в этот процесс специалистов по кибербезопасности и защите данных. В этом убеждено 79% опрошенных руководителей бизнеса в России (91% – в мире).

2. Возрастает значение специалистов по управлению рисками, связанными с нарушением информационной безопасности, конфиденциальности персональных данных и этических норм. Однако в России только 14% руководителей бизнеса полностью уверены в том, что их штат специалистов в области кибербезопасности и защиты данных является достаточным (38% - в мире).

3. Управление данными, обеспечение прозрачности всех аспектов, связанных с использованием и хранением данных, а также в предоставлении субъектам большего контроля над своими данными становится важным направлением деятельности руководителей компаний.

4. Необходимо соблюдать законодательные требования и стандарты, а также этические нормы и принципы в цифровой сфере. Здесь самые большие проблемы, по словам респондентов, сводятся к отслеживанию последних изменений законодательства (41 % в мире и 32 % РФ), обеспечению соответствия действующему законодательству (37 % в мире и 40 % РФ).

Информационная безопасность

Вопросам информационной безопасности в мире, в т.ч. и в России, уделяется большое внимание, особенно в кредитной сфере, где одним из рисков цифрового доверия являются финансовые потери клиентов (потребителей финансовых услуг). В ЕС, например, принят Общий регламент по защите данных (Регламент ЕС 2016/679 от 27 апреля 2016 г. или GDPR – General Data Protection Regulation). Он устанавливает четкие стандарты, определяет обязанности для всех сторон и в равной степени распространяется на все компании, работающие в Европе. В результате GDPR стал «золотым» стандартом защиты конфиденциальности во всем мире.

В России приняты закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" от 27.07.2006 N 149-ФЗ, закон "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ, закон "Об электронной

подписи" от 06.04.2011 N 63-ФЗ. Учитывая, что доверие к финансовым рынкам имеет большое значение для физических и юридических лиц, Банком России принят ряд документов. Так, было принято Положение «О требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств и о порядке осуществления Банком России контроля за соблюдением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств» от 9.06.2012 №382-П. В 2018 году принят Стандарт Банка России «Безопасность финансовых (банковских) операций. Управление инцидентами информационной безопасности от 14 сентября 2018 года № ОД-2403, который определяет порядок взаимодействия Банка России с кредитными и некредитными финансовыми организациями по вопросам, связанными с нарушением требований к обеспечению защиты информации. Банком России приняты также «Основные направления развития информационной безопасности кредитно-финансовой сферы на период 2019 – 2021 годов». Формирование доверительной среды было поставлено ЦБ РФ в качестве одной из четырех главных задач развития финансового рынка на период 2019-2021 годов.

Таким образом, законодательные основы информационной безопасности и защиты персональных данных в принципе созданы. Однако, это не означает, что все проблемы исчезли. Реальная практика показывает, что у людей существуют различные страхи с внедрением новых технологий: они беспокоятся о потере работы, о неспособности адаптироваться к новым наборам навыков и знаний. Так, опрос Edelman Trust Barometer показал, что при всем благоприятном отношении к новым технологиям, только 56% людей доверяют технологии блокчейн и 62% доверяют искусственному интеллекту [23].

Заключение.

Обобщая результаты исследования цифрового доверия можно сделать следующие выводы:

1. Понятие «цифровое доверие» только входит в лексикон научных исследований. Оно представляет собой систему отношений между населением и организациями, которые оказывают цифровые услуги, по поводу надежности проведения различных цифровых операций, сохранения конфиденциальности личных данных и порядочности их использования.

2. Цифровое доверие является ключевым экономическим фактором для цифровой трансформации. Отсутствие доверия сдерживает принятие новых технологий.

3. Глобальное доверие к технологической отрасли растет, несмотря на озабоченность по поводу рабочих мест и темпов инноваций.

4. Всегда существует разрыв между технологиями и информированностью населения, и образование является ключом к минимизации этого разрыва.

5. Ориентация организаций только на ИТ-безопасность, недостаточна для повышения цифрового доверия. Важно устранить опасения клиентов по

поводу безопасности, конфиденциальности данных, для чего необходимо убедить людей, что организация не манипулирует данными без их ведома и против их воли.

6. В России целесообразно организовать мониторинг состояния цифрового доверия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative (FINAL). - URL: <https://www.mofa.go.jp/files/000185874.pdf> (дата обращения - 25.10.2019).
2. G20 Ministerial Statement on Trade and Digital Economy. – URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157920.pdf (дата обращения - 25.10.2019).
3. Valerie J. McNevin, LL.M., Dr. Bill Worley, Frank Ricotta. Building Digital Trust in Today's Pervasive Computing Environment. - URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTESEF/Publications/20637113/BuildingDigitalTrust.pdf> (дата обращения - 25.10.2019).
4. HSBC. Trust in Technology. - <https://www.hsbc.com> › media › media-release.
5. Bhaskar Chakravorti and Ravi Shankar Chaturvedi. Digital Planet 2017: How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World. Executive Summary. – URL: https://sites.tufts.edu/digitalplanet/files/2017/05/Digital_Planet_2017_FINAL.pdf (дата обращения - 25.10.2019).
6. Digital Trust. - URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/12/digital-trust.pdf> (дата обращения - 25.10.2019)
7. На пути к цифровому доверию. PwC. - URL: https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/dti_ru.pdf (дата обращения - 25.10.2019)
8. Building digital trust: The role of data ethics in the digital age. Accenture Labs. – URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-22/accenture-data-ethics-rov-web.pdf (дата обращения - 25.10.2019)
9. 2016 Accenture Technology Vision for Banking. Digital Trust: Erase the trust paradox in banking. - URL: https://www.accenture.com/t20160529t211723__w__/us-en/_acnmedia/pdf-20/accenture-banking-tech-vision-digital-trust.pdf (дата обращения - 25.10.2019)
10. Л.Ревенко и Н. Ревенко. Международная практика реализации программ развития цифровой экономики. Примеры США, Индии, Китая и ЕС//Международные процессы, Том 15, № 4, сс. 20-39.
11. А. В. Царегородцев, И. А. Савельев, С. В. Романовский. Обеспечение безопасности данных в облачных средах. - Экономика. Налоги. Право, 2013, № 4, сс. 68-73.

12. Губанова С.Е. Доверие как основа гармонизации взаимодействия бизнес-структур в условиях цифровой экономики// Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева №1, том 2, 2018, сс.134-141
13. Ноакк Н.В., Ларин С.Н., Знаменская А.Н. Моделирование проявлений феномена доверия к продуктам цифровой экономики//Международный научно-исследовательский журнал ▪ № 3 (69) ▪ 2018, Март, сс. 160-163
14. Ноакк Н.В., Ларин С.Н., Знаменская А.Н. Новый подход к использованию психологических механизмов для формирования доверия пользователей к продуктам цифровой экономики // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. 2018. Т. 7. № 1А. С. 156-163.
15. Ноакк Н.В., Стебеньева Т.В., Ларина Т.С. Исследование психологических механизмов формирования доверия пользователей к продуктам цифровой экономики // Современная психология и педагогика: проблемы и решения: сб. ст. по матер. VII междунар. науч.-практ. конф. № 2(6). – Новосибирск: СибАК, 2018. – С. 141-151.
16. Цит. по: «2017 Trust in financial Servicea». – URL: <https://www.edelman.com/post/accelerating-trust-in-financial-services> (датаобращения - 25.10.2019).
17. Marc Walterbusch, Frank Teuteberg, Matthias Gräuler. How Trust is Defined: A Qualitative and Quantitative Analysis of Scientific Literature. – URL: https://www.researchgate.net/publication/261611431_How_Trust_is_Defined_A_Qualitative_and_Quantitative_Analysis_of_Scientific_Literature(дата обращения - 25.10.2019).
18. Piotr Sztompka. Trust: a sociological theory. Cambridge university press, 1999. 214 с.
19. Jingwei Huang & David M Nicol. Trust mechanisms for cloud computing // Journal of Cloud Computing: Advances, Systems and Applications volume 2, Article number: 9 (2013)
20. The Four Keys to Digital Trust. Don't be Left Behind. – URL: https://www.accenture.com/t20150527t203143__w_/us-en/_acnmedia/accenture/conversion-assets/microsites/documents14/accenture-four-keys-digital-trust.pdf (датаобращения - 25.10.2109).
21. Margaret Rouse. Digital trust. – URL: <https://whatis.techtarget.com/definition/digital-trust> (датаобращения - 25.10.2019).
22. Dentsu Aegis Network. Digital Society Index Survey 2019. – URL: <https://assets-eu-01.kc-usercontent.com/b27d478f-be51-0191-a589-0cccd6417045/f6f6a955-be83-4b26-b19a-994b4512c26a/Digital%20Society%20Index%202019.pdf> (датаобращения – 25.10.2019).
23. Trust in Tech is Wavering and Companies Must Act. – URL% <https://www.edelman.com/research/2019-trust-tech-wavering-companies-must-act> (датаобращения - 25.10.2019).

Раздел 2
Экономическая теория

УДК 331.556.4
ГРНТИ 06.77.65

**БАЗОВЫЕ МОТИВЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ
ЭКОНОМИКИ**

ШЕНШИНОВ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и туризма ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения», 630049, г. Новосибирск, ул. Дусы Ковальчук, 191, Россия
E-mail: shen_84@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрены основные мотивы и стимулы, побуждающие индивида сельской территории к трудовой миграции. Это исследование направлено на выявление и анализ детерминант миграционных решений, помогающее определить факторы, которые необходимы для разработки политики и программ трудовой миграции. Решения о том, следует ли мигрировать, обусловлены как внутренними факторами (индивиды и семьи), так и внешними обстоятельствами, которые прямо или косвенно определяют качество жизни человека. В этой статье рассматриваются соответствующие теории, имеющие отношение к процессу принятия решений о миграции. Для этого внутренние факторы будут объяснены с помощью теории новой экономики трудовой миграции (NELM).

Ключевые слова: трудовая миграция, новая экономика, рынок труда, экспаты, трудоустройство, стимулирование человеческих ресурсов.

BASIC MOTIVES OF LABOR MIGRATION IN THE NEW ECONOMY

Yuri V. Shenshinov

*candidate of economic sciences, associate professor of the department of world economy and tourism Siberian state transport university, 630049, Novosibirsk, 191 Dussy Kovalchuk str., Russia
E-mail: shen_84@mail.ru*

Abstract. The article considers the main motives and incentives that encourage an individual rural territory to labor migration. This study aims to identify and analyze the determinants of migration decisions, helping to identify the factors that are necessary for the development of labor migration policies and programmes. Decisions about whether to migrate are driven by both internal factors (individuals and families) and external circumstances that directly or indirectly determine a person's quality of life. This article discusses the relevant theory, relevant to the

decision-making process on migration. For this, internal factors will be explained using the new labor migration Economics (NELM) theory.

Keywords: labor migration, new economy, labor market, expats, employment, stimulation of human resources.

Трудовая миграция, как внутренняя, так и международная, представляет собой процесс, при котором рабочая сила уходит из одного сектора для удовлетворения спроса в другой. Под трудовой миграцией понимается перемещение за пределы места проживания, которое длится более шести месяцев; место назначения фактически становится новой страной обычного проживания человека. Миграция, рассматриваемая как компонент стратегии социальной группы – семьи, в значительной степени может быть объяснена теорией трудовой миграции в рамках новой экономики (NELM – NewEconomicsLaborMigration). NELM концептуализирует полезный аналитический инструмент, который обеспечивает понимание того, как миграция трансформирует экономику семей с мигрантами. В соответствии с теориями миграции, такими как теории человеческого капитала, теории сетей и теории перехода мобильности, разрыв в заработной плате, риск дохода, образование, пол, семья, инфраструктура, доступ к земле и доступ к кредитам влияют на решение мигранта о том, мигрировать ли в города, за границу или остаться в своем первоначальном регионе. Эти теории также объясняют, что решение мигранта зависит от человеческого, социального и физического капитала, сетей и государственной политики. Внешние факторы включают в себя социально-экономические и инфраструктурные факторы, доступ к рынкам.

Анализ данных миграции разделен на описательный анализ и эконометрический анализ. Используя оценку Probit в эконометрическом анализе, результаты показывают, что образование, пол и возраст имеют положительную и значительную связь с решением о миграции за границу. Между тем, переменные социальных отношений значительно препятствуют миграции. Результаты также показывают, что право собственности на землю, доступ к кредитам, пол и возраст оказывают негативное и существенное влияние на решение о миграции в города (миграция из сельской местности в города), в то время как государственная помощь оказывает негативное влияние. На уровне села, используя оценку Тобита, доля несельскохозяйственных земель, образовательных учреждений, доля фермерских хозяйств в селе и доля переменной бедности оказывают положительное и существенное влияние на миграцию за границу. Водные ресурсы, медицинское страхование, доля земли для несельскохозяйственной деятельности (без орошения) и доступ к рынкам оказывают негативное влияние на миграцию. Переменная образования обеспечивает положительный и значимый коэффициент для склонности к миграции, что означает, что чем выше уровень образования человека в сельских районах, тем выше вероятность того, что он уедет за границу. Бедность также является

положительным и значительным фактором миграции. Это означает, что чем больше бедных людей, тем больше вероятность того, что жители будут мигрировать в другие страны. С ростом числа учебных заведений уровень знаний повышается и используется в качестве подготовки к работе в других местах, особенно за рубежом. Повышение уровня образования расширяет возможности миграции для сельских жителей не только в страны с более высоким уровнем заработной платы, но и в страны, которые обеспечивают свои права в качестве домашних работников. Развитие территорий, которое направлено на улучшение ситуации за счет расширения доступа к кредитам и доступа к рынкам, снизит вероятность миграции, что приведет к повышению производительности сельского хозяйства и доходов сельских домашних хозяйств. Переменная несельскохозяйственной земли имеет положительный и значительный эффект, указывая на то, что чем больше часть земель сельской местности используется для несельскохозяйственной деятельности, тем больше тенденция к миграции. Местное или провинциальное правительство должно уделять больше внимания территориям, которые имеют земельные участки или районы, находящиеся в неблагоприятном положении из-за нехватки природных ресурсов. Политические последствия для стран, отправляющих рабочую силу, заключаются в том, что правительства должны регулировать и выбирать типы работников, необходимые для экономики. Развитие сельских районов также нуждается в программах, которые поощряют самостоятельность, а не усиливают зависимость сельской местности от правительства, что может постепенно снизить роль правительства в будущем.

Согласно NELM, миграционные решения принимаются совместно как мигрантом, так и семьей мигранта, и поэтому анализ миграции рассматривается как решение семьи, а не как индивидуальное решение. Они распределяют расходы и доходы в соответствии с неявным договорным соглашением между обеими сторонами.

Миграция – это семейная стратегия, нацеленная на диверсификацию доходов с целью минимизации таких рисков, как безработица, потеря дохода или неурожай, а также устранение ограничений, которые могут вызвать сбой рынка в отправляющих странах. Миграционные решения могут быть поняты как основанные на предпочтениях семьи в отношении стабильных уровней дохода, достигнутых благодаря диверсифицированному портфелю работников, и необходимости совместного обеспечения благосостояния семьи. Следовательно, семья, а не отдельный человек, является критически важной структурой, принимающей решения, которая определяет модели миграции и потоки денежных переводов.

NELM расширяет решение о миграции и включает факторы риска и страхования, принятие решений и связывает причины миграции с последствиями. Поэтому это более реалистичная и полезная теория, хотя она все еще довольно абстрактна и стилизована и имеет некоторые сильные предположения, такие как рациональность. В отличие от литературы по устойчивым источникам средств к существованию, она также довольно

расплывчата в отношении сочетания различных видов деятельности. Как и в большинстве теорий миграции, также неясно, как мигранты выбирают, куда конкретно ехать.

Сбои на рынке капитала могут привести к нарушению равновесия на рынках труда. Тем не менее, международная миграция все еще существует, даже если нет различий в международной заработной плате. Низкий уровень капитала в сельской местности может привести к низкому предельному продукту труда. Например, низкая заработная плата в сельской местности приводит к высокой миграции в городские районы. Потенциальные мигранты, решившие мигрировать, должны сами оплачивать как транспортные расходы, так и сборы за надлежащую документацию, или должны занимать деньги у членов семьи, или иметь доступ к рынку капитала, где средства могут быть заимствованы на коммерческой основе. Люди пытаются преодолеть риск, возникающий из-за сбоев рынка в их экономике, например, из-за отсутствия или неполного кредитного рынка. Из-за ограниченной социальной защиты или социального страхования у семьи нет достаточного дохода для потребления в трудную минуту и гораздо меньше для инвестиций. Это означает, что миграция является попыткой преодолеть эти провалы рынка.

В интересах диверсификации риска семьи предпочитают получать различную подготовку для каждого работника в семейной единице. Таким образом, эти работники могут быть отправлены за границу в поисках возможностей в стране назначения, прежде чем посоветовать остальным членам семьи присоединиться или нет. Таким образом, ключевым в этом подходе является то, что миграционные решения принимаются не отдельными участниками, а семейными единицами, в которых люди действуют коллективно, чтобы максимизировать ожидаемый доход и минимизировать риски. Это означает, что согласно теории NELM, страховые, капитальные и кредитные рынки являются важными элементами в решении о миграции.

Одна важная отправная точка для решения, мигрировать или нет, включает в себя выход за рамки традиционных концепций капитала, таких как различие между землей, трудом и производством. Основное различие лежит между следующими различными формами капитала:

1. Природный фактор;
2. Физический фактор;
3. Человеческий фактор;
4. Культурный фактор;
5. Социальный фактор.

Природный капитал включает доступ сельских фермерских хозяйств к земле, воде и лесам, которые могут быть использованы для получения дохода и повышения уровня жизни. Для сельских жителей, которые зависят от сельскохозяйственного сектора, деградация природного капитала может привести к снижению производительности сельского хозяйства и, в долгосрочной перспективе, может побудить людей покинуть свою территорию. Физический капитал включает базовую инфраструктуру и

производственное оборудование, необходимое для поддержки стратегий получения средств к существованию, в то время как человеческий капитал включает в себя навыки, знания и способность приобретать различные средства к существованию. Во многих случаях хорошая физическая инфраструктура может привести к улучшению качества жизни и, в свою очередь, может снизить мотивацию к миграции. Благодаря образованию человеческий капитал способствует развитию навыков и знаний и, таким образом, побуждает людей мигрировать.

Культурный капитал часто ассоциируется с внутренними ценностями человека или сообщества. Это важный фактор развития человека, так как он дает возможность человеку адаптироваться к окружающей среде. Ожидается, что с этим капиталом человек сможет разрабатывать стратегии и улучшать свой доступ к лучшему средству к существованию, либо оставаясь на прежнем месте, либо переезжая в другие места. Социальный капитал позволяет людям коллективно участвовать в эффективном местном принятии решений и обеспечивать неформальное страхование от друзей, семьи, соседей и сообщества. В отличие от физического и человеческого капитала, социальный капитал может генерироваться или производиться посредством взаимоотношений между людьми внутри сообщества. В этом случае связи с уже мигрировавшими людьми могут побудить других индивидов использовать аналогичную стратегию. С другой стороны, сильная социальная связь может служить мотивацией оставаться на прежнем месте. Для бедных людей, хотя миграция часто используется в качестве стратегии для диверсификации источников их существования или

Чтобы избежать бедности, это связано с трансфертными издержками (с точки зрения финансового, человеческого, физического и социального капитала), которые в конечном итоге могут снизить способность мигрировать.

Теория человеческого капитала предполагает, что миграция – это отдельная инвестиция, тесно связанная с опытом, навыками и образованием. Каждый человек будет рассчитывать прибыль, которую он получил от миграции, которую он планировал. Человеческий капитал, воплощенный в мигрантах, также влияет на решение о миграции; чем выше уровень образования мигрантов, тем больше доступ к информации о пунктах назначения, что снижает риск миграции. Вероятность инвестирования в человеческий капитал отдельных лиц зависит от социальных характеристик каждого человека.

Основываясь на теории человеческого капитала, Тейлор описывает гипотезы, объясняющие влияние человеческого капитала на миграцию. Во-первых, миграция динамична, и молодые люди более мобильны, чем пожилые люди. Молодые мигранты имеют больше свободы выбора места назначения. Их миграция предназначена не только для получения дохода, но и для поиска опыта. Таким образом, более молодой трудоспособный возраст положительно влияет на миграцию из сельской местности в города и международную миграцию. Во-вторых, миграция отрицательно коррелирует с расходами на

миграцию, что можно объяснить расстоянием между страной назначения и доступом к информации. Существование миграционных сетей приводит к снижению затрат на миграцию и, следовательно, стимулирует миграцию в страну или в регионы назначения. Мигранты с более высоким уровнем образования имеют более легкий доступ к информации для определения процедур миграции, что снижает стоимость миграции. В-третьих, экономический рост в стране, который оказывает влияние на улучшение роста в городе, будет стимулировать миграцию из сельских районов в города. Ускоренный экономический рост увеличит спрос на товары, которые производятся производственными секторами в городских районах. Спрос стимулирует рост потребностей в капитале и рабочей силе в городских районах, и, наконец, переменные человеческого капитала положительно коррелируют с миграцией. Мигранты из сельской местности, которые имеют опыт, навыки и образование, вынуждены мигрировать в поисках лучшего дохода. Кроме того, различия в заработной плате между сельскими и городскими районами будут сокращены и сбалансированы в долгосрочной перспективе.

Теория человеческого капитала предсказывает, что миграция будет перетекать из районов с относительно плохими возможностями заработка в лучшие места. Миграция намного выше среди молодых и более образованных. Возраст является наиболее важным фактором, определяющим, кто мигрирует. Образование является лучшим предиктором для определения того, кто будет мигрировать в пределах возрастной группы. Более общее образование ведет к росту человеческого, социального и культурного капитала, что приводит к улучшению экономической и социальной структуры. Образование и передача информации требуют доверия и репутации, и, следовательно, обучение – это не просто передача информации, но часть процесса создания общей культуры.

В подходе теории сетей, сеть между потенциальными мигрантами и предыдущими мигрантами является важным фактором, способствующим миграции. Мигранты и члены семей поддерживают связь и сотрудничество на больших расстояниях благодаря сочетанию семейной лояльности, обмена переводами и объединению родительских активов. В результате решение о миграции определяется сложными социальными отношениями внутри сообщества, а также между потенциальными мигрантами и мигрантами в пункте назначения. Бойд использует теорию сетей и сообщает, что межличностные связи, такие как родство, дружба и совместное происхождение сообщества среди мигрантов, бывших мигрантов и немигрантов в местах происхождения и назначения, вероятно, увеличат вероятность миграции на как на индивидуальном, так и на бытовом уровне. Хотя сети не являются основным фактором, влияющим на характер миграции, ряд ученых указывают, что заработная плата и иммигрантские сети все еще имеют положительный эффект.

Сети представляют собой доступные ресурсы, создающие социальные отношения в месте назначения. Человек с сильным социальным капиталом

имеет связи, имеет больше информации о работе по всей профессиональной иерархии, что расширяет его возможности получить хорошую должность. Миграционные сети можно рассматривать как форму социального капитала от создания социальных отношений. Это приводит к экономическому доступу, такому как занятость или более высокая заработная плата. Социальный капитал создается, когда отношения между людьми меняются таким образом, что облегчают действия; оно воплощено в отношениях между людьми. Рациональный субъект использует социальный капитал как ресурс для максимизации полезности. Сети могут привести к цепной миграции и стимулировать процесс миграции.

Сети мигрантов относятся к наборам межличностных связей, которые связывают мигрантов, бывших мигрантов и немигрантов в местах происхождения и назначения через связи родства, дружбы и общего общества происхождения. Они увеличивают вероятность международной миграции, потому что ожидание более низких затрат и рисков побуждает людей мигрировать. Сетевые подключения – это форма социального капитала, которая позволяет людям получить доступ к кредитам, более высокой заработной плате, лучшей работе и получить возможность накапливать сбережения и отправлять денежные переводы. Через сеть предварительная информация об условиях труда и соответствующих навыках распространяется среди потенциальных мигрантов в районе происхождения, что облегчает первоначальное описание будущей адаптации. Сети могут снизить затраты и риски миграции. Первоначально мигранты, не имеющие социальных связей, будут нести большие расходы из-за недостатка информации о рынке труда, в котором они находятся на новом месте. Мигранты могут создать группу по прибытии в пункт назначения, которая поможет им найти работу, жилье, образование и социальное обеспечение. Кроме того, новым мигрантам легче получить доступ к рабочим местам и другой информации, которая затем побуждает больше мигрантов приезжать в этот район. Сеть также снижает риск и неопределенность миграции. Хорошо развитые миграционные сети предоставляют информацию и улучшают доступ, тем самым снижая неопределенность рабочих мест и доходов. Это повышает их конкурентоспособность на местном рынке труда в стране назначения.

Тейлор также отмечает, что решения о международной миграции зависят от миграционных сетей или контактов с членами семьи, а также могут включать в себя контакты с соседом, который ранее мигрировал. Это связано с тем, что предыдущие мигранты не только предоставляют деньги людям на родине, они также предоставляют информацию о том, как им следует мигрировать, где искать работу, каким агентам следует доверять, какой ожидаемой заработной платой, стоимости миграции и как решить проблемы в зоне назначения. Соответственно, миграционные сети снижают экономические издержки и риски международной миграции, а также предоставляют другие преимущества, такие как интеграция в чужой стране.

Кроме того, обнаружено, что влияние сетей мигрантов на решение о миграции зависит от состава сетей. В частности, чем ближе родственные связи, тем важнее влияние на сети. В то же время влияние миграционных сетей оказывается нелинейным, но оно может увеличиваться или уменьшаться с разницей в зависимости от типа миграционного актива и выбора пункта назначения. Основываясь на данных стран ОЭСР, влияние сети на процесс миграции сильно, но различается между различными группами государств всеобщего благосостояния и между странами в зависимости от типа применяемой иммиграционной политики. Более того, авторы иллюстрируют, что сетевые эффекты кажутся менее важными в скандинавских странах, которые также, похоже, привлекают иммигрантов из стран с самым низким уровнем дохода.

Решения о миграции принимаются не только в рамках конкретных экономических, политических, демографических и культурных условий, но также определяются структурами возможностей, отраженными в фермерском хозяйстве, районе, на рабочем месте и в обществе. Социальный капитал как ресурс присущ закономерным социальным связям, которые можно представить в виде макро и микросвязей. Во-первых, миграция – это сбалансированный и переговорный процесс, который перераспределяет людей в соответствии с их собственным выбором с учетом социальных норм и экономических ограничений как в отправляющих, так и в принимающих обществах. Во-вторых, межконтинентальные миграционные системы и глобальные экономические структуры или макросистемы взаимодействуют с индивидуальными и семейными решениями на микроуровне. Индивидуальные решения являются частью информационных и взаимосвязанных сетей на микроуровне. В главе делается вывод о том, что риск дохода, образование, пол, семья, инфраструктура, доступ к земле и доступ к кредитам влияют на отношение мигрантов к миграции и влияют на то, мигрируют ли они в города, за границу или остаются в своем первоначальном регионе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алешковский И.А., Гребенюк А.А., Максимова А.С. Методологические подходы к оценке влияния внешней трудовой миграции на финансово-бюджетную сферу принимающих стран // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. №6 (108). С. 69-81.
2. Андреева А.А. Определение понятий «Внешняя трудовая миграция» и «Внутренняя трудовая миграция» в рамках социологического исследования // Теория и практика общественного развития. 2015. №8. С. 18-20.
3. Анисимова А.Е., Гордеев К.С., Жидков А.А., Слюзнева К.В., Закунова Е.Д. Трудовая миграция и ее влияние на экономику России // Современные научные исследования и инновации. 2018. №12 (92). С. 22-26.

4. Кованова Е.С., Эльдяева Н.А., Хохлова О.А. Социально-экономические эффекты трудовой миграции женщин из депрессивных регионов России // Бухучет в сельском хозяйстве. 2018. №12. С. 70-75.
5. Носкова К.А. «Человеческий капитал» современной России: проблемы трудовой миграции // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. №10 (13). С. 6-10.
6. Стребков В.Н. Государственное регулирование внешней трудовой миграции: теоретико-правовой анализ // Научные вести. 2018. №3. С. 80-84.
7. Тимошенко М.В. Содержание понятий «Миграция трудовых ресурсов» и «Трудовая миграция» в научных исследованиях и практике регулирования // Статья в сборнике трудов конференции «Молодежь в науке и предпринимательстве». 2018. С. 31-35.
8. Ткачева Д.Э., Кузьмина В.М., Михайлова О.В. Проблема трудовой миграции и ее решение в контексте социальной защиты современные тенденции экономики и управления // Статья в сборнике трудов конференции «Современные тенденции экономики, управления и образования». 2017. С. 120-123.
9. Boyd M. Family and Personal Networks in International Migration. Recent Developments and New Agendas. International Migration Review. 1989. №23(3). P. 638–670.

УДК 330.101.541

ФАКТОРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДЮСЕМБАЕВА ЛАЗЗАТ КАЙРАТОВНА

докторант кафедры экономика и менеджмент АО «Финансовая
академия»

Аннотация. Управление бизнесом всегда основано на человеческом взаимодействии. Если ваша конкретная бизнес-стратегия может быть коммерчески оптимизированной, инновационной и актуальной для вашей целевой аудитории, в долгосрочной перспективе она не принесет больших результатов, если вы отбросите общение и построите профессиональные отношения с клиентами и партнерами. Успех малого бизнеса может сильно зависеть от кооперативного фактора.

Ключевые слова: стратегия, малое предпринимательство, государство, взаимодействие, инновации, факторы, бизнес

В сегодняшнем мире бизнеса, где обеспечение делового цикла, а также окружающая среда омрачены беспрецедентными неопределенностями и рисками, компании, желающие оставаться в бизнесе и

конкурентоспособными, должны научиться ориентироваться стратегически. Отсутствие стратегии является препятствием для успеха организации и привлечения руководителей, которые обладают стратегическими навыками. Стратегическая ориентация рассматривается как принципы, которые направляют и влияют на деятельность бизнес-менеджмента в его усилиях по достижению лучших результатов на рынке и обеспечению его жизнеспособности (Nakala, 2011). Это политика в бизнесе, которая отвечает за направление компании к достижению ее цели. Стратегическая ориентация привлекла внимание некоторых ученых в различных дисциплинах, таких как маркетинг, предпринимательство и управление, которые вложили столько времени и интеллектуальных сил в свое исследование.

Многие исследователи дают различные определения стратегической ориентации, однако в каждом из них упоминается одна и та же конечная цель стратегической ориентации, а именно - повышение производительности или достижение превосходных результатов. По словам Чжоу и соавт. (2005) стратегическая ориентация является стратегическим направлением компании в создании правильного поведения для достижения превосходных результатов; и рынок, и инновации являются наиболее стратегическими направлениями для компании, чтобы достичь превосходных результатов в долгосрочной перспективе. Стратегические ориентации состоят из четырех измерений, а именно: ориентация на рынок, обучение, предпринимательство и ориентация на сотрудников. Эти параметры оказывают положительное влияние на результаты деятельности компании (Гринштейн, 2008). Между тем, Лю & Revell (2009) определяет стратегическую ориентацию как концепцию, широко используемую в исследованиях по управлению стратегией, предпринимательством и маркетингом. Стратегическая ориентация компании отражает стратегическое направление, которое реализуется компанией для создания правильного поведения для непрерывно превосходной работы в бизнесе. Определение стратегической ориентации объяснено Grawe et al. (2009) охватывает ориентацию рынка, предпринимательства, клиента, затрат, инноваций, конкурентов, обучения, сотрудников и взаимодействия.

Маркетологи определяют различные аспекты стратегической ориентации, изучая их. Voss & Voss (2000) используют измерение ориентации клиента, конкурента и технологических продуктов. Между тем, измерения, используемые Антонио, Эмилио и Хосе (2005), включают в себя технологию, область инноваций, гибкость внедрения, систему человеческих ресурсов и инвестиции в обучение. Затем Racelis (2006) утверждает, что стратегические ориентации состоят из маркетинговой направленности, основной компетенции, инвестиционной стратегии и инноваций. Измерения ориентации стратегии состоят из ориентации на клиента, предпринимательство, обучаемость и инновации (Altindag et al., 2011; Usta, 2011) добавляет переменные внутренней маркетинговой и управленческой информации. Затем Лау (2011) описывает, что измерения стратегических ориентаций состоят из

ориентации команды, управленческой компетенции, социальные сети, местная институциональная поддержка, недорогая ориентация и инновации продукта. Венкатраман (1989) предложил расположение ключевых вводных переменных, которые имеют отношение к бизнес-уровню. Это агрессивность, анализ, защита, будущее, активность и риск.

Существуют основные факторы взаимодействия государства и малого предпринимательства, которые перечислены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные факторы взаимодействия

Основные факторы взаимодействия	
Регистрация	Юридическое формирование и управление бизнесом требует регистрации его в нескольких агентствах на разных уровнях правительства.
Учет / лицензирование	Многие профессии, включая архитектора, землеустроителя, парикмахера, юриста, агента по недвижимости и водителя такси, требуют лицензии или полномочий от правительства.
Разрешительные	Правительства требуют от бизнеса получения разрешений на тысячи различных видов деятельности, от ремонта офиса до транспортировки ядерных отходов.
Отчетность	Предприятия должны подавать отчеты обо всем - от воздействия на окружающую среду до соблюдения трудовых норм.
Платежный	Конечно, налоговые платежи часто совпадают с четырьмя другими категориями.

Малые предприятия, в том числе начинающие, должны рассматривать отношения с правительством как дополнительный инструмент для усилий по развитию бизнеса, работе с клиентами и управлению брендом. Некоторые компании, возможно, захотят нанять консультанта по связям с местными органами власти для оказания помощи в этих усилиях (гораздо дешевле, чем крупные фирмы, базирующиеся в ДЦ), но могут также решить некоторые из них без посторонней помощи. Если их усилия (и доходы) возрастут до такой степени, что потребуется более сложный, ресурсоемкий подход, предприятия могут обратить внимание на более крупные, более связанные фирмы с национальным охватом. Поскольку компания разрабатывает свою стратегию маркетинга и продаж для охвата потенциальных клиентов и клиентов, не забывайте привлекать к обсуждению местных, государственных и федеральных законодателей и агентств. Правительственные чиновники и законодатели редко бывают клиентами, но они часто хорошо понимают деловую среду в вашем регионе и часто являются невероятными связями - они хотят найти способы помочь вашему бизнесу, часто знакомясь с другими чиновниками или предприятиями.

По словам руководителей, различные действия правительства в дополнение к законам и нормативным актам сильно влияют на финансы компаний. Но руководители также указывают, что процессы компаний по

управлению их отношениями с правительством, как правило, менее надежны, чем те, которые используются для управления отношениями с другими заинтересованными сторонами.

Правительство, скорее всего, повлияет на экономическую ценность компаний, чем любая другая группа заинтересованных сторон, кроме клиентов, говорят руководители в ответ на новое исследование McKinsey. Результаты также показывают, что большинство руководителей ожидают участия правительства в своих отраслях - что в большинстве случаев взлетели, так как глобальный экономический кризис начал продолжать расти. Опрос задал руководителям вопросы об отношениях их компаний с правительством страны или региона, который является их основным рынком: как правительство влияет на экономическую ценность их компаний, как их компании взаимодействуют с правительством, насколько эффективны эти действия, и кто возглавляет отношения компаний с правительством.

Результаты показывают, что действия правительства оказывают существенное влияние на экономическую ценность компаний: 34 процента респондентов говорят, что на карту поставлено 10 или более процентов их операционных доходов. Некоторые действия правительства, такие как обеспечение инфраструктуры и доступа к капиталу, скорее всего, окажут положительное, чем отрицательное влияние на финансы компании. Тем не менее, принятие законов и установление политик - действия, которые, по словам руководителей, чаще всего влияют на экономическую ценность их компаний, - имеют общий негативный эффект. Однако респонденты, чьи основные рынки находятся в развивающихся странах, более позитивно, чем другие, относятся к влиянию действий правительства, таких как принятие законов и обеспечение соблюдения правил.

подавляющее большинство руководителей говорят, что бизнес должен активно и регулярно взаимодействовать с правительством, хотя многие считают, что общение с правительством часто разочаровывает, и считают, что правительственные чиновники не осведомлены об экономике своих отраслей. Тем не менее, компании не делают столько, чтобы противостоять этим проблемам, как могли; например, только треть говорит, что их компании «чрезвычайно» или «очень эффективны» в построении прочных отношений с ключевыми государственными заинтересованными сторонами. Фактически, несмотря на разнообразие методов, которые могут помочь компании успешно управлять своими отношениями с правительством, большинство компаний неэффективны даже в одной из них.

Таким образом, существует огромная взаимосвязь между внедрением предпринимательского ключа и исполнением МСП. Это подтверждает результаты предыдущих исследований, в ходе которых были обнаружены фирмы, которые все более готовы идти на разорение и кажутся, по общему мнению, более творческими и инициативными, что приведет к расширению исполнения. Таким образом, способности, связанные с жизненно важным внедрением, например, способность контролировать нестабильность,

способность улучшаться, чтобы справляться с возникающими открытыми дверями и опасностями, способность подозревать направление и характер изменений в бизнесе и способность терпеть, являются основными компонентами для развития. Выживание и ремонтпригодность МСП в противостоянии быстро меняющимся и сложным деловым ситуациям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Миллер Д. (1988). Соотнесение бизнес-стратегий Портера с окружающей средой и структурой: анализ и влияние на производительность. Журнал Академии управления, 31 (2), 280-308.
2. Минцберг, Х. (1988). Раскрытие определения стратегии. Процесс стратегии, 13-20.
3. Рукерт, RW (1992). Развитие рыночной ориентации: перспектива организационной стратегии. Международный журнал исследований в области маркетинга, 9 (3), 225-245.
4. Портер, ME (1980). Конкурентная стратегия: методы анализа отраслей и конкуренции. Нью-Йорк.
5. ОЭСР (2001). Инновационные сети: сотрудничество в национальных инновационных системах. ОЭСР, Париж.

Раздел 3
Экономика и управление народным хозяйством

УДК 338.436:316.334.5(571.150)
ГРНТИ 68.75.31

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ АПК
РОССИИ: НА ПРИМЕРЕ КООПЕРАЦИИ**

ГЛОТОВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА

*кандидат экономических наук, доцент, Алтайский государственный
аграрный университет, г. Барнаул, Россия*

E-mail: niglotova@inbox.ru

ФАСЕНКО ТАТЬЯНА ЕВГЕНЬЕВНА

*кандидат экономических наук, доцент, Алтайский филиал Финансового
университета, г. Барнаул, пр-т Ленина, д. 54, Россия*

E-mail: TEFasenko@fa.ru

Аннотация. В статье рассмотрены направления государственной политики стимулирования агропромышленного экспорта. Анализируется реализация государственных и региональных программ. Показано место сельскохозяйственной кооперации в обеспечении конкурентоспособности и востребованности российской продукции на глобальном рынке в условиях реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, сельскохозяйственная продукция, сельскохозяйственная кооперация, агропромышленный комплекс, национальный проект, экспорт, государственная поддержка, финансовые ресурсы.

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF EXPORT OF
PRODUCTS OF AGRICULTURE OF RUSSIA: ON THE EXAMPLE OF
COOPERATION**

Natalia I. Glotova

*Candidate of Economic Sciences, Assistant professor, Altai State University
of Agriculture, Barnaul, Russia*

E-mail: niglotova@inbox.ru

Tatiana E. Fasenko

*Candidate of Economic Sciences, Assistant professor, Barnaul branch
Financial,*

Barnaul, Russia

E-mail: TEFasenko@fa.ru

Abstract. The article considers the directions of the state policy of stimulating agricultural exports. The implementation of state and regional programs is analyzed. The place of agricultural cooperation in ensuring the competitiveness and demand for Russian products in the global market in the context of the national project «International Cooperation and Export» is shown.

Key words: small forms of management, agricultural products, agricultural cooperation, agro-industrial complex, national project, export, state support, financial resources.

Агропромышленный комплекс является важнейшей отраслью экономики России, уровень его интенсивного и экстенсивного развития определяет потенциал продовольственной безопасности государства и социально-экономическую ситуацию в обществе.

Доля агропромышленного комплекса в российском экспорте оценивается в 5,8%. По итогам 2018 года объем сельскохозяйственного экспорта вырос на 20% и составил 25,8 млрд долларов. Крупнейшими импортерами российской сельскохозяйственной продукции стали Китай, Турция, Египет и Южная Корея. Согласно майским указам президента, экспорт сельскохозяйственной продукции должен к 2024 году удвоиться и составить 45 млрд долларов. Достижение этих показателей возможно при условии сохранения текущей динамики мер государственной поддержки, с развитием международной кооперации в области АПК.

Государственная политика стимулирования агропромышленного экспорта включает в себя как непосредственно финансовые механизмы поддержки производства и экспорта, так и определенные усилия, связанные с созданием благоприятной мировой конъюнктуры для российских экспортеров. Можно выделить несколько оснований государственной политики в сфере развития экспорта АПК:

- продовольственное эмбарго в отношении стран, присоединившихся к санкционной политике против России;
- импортозамещение;
- государственные программы поддержки производства и экспорта продукции АПК, развития экспортной инфраструктуры;
- международная кооперация, продвижение продукции на целевых рынках [1].

Кооперативное движение во всем мире рассматривается как важный фактор развития экономики и смягчения социально-экономических противоречий, поэтому кооперация обычно получает широкую господдержку.

В России господдержка кооперации осуществляется как путем предоставления налоговых льгот, так и выделения материальной помощи из бюджета.

По данным Росстата, на 1 января 2018 года в России насчитывалось 24 тыс. микропредприятий, 205 тыс. фермерских хозяйств, 23 млн граждан,

ведущих личное подсобное хозяйство, 5608 сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2].

Лидерами по численности потребительских кооперативов являются Липецкая и Пензенская области, из них более 80% задействованы в работе и по сей день. После начала федеральной программы в целом по регионам было создано большое число потребительских кооперативов, однако сейчас в части регионов по факту работают менее половины – в Иркутской области, Якутии, Мордовии.

Изучив и проанализировав опыт наилучших региональных практик управления системой сельскохозяйственной кооперации субъектов Российской Федерации, в частности Ульяновской, Липецкой, Тюменской областей и Пермского края органы исполнительной власти Алтайского края ведут работу по созданию модели управления системой сельскохозяйственной кооперации региона [3].

На 01.01.2019 г. в регионе зарегистрировано 55 сельскохозяйственных потребительских кооператива, из них 6 перерабатывающих, 11 обслуживающих, 4 сбытовых, 2 снабженческих, 15 кредитных, и также 17 иных сельскохозяйственных потребительских кооперативов (таблица 1).

Таблица 1 –Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Алтайском крае (по состоянию на 01.01.2019 г.)

Показатели	перерабатывающие	обслуживающие	сбытовые	снабженческие	кредитные	Всего	Иные СПоК	Итого
2016 г.	5	9	5	2	36	57	10	67
2017 г.	7	8	3	2	20	40	11	51
2018 г.	7	9	3	2	19	40	12	52
2019 г.	6	11	4	2	15	38	17	55

В 2017 году Алтайский край вошел в число пилотных регионов, в которых совместно с Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства вырабатываются эффективные меры поддержки сельскохозяйственной кооперации. На сегодняшний день в Алтайском крае разработана дорожная карта и утверждена концепция развития кооперации.

В рамках реализации «дорожной карты» совершенствовано региональное налоговое законодательство. В 2017 году принят закон Алтайского края от 30.11.2017 № 88-ЗС «О внесении изменения в закон Алтайского края «О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Алтайского края»,

которым снижены размеры потенциально возможного годового дохода сельских муниципальных образований (отдаленных от краевого центра) по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения, в том числе по видам деятельности, которые могут осуществляться сельскохозяйственными кооперативами. Принят закон Алтайского края от 30.11.2017 № 89-ЗС «О ставках налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения в Алтайском крае», который предусматривает возможность использования с 01.01.2018 пониженных налоговых ставок отдельными категориями налогоплательщиков, осуществляющих виды деятельности, закрепленные в законе, в том числе по направлениям, возможным в рамках сельскохозяйственной кооперации. Кроме того, для хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в рамках сельскохозяйственного кооператива, отдельно предусмотрена возможность дополнительно снижать установленные пониженные размеры налоговых ставок в зависимости от численности наемных работников.

При этом создается целая сеть консультационных центров и центров развития кооперации, а также система обучения, подготовки и переподготовки кадров для этой сферы.

Кроме того, для поддержки сельхозкооперации в 2017 году Алтайским фондом микрозаймов разработан специальный кредитный продукт «Заём на развитие сельскохозяйственной кооперации», целевое назначение которого – пополнение оборотных средств, малые инвестиции на приобретение транспорта, техники, оборудования, сельскохозяйственных животных. Условия займа: сумма – до 3 млн рублей, ставка – 5% годовых сроком до 36 месяцев.

Дополнительно сфера сельскохозяйственной кооперации включена в перечень направлений для предоставления грантов на реализацию проектов в приоритетных сферах экономики на 2018 год. Средства грантовой поддержки (до 70% от суммы бизнес-проекта) могут быть направлены на приобретение оборудования и транспортных средств для обеспечения деятельности кооператива. Наиболее наглядно оценка использования грантовой поддержки сельскохозяйственными кооперативами в целом по России отражена в таблице 2.

Таблица 2 – Грантовая поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов за 2015-2018 годы

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г. (план)
Объем финансирования из федерального бюджета, млн руб.	0,4	0,9	1,5	2,4
Количество СПоК, ед.	88	164	174	160
Количество субъектов РФ, ед.	25	44	61	82
Средний размер гранта, млн руб.	6,7	7,5	10,7	12

Согласно приведенной информации мы видим, что средства грантовой поддержки за анализируемый период возрастают, исходя из этого количество субъектов, которые в них учувствуют, пропорционально растет.

За три года, с момента начала реализации программы, поддержка этого направления в Алтайском крае составила в общей сложности более 81 млн рублей, в том числе в 2017 году 25 млн рублей (таблица 3).

Таблица 3 – Грантовая поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Алтайском крае за 2012-18 гг.

Показатели	2012 - 2015 гг.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	кол-во грантов, ед.	сумма, млн. руб.	кол-во грантов, ед.	сумма, млн. руб.	кол-во грантов, ед.	сумма, млн. руб.	кол-во грантов, ед.	сумма, млн. руб.
Развитие СПоК	2	10,75	2	45,60	2	25,00	3	31,50

Средний размер одного гранта, предоставленного СПоКу, в 2018 году составил 10,5 млн рублей.

В рамках мероприятия «Предоставление грантов на развитие материально-технической базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов» поддержка предоставлена 9 сельскохозяйственным потребительским снабженческо-сбытовым кооперативам на общую сумму 112,85 млн рублей; в том числе в 2018 году – 3 кооперативам на сумму 31,5 млн рублей.

Итогом работы кооперативов-грантополучателей является выполнение целевых индикаторов.

В 2018 году индикаторы подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» государственной программы Алтайского края «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» выполнены, показатели результативности использования субсидий из федерального бюджета на развитие малых форм хозяйствования на селе в крае достигнуты (таблица 4).

Таблица 4 – Выполнение целевых индикаторов по развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Алтайском крае за 2018 год

Наименование индикатора	План	Факт	Темп роста, %
Количество СПоК, получивших грантовую поддержку на развитие материально-технической базы, ед.	2	3	150,0
Количество новых постоянных рабочих мест, созданных в СПоК, получивших грантовую поддержку для развития материально-технической базы, ед.	8	13	162,5
Прирост объема сельскохозяйственной продукции, реализованной СПоК, получившими грантовую поддержку, по отношению к году, предшествующему году предоставления субсидии, %	10	35,93	359,3.

Оказание сельскохозяйственным кооперативам информационной, финансовой и маркетинговой поддержки АО «Корпорация МСП» предусмотрено путем разработки и введения в эксплуатацию онлайн-ресурсов по развитию сельскохозяйственной кооперации на базе сервисов Портала Бизнес-навигатора МСП.

Для увеличения объемов производства и закупок в личных подсобных хозяйствах сельскохозяйственной продукции и стабильного обеспечения населения края продовольствием, Минсельхозом Алтайского края доведено до муниципальных районов задание по закупу у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственной продукции (молока, мяса). Главам администраций районов рекомендовано, взять под личный контроль вопрос организации закупа излишков сельскохозяйственной продукции на территории сельских поселений, а также вести активную работу по развитию в районах края сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Онлайн-каталог позволяет сельскохозяйственным кооперативам представить свою продукцию в сети Интернет и получить дополнительные возможности сбыта в части как оптовой реализации, так и розничных продаж, в том числе через сеть сельскохозяйственных ярмарок, информация о графике и местах проведения которых также представлена на ресурсе.

На наш взгляд, организация такого рода площадок просто необходима, так как в розничной цене продукции, по данным Росстата, вклад сферы обращения достигает доли в 60%.

Благодаря этому в 2018 году 246 заказчиками запланирована закупка сельхозпродукции на общую сумму 22,33 млрд рублей, из которых 155 заказчиками закупка только среди субъектов МСП – на сумму 13,15 млрд рублей. На сегодняшний день сформировался ТОП-5 лидеров регионов по месту поставки сельскохозяйственной продукции: Тюменская, Свердловская и Воронежская области, Республика Татарстан, Краснодарский край.

В Алтайском крае функционирует 160 торговых площадок для осуществления ярмарочной торговли: 10,2 тыс. торговых мест; 681 фирменный магазин, куда поставляют свою продукцию 160 алтайских производителей.

Помимо этого, в регионе создана электронная площадка «Алтайские продукты», представляющая весь комплекс производимых в крае натуральных, качественных, безопасных, в том числе функциональных и специализированных, продуктов питания.

В ряде регионов, в том числе и в Алтайском крае, созданы и активно работают Центры компетенций в сфере сельхозкооперации – новой модели сопровождения кооперативного движения по принципу «одного окна» [4].

В целях обеспечения национальных целей, обозначенных в Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», в конце 2018 года в регионе утвержден региональный проект

«Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации», в котором предусмотрены дополнительные меры господдержки развития фермерских хозяйств («Агростартапы») и сельскохозяйственной кооперации. Реализация проекта позволит обеспечить к 2024 году не менее 1032 человек, вовлеченных в субъекты малого и среднего предпринимательства и осуществляющих деятельность в сфере сельского хозяйства.

Стоит отметить, что принятие в 2018 г. национального проекта «Международная кооперация и экспорт» дает возможность создания экспорто-ориентированного сельхозкооператива, в состав которого войдут другие кооперативы и крупные сельхозтоваропроизводители, заинтересованные поставлять свою продукцию за пределы России. В соответствии с поручениями Минсельхоза России и в рамках реализации программы Губернатора Алтайского края, к 2024 году поставлена задача увеличить экспорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия из нашего региона в 2 раза – до 450 миллионов долларов США.

Целью проекта «Международная кооперация и экспорт» является:

- формирование эффективной системы разделения труда и производственной кооперации в рамках Евразийского экономического союза в целях увеличения объема торговли между государствами-членами Союза не менее чем в полтора раза;

- обеспечение роста объема накопленных взаимных инвестиций в полтора раза и другие.

Задачи проекта «Международная кооперация и экспорт»:

1. создание новой товарной массы продукции АПК, в том числе продукции с высокой добавленной стоимостью путем технологического перевооружения отрасли и иных обеспечивающих мероприятий;

2. создание экспортно-ориентированной товаропроводящей инфраструктуры;

3. устранение торговых барьеров (тарифных и нетарифных) для обеспечения доступа продукции АПК на целевые рынки;

4. создание системы продвижения и позиционирования продукции АПК;

5. устранение логистических ограничений, в том числе регуляторных, при экспорте товаров с использованием железнодорожного, автомобильного и морского транспорта;

6. достижение объема экспорта оказываемых услуг в размере 100 млрд долларов США в год к 2024 году и другие [5].

Безусловно, государственная поддержка остается ключевым фактором повышения экспортного потенциала продукции и требует существенных вложений (рисунок 1).

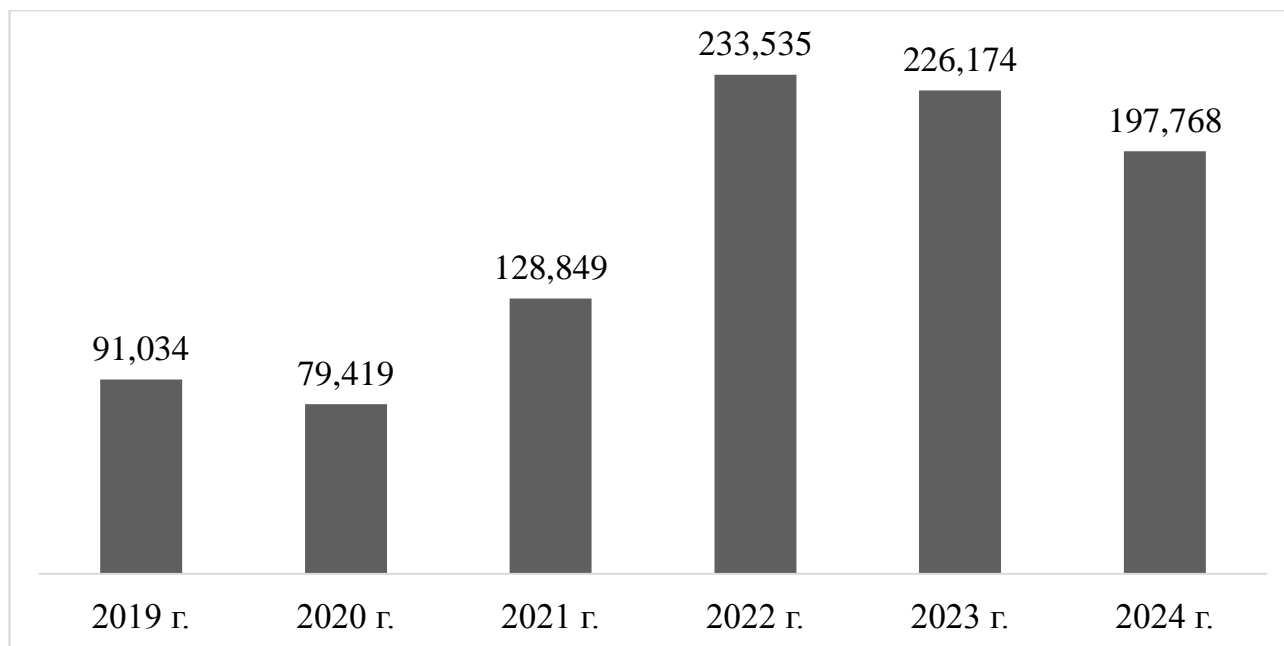


Рисунок 1 – Финансовое обеспечение реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» на 2019-2024 г., млрд руб.

Проведенные исследования показали, что участие сельскохозяйственной потребительской кооперации в осуществлении приоритетных национальных проектов требует концентрации на таких направлениях как материальные, финансовые и кадровые ресурсы. Важным по-прежнему остается финансовая поддержка кооперации со стороны государства посредством льготных кредитов, субсидий и т.п.

Мы считаем, что такая поддержка – не дополнительное бремя на плечах государства, а выгодная для него форма долгосрочного вложения капитала и выход на национальную экономику. Положительная тенденция изменения объема производства продукции АПК страны на основе значительного роста экспортных поставок позволит обеспечить повышение эффективности деятельности предприятий отрасли, усилить экспортные позиции страны на мировом рынке, сформировать стабильный рынок сбыта продукции, достигнуть повышения социально-экономического развития экономики на региональном и местном уровнях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сельскохозяйственный экспорт России: структура, динамика, стимулирование и ограничители роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.apecom.ru/projects/item.php?SECTION_ID=91&ELEMENT_ID=5479

2. В РФ с 2019 по 2024 г. может быть создано более 18 тыс. предприятий малого агробизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://milknews.ru/index/malyj-agrobiznes-proekt.html>

3. Глотова Н.И., Фасенко Т.Е., Доскач О.Е. Кооперативное движение как фактор социально-экономического развития (на материалах Алтайского края) // Алтайский вестник Финансового университета. 2018. №3. С. 35-44.
4. Фасенко Т.Е., Иванова В.А., Глотова Н.И. Социально-экономические условия развития сельскохозяйственной кооперации: на примере Алтайского края Научные труды Вольного экономического сообщества России. 2019. Т. 218. №4. С. 434-448.
5. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://strategy24.ru/rf/industry/projects/natsional-nyu-proyekt-mezhdunarodnaya-kooperatsiya-i-eksport>

УДК (332.871)
ГРНТИ 06.71.51

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА РОССИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

МАСЛИХОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

*кандидат экономических наук, доцент, Алтайский филиал
Финансового университета, г. Барнаул, пр-т Ленина, д. 54, Россия
E-mail: masliхова777@mail.ru*

ДАНИЛОВА СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА

*кандидат экономических наук, доцент, филиал Южно-Уральского
государственного университета в г. Нижневартовске
E-mail: svdanilova@lenta.ru*

ЗЯБЛИЦКАЯ НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

*доктор экономических наук, доцент, филиал Южно-
Уральского государственного университета в г. Нижневартовске
E-mail: econ10@rambler.ru*

Аннотация. Состояние жилищного фонда России в настоящее время стало одной из первостепенных проблем. В большинстве регионов России достаточно высокая доля жилищного фонда находится в ветхом и аварийном состоянии. Воспроизводство жилищного фонда за счет модернизации и ремонта являются важнейшими задачами управления жилыми многоквартирными домами, так как состояние жилья оказывает существенное влияние на уровень и качество жизни населения. В современных условиях часть жилищного фонда России все еще не соответствует современным

показателям комфортности проживания и качества жизни, и в отдельных случаях даже санитарным требованиям.

Потребность в совершенствовании процесса воспроизводства жилищного фонда и повышения качества оказываемых жилищно-коммунальных услуг достаточно актуальна в современных условиях.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, восстановление жилищного фонда, аварийный жилищный фонд, воспроизводство жилищного фонда, управление жилыми многоквартирными домами, модернизации жилищного фонда, повышение качества оказываемых услуг.

THE CURRENT STATE OF THE HOUSING STOCK OF RUSSIA AND THE ORGANIZATION OF ITS REPRODUCTION

E.A. Maslihova, Altai branch of the Federal state educational budgetary institution of higher education "Financial University under the Government of the Russian Federation", e-mail: maslihova777@mail.ru

S.V. Danilova, the Federal state Autonomous educational institution of higher education "South Ural state University (national research UNIVERSITY)" the branch in Nizhnevartovsk, e-mail: svdanilova@lenta.ru

N.V. Ziablitckaia, the Federal state Autonomous educational institution of higher education "South Ural state University (national research UNIVERSITY)" the branch in Nizhnevartovsk, e-mail: econ10@rambler.ru

Abstract. The state of the housing stock in Russia has now become one of the primary problems. In most regions of Russia, a fairly high proportion of the housing stock is in dilapidated and disrepair. Reproduction of housing stock due to modernization and repair are the most important tasks of management of residential apartment buildings, as the condition of housing has a significant impact on the level and quality of life of the population. In modern conditions, part of the housing stock of Russia still does not meet modern indicators of living comfort and quality of life, and in some cases even sanitary requirements.

The need to improve the process of reproduction of the housing stock and improve the quality of housing and communal services is quite relevant in modern conditions.

Key words: housing and communal services, housing, disrepair housing, reproduction of housing, management of residential apartment buildings, housing modernization, improving the quality of services provided.

С учетом того, что потребность в жилье является первостепенной потребностью любого человека, необходимость воспроизводства жилищного фонда становится одной из актуальных проблем жилищной политики России.

Важнейшим показателем, характеризующим эффективность управления многоквартирным домом, выступает уровень удовлетворенности населения жилищными условиями. При этом стоит отметить, что удовлетворенность

собственников помещений зависит от ряда факторов: наличие жилья; получение качественных услуг по его обслуживанию и восстановлению и др.

Восстановление жилищного фонда является важнейшей задачей управления жилыми многоквартирными домами и одновременно вопросом экономической безопасности населения.

Прежде чем приступить к вопросам восстановления жилищного фонда, целесообразно дать его общую характеристику (таблица 1) [5].

Таблица 1 - Распределение жилищного фонда России по формам собственности, на конец года, млн. кв. м

Показатель	2000г.		2010г.		2014г.		2015г.		2016г.		2017г.	
	Абсолют. величина	Структура, %	Абсолют. величина	Структура, %	Абсолют. величина	Структура, %	Абсолют. величина	Структура, %	Абсолют. величина	Структура, %	Абсолют. величина	Структура, %
Жилищный фонд - всего в том числе:	2787	100	3231	100	3473	100	3581	100	3653	100	3708	100
городской жилищный фонд	2020	72,5	2333	72,2	2522	72,6	2612	72,9	2669	73,1	2708	73,0
сельский жилищный фонд	767	27,5	898	27,8	951	27,4	969	27,1	984	26,9	1000	27,0

Данные, представленные в таблице, характеризуют стабильную тенденцию роста объемов жилищного фонда России. Городской жилищный фонд занимает наибольший удельный вес в общем объеме жилищного фонда, и данная тенденция прослеживается с 2000г. по 2017г.

Однако часть жилищного фонда России в современных условиях не соответствует не только современным представлениям о комфортности, но и в ряде случаев даже элементарным санитарным требованиям. Уровень благоустройства жилищного фонда оценивается по ряду критериев и в целом постоянно повышается (рисунок 1).

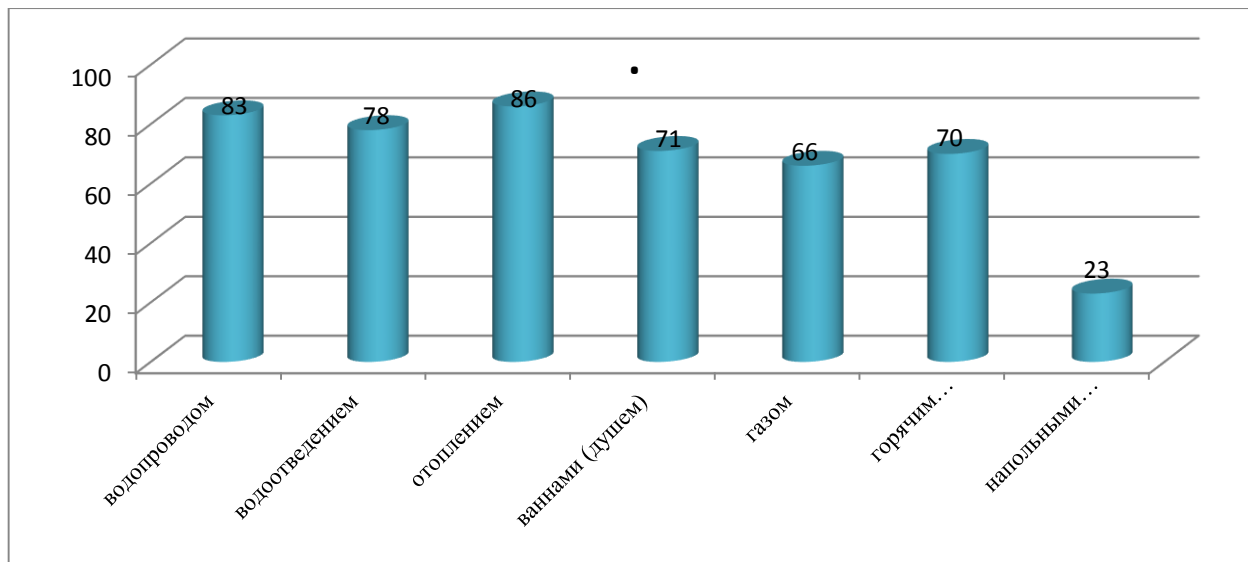


Рисунок 1. Уровень благоустройства жилищного фонда России за 2018г., % [5]

Если проследить динамику изменения показателей уровня благоустройства жилищного фонда, то прослеживается динамика роста качества жилого фонда на 0,1 % ежегодно по каждому из представленных показателей.

В целом, техническое состояние жилищного фонда России, в связи с общим дисбалансом в экономике в 1990-е годы и кардинальной перестройкой хозяйственных процессов, существенно ухудшилось. Большая часть жилищного фонда, созданного в процессе массового жилищного строительства в 60-х годах, морально устарела и требует реконструкции.

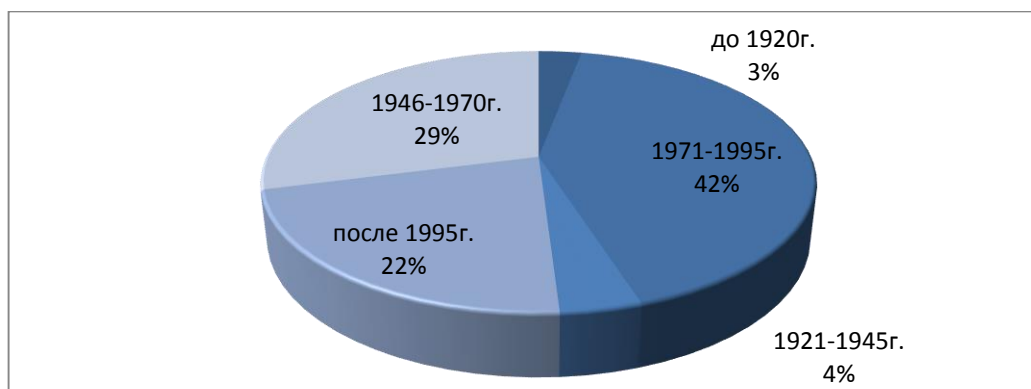


Рисунок 2. Структура жилищного фонда России по годам ввода в эксплуатацию, %

Структура жилищного фонда России по годам ввода в эксплуатацию характеризует, что его большая часть (78%) построена более чем 20 лет назад, а объем нового жилья, построенного после 1995 года, составляет только 22 %.

Объемы аварийного жилищного фонда России представлены в таблице 2 [5].

Таблица 2 - Динамика и структура аварийного жилищного фонда России

Показатель	Период						Абсолютное отклонение	
	2000г.	2010г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2017-2000г.	2017-2016г.
Аварийный жилищный фонд, млн. кв. м	9,5	20,5	23,8	19,6	22,7	24,6	15,1	1,9
Удельный вес аварийного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	0,3	0,6	0,7	0,5	0,6	0,7	0,3	0,1

Общая площадь аварийного жилищного фонда в 2017 году составила 24,6 млн. квадратных метров [5]. За исследуемый период размер аварийного фонда значительно увеличился (на 15,1 млн.кв.м) и составляет 0,7% в 2017 году от общей площади всего жилого фонда.

Удельный вес аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилого фонда постепенно растет и в 2017г. составил 0,7%.

Состояние жилищного фонда и развитие процессов его воспроизводства определяются жилищной политикой государства. В Законе РФ «Об основах федеральной жилищной политики» определена цель жилищной политики. Она формулируется как «...обеспечение социальных гарантий в области жилищных прав граждан; осуществление строительства и реконструкции государственного, муниципального и частного жилищных фондов; создание условий для привлечения внебюджетных источников финансирования...».

Поддержание качественного уровня действующего жилищного фонда обеспечивается за счет воспроизводства, которое представлено в виде: частичного и полного воспроизводства. Частичное воспроизводство включает затраты на капитальный ремонт в течение нормативного срока службы зданий, а полное – затраты на строительство жилищного фонда взамен достигших предельного физического износа и снесенных.

Э.Я. Бубеса рассматривая полное и частичное воспроизводство жилищного фонда, отмечает, что «основное содержание частичного воспроизводства жилых зданий – замена элементов, имеющих срок службы меньший, чем срок службы здания в целом» [1, с.15].

Процесс воспроизводства жилищного фонда необходимо осуществлять только при оптимальном сочетании обеих форм расширенного воспроизводства – строительства нового жилья площадей и реконструкции уже действующего.

Е.М. Блех отмечает, что для определения рассматриваемых понятий необходимо раскрывать не только технико-технологическое, но и экономическое содержание процессов воспроизводства жилищного фонда [2, с. 18]. Причем реконструкцию жилищного фонда он рассматривает как форму

расширенного воспроизводства, а модернизацию – простого, капитальный ремонт – частичного простого. Е. М. Блех подчеркивает, «...что решение жилищной проблемы связано с постоянным наращиванием жилищного фонда, с его расширенным, а не простым воспроизводством (поскольку постоянно растут потребности, связанные с качеством жилища)» [2, с. 53].

Т.Ю. Овсянникова отмечает, что воспроизводство жилищного фонда необходимо изучать как непрерывный, постоянно возобновляемый процесс производства жилья, его распределения, обмена, использования и реновации [4].

Состояние жилищного фонда напрямую зависит от следующих процессов:

- реконструкция;
- модернизация;
- капитальный ремонт;
- текущий ремонт;
- новое строительство.

С 2014 году в России запущена региональная система капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, основным источником ее финансирования выступают взносы собственников помещений. Региональная система капитального ремонта является одним из самых масштабных проектов модернизации жилищного фонда и направлена на обеспечение безопасности проживания населения, снижение уровня износа жилищного фонда, сокращение количества аварийного жилья.

Для планирования и организации капитального ремонта многоквартирных домов субъектами Российской Федерации разрабатывается и утверждается высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации региональная программа капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах.

В современных условиях жилищным кодексом (ст. 170, ч. 3) определены способы формирования фонда капитального ремонта многоквартирного дома:

- 1) перечисление взносов на капитальный ремонт на специальный счет в кредитной организации;
- 2) перечисление взносов на капитальный ремонт на счет регионального оператора – организации, создаваемой субъектом Российской Федерации.

Источники формирования фонда капитального ремонта и структура фонда представлены на рисунке 3.

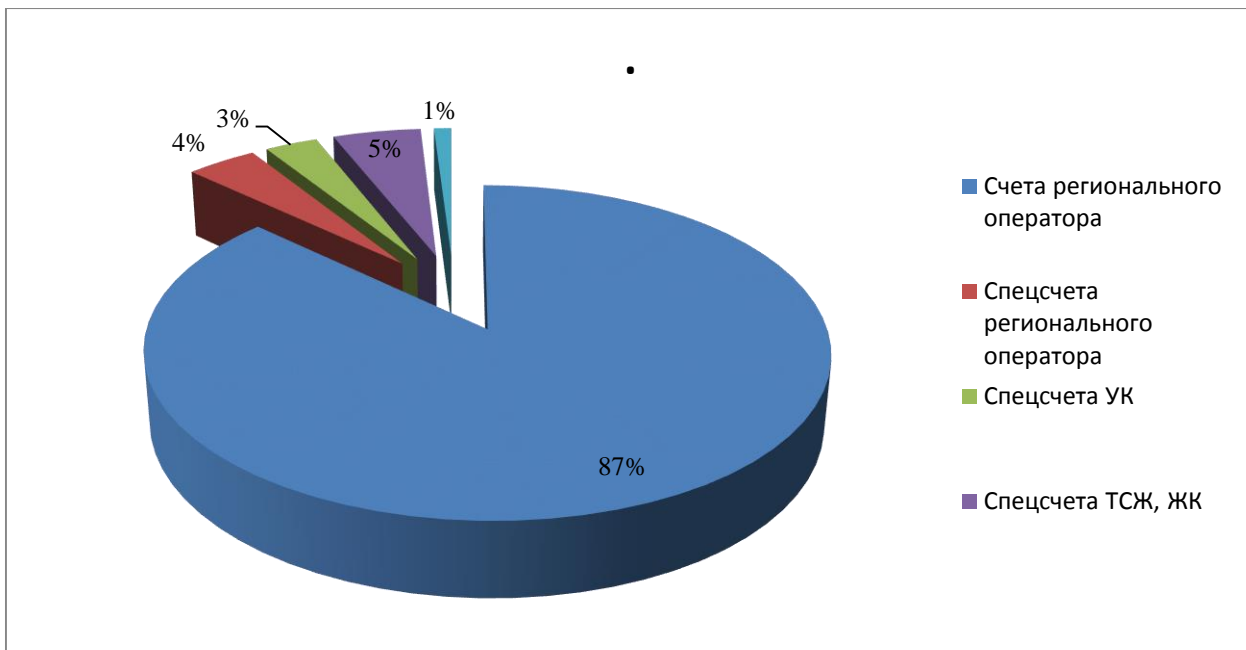


Рисунок 3. Структура фонда капитального ремонта многоквартирного дома за 2018г., %

Согласно гражданского и жилищного кодекса Российской Федерации бремя расходов по надлежащему содержанию многоквартирного дома, включая капитальный ремонт (модернизацию, реконструкцию) должны нести собственники помещений в доме.

Собираемость средств на капитальный ремонт жилого фонда с собственников за 2015г., 2018г. представлена на рисунке 4.



Рисунок 4. Собираемость взносов на капитальный ремонт с собственников многоквартирных жилых домов за 2015г., 2018г., млн. руб.

Представленные данные характеризуют существенное повышение уровня собираемости взносов в 2018г. по сравнению с 2015г., что позволяет активно реализовывать региональные программы капитального ремонта жилищного фонда.

Объем отремонтированных многоквартирных помещений наглядно демонстрируют данные представленные на рисунке 5.

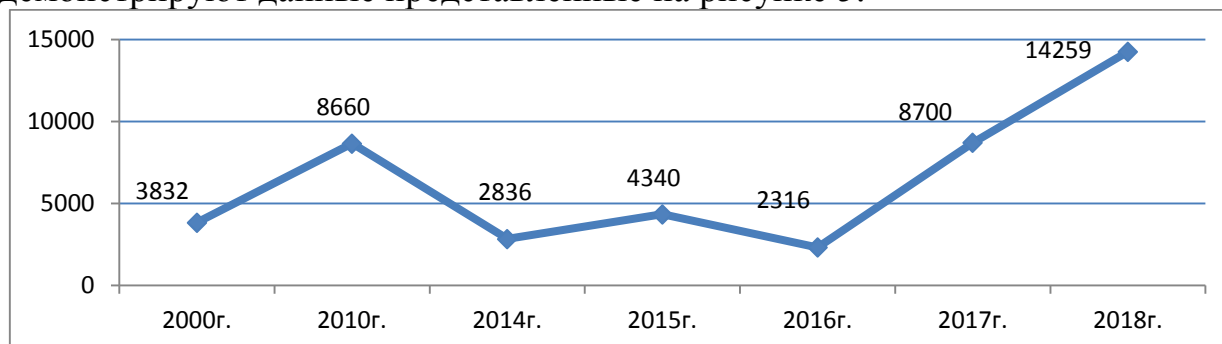


Рисунок 5. Капитально отремонтировано помещений в жилых домах, тыс. кв. м общей площади

Общая площадь капитально отремонтированных многоквартирных жилых домов имеет достаточно высокое значение в 2018г. – 14259 тыс. кв. м общей площади, а в предшествующие периоды наблюдалась только тенденция снижения при общем росте объемов жилого фонда России.

Более наглядно сопоставление объемов жилищного фонда России и капитального ремонта показано на рисунке 6.

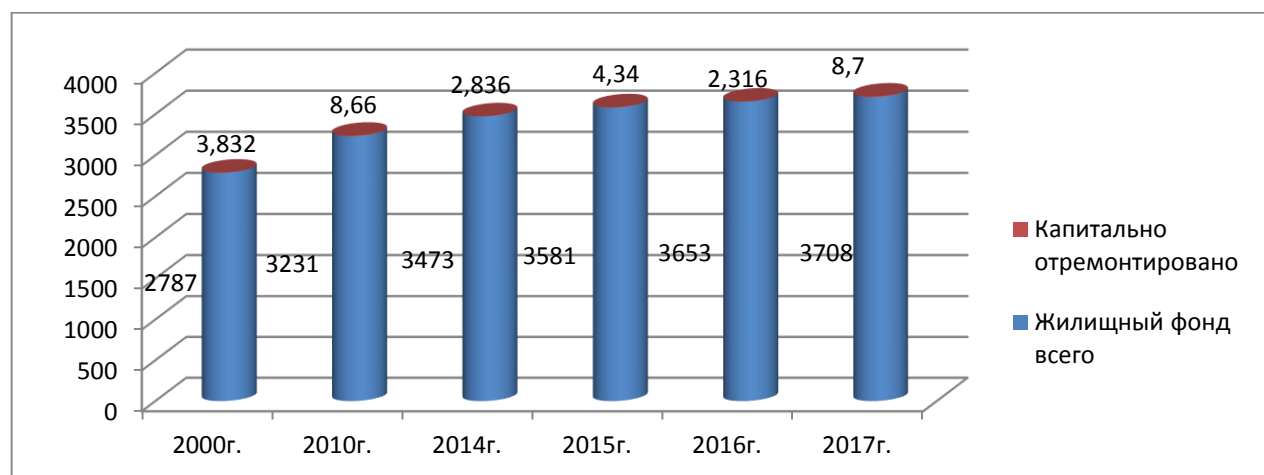


Рисунок 6. Динамика жилищного фонда и капитального ремонта жилищного фонда, млн. м²

Представленные данные демонстрируют в 2017г. достаточно высокий рост объемов капитального ремонта многоквартирных жилых домов, что положительно характеризует реализацию региональных программ капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах

Процесс воспроизводства жилого фонда в России активно реализуется не только за счет проведения капитально ремонта, но и за счет строительства нового жилья.

С 2010 года в России наблюдается положительная динамика по объему ввода нового жилья. В 2015 году - 85,3 млн. кв. метров, что на 1,4 % выше аналогичного показателя 2014 года. Следует отметить, что в 2015 году наблюдается увеличение объемов ввода жилья эконом-класса на 20,8 %. В 2016 году объемы строительства нового жилья составили 79,8 млн. кв. метров, что ниже показателя за 2015 год на 6 %. Объем воспроизводства многоквартирных жилых домов составил 48,4 млн. кв. метров, что на 3,88 % ниже объемов предыдущего периода. 2017 год характеризуется снижением ввода жилья на территории России (79,2 млн. кв. м), что на 2,1 % ниже показателя 2016 года и в 2018 году - 75,3 млн. кв. м, что ниже показателя 2017 года.

Анализ результатов жилищного строительства и сложившейся системы планирования его развития позволяет сделать вывод о том, что проводимая в настоящее время жилищная политика в большей степени направлена на решение тактических задач, связанных с обеспечением жильем отдельных групп граждан, и на загрузку строительного комплекса, чем на реализацию долгосрочной стратегии улучшения жилищных условий населения.

Необходимо отметить, что в современных условиях в России эффективно решать основные проблемы связанные с улучшением жилищных условий граждан необходимо не только за счет строительства нового жилья, но и реконструкции, модернизации действующего жилого фонда.

Изучение зарубежных источников позволяет увидеть, что в ряде стран воспроизводство жилого фонда рассматривается шире, чем в России, и включает в себя не только устранение физического износа, но и улучшение социальных условий. Для ряда зарубежных стран важным условием проведения реконструкции является обеспечение безопасности территории и повышение уровня доходов населения, изменение его этнического состава.

В большинстве зарубежных стран применяются разнообразные формы финансирования (субсидирование, кредитование, предоставление государственных гарантий и т.д.) вопросов модернизации и реконструкции жилищного фонда. Однако помимо финансирования проектов по реконструкции устаревшего жилого фонда, осуществляется и активное инвестирование средств в строительную отрасль.

Реконструкция жилищного фонда в европейских странах осуществляется в ряде случаев для увеличения полезной площади за счет достройки этажей; с целью изменения архитектурного облика здания; перехода на энергоэффективные материалы.

Характерной особенностью для многих зарубежных стран является государственная и муниципальная поддержка проектов по реконструкции с целью повышения качества жилищного фонда и текущего ремонта за счет внедрения концепций энергосбережения и «низкоэнергетических» домов.

Так, например, в Японии, Словакии и в других зарубежных странах выделяются субсидии на реконструкцию жилого фонда с целью выполнения нормативных требований по теплозащите: на установку энергоэффективных бытовых приборов и систем с использованием возобновляемых источников энергии.

Управление в сфере ЖКХ в таких странах как США, Канада, Франция, Польша, Нидерланды, Мексика, Чехия, Сингапур и другие, рассматривается как специализированный вид предпринимательской деятельности. Функционирование узкоспециализированных организаций оказывающих услуги в сфере содержания и ремонта жилого фонда направлено на повышение качества оказываемых услуг и комфортности условий проживания.

Изучая опыт зарубежных стран, следует отметить, что объем государственных вложений в жилищное строительство в ряде стран существенно выше, чем в России. Данный факт характеризует потребность в дополнительной проработке вопросов восстановления жилищного фонда России.

Основными направлениями развития жилищной политики в России безусловно должно стать не только новое строительство, но и реконструкция, модернизация действующего жилищного фонда с целью повышения качества оказываемых услуг и комфортности условий проживания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бубес Э. Я. Оптимальное перспективное планирование капитального ремонта и реконструкции жилищного фонда / Э. Я. Бубес, Г. Т. Попов, К. Л. Шарлыгина / под ред. Э. Я. Бубеса. Ленинград: Строй- издат, Ленингр. отделение, 1980. 192 с.
2. Модернизация пятиэтажных жилых домов: сборник статей / под ред. Е. М. Блеха. Москва: Знание, 1988. 156 с.
3. Об основах федеральной жилищной политики [Электронный ресурс]: федеральный закон от 24.12.1992 г. № 4218–1. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=49090>.
4. Овсянникова Т. Ю. Инвестиции в жилище: монография / Т. Ю. Овсянникова. Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. 172 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/region/reg-pok18.pdf.
6. Dement'eva M., (2017), Integrated technique of planning the capital repair of residential buildings and objects of transport infrastructure. [Online], [Retrieved November 3, 2017], <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/90/1/012052>
7. De Martino G., Di Ludovico M., Prota A., Moroni C., Manfredi G., Dolce M., (2017), Empirical damage and actual repair costs on masonry private buildings after l'aquila earthquake [online], [retrieved june 15, 2017],

УДК 339.3
ГРНТИ06.71.15

О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ СЕТЕТЕВОГО РЕТЕЙЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

МИЩЕНКО ИРИНА КОНСТАНТИНОВНА

кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Алтайский филиал, 656038, г. Барнаул, просп.

Ленина, д. 54, Россия

E-mail: IKMischenko@fa.ru

МИЩЕНКО ВАЛЕРИЙ ВИКТОРОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры региональной экономики и управления, Алтайский государственный университет, 656049, Алтайский край, г. Барнаул, просп. Ленина, д.61, Россия

E-mail: ikmischenko@mail.ru

НЕСТЕРОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА

магистрант направления «Государственное и муниципальное управление», Алтайский государственный университет, 656049, Алтайский край, г. Барнаул, просп. Ленина, д.61, Россия

E-mail: an-nesterova@bk.ru

Аннотация. В статье отражены некоторые тенденции, оказывающие существенное влияние на развитие и продвижение крупных торговых сетей, а также формат торговой недвижимости. Среди факторов особое внимание обращено на изменение моделей потребительского поведения в современных условиях. На основании данных рейтинговых исследований, проводимых независимыми организациями, проанализировано распространение торговых сетей в регионах и их влияние на экономику. В качестве конкретного примера охарактеризованы некоторые процессы и тенденции развития сетевого ретейла в Алтайском крае. Сделан вывод о наличии потенциала для развития дальнейшего торговли, в том числе с выходом на зарубежные рынки.

Ключевые слова: ретейл, ретейлер, торговые сети, конкуренция, регион, модель потребительского поведения.

ON SOME TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NETWORK RETAIL IN MODERN CONDITIONS (ON THE EXAMPLE OF THE ALTAI TERRITORY)

Irina K. Mischenko

candidate of Economics, docent, associate professor at the Department of «Economy, management and marketing» in Altai branch of Financial university under the Government of Russian Federation, Barnaul, Lenin Avenue, d. 54, Russia

E-mail: IKMischenko@fa.ru

Valery V. Mischenko

candidate of Economics, docent, associate professor at the Department of regional Economics and management of Altai State University, 656049, Barnaul, Lenin Avenue, d. 61, Russia

E-mail: ikmischenko@mail.ru

Anastasia A. Nesterova

master's degree in "State and municipal management» of Altai State University, 656049, Barnaul, Lenin Avenue, d. 61, Russia

E-mail: an-nesterova@bk.ru

Annotation. The article reflects some trends that have a significant impact on the development and promotion of large retail chains, as well as the format of retail real estate. Among the factors, special attention is paid to the change in consumer behavior models in modern conditions. Based on the data of rating studies conducted by independent organizations, the distribution of retail chains in the regions and their impact on the economy was analyzed. As a concrete example, some processes and trends in the development of network retail in the Altai territory are characterized. It is concluded that there is potential for the development of foreign trade, including access to foreign markets.

Key words: retail, retailer, retail networks, competition, region, model of consumer behavior.

Сегодня уровень социально-экономического развития России во многом зависит от сферы услуг, в которой ключевую роль играет розничная торговля. В мире глобализации экономические процессы претерпели существенные изменения, одним из которых стал сетевой ретейл.

Слово «retail» в переводе с английского означает «продавать в розницу». Новизна этого явления для России отражается даже в написании самого термина. Только в 2012 году это понятие появилось в словарях. В орфографическом словаре РАН под редакцией В.В. Лопатина [1] термин пишется как «ртейл», но узкоспециализированных словарях и справочниках, в поисковиках, а также в повседневной речи чаще употребляется «ритейл». Профильные СМИ используют оба варианта, так, например, РБК и Forbes апеллируют термином «ртейл», тогда как «Коммерсантъ» и «Ведомости» пишут «ритейл». Различия в написании у отдельных авторов можно увидеть и в приведенном в конце статьи библиографическом списке.

Синонимом ретейла формально является розничная торговля, обозначающая продажу товаров небольшим количеством, поштучно через предприятия розничной торговли. Однако на практике термин ретейл получил несколько иное содержание: он характеризует розничную торговлю, ориентированную на массового покупателя. Это связано с процессами развития рынка, сопровождающимися укрупнением компаний, появлением торговых сетей. Сетизация розничной торговли является закономерным процессом, который предоставляет бизнесу возможность расширяться и укреплять позиции в условиях глобализации и усилении конкуренции. Развитие сетей обусловлено снижением тарифных и нетарифных издержек, позволяющих компаниям увеличивать объемы зарубежных поставок; развитием информационных технологий, дающих возможность более эффективно управлять бизнес-процессами; финансовой глобализацией, обеспечивающей беспрепятственное движение капитала; созданием и ускорением внедрения новых технологий и т.д.

В России розничные сети появились в 1993 году в Москве, после чего самые крупные из них стали распространяться по территории всей страны. В настоящее время главные центры управления ретейлом располагаются в Москве и Санкт-Петербурге, а розничные сети занимают значительную долю рынка Российской Федерации. В рейтингах самых крупных частных компаний России, предприятия торговли находятся на лидирующих позициях, не отставая от нефтяных гигантов. Такие крупные игроки имеют широкое распространение по регионам РФ, оказывая значительное влияние на местные рынки и вытесняя более слабых региональных конкурентов. По прогнозам аналитиков, в среднесрочной перспективе следует ожидать роста темпов освоения регионов со стороны национальных и иностранных сетевых торговых компаний. Это может осуществиться, во-первых, путем поглощения ими региональных компаний, а во-вторых, вследствие собственного органического роста. Постоянно обостряющаяся конкуренция ставит сетевых ретейлеров перед необходимостью непрерывного увеличения доли рынка или, как минимум, ее удержания. Именно крупные объемы производства и продаж обеспечивают так называемый эффект масштаба выпуска, позволяя сетевикам снижать текущие затраты и оставаться конкурентоспособными по соотношению цена/качество, несмотря на возможное приращение транзакционных издержек, прежде всего за счет переговоров с поставщиками.

Развитие сетевого ретейла имеет как свои преимущества, так и недостатки [2].

К преимуществам сетевого ретейла можно отнести:

- возможность снижения закупочных цен за счет больших объемов партий товаров и на этой основе установление более низких, чем у конкурентов, розничных цен на товары для конечных потребителей;
- стимулирование развития розничной торговли в регионе;
- предоставление производителям возможностей расширения географии присутствия;

– предложение покупателям широкого ассортимента различных групп товаров и услуг, сконцентрированных в конкретном месте;

- гарантированное наличие базового ассортимента товаров и услуг в конкретной торговой точке сети, независимо от места ее расположения;

- перечисление крупными региональными розничными сетями значительных сумм налога в региональные бюджеты.

Недостатки торговых сетей:

– диктат производителям, нередко навязывание невыгодных условий сотрудничества и, как следствие, замедление их развития;

– организация сотрудничества преимущественно с крупными предприятиями-производителями и, соответственно, ограничение развития средних и малых фирм;

– предложение покупателям стандартного, усредненного ассортимента товаров и услуг на рынке, фактически ограничивая им свободу выбора;

– использование методов недобросовестной конкуренции, приводящих к разорению и закрытию небольших розничных торговых точек;

– возможность отказа в любой момент времени от поставленного товара и возврата его поставщику;

– склонность иностранных сетей к сотрудничеству с иностранными же поставщиками, ограничение возможностей сбыта отечественных товаров.

Распространение и влияние торговых сетей на экономику постоянно возрастают, о чем свидетельствуют рейтинговые исследования, проводимые независимыми организациями. Так, РБК ежегодно предоставляет рейтинг 500 крупнейших по выручке компаний России. Сводные данные рейтинга за 2018 год, характеризующие 20 крупнейших по размеру выручки сетевых торговых компаний России, представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1– 20 крупнейших по выручке сетевых торговых компаний России в 2018 г.

Компания	Место регистрации	Место в рейтинге РБК	Место среди компаний торговли	Выручка (млрд руб.)	Прибыль (млрд руб.)
X5 RetailGroup	Москва	7	1	1295	31
Магнит	Краснодар	9	2	1143	36
Лента	Санкт-Петербург	31	3	365	13
Ашан	Мытищи	иностранная компания	4	294	3,777
Дикси Групп	Москва	45	5	283	-6,014
Метро кэш энд керри	Москва	иностранная компания	6	232	4,542
Леруа Мерлен Восток	Мытищи	иностранная компания	7	227	5,131
«Красное и белое»	Челябинск	60	8	210	
М.Видео	Москва	62	9	198	6,954
ДНС Групп	Владивосток	63	10	198	

Группа О кей	Москва	66	11	177	3,167
Объединенная компания Связной Евросеть	Москва	81	12	158	
«Эльдорадо»	Москва	114	13	110	0,321
Детский мир	Москва	126	14	97	4,844
Спортмастер	Москва	128	15	95	15
Икеа Дом	Химки	иностранная компания	16	92	3,078
Гиперглобус	Видное	иностранная компания	17	88	3,903
Fix Price	Москва	146	18	81	3,343
Л'Этуаль	Москва	148	19	80	8,423
Мария-Ра	Барнаул	149	20	79	2,411

Источник: Составлено по данным РБК: 500 крупнейших по выручке компаний России [Электронный ресурс]. - URL: - <https://www.rbc.ru/rbc500/>

Из данных таблицы 1 видно громадное доминирование в российской экономике торговых сетей, зарегистрированных в столице: в 2018 году на их долю приходилось 67,8% общей выручки 500 крупнейших компаний России – участниц рейтинга РБК. На втором и третьем местах — Краснодарский край с долей в выручке лишь 4% и Санкт-Петербург - 3,6%. В пятерку также вошли Подмосковье (3%) и Татарстан (2,8%). Следует отметить, что рейтинг лидеров в 2017 г. выглядел так же [3].

Практически аналогичные результаты демонстрирует анализ количества крупных торговых компаний, зарегистрированных в регионах: в Москве 49%, Петербурге — 6,6 и в Подмосковье — 4,6% участников рейтинга. Из полученных данных можно сделать вывод, что крупнейшие компании зарегистрированы в основном в Москве и, следовательно, их филиалы в регионах не пополняют налогами региональный бюджет; хотя нельзя недооценивать их влияние на процессы создания рабочих мест и обеспечение занятости населения. Из-за хорошо структурированной работы с поставщиками, раскрученности брендов, использования прогрессивных технологий, сетевые ретейлеры легко распространяют своё влияние на регионы России, часто вытесняя местных производителей и продавцов.

Рассмотрим процессы и тенденции развития сетевого ретейла в регионах на примере Алтайского края.

В структуре ВРП Алтайского края наибольший удельный вес занимают обрабатывающие производства промышленности, далее идут оптовая и розничная торговля [4, с. 30]. Развитие потребительского рынка Алтайского края характеризуется стремительным ростом розничной торговли и общественного питания, главным образом за счет прихода крупных сетевых торговых компаний. Из представленного выше рейтинга в Алтайском крае присутствуют 15 из 20 крупных сетей.

По данным международной информационной группы «Спарк», Алтайский край в 2017 году занимал 20-е место среди регионов России по количеству компаний (32878 единиц) и 27-е место - по суммарной выручке компаний в общем объеме около 1,2 трлн руб.

Рейтинг 20 крупнейших городов и районов Алтайского края по выручке компаний по всем отраслям и видам экономической деятельности представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Рейтинг городов и районов Алтайского края по выручке компаний по всем отраслям и видам деятельности в 2017 году

№	Город, район	Количество компаний, единиц	Средняя выручка, млн руб.	Общая выручка, млн руб.	Доля в общей выручке, %
1	г. Барнаул	32878	24,59	808422,17	67,64
2	г. Бийск	5160	19,20	99066,83	8,29
3	г. Заринск	462	163,19	75392,99	6,31
4	г. Новоалтайск	1399	23,88	33410,29	2,80
5	г. Рубцовск	1736	11,74	20388,32	1,71
6	г. Алейск	231	43,07	9949,64	0,83
7	Павловский район	365	26,12	9534,40	0,80
8	Благовещенский район	226	36,25	8193,41	0,69
9	Рубцовский район	185	30,35	7095,37	0,59
10	г. Белокуриха	324	21,83	7072,79	0,59
11	Первомайский район	601	10,87	6533,63	0,55
12	Зональный район	133	47,43	6308,43	0,53
13	Бийский район	468	13,53	6195,32	0,52
14	Каменский район	426	13,47	5740,33	0,48
15	Советский район	191	25,38	4848,02	0,41
16	Целинный район	170	27,47	4670,65	0,39
17	Хабарский район	149	29,32	4369,15	0,37
18	Тальменский район	384	10,98	4217,95	0,35
19	Поспелихинский район	205	19,65	4027,37	0,34
20	Алтайский район	316	12,66	3999,36	0,33

Источник: Составлено авторами по данным Международной информационной группы «Спарк» [Электронный ресурс]. - URL:<http://www.spark-interfax.ru/ru/statistics/region/01000000000> (Дата обращения 12.11.2019)

Данные таблицы 2 наглядно показывают, что подавляющая часть выручки компаний региона (67,64%) сосредоточена в столице Алтайского края - г. Барнауле. С определенной долей иронии можно утверждать, что Алтайский край с центром в Барнауле в миниатюре воспроизводит российскую модель с центром в Москве.

Среди предприятий Алтайского края можно выделить несколько крупных торговых сетей. Приведенный ниже в таблице 3 рейтинг розничных торговых компаний Алтайского края составлен на основе рейтинга «100 крупнейших компаний Алтайского края в 2017 г. (по объему реализации) журнала «Эксперт Сибирь».

Таблица 3 - Крупнейшие компании розничной торговли Алтайского края в 2017 году

Компания (населенный пункт)	Место по объему реализации среди		Чистая прибыль, млн руб.		Темп роста прибыли, 2017/2016 %
	компаний торговли	предприяти й края	2016 г.	2017 г.	
Розница К-1, Мария Ра (Барнаул)	1	1	2631,3	2411,0	91,63
Торговая сеть «Аникс» (Бийск)	2	10	102,2	91,7	89,73
«Новекс» (Барнаул)	3	13	80,5	122,6	152,30
Прайд А ГК «Аникс» (Бийск)	4	17	12,3	7,9	64,23
Торгсервис 22 (сеть магазинов "Светофор", Барнаул)	5	35	25,2	22,1	87,70
Торговая группа "Альтерра" (Барнаул)	6	43	3,9	9,5	243,59
"Торговый дом Копейка. РУ" (Барнаул) X5 Retail Group	7	72	31,5	5,1	16,19

Источник: Составлено и рассчитано авторами на основе: Рейтинг 100 крупнейших компаний Алтайского края в 2017 году (по объему реализации) // Эксперт Сибирь, 05 декабря 2019 г. [Электронный ресурс]. - URL: https://expert.ru/ratings/rejting-100-krupnejshih-kompanij-altajskogo-kraja-v-2017-godu-po-ob_emu-realizatsii/

В основном торговые сети Алтайского края распространяют свою деятельность в пределах Сибирского федерального округа. Так, торговый дом «Аникс» насчитывает более 160 магазинов в Алтайском крае и в Республике Алтай, магазины «Новэкс» расположены в 7 субъектах Федерации. В отличие от других регионов, например, Томской области, алтайские сети не занимаются производством, а осуществляют только розничные продажи [5, с. 41].

Самое крупное предприятие Алтайского края - торговая сеть «Мария-Ра». В 2018 году в рейтинге РБК она вошла в двадцатку крупнейших по объему выручки сетевых торговых компаний России, освоив за время существования 253 населенных пункта Западной Сибири и открыв 1106 торговых точки. Помимо Алтайского края, ретейлер присутствует в Республике Алтай, Кемеровской, Новосибирской и Томской областях. Численность занятых в торговой сети составляет около 20 тыс. человек. В 2018 году Мария Ра перечислила в региональный бюджет более 8 млрд руб. налогов и взносов [6], что еще раз подтверждает эффективность развития сетевых магазинов в регионе.

Необходимо особо отметить, что продвижение алтайской компании и завоевание ею собственной рыночной ниши сопровождалось достаточно активным сопротивлением со стороны потенциальных и фактических

конкурентов. В 2011 году всемирно известная американская торговая сеть Wal-Mart обвинила компанию «Мария-Ра» в плагиате товарного знака, посчитав зарегистрированный ею торговый лозунг «Плати меньше - живи лучше» переводом английского слогана Wal-Mart «Save money. Live better» («Береги / Экономь деньги»), однако Роспатент признал обвинение необоснованным [7]. В 2015-2016 годах Федеральная антимонопольная служба провела несколько разбирательств, выявив у компании «Мария-Ра» превышение законодательно установленного порога присутствия в ряде районов Республики Алтай и Кемеровской области. Однако это не останавливает ретейлера в освоении новых рынков: в 2020 году сеть торговых площадей «Мария-Ра» появится в Красноярском крае [8].

На новые рынки выходят и другие ретейлеры. В феврале 2020 года торговая сеть «Пятерочка» начнет работать в Калининграде. X5Retail Group планирует открыть как минимум 15 магазинов, а если найдутся подходящие площади, то и больше.

Не все региональные компании могут выдержать конкуренцию со стороны крупных торговых сетей. Так, в 2017 году новосибирская компания «Холидей» была вынуждена выставить на продажу более 150 своих магазинов (в формате супер- и гипермаркетов) площадью свыше 300 тыс. кв. м в Барнауле, Омске, Томске, Кемерово, Новосибирске и других городах. Их быстро скупили такие федеральные сети, как «Магнит», «Лента» и X5 Retail Group («Пятерочка»). Через 2 года, в марте 2019 года Арбитражный суд Новосибирской области признал розничную компанию «Холидей» несостоятельной.

Чтобы выдержать конкуренцию и, как минимум, удержать долю рынка, региональным ретейлерам приходится использовать новые бизнес-модели, поскольку прежние хорошо зарекомендовавшие себя программы лояльности в современных условиях перестают работать. Если несколько лет назад магазины привлекали посетителей разнообразными скидками и акциями, предложениями собственной продукции и наличием отделов свежей выпечки, то сейчас предприниматели вынуждены конкурировать не только по соотношению цена/качество, но и бороться за время клиентов.

В современных условиях модели потребительского поведения стремительно меняются, происходит смещение акцентов в пользу поколения миллениалов с принципиально иными ценностями. В выигрыше оказывается тот, кто сможет экономить время клиентов и обслуживать их максимально быстро. Согласно исследованию NPD Group Inc, в среднем 81% розничных расходов миллениалов приходится на традиционные магазины, и только 19% - на онлайн. Но даже совершая покупки обычных магазинах, миллениалы пользуются интернетом, уточняя действие акций и скидок, или в поисках дополнительной информации о товаре, который держат в руках. Если доступа к дополнительной информации о товаре нет в интернете, велика вероятность, что покупатели выберут другой магазин [9].

Томская торговая сеть «Ярче», владеющая более 450 супермаркетами в Московской области и регионах Сибири, в том числе и широко представленная в Алтайском крае, активно ищет новые формы взаимодействия с покупателями. Сотрудники проводят экскурсии, демонстрируя организацию собственного производства продуктов, активно работают с потребителями в социальных сетях, предоставляют собственные площадки для блогеров и т.п. В отличие от федеральных сетей региональные магазины предоставляют покупателям доступ к онлайн-сервисам, организуют доставку заказанных продуктов в офисы и на дом. Локальные игроки успешно осваивают сегменты сибирского рынка, недоступные их конкурентам в силу специфики деятельности.

Алтайская торговая сеть «Мария-Ра» начала реализацию новой стратегии по долгосрочной реконструкции магазинов. Покупателям предлагается ряд дополнительных бесплатных услуг: Wi-Fi, наличие зарядных устройств для мобильных телефонов, возможность пользоваться в торговых залах микроволновыми печами для разогрева еды, кофе-автоматы и др. В планах руководства торговой сети ориентация на дополнительные сервисы для покупателей, например, организация в супермаркетах консультаций врачей для пенсионеров, развивающих занятий с педагогами для детей и др. «Мария-Ра» также начала ребрендинг и модернизировала свой логотип, сделав его более современным и узнаваемым.

Другой современный тренд – принятие торговыми сетями принципов социальной ответственности и устойчивого развития, в том числе экологичности и защиты окружающей среды. Так, один из крупнейших мировых ретейлеров - испанская группа Inditex, объединяющая бренды Zara, Pull & Bear, Bershka, Massimo Dutti и другие, пообещала к 2025 году продавать в своих магазинах только экологичную одежду, произведенную в соответствии с принципами устойчивого развития [10]. С 2020 года во всех магазинах Zara, в том числе и в российских регионах, должны появиться боксы для сбора старой одежды клиентов, которая впоследствии может быть либо переработана, либо утилизирована. Такую схему уже практикует шведский бренд H&M, поощряющий своих покупателей приносить старые вещи на переработку в обмен на ваучеры. Конечно, не нужно преувеличивать роль идеологии; для большинства ретейлеров, по нашему мнению, социальная активность – не более, чем хорошо работающий в новых реалиях инструмент маркетинга, приносящий прибыль, но не учитывать особенности менталитета нового поколения они не могут.

Изменение модели потребительского поведения приводит к смене форматов торговой недвижимости. Массово закрываются гипермаркеты [11]. Всего за несколько лет сформировались тренды, главные из которых - развитие электронной коммерции и приоритет удобства потребителей - фактически лишили гипермаркеты перспектив успешного будущего. Если электронную коммерцию, под влиянием которой из гипермаркетов постепенно стали исчезать бытовая техника и электроника, одежда и другие

непродовольственные категории товаров, ретейлеры изначально сочли серьезной угрозой и сумели частично перестроить бизнес, то тенденции бурного развития магазинов «у дома» они противостоять уже не смогли. Традиционная бизнес-логика и соответствующие ей методы здесь перестали работать: крупные магазины предлагают гораздо более широкий ассортимент товаров, низкие цены при неплохом качестве, возможность выбора, но продолжают терять покупателей и долю рынка, потому, что для потребителей удобство оказалось гораздо важнее всех перечисленных преимуществ.

В Сибири появляются «магазины в магазинах»: life-style-центры, разнообразные фудмаркеты, эко-лавки и др. Эксперты считают, что «региональные торговые сети становятся драйверами для внедрения современных технологий» [12].

В заключение можно сказать, что распространение сетевого ретейла – это естественный процесс. Сетевые магазины оказывают существенное влияние на состояние современных потребительских рынков. Тенденции дальнейшего развития глобального сетевого ретейла связаны с ростом сетивизации национальных рынков, усилением глобальной экспансии сетевого ретейла, ужесточением международной конкуренции в сфере распределения. Несмотря на отдельные недостатки для регионов, следует отметить, что процессы распространения розничных сетей можно считать положительным фактором, свидетельствующем о позитивном направлении в развитии их экономик.

Алтайский край имеет не реализованный до конца потенциал для развития торговли, в том числе с выходом на рынки Казахстана, Монголии, Китая. Опыт торговой сети «Мария-Ра» показывает, что развитие сетевого ретейла возможно не только в городах-миллионерах. Компаниям края необходимо удерживать и расширять долю рынка, не позволяя крупным ретейлам вытеснять их. Необходимо учитывать современные тренды развития сетевой торговли и по возможности максимально быстро их внедрять. На сегодняшний день покупатели все чаще выбирают магазины не только по ассортименту товаров, но и исходя из факторов удобства, наличия сопутствующих услуг, известности бренда и даже философии компании, включая принципы социально ответственного бизнеса. Поэтому региональным сетям необходимо уделять гораздо больше внимания технологиям продвижения, так как крупные сетевые компании тратят на маркетинг огромные суммы, увеличивая интерес и лояльность клиентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Русский орфографический словарь / Под ред. В.В. Лопатина, О.Е. Ивановой. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: АСТ Пресс Книга, 2012.
2. Садчикова И.А. Сетевая розничная торговля: плюсы и минусы // Государство и бизнес. - 2018. - №111. - С. 15-16.
3. 500 крупнейших по выручке компаний России за 2018 г. по версии РБК [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.rbc.ru/rbc500/>.

4. Социально-экономическое развитие региона: состояние и перспективы: монография / под общ. ред. И.К. Мищенко. – Барнаул: РИО Алтайского ГАУ, 2017. – 136 с.
5. Пузырева А.М. Сравнительная характеристика крупных торговых сетей Алтайского края и Томской области // Актуальные вопросы функционирования экономики Алтайского края: сборник статей / гл. ред. В.В. Мищенко. – Вып. 9. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2017. – 292 с.
6. Кто больше всего платит налогов в Алтайском крае. Топ-100 крупнейших компаний / Алтапресс, 11 марта 2019 г. [Электронный ресурс]. - URL: <https://altapress.ru/ekonomika/story/top-luchshih-237830>.
7. Алтайская фирма отсудила торговый знак у Wal-Mart / Vesti.ru, 3 июня 2011 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vesti.ru/doc.html?id=464447&cid=7>.
8. Алтайская сеть «Мария-РА» продолжает сибирскую «экспансию» / Информационное агентство Банкфакс, 04.12.2019 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.bankfax.ru/news/134635/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com%2F%3Ffromzen%3Dsearchapp.
9. Золотар С. Путь к сердцу миллениалов: как привлечь покупателей поколения Y // New retail, 18 января 2016 г. [Электронный ресурс]. - URL: https://new-retail.ru/marketing/put_k_serdsu_millennialov_kak_privlech_pokupateley_pokoleniya_y2399/.
10. Бренд Zara «зеленеет». Компания готова отказаться от быстрой моды ради природы / Русская служба БиБиСи [Электронный ресурс]. - URL: https://www.bbc.com/russian/news-49035425?xtor=AL-73-%5Bpartner%5D-%5Byandex.zen%5D-%5Bheadline%5D-%5Brussian%5D-%5Bbizdev%5D-%5Bisapi%5D&utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com%2F%3Ffrom%3Dsearchapp.
11. Салахутдинов В. Магазины без будущего: куда и почему уходят гипермаркеты // Forbes, 08.11.2019 [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.forbes.ru/biznes/386925-magaziny-bez-budushchego-kuda-i-pochemu-uhodyat-gipermarkety>.
12. Граф Н. В борьбе за клиента. Сибирские торговые сети переформируют бизнес // Российская газета – Экономика Сибири, 01.02.2018. - №21 (7484) [Электронный ресурс]. - URL: <https://rg.ru/2018/02/01/reg-sibfo/sibirskie-torgovye-seti-pereformatiruiut-biznes.html>

УДК 628.477.2
ГРНТИ 06.71.03

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ГЛОТОВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА

*кандидат экономических наук, доцент, Алтайский государственный
аграрный университет, 656049, г. Барнаул, пр. Красноармейский, д. 98,
Россия*

E-mail: niglotova@inbox.ru

ДОСКАЧ ОКСАНА ЕВГЕНЬЕВНА

*магистрант 2 курса, направление подготовки «Экономика»,
образовательная программа «Финансы организаций», Алтайский
государственный аграрный университет, 656049, г. Барнаул, пр.*

Красноармейский д. 98, Россия

E-mail: oksana_1996_10@mail.ru

Аннотация. В статье приведены результаты исследования проблем и перспектив государственного экономического стимулирования деятельности в области утилизации отходов пищевой промышленности в России в сравнении с опытом других стран. Предложено использовать систему скидок на вывоз твердых бытовых отходов по стимулированию перехода агропромышленного комплекса на принципы циркулярной модели экономики, в которой отходы рассматриваются как ценный ресурс.

Ключевые слова: пищевая промышленность, пищевые отходы, утилизация отходов, экологическая безопасность, экономические стимулы, розничная торговля, российское законодательство, коммунальные услуги, финансовые ресурсы.

ECONOMIC STIMULATION OF ACTIVITY IN THE FIELD OF WASTE MANAGEMENT FOOD INDUSTRY

Natalia I. Glotova

*Candidate of Economic Sciences, Assistant professor, Altai State University of
Agriculture, 656049, Barnaul, Krasnoarmeyskiy St., bld. 98, Russia*

E-mail: niglotova@inbox.ru

Oksana E. Doskach

*undergraduate 1 course, direction of preparation "Economics" Educational
program "Finance organizations" Altai State University of Agriculture, 656049,
Barnaul, Krasnoarmeyskiy St., bld. 98, Russia*

E-mail: oksana_1996_10@mail.ru

Annotation. The article presents the results of the study of problems and prospects of the state economic stimulation of activity in the field of waste disposal of the food industry in Russia in comparison with the experience of other countries. It is proposed to use the system of ski-dock for the export of solid waste to stimulate the transition of the agro-industrial complex to the principles of the circular model of economy, in which waste is considered as a valuable resource.

Keywords: food industry, food waste, waste management, environmental safety, economic incentives, retail trade, Russian legislation, utilities, financial resources.

Утилизация отходов пищевой промышленности – одна из острейших проблем современности, как для России, так и для всего мирового сообщества. Ни для кого, не секрет, что отрасль пищевой промышленности является системообразующей сферой экономики страны, именно она формирует агропромышленный рынок любой страны, а также его продовольственную и экологическую безопасность.

Ежедневно после жизнедеятельности обычных людей, производства, торговли и сферы обслуживания остаются тонны различных отходов, которые нуждаются в должной переработке и утилизации. Органические остатки разлагаются, как только оказываются в мусорном баке или пакете. Достаточно быстро они становятся источником неприятного запаха, а также объектом мародерства насекомых и грызунов. На рисунке 1 показано количество отходов просроченной пищевой промышленности на свалке компаний розничной торговли.

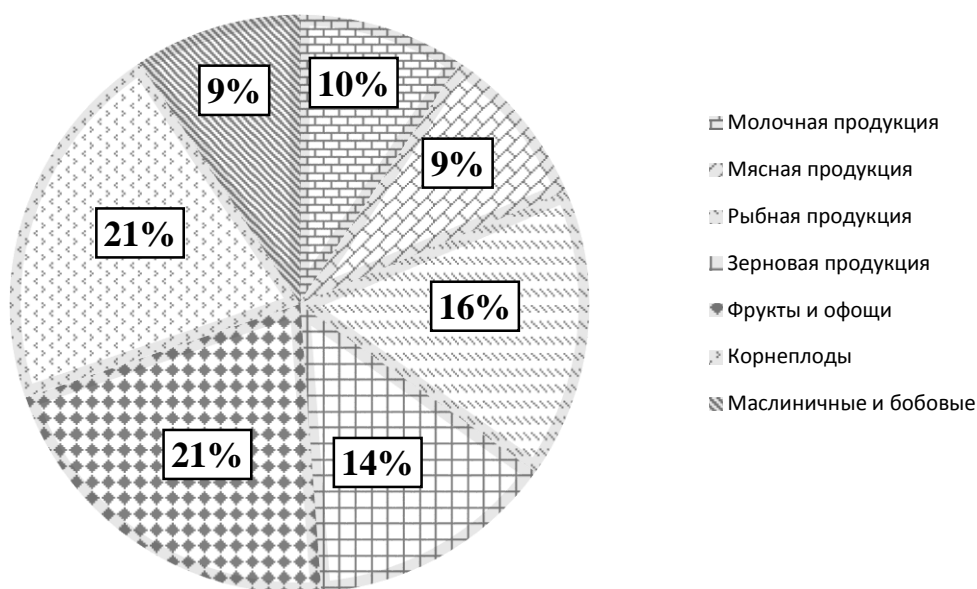


Рисунок 1 – Структура пищевых отходов компаний розничной торговли в 2018 году, %

Ежегодно отходами становятся примерно 1/3 всех произведенных продуктов питания. Это 1,3 млрд. тонн продуктов. Потери пищевых продуктов оцениваются в: 700 млрд. \$ – в промышленно-развитых странах, 300 млрд. \$ –

в развивающихся странах. При этом количество образующихся отходов в развитых и развивающихся странах отличается не так принципиально: 670 и 630 млн. тонн соответственно. Овощи, фрукты и корнеплоды – самая большая категория пищевых отходов. Ежегодный объем пищевых отходов от компаний-членов ассоциации компаний розничной торговли составляет 700 тыс. тонн, в магазинах формата «у дома» 600 кг.

В Алтайском крае располагается множество небольших свалок. Согласно расчетам, что их мощности хватит на 2-3 года. Несоблюдение элементарных правил безопасности достаточно часто может привести и приводит к плачевным последствиям: рост количества грызунов, распространению опасных заболеваний, инфекций, отравлений и другим. Это лишний раз подчеркивает жизненную необходимость решения вопросов, касающихся правильной, качественной, а также своевременной утилизации отходов пищевой промышленности [1].

В российском законодательстве существуют правовые нормы ограничительного и запретительного характера, направленные на обеспечение экологической безопасности при обращении с отходами, в то время как вопросу организации и управления потоками отходов не уделяется должное внимание.

К законодательным ограничениям относятся:

–отсутствие законодательных норм, регулирующих обращения вторичных материальных ресурсов;

–проблема терминологии в сфере обращения с отходами (пищевые отходы магазинов и ресторанов попадают под определения «твердые коммунальные отходы, биологические отходы, некачественные и опасные пищевые продукты». При этом правила уничтожения и утилизации данных типов отходов различаются и регулируются разными документами: Федеральный закон 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», Законом РФ 49-79-1 «О ветеринарии», Федеральным законом 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов») [2];

–отсутствие мер стимулирования организаций, занятых в сфере переработки вторичных материальных ресурсов.

Мы считаем, что главная проблема при создании комплексов по переработке и захоронению твердых бытовых отходов заключается в низком уровне тарифов за сдачу отходов на утилизацию и переработку, как от населения, так и от организаций. Этот вопрос является наиболее сложным в переговорах хозяйствующих субъектов с местными администрациями, так как повышение тарифов, прежде всего для населения, рассматривается как социально-политический вопрос. До настоящего времени в законодательстве Российской Федерации отсутствуют реальные экономические стимулы вовлечения отходов в хозяйственный оборот в качестве вторичных материальных ресурсов.

На сегодняшний день нерешенными остаются следующие инфраструктурные проблемы развития отрасли:

– отсутствие достаточного количества компаний, занятых в сфере переработки вторичных материальных ресурсов;

– неразвитость инфраструктуры переработки вторичных ресурсов.

На наш взгляд, чтобы решить данную глобальную проблему нужно начать с малого, а именно с самих магазинов, где и образуются пищевые отходы [3]. С января 2019 года вступил закон о том, что физические и юридические лица должны заключать договор на вывоз твердых бытовых отходов с единым региональным оператором. В связи с этим размер платы вырос, исходя из формулы (1), взятой из Постановления Правительства РФ «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов».

Размер платы за коммунальную услугу по обращению с твердыми коммунальными отходами в i -м нежилом помещении в многоквартирном доме определяется на основании нормативов накопления твердых коммунальных отходов согласно формуле:

$$P_i = K_i \times \frac{1}{12} N_j^o \times T^{\text{отх}}, \quad (1)$$

где:

K_i – количество расчетных единиц для i -го нежилого помещения;

N_j^o – норматив накопления твердых коммунальных отходов;

$T^{\text{отх}}$ – цена на коммунальную услугу по обращению с твердыми коммунальными отходами, определенная в пределах утвержденного в установленном порядке единого тарифа на услугу регионального оператора по обращению с твердыми коммунальными отходами [4].

Предположим, если раньше предприниматель платил за вывоз твердых бытовых отходов в месяц 300 рублем за помещение, размер которого 50 куб.м., то с января 2019 года стоимость составила 2300 руб. в месяц с тарифом 0,8 куб.м. с 1 кв.м. площади в год.

В связи с этим мы предлагаем на государственном уровне сделать скидку на вывоз твердых бытовых отходов в размере 10% от стоимости вывоза отходов, воспользоваться которой можно было бы до 4 раз в месяц. Скидка действовала бы на:

– благотворительность – передача продукции, срок годности которой подходит к концу, достаточно распространенная практика в развитых странах, например, в Европе и США;

– возможность отправки на корм животным – передача продукции на корм сельскохозяйственным и в приюты.

Подведем итоги: стоимость вывоза твердых бытовых отходов составляет 2300 руб. в месяц, но при получении скидки, например, в 30%, стоимость вывоза составила бы 1610 руб. и предприниматель сэкономил бы в месяц 690 руб., в год это 8280 руб. Сумма не большая, но и в качестве примера мы взяли

небольшую площадь. При большей площади скидка увеличилась бы многократно. Безусловно, отсюда возникает естественное стремление организацией использовать имеющиеся в ее распоряжении отходы с максимальной для себя выгодой: утилизировать, продать и т.д. При этом уменьшились бы пищевые отходы и продукты питания ушли бы по прямому назначению.

Резюмируя вышесказанное, стоит отметить то, что четкое определение режима утилизируемых отходов, регулирование всего комплекса отношений по поводу вторичных ресурсов – предмет специального закона об отходах, который необходимо разработать. Однако, кроме разработки данный закон будет требовать повсеместного внедрения на практике. Именно тогда появятся экономические стимулы к использованию отходов, которые достаточно часто могут приносить и дополнительные финансовые ресурсы, в получении которых сегодня заинтересованы все без исключения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Войтов, И.В. Научные основы анализа и прогнозных оценок состояния природопользования и охраны окружающей среды как основных функций экологобезопасной «зеленой» экономики / И.В. Войтов ; УО «Белорусский государственный технологический университет». – Минск : БГТУ, 2017. – 237 с.
2. Постановление Правительства РФ от 6 мая 2011 г. N 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/12186043/>
3. Глотова Н.И., Борщева Е.С. Краудфандинг – как способ привлечения денежных средств и анализ клиентского интереса. – В сборнике: Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения VII Международная научно-практическая конференция. 2017. С. 3-7.
4. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 N 29-ФЗ (ред. от 23.04.2018) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://fzrf.su/zakon/o-kachestve-i-bezopasnosti-pishchevyh-produktov-29-fz/>

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

ГЕРАУФ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА

*кандидат экономических наук, доцент, Алтайский государственный
аграрный университет, 656049, г. Барнаул, пр. Красноармейский, д. 98,
Россия*

E-mail: julia_gerauf@mail.ru

БОЯРКОВ ДМИТРИЙ АНДРЕЕВИЧ

*инженер кафедры «Электрификация производства и быта», Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова, 656038, г.
Барнаул, пр. Ленина, д. 46, Россия*

E-mail: dmitrij.bojarkov@gmail.com

Аннотация. В статье анализируется современное состояние электроэнергетической отрасли России, делается вывод о необходимости скорейшего обновления основных фондов электроэнергетики. Рассматривается процесс инвестирования как наиболее действенный способ модернизации ветхих электросетевых активов. Производится обзор отраслевых источников финансирования инвестиционных программ, делается вывод о возможности и особенностях их применения. Объясняется причина низкой заинтересованности частных инвесторов к электроэнергетике. Делается вывод о необходимости эффективного управления инвестиционной деятельностью в условиях ограниченных финансовых ресурсов. Рассматривается опыт реализации инвестиционной деятельности на примере одной из электросетевых компаний Алтайского края, а также эффективность применяемого механизма управления инвестиционной деятельностью. В качестве совершенствования методов управления инвестиционной деятельностью электросетевых компаний предлагается воспользоваться риск-ориентированным подходом. Производится обзор предлагаемой методики, а также аргументируется эффективность ее реального применения и достоинства перед имеющимися методиками.

Ключевые слова: инвестирование, управление инвестиционной деятельностью, электроэнергетика, электросетевая компания, износ, источники финансирования, частные инвесторы, тариф на электроэнергию, риск-ориентированный подход, ущерб от перерыва электроснабжения.

**MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF ELECTRIC GRID
COMPANIES BASED ON A RISK-ORIENTED APPROACH**

Yulia V. Gerauf

Candidate of Economic Sciences, Assistant professor, Altai State University of Agriculture, 656049, Barnaul, Krasnoarmeyskiy St., bld. 98, Russia

Dmitry A. Boyarkov

Engineer of the Department "Electrification of production and household", Altai State University of Technical named after I.I. Polzunov, 656049, Barnaul, Lenin St., bld. 46, Russia

Abstract. The article analyses the current state of the electric power industry of Russia, concludes that it is necessary to update the fixed assets of the electric power industry as soon as possible. The investment process is seen as the most effective way to modernize dilapidated grid assets. Sectoral sources of financing for investment programmes are reviewed, and the possibility and peculiarities of their application are concluded. The reason for the low interest of private investors in the electricity industry is explained. It is concluded that there is a need for effective investment management with limited financial resources. The experience of investment activity implementation is considered on the example of one of the electric grid companies of the Altay Territory, as well as the efficiency of the applied mechanism of investment activity management. A risk-oriented approach is proposed to improve the management of grid investments. The proposed methodology is reviewed and the effectiveness of its actual application and merit is argued over the available methodologies.

Key words: investment, investment management, electric power industry, electric grid company, depreciation, sources of financing, private investors, electricity tariff, risk-based approach, damage from interruption of power supply.

Электроэнергетика – одна из важнейших отраслей национальной экономики России, на ее долю приходится в среднем 4% ВВП страны. В современном обществе без использования электроэнергии практически невозможно представить нормальное функционирование различного рода учреждений, организаций, бытового сектора, а производственный процесс сельскохозяйственных и промышленных предприятий и вовсе полностью парализуется [1].

Основным фактором, сдерживающим развитие электроэнергетической отрасли России, является значительный износ применяемого электрооборудования. Сегодня уровень физического износа производственных активов в электроэнергетике достиг в среднем 60-70%. Так, например, наименее изношены производственные активы единой национальной (магистральной) электрической сети (50%), затем следует оборудование генерации электроэнергии с износом в среднем 60–65%. Самые изношенные производственные активы находятся в распределительном электросетевом комплексе – износ в среднем превышает 70%. Учитывая, что наиболее интенсивное строительство основных фондов электроэнергетики приходилось на 60–70 года прошлого века, то становится вполне очевидным

тот факт, что износ эксплуатируемого электрооборудования уже перешагнул свой критический уровень [2].

Прогрессирующее старение электросетевых активов приводит к значительному росту риска их аварийности и ставит под большую угрозу энергетическую безопасность и экономическое развитие всей страны.

Обновление национальной электроэнергетики требует значительных инвестиционных вложений. Экспертные данные говорят о том, что объем финансирования в инвестиционные проекты, направленные на комплексное развитие электроэнергетики РФ в период до 2020 г. включительно должен составить не менее 4,2 трлн. руб., из них в модернизацию электросетевого хозяйства планируется направить только 32%. Вложение данных денежных средств позволит снизить уровень износа распределительного электросетевого комплекса до относительно приемлемого уровня – 50% [3].

Значительное снижение уровня износа электрических сетей требует привлечения значительного объема инвестиций из различных источников финансирования. В электроэнергетике существуют следующие наиболее значимые источники инвестиционного финансирования [4]:

- тарифный источник;
- собственные средства (прибыль) электросетевой компании;
- заемные средства;
- привлеченные средства.

Рассмотрим специфику практического применения данных источников финансирования более подробно.

Главный источник финансирования инвестиционных проектов в электроэнергетике – тарифный. Это означает, что в тариф за электроэнергию закладываются финансовые средства на замену и ремонт устаревших производственных активов, поэтому в качестве своеобразных «инвесторов» выступают все конечные потребители электроэнергии. Большая часть инвестиций, полученных из тарифного источника, идет только на поддержание в относительно работоспособном состоянии уже эксплуатируемых электрических сетей. Поэтому применяя только тарифный источник финансирования практически невозможно кардинально обновить ветхую электросетевую инфраструктуру.

Инвестирование из собственных источников достаточно ограничено по своим объемам, поскольку чистая прибыль электроэнергетических компаний зачастую относительно небольшая. Данный факт связан с тем, что электросетевые организации являются социально ответственными поставщиками энергоресурсов и, соответственно, значительное увеличение чистой прибыли компании одновременно приведет к увеличению тарифа за электроэнергию.

Заемные средства (чаще всего банковские) для инвестирования в электросетевой комплекс, как правило, применяются очень редко. Это связано с тем, что процентные ставки по кредитам являются достаточно высокими, а окупаемость вложенных инвестиций очень продолжительна.

Привлеченные средства (средства от эмиссии акций, ассигнования из бюджетов разных уровней и т.д.) также не получили широкого распространения при финансировании инвестиционных проектов в электросетевых компаниях. Это связано с тем, что частные инвесторы часто не спешат вкладывать средства в объекты электросетевого хозяйства. Данная особенность связана с тем, что электроэнергетика является социально-ориентированной отраслью, призванная на формирование высокого качества жизни населения, обеспечение энергоресурсами все сферы жизнедеятельности цивилизованного общества. Для рассматриваемой отрасли цель получения максимальной прибыли не является основополагающей. Так, например, электросетевые компании часто обязаны осуществлять поставку электроэнергии в населенные пункты, которые отдалены от источника питания на многие километры. Зачастую такие населенные пункты характеризуются малой плотностью проживающего населения, что отрицательно сказывается на финансово-экономических результатах электросетевой организации, поскольку поставка электроэнергии по соответствующей утвержденной тарифной ставке заведомо является мало рентабельным действием. Наличие значительных убытков у организации по осуществлению основного вида деятельности – передача электроэнергии, очевидно, негативно скажется на ее деловой репутации и, в конечном счете, делает электросетевой комплекс по сравнению с организациями других отраслей менее привлекательным для инвестирования. Кроме того, важно отметить, что электросетевой комплекс характеризуется большим объемом необходимых капиталовложений и достаточно длительными сроками окупаемости инвестиционных проектов.

Данные особенности объясняют низкую заинтересованность у частных инвесторов, ориентированных в большей степени на достаточно быстрый возврат вложенных финансовых средств. Долгосрочные инвестиции зачастую им мало интересны [5]. Однако в сфере комплексной модернизации электросетевых активов невозможно говорить о быстрой доходности. Большая часть инвестиционных проектов здесь являются долгосрочными, со сроками реализации не менее 10-15 лет [6].

Важно отметить, что для эффективного стимулирования привлечения финансовых средств частных инвесторов в национальный электросетевой комплекс необходим механизм инвестирования, который позволил бы урегулировать интересы частных инвесторов, заключающиеся в наиболее быстром возврате вложенных инвестиционных средств, и государства, которое нацелено на выполнение социальных обязательств перед обществом и создание условий для подъема национальной экономики. К сожалению, для реализации данной цели в России, как с точки зрения заинтересованности государства, так и политики регулирования тарифов, сделано крайне мало.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что основным источником финансирования инвестиционной деятельности электросетевых компаний в настоящее время остается тарифный источник.

Однако существует острая проблема, связанная с ограничением темпов роста тарифов на электроэнергию для конечных потребителей, которая накладывает большие ограничения на допустимый объем инвестиций в обновление электросетей. Поэтому электроэнергетические компании в условиях ограниченного финансирования должны грамотно определять приоритеты модернизации своих ветхих производственных активов, или, иными словами, эффективно осуществлять управление инвестиционной деятельностью.

В качестве примера реализации инвестиционной деятельности рассмотрим таковой процесс в одной из электросетевых компаний Алтайского край – АО «СК Алтайкрайэнерго». Сводная информация о реализации инвестиционной программы (ИП) АО «СК Алтайкрайэнерго» на период 2016-2018 г. г. приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Сводная информация о реализации инвестиционной программы АО «СК Алтайкрайэнерго» за 2016-2018 г. г.

Группа инвестиционных проектов	Финансирование инвестиционной программы, тыс. руб.					
	2016 г.	%	2017 г.	%	2018 г.	%
Монтаж охранно-пожарной сигнализации	280	0,12	5884	1,95	2071	0,65
Монтаж видеонаблюдения	0	0	0	0	1991,43	0,63
Оргтехника и ПО	4500	1,9	25500	8,44	3683,36	1,16
Организация системы контроля доступа и учета рабочего времени	0	0	0	0	1055,15	0,33
Модернизация каналов связи	0	0	0	0	788,05	0,25
Приборы измерительные и лабораторные	1500	0,63	10673	3,53	8231,18	2,6
Модернизация систем розничного учета электроэнергии	30000	12,64	98256	32,54	110063	34,74
Приобретение объектов основных средств	0	0	0	0	46653,41	14,72
Реконструкция	95563,5	40,28	72598	24,04	73580,34	23,22
Спецтехника	16312,27	6,87	38271	12,67	23983,84	7,57
Новое строительство	89115,22	37,56	50818	16,83	44759,22	14,13
<i>Итого по ИП</i>	237270,99	100	302000	100	316860	100

Как видно из таблицы 1, в среднем более половины всех финансовых средств инвестиционной программы идут на обновление (реконструкцию (модернизацию) и замену) электросетевой инфраструктуры. Однако крайне

важно понимать какое именно электрооборудование необходимо заменить или реконструировать (модернизировать) в первую очередь. Для этого необходимо знать в каком состоянии находится в данный момент рассматриваемый производственный актив.

В АО «СК Алтайкрайэнерго» состояние производственных активов на данный момент оценивается с помощью индекса состояния:

$$ИС = 1 - И = 1 - \frac{T_{\phi}}{T_n} \quad (1)$$

где $ИС$ – индекс состояния производственного актива;

$И$ – уровень износа производственного актива, %;

T_{ϕ} – фактическое время эксплуатации производственного актива, год;

T_n – нормативный срок эксплуатации производственного актива, предусмотренный нормативно-технической документацией или паспортом оборудования, год.

На рисунке 1 представлена динамика изменения состояния производственных активов АО «СК Алтайкрайэнерго» в отчетный период с 2016 по 2020 г. г.

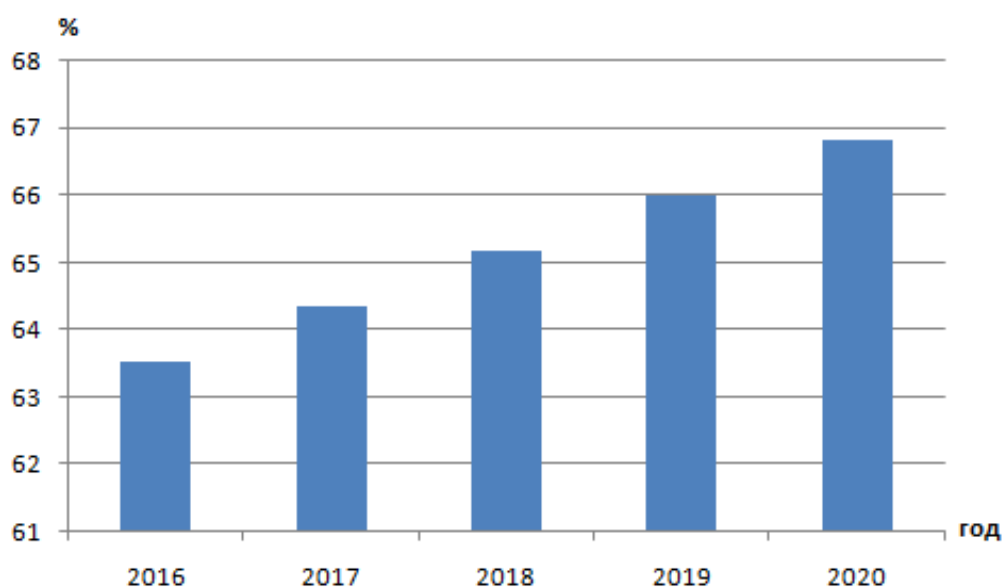


Рисунок 1 – Динамика изменения состояния производственных активов АО «СК Алтайкрайэнерго»

По данному рисунку видно, что ветшание производственных активов имеет постоянно возрастающую тенденцию. По прогнозам на более поздний период, если не предпринимать кардинальных мер по обновлению электрических сетей, то их устаревание и в дальнейшем будет неуклонно возрастать.

При этом для данной организации характерно следующее качественное состояние производственных активов:

– в хорошем состоянии: 17% всех производственных активов;

– в удовлетворительном состоянии: 10% всех производственных активов;

– в неудовлетворительном состоянии: 73% всех производственных активов.

Управление производственными активами в данной компании производится на основании применения планово-предупредительного принципа, когда то или иное оборудование обновляется в определенные регламентные сроки и четко предусмотренных объемах.

Таким образом, из приведенной статистической информации можно сделать вывод, что осуществляемый механизм управления инвестиционной деятельностью компании в настоящий момент является практически неэффективным и не оправдывающим те плановые ожидания, которые на него возлагаются, поскольку доля ветхого электрооборудования с каждым годом только увеличивается.

В качестве средства осуществления приоритезации обновления устаревшего оборудования предлагается воспользоваться риск-ориентированным подходом управления инвестиционной деятельностью электросетевой компании. Данный подход говорит о том, что наиболее целесообразно заменять тот производственный актив, уровень действия риска которого выше [7].

В теории риск-менеджмента само понятие «риск» часто понимается по-разному. В рассматриваемом случае под риском понимается произведение вероятности возникновения неблагоприятного события P на вызываемый этим событием ущерб Y [8, 9]:

$$R = P \times Y \quad (2)$$

В качестве вероятности возникновения неблагоприятного события выступает вероятность выхода из строя электросетевого актива, а под ущербом будем понимать величину материальных потерь, которые могут возникнуть при перерыве электроснабжения [10].

Вероятность выхода из строя электросетевого актива целесообразно представить в виде экспоненциального закона распределения случайной величины, поскольку электросетевые активы имеют свойство восстанавливать свою работоспособность. В данном случае математическую модель вероятности можно представить в виде [1]:

$$P = 1 - e^{-\omega T_a} \quad (3)$$

где ω – параметр потока отказов (справочная величина, характеризующая степень аварийности конкретного вида электросетевого актива);

T_a – фактическое время эксплуатации электросетевого актива, лет.

Ущерб от перерыва электроснабжения является комплексной величиной, которую объективно определить достаточно сложно. Существующие методики оценки ущербов от перерыва электроснабжения часто сильно разнятся, начиная с рассмотрения структуры ущерба и заканчивая различными математическими трактовками по их определению. Однако большая их часть

признает обязательное наличие двух видов экономических потерь: ущерб электросетевым компаниям и ущерб потребителям электроэнергии [11].

Ущерб электросетевым компаниям состоит из двух составляющих:

– финансовые потери в связи с недоотпущенной потребителям электроэнергией ввиду того, что прекращается основная производственная деятельность энергокомпании;

– затраты на замену поврежденного оборудования.

Ущерб от недоотпуска электроэнергии определяется следующим образом:

$$Y_{н.э} = P \cdot T_B \cdot C_{п.э}. \quad (4)$$

где P – мощность передаваемой электроэнергии потребителям, $кВт$;

T_B – время восстановления электроснабжения, $час$;

$C_{п.э}$ – тариф на передачу электроэнергии, $руб. / кВт \cdot ч$.

Затраты на замену поврежденного оборудования определяются как сумма затрат на приобретение аналогичного производственного актива и выполнение строительно-монтажных работ по установке оборудования.

$$Z_a = Z_{з.а} + Z_{СМР} \quad (5)$$

Ущерб потребителям обусловлен следующими факторами [12]:

– повреждение основного оборудования, поломка машин и инструментов;

– расстройство технологического процесса, порча и брак продукции;

– простой или недоиспользование рабочей силы;

– недовыработка или несвоевременная выработкой продукции.

Составные части данных материальных потерь рассчитываются крайне сложно. В связи с этим, в экономической литературе были получены удельные ущербы y_0 для разных типов потребителей [1]. Математически данный вид ущерба имеет следующую форму:

$$Y_{н.э} = y_0(T_B) \cdot P \quad (6)$$

Разработанная методика имеет перед плано-предупредительным принципом управления производственными активами следующие преимущества:

– учитывается средняя статистика аварийности того или иного производственного актива в виде параметра потока отказов ω , что делает прогноз состояния оборудования значительно более точным;

– учитывается стоимостной фактор аварийности, заключающийся в оценке ущербов потребителям электроэнергии, а также самой электросетевой компании.

Таким образом, рассмотренный риск-ориентированный подход к управлению инвестиционной деятельности электросетевых компаний в условиях ограниченного финансирования тарифного источника

инвестирования дает возможность определить приоритет выполняемых работ по модернизации электросетевого хозяйства, что, в свою очередь, приведет к значительному уменьшению износа эксплуатируемого оборудования и обеспечит всех конечных потребителей электроэнергии качественной услугой – надежным и бесперебойным электроснабжением.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Боярков, Д.А. Управление производственными активами электросетевых компаний на основе риск-ориентированного подхода / Д.А. Боярков // Современный специалист-профессионал: теория и практика. Материалы XI Международной научной конференции студентов и магистрантов в рамках X Международного научного студенческого конгресса «Образ будущего глазами студентов» / под общей редакцией В.А. Ивановой, Т.Е. Фасенко. – Барнаул : Графикс, 2019. – С. 13-16.
2. Старкова, Н.О. Основные проблемы развития и инвестирования российской электроэнергетики / Н.О. Старкова, Д.В. Зубко // Бюллетень науки и практики. – 2016. – №. 11. – С. 170-176.
3. Воропай, Н.И. Механизмы инвестирования и развития электроэнергетики России / Н.И. Воропай, В.В. Труфанов, Г.И. Шевелева // Известия Российской академии наук. Энергетика. – 2011. – №. 5. – С. 132-143.
4. Лехнер, А.А. Особенности реализации инвестиционной деятельности электросетевых компаний / А.А. Лехнер // Современный специалист-профессионал: теория и практика Материалы XI Международной научной конференции студентов и магистрантов в рамках X Международного научного студенческого конгресса "Образ будущего глазами студентов" / под общей редакцией В.А. Ивановой, Т.Е. Фасенко. – Барнаул: Графикс, 2019. – С. 130-133.
5. Герауф, Ю. В. Роль инвестиций в социальноэкономическом развитии региона / Ю.В. Герауф, Е.А. Зеленина // Аграрная наука сельскому хозяйству: сборник статей Междунар. науч.-практ. конф. – 2017. – №. 3. – С. 157-159.
6. Герауф, Ю. В. Формирование благоприятной инвестиционной среды в Алтайском крае на современном этапе / Ю. В. Герауф, К. А. Шушпанова // Аграрная наука-сельскому хозяйству. – 2016. – С. 193-197.
7. Компанеец, Б.С. О Необходимости разработки систем по оценке и управлению рисками выхода из строя электрических сетей / Б.С. Компанеец, Д.А. Боярков // Электротехнические комплексы и системы. – 2018. – С. 200-202.
8. Герауф, Ю.В. Управление финансовыми рисками: учебное пособие / Ю.В. Герауф, М.Г. Кудинова, Н.И. Глотова. – Барнаул: РИО Алтайского ГАУ, 2016. – 171 с.
9. Никольский, О.К. Методология управления техногенными рисками опасности электроустановок на объектах АПК / О.К. Никольский, Н.П. Воробьев, Л.В. Куликова, Е.О. Мартко, Д.А. Боярков // Достижения науки и техники АПК. – 2017. – Т. 31. – №. 3.

10. Герауф, Ю.В. Применение методов риск-ориентированного подхода к управлению производственными активами сельскохозяйственных организаций / Ю.В. Герауф, Д.А. Боярков, Б.С. Компанец // Аграрная наука – сельскому хозяйству. – 2019. – С. 50-52.
11. Боярков, Д. А. Интегральная оценка ущерба от электроустановок / Д.А. Боярков, А.И. Богатырев, Ю.А. Овечкина // Энерго-и ресурсосбережение XXI-век. – 2016. – С. 12-15.
12. Непомнящий, В.А. Экономические потери от нарушений электроснабжения потребителей: учебное пособие / В.А. Непомнящий. – М.: Издательский дом МЭИ, 2010. – 188 с.: ил.

Раздел 4
Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336
ГРНТИ 06.71.15

**АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ САНКЦИЙ И МЕР ВОЗДЕЙСТВИЯ К
КОММЕРЧЕСКИМ БАНКАМ ФИНАНСОВЫМ РЕГУЛЯТОРОМ
КАЗАХСТАНА И ЕВРОПЕЙСКИМ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ**

НИЯЗБЕКОВА ШАКИЗАДА УТЕУЛИЕВНА

*кандидат экономических наук РФ, доцент кафедры финансов и
кредита, Московский университет имени С.Ю. Витте, 115432, г. Москва, 2-й
Кожуховский проект, д.12, стр.1, Россия
E-mail: shakizada.niyazbekova@gmail.com*

Аннотация. В данной статье рассматривается анализ применения санкций и мер воздействия к коммерческим банкам финансовым регулятором Казахстана и Европейским Центральным Банком. Дается сравнение за последние годы применения санкций и мер воздействия к коммерческим банкам финансовым регулятором Казахстана и Европейским Центральным Банком. Статья посвящена комплексному исследованию применения санкций и мер воздействия к банкам второго уровня.

Основное внимание в работе автор акцентирует на расследовании и применении санкций, а также штрафам к коммерческим банкам применяемый Европейским Центральным Банком. Автор дает обобщенную характеристику нарушений, связанных с порядком обслуживания банковских счетов, порядка обслуживания банковского займа у коммерческих банков. Представлена Сводная статистика банковского надзора Европейского Центрального Банка за последние два года.

Ключевые слова: надзор, коммерческие банки, санкции, меры воздействия, штраф, судебное разбирательство, пруденциальные требования

**ANALYSIS OF THE APPLICATION OF SANCTIONS AND IMPACT
MEASURES TO COMMERCIAL BANKS BY THE FINANCIAL
REGULATOR OF KAZAKHSTAN AND THE EUROPEAN CENTRAL
BANK**

NiyazbekovaShakizadaUteulievna

*Candidate of Economic Sciences of the Russian Federation, Associate Professor of
the Department of Finance and Credit, Moscow University named after S.Yu.
Witte, 115432, Moscow, 2nd Kozhukhovsky proezd, 12, building 1, Russia
Email: shakizada.niyazbekova@gmail.com*

Abstract. This article analyzes the application of sanctions and measures of influence to commercial banks by the financial regulator of Kazakhstan and the European Central Bank. A comparison is made between the application of sanctions and measures of influence to commercial banks by the financial regulator of Kazakhstan and the European Central Bank in recent years. The article is devoted to a comprehensive study of the application of sanctions and measures of influence to second-tier banks.

The author focuses on the investigation and application of sanctions, as well as penalties to commercial banks applied by the European Central Bank. The author gives a generalized description of violations related to the order of servicing Bank accounts, the order of servicing a Bank loan from commercial banks. The Summary statistics of banking supervision of the European Central Bank for the last two years is presented.

Keywords: supervision, commercial banks, sanctions, measures of influence, fine, trial, prudential requirements

Санкции предназначены для наказания за нарушения контролируемого банка. Они служат сдерживающим фактором для соответствующего коммерческого банка, а также для всего банковского сектора. Наказание может быть начато не только во время текущих нарушений, но и после того, как нарушение прекращено, при условии соблюдения срока давности [3], [5].

В Европе осуществляет надзор за всеми банками в участвующих странах посредством прямого и косвенного надзора Европейский Центральный Банк (далее – ЕЦБ). Количество значимых контролируемых лиц: 116. Список контролируемых организаций обновляется ЕЦБ в первую неделю каждого месяца. Он отражает все решения о статусе значимости банков, которые вступили в силу до даты закрытия. Типы контролируемых лиц следующие: кредитные учреждения, созданные в государствах-участниках; финансовые холдинговые компании, созданные в государствах-участниках; смешанные финансовые холдинговые компании, созданные в государствах-участниках; филиалы, созданные в участвующих государствах-членах кредитными организациями, учрежденными в не участвующих государствах-членах [1], [2].

Распределение разрешительных задач. ЕЦБ может наложить денежные штрафы на крупные банки, которые нарушают непосредственно законодательство Европейского Союза (ЕС), решения или нормативные акты ЕЦБ. В случае нарушений национального законодательства, реализующего директивы ЕС, нарушений, совершенных физическими лицами, или когда должен быть наложен моральный штраф, ЕЦБ может попросить соответствующий национальный надзорный орган (НКА) открыть соответствующее производство. Национальный надзорный орган (NCA) проводит эти разбирательства и принимает решение о штрафах в соответствии с применимым национальным законодательством [6].

Европейский Центральный Банк может наложить денежные штрафы на банки за несоблюдение пруденциальных требований Европейского Союза [2], [7].

Расчет штрафов осуществляется по следующим правилам. Как правило, штрафы рассчитываются в размере, в два раза превышающем сумму полученной прибыли или убытков, которых удалось избежать из-за нарушения, или до 10 % от общего годового оборота банка в предыдущем финансовом году [6], [7].

При определении соответствующей суммы санкций ЕЦБ руководствуется принципом пропорциональности. ЕЦБ оценивает серьезность нарушения, а также любые обстоятельства дела (например: продолжительность нарушения, степень ответственности, сотрудничество в ходе расследования, меры по исправлению положения, принятые банком, предыдущие совершенные нарушения). Наказания бывают эффективными, пропорциональными и сдерживающими [8], [9].

Расследованию и применению санкций уделяется огромное внимание. Независимое следственное подразделение ЕЦБ отвечает за расследование предполагаемых нарушений применимого законодательства Союза и надзорных решений или нормативных актов Европейского Центрального Банка, совершенных значительными банками, контролируруемыми ЕЦБ.

IU может осуществлять полномочия, предоставленные ЕЦБ в соответствии с Регламентом SSM (запрос документов, проверка книг и записей, запрос объяснений, интервью и инспекции на месте). IU также может запрашивать информацию внутри и из NCA. Кроме того, IU может поручить НКА использовать свои полномочия по расследованию в соответствии с национальным законодательством.

Санционирование судебного разбирательства. По завершении расследования IU может начать процедуру санкционирования, направив заявление о возражениях в соответствующий контролируемый банк. Банк будет иметь возможность комментировать факты и возражения, высказанные IU, а также предлагаемую сумму штрафа.

Если на основании первоначального анализа фактов, собранных доказательств и письменных представлений соответствующего банка IU считает, что должно быть наложено административное взыскание, он представляет предложение для полного проекта решения Наблюдательному совету.

Административная проверка. Решения ЕЦБ, налагающие штрафы, могут быть рассмотрены Административным советом по рассмотрению по запросу соответствующего банка. Когда решение ЕЦБ о наложении штрафов принимается после административного рассмотрения или если решение ЕЦБ не оспаривается перед Административным советом по рассмотрению, оно будет опубликовано на веб-сайте ЕЦБ по банковскому надзору.

Административный совет по рассмотрению. Решения ЕЦБ о наложении штрафов публикуются на веб-сайте ЕЦБ по банковскому надзору. Однако при

определенных исключительных обстоятельствах публикация может быть анонимной или отложенной.

Санкции, введенные ЕЦБ. В соответствии со статьей 18 (б) Регламента SSM и статьей 132 Рамочного регламента SSM, санкции, наложенные ЕЦБ в рамках выполнения своих надзорных задач.

Рассмотрим сводную статистику банковского надзора Европейского Центрального Банка (Таблица 1), который публикует по следующим аспектам банков, обозначенных как важные учреждения: общая статистика; состав баланса и рентабельность; достаточность капитала и леверидж; качество активов; финансирование; ликвидность и качество данных [1], [10].

Таблица 1 – Сводная статистика банковского надзора Европейского Центрального Банка за 2 квартал 2018 – 2019 гг.

Наименование	II квартал 2018 г.	III квартал 2019 г.
КОЛИЧЕСТВО ЗНАЧИМЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ		
Полный образец ¹⁾	109	111
Образец ликвидности ²⁾	101	103
Всего активов	21,246.66	22,650.53
Всего обязательства	19,852.58	21,161.13
Капитал	1,394.08	1,489.41
Рентабельность собственного капитала	6,88 %	6,00 %
Соотношение затрат и доходов	65,85 %	66,44 %
Коэффициент CET 1 (переходное определение)	14,10 %	14,34 %
Уровень 1 (переходное определение)	15,30 %	15,55 %
Коэффициент общего капитала (переходное определение)	17,76 %	18,01 %
Коэффициент кредитного плеча (переходное определение)	5,36 %	5,42 %
Коэффициент кредитного плеча (полностью поэтапное определение)	5,14 %	5,24 %
Уровень 1 как доля в общих активах ³⁾	8,26 %	7,70 %
Уровень 2 как доля в общих активах ³⁾	12,99 %	14,01 %
Уровень 3 как доля в общих активах ³⁾	0,87 %	0,86 %
Коэффициент неработающих кредитов	4,40 %	3,56 %
Отношение кредита к депозиту	118,54 %	117,03 %
Ликвидность		

Коэффициент покрытия ликвидности	140,91 %	146,83 %
----------------------------------	----------	----------

Примечание: разработано автором по данным национальной статистики ецб¹

<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691146> (дата обращения 25.09.2019)
<https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/statistics/html/index.en.html>

(дата обращения 25.09.2019)

¹⁾полная выборка включает все значимые учреждения на самом высоком уровне консолидации в рамках единого контрольного механизма.

²⁾выборка ликвидности включает только значимые учреждения, которые обязаны предоставлять информацию о ликвидности на самом высоком уровне консолидации в ssm. Полученные данные агрегированы по показателю покрытия ликвидности, указанному выше.

³⁾категории активов уровня 1, 2 и 3 включают только финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости.

Известно, что ЕЦБ отвечает за эффективное и последовательное функционирование всей системы европейского банковского надзора, в которую входят ЕЦБ и национальные банковские надзорные органы стран еврозоны. В рамках своей функции надзора ЕЦБ тесно сотрудничает с национальными надзорными органами в целях дальнейшей гармонизации осуществления правил, регулирующих банковский надзор, обеспечивает единообразное применение стандартов совместного надзора в рамках всей системы. Это помогает обеспечить равные условия для всех коммерческих банков зоны евро. При необходимости, в исключительных случаях, ЕЦБ может взять на себя непосредственный надзор за БИС, чтобы обеспечить последовательное применение высоких стандартов надзора.

Санкции, наложенные НКА в ходе разбирательства, открытого по запросу ЕЦБ². В соответствии со статьей 18 (5) Регламента SSM и Статьей 134 Рамочного регламента SSM, ЕЦБ может попросить соответствующие национальные компетентные органы начать разбирательство с целью наложения штрафных санкций в случае необходимости. Те процессы, которые привели к наложению санкций (Таблица 2).

Таблица 2. Санкции, наложенные НКА в ходе разбирательства, открытого по запросу ЕЦБ

Дата принятия решения	Контролируемое лицо / физическое лицо	Национальный компетентный орган
21/05/2019	РБК Инвестор Сервис Банк С.А.	Комиссия по надзору за финансистами

¹<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691146>

²<https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/tasks/sanctions/html/index.en.html>

03/10/2018	Ситибанк Европа Plc	Центральный банк Ирландии
22/12/2017	29 физических лиц, связанных с Veneto Banca SpA	Banca d'Italia
25/5/2017	26 физических лиц, связанных с Banca Popolare di Vicenza SpA	Banca d'Italia
9/11/2016	Caceis Bank Deutschland GmbH	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
6/10/2016	KBC Bank Ireland Plc	Центральный банк Ирландии

Источник: разработано автором по данным <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/tasks/sanctions/html/index.en.html> (дата обращения 01.10.2019)

В Республике Казахстан надзор за коммерческими банками ведет Национальный Банк. Так, Национальный Банк Республики Казахстан проводит постоянно мониторинг, контроль и анализ допущенных коммерческими банками, а также организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, по нарушению прав и интересов потребителей банковских и финансовых услуг согласно казахстанского законодательства.

Главный финансовый регулятор страны в 4 квартале 2018 года применил 56 санкций и ограниченных мер воздействия. По порядку обслуживания банковского займа у банков выявлены нарушения, касающиеся:

- утери оригиналов документов по договору банковского займа из кредитного досье;
- предоставления недостоверных сведений по заемщику в Первое кредитное бюро;
- запрос на получение кредитного отчета по клиенту банка без его согласия;
- непредставления уведомления заемщика о наличии просрочки исполнения обязательств по договору, о необходимости внесения платежей и о последствиях невыполнения заемщиком обязательств;
- нарушения сроков предоставления заемщику сведений о задолженности и информации о распределении поступающих денег в счет ее погашения по договору банковского займа;
- неполного рассмотрения обращения заявителя в части непредставления пояснений о возникновении задолженности по займу;
- непредставления заемщику расчета годовой эффективной ставки вознаграждения;
- несоблюдения внутренних документов банка по вопросам обслуживания банковского займа;
- нарушения порядка бухгалтерского учета залогового имущества [12], [3].

Нарушения в части порядка осуществления платежей и переводов денег следующие:

- исполнения указания по платежу и (или) переводу денег, в случаях наличия оснований для отказа в исполнении указания;
- несвоевременного исполнения указаний по платежу и (или) переводу денег в нарушение сроков, установленных законодательством о платежах и платежных системах;
- нарушение порядка осуществления расходных операций и др.

Выявлены регуляторами и такие нарушения, связанные с порядком обслуживания банковских счетов:

- необоснованного перечисления денег с текущего счета клиента банка на банковский счет третьего лица;
- необоснованной блокировки платежной карточки клиента;
- увеличения в одностороннем порядке комиссии по оказываемым платежным услугам;
- отсутствия камеры видеонаблюдения в банкомате [12], [7].

В Таблице 3 представлены данные по мерам воздействия и санкции относительно коммерческих банков Республики Казахстан за 2017–2019 годы.

Таблица 3 – Меры воздействия и санкции относительно коммерческих банков Республики Казахстан за 2017–2019 годы

№	Наименование организации/Ф ИО	Дата принятия решения/дела	Номер принятия решения/дела	Вид вызова	Тип вызова	Существо нарушения	Срок исполнения	Статья/пункты НПА, Статья КоАП	Тип НПА	Наименование ТФ НБ РК/департамента ЦФ
1	Дочерний Банк Акционерное общество «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	23.08.2018	58–12–12/32131	Ограниченные меры воздействия	письменное предупреждение	Несвоевременное предоставление запрошенной информации	–	пункт 3 статьи 62–3	Закон "О Национальном Банке Республики Казахстан"	Карагандинский филиал (Караганда)
2	АО «Банк Астаны»	08.08.2018	№59–8–32/2204				–	пункт 3 статьи 62–3		Костанайский филиал (Костанай)
3	АО «Казкоммерцбанк»	11.05.2018	58–12–12/1860				15.05.2018	пункт 3 статьи 62–3		Карагандинский филиал (Караганда)
4	ДБ АО «Сбербанк России»	17.01.2018	58–12–12/224				17.01.2018	пункт 3 статьи 62–3		Карагандинский филиал (Караганда)
5	АО «Банк Астаны»	09.01.2018	58–12–12/90				12.01.2018	пункт 3 статьи 62–3		Карагандинский филиал (Караганда)

6	АО ДБ «Альфа-Банк»	30.11.2017	58-12-11/3822					пункт 3 статьи 62-3	Карагандинский филиал (Караганда)
7	АО «Казкоммерцбанк»	23.10.2017	52-14-13/5886					пункт 3 статьи 62-3	Алматинский городской филиал (Алматы)
8	АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	11.08.2017	58-12-11/2542					пункт 3 статьи 62-3	Карагандинский филиал (Караганда)
9	АО «ForteBank»	07.06.2017	58-12-11/1848				01.07.2017	пункт 3 статьи 62-3	Карагандинский филиал (Караганда)
10	АО «Delta Bank»	26.05.2017	53-02-12/648/1168					пункт 3 статьи 62-3	Алматинский областной филиал (Талдыкорган)
11	АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана»	06.04.2017	58-12-11/1140				20.04.2017	пункт 3 статьи 62-3	Карагандинский филиал (Караганда)
12	АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	31.03.2017	58-12-11/1047				17.04.2017	пункт 3 статьи 62-3	Карагандинский филиал (Караганда)
13	АО «Казкоммерцбанк»	27.03.2017	53-02-12/354/674					пункт 3 статьи 62-3	Алматинский областной филиал (Талдыкорган)
14	АО «Kaspi Bank»	10.03.2017	58-12-11/810				31.03.2017	пункт 3 статьи 62-3	Карагандинский филиал (Караганда)

Источник: разработано автором по данным Официального сайта Национального Банка Республики Казахстан <https://www.nationalbank.kz/?docid=3227&switch=russian&view=new&organization=&organizationid=&organizationtypeid=1&kindid=&typeid=4&nptypeid=18&startdate=2017-01-01&enddate=2019-01-01> (дата обращения 10.10.2019) [3]

Из таблицы 3 видно, что за последние 2017 – 2019 гг. в основном меры воздействия и санкции были применены к филиалам следующих

коммерческих банков: ДБ АО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», АО «Банк Астаны», АО «Казкоммерцбанк», ДБ АО «Сбербанк России», АО «Банк Астаны», АО ДБ «Альфа-Банк», АО «Народный сберегательный банк Казахстана», АО «ForteBank», АО «DeltaBank», АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана», АО «Kaspi Bank» [9], [3], [7].

Таким образом, анализ применения санкций и мер воздействия к коммерческим банкам финансовым регулятором Казахстана и Европейским Центральным Банком показал, что финансовые регуляторы стран осуществляют контроль, проводят анализ, мониторинг и выявляют нарушения со стороны поставщиков банковских услуг в рамках рассмотрения жалоб и обращений граждан в целях защиты прав потребителей финансовых услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Официальный сайт Национальной статистики ЕЦБ³<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691146> (дата обращения 25.09.2019)
<https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/statistics/html/index.en.html>
2. Официальный сайт Европейского Центрального Банка.
<https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/tasks/sanctions/html/index.en.html> (дата обращения 01.10.2019)
3. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан
<https://www.nationalbank.kz/?docid=3227&switch=russian&view=new&organization=&organizationid=&organizationtypeid=1&kindid=&typeid=4&npatypeid=18&startdate=2017-01-01&enddate=2019-01-01> (дата обращения 10.10.2019)
4. Проблемы внешнеэкономической деятельности Казахстана в современных условиях. Бекбенбетова Б., Рахметулина Ж.Б. Вестник университета Туран. 2017. № 2 (74). С. 25–31.
5. Гаврилова Э.Н. Банковская система РФ в условиях санкций. Научно-практический журнал «УЭПС: управление, экономика, политика, социология» 2015. № 4.
6. Абдулменафова З.Ш., Гаврилова Э.Н. Экономика России в условиях санкций. Материалы II Всероссийской заочной научно-практической конференции «Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики». – Махачкала: Издательство Некоммерческое партнерство «Дагестанский территориальный институт профессиональных бухгалтеров», 2016.
7. Концепция применения информационных технологий в развитии финансовой системы и туризма. Имангожина О.З., Мауина Г.А., Жансагимова А.Е.
Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12–5. С. 785–788
8. Обслуживание состоятельных клиентов коммерческими банками. Елеуов Т., Ниязбекова А.У. В сборнике: Донецкие чтения 2018: Образование, наука,

³<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691146>

- инновации, культура и вызовы современности Материалы III Международной научной конференции. Под общей редакцией С.В. Беспаловой. 2018. С. 26–28.
9. Руденко Л.Г., Караулов В.М., Вандышева М.Н. Анализ динамики развития банковской системы // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2017. – №3 (22). – С. 38–43. – DOI: 10.21777/2307–6135–2017–3–38–43.
10. Руденко Л.Г., Егорова В.Ю. Базовые рекомендации по разработке стратегии управления рисками в коммерческом банке // Потенциал роста современной экономики: возможности, риски, стратегии: материалы V международной научно–практической конференции / под ред. А.В. Семенова, М.Я. Парфеновой, Л.Г. Руденко [Электронное издание]. – М.: МУ им. С.Ю. Витте, 2018. – С.774–783.
11. Технологические уклады и их роль в развитии экономики. Иванова О.С. Научные исследования и разработки. Экономика. 2015. Т. 3. № 3. С. 24–27.
12. Официальный сайт Хабар 24. <https://24.kz/ru/news/social/item/217132–natsbank–rk–primenil–115–sanktsij–i–mer–vozdjestviya–v–otnoshenii–bankov>
13. <https://kursiv.kz/news/banki/2019–01/275–ogranichennykh–mer–vozdeystviya–i–sankciy–primenil–nacbank–k–bankam–za–2018>

УДК: 336.71

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «АТБ»)

МИШИНА ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

магистрант направления «Менеджмент», Алтайский филиал Финансового университета, г. Барнаул, пр-т Ленина, д. 54, Россия

ПАНКРАТОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА

начальник Центрального отделения ПАО «АТБ»

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности кредитной политики современного коммерческого банка. В качестве конкретного примера проанализированы состав и структура кредитного портфеля ПАО «АТБ», рассчитаны показатели эффективности проводимой банком кредитной политики, предложены меры по повышению эффективности.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитная политика, состав и структура кредитного портфеля, просроченная ссудная задолженность, эффективность кредитной политики банка.

THE ASSESSMENT OF CREDIT POLICY OF BANK «ATB» ON THE BASIS OF THE ANALYSIS OF CREDIT PRODUCTS

Abstract. The article considers the issues of assessing the effectiveness of the credit policy of a modern commercial Bank. As a concrete example, the composition and structure of the credit portfolio of PJSC "BTA" are analyzed, the efficiency indicators of the Bank's credit policy are calculated, measures to improve efficiency are proposed.

Keywords: commercial Bank, credit policy, composition and structure of the loan portfolio, overdue loan debt, effectiveness of the Bank's credit policy.

Эффективность рынка кредитования начинает снижаться из-за несовершенства законодательства, случаев невозврата, сложного механизма реализации залога, использования заемных средств не по назначению.

В нашей стране в последнее время кредитование претерпевает существенные изменения, что связано с развитием банковского сектора и высоким уровнем за кредитованности населения. Но в каждом банке существуют особенности развития кредитных операций, что непосредственно сказывается на показателях эффективности кредитной политики. Рассмотрим данную проблему на примере ПАО «Азиатско-Тихоокеанский банк» (ПАО «АТБ»).

Розничный кредитный портфель ПАО «АТБ» за последние три года демонстрировал устойчивую тенденцию к сокращению (рисунок 1).

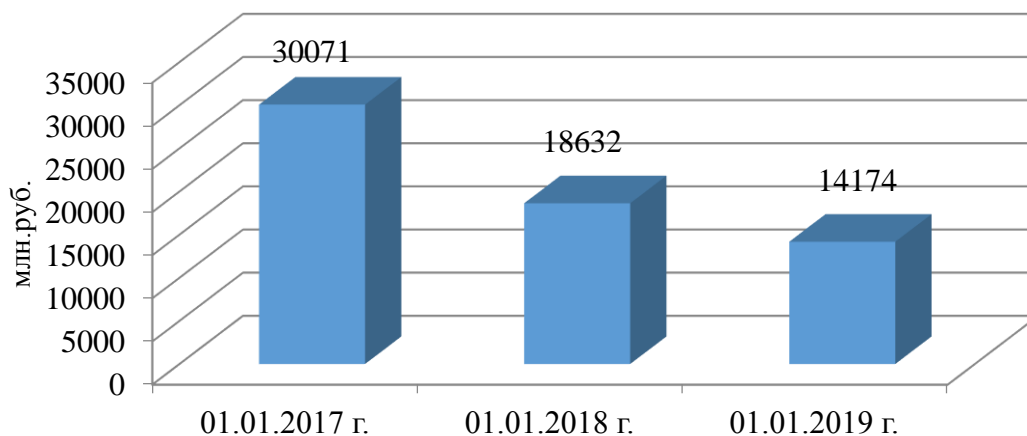


Рисунок 1 – Кредитный портфель физическим лицам в ПАО «АТБ» за 2016-2018 гг. [1]

В этой связи, доля розничного кредитного портфеля в общем объеме кредитного портфеля банка сократилась с 43,5% до 28,8% (рисунок 2).

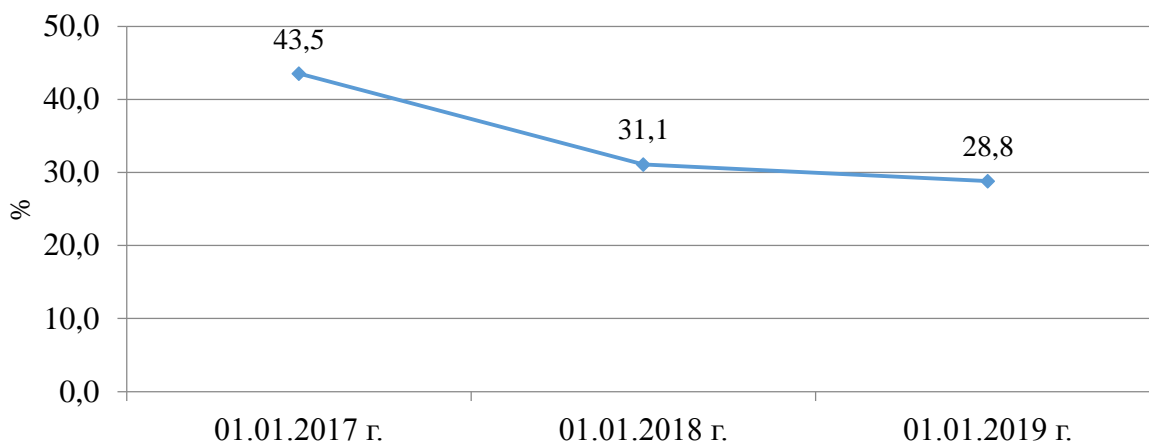


Рисунок 2 – Доля кредитов, выданных физическим лицам в кредитном портфеле ПАО «АТБ» за 2016-2018 гг. [1]

Данная ситуация вызвана ухудшением положения заемщиков (физических лиц), которое привело к высокому значению доли просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам в ПАО «АТБ» за 2016-2018 годы (рисунок 3).

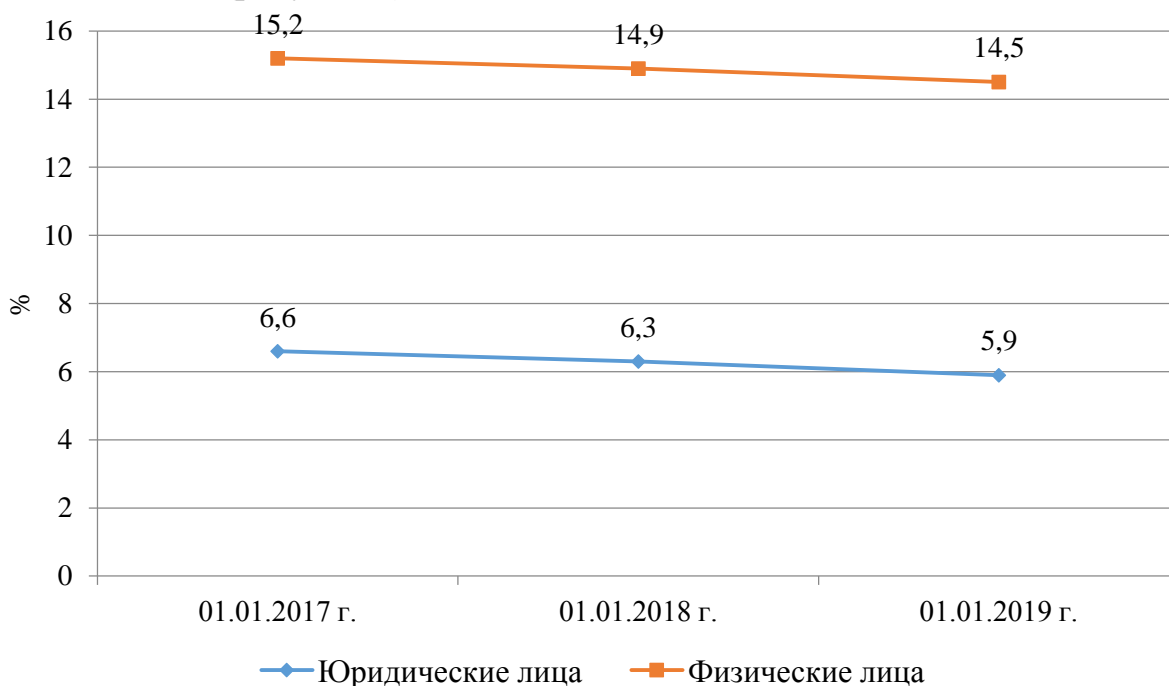


Рисунок 3 – Динамика доли просроченной задолженности по кредитам, выданным юридическим и физическим лицам в ПАО «АТБ» за 2016-2018 гг., % [1]

В 2016 году руководством банка было принято решение переориентировать кредитную политику с розничного на корпоративное кредитование, поскольку последний вид кредитов обеспечен залогом и является менее рискованным для банка.

В целом, общий объем кредитного портфеля изучаемого банка снизился на 18,22% в 2018 году в сравнении с 2017 годом, что связано, в первую

очередь, с резким сокращением объемов розничных кредитов на 23,93% в 2018 году.

Таблица 1 - Состав и структура кредитного портфеля ПАО «АТБ» за 2016 – 2018 гг. [1]

Наименование показателя	01.01.2017 г.		01.01.2018 г.		01.01.2019 г.		Темп роста (снижения), %	
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	2017 / 2016	2018 / 2017
Межбанковские кредиты и депозиты	2831	3,6	1526	2,36	1101	2,08	53,90	72,15
Кредиты юридическим лицам	38980	50,5	41250	63,79	35042	66,27	105,82	84,95
Кредиты физическим лицам	30071	38,9	18632	28,81	14174	26,80	61,96	76,07
Прочие размещенные средства	5255	6,8	3256	5,04	2563	4,85	61,96	78,72
ВСЕГО	77137	100	64664	100,00	52880	100,00	83,83	81,78

Основную часть кредитного портфеля коммерческого банка составляют кредиты юридическим лицам (крупному, среднему бизнесу, а также индивидуальным предпринимателям), доля которых в 2018 г. выросла, при этом в динамике сократилась. Размер межбанковских кредитов и прочих размещенных средств также снизился до 1101 млн.руб. и 2563 млн.руб. соответственно.

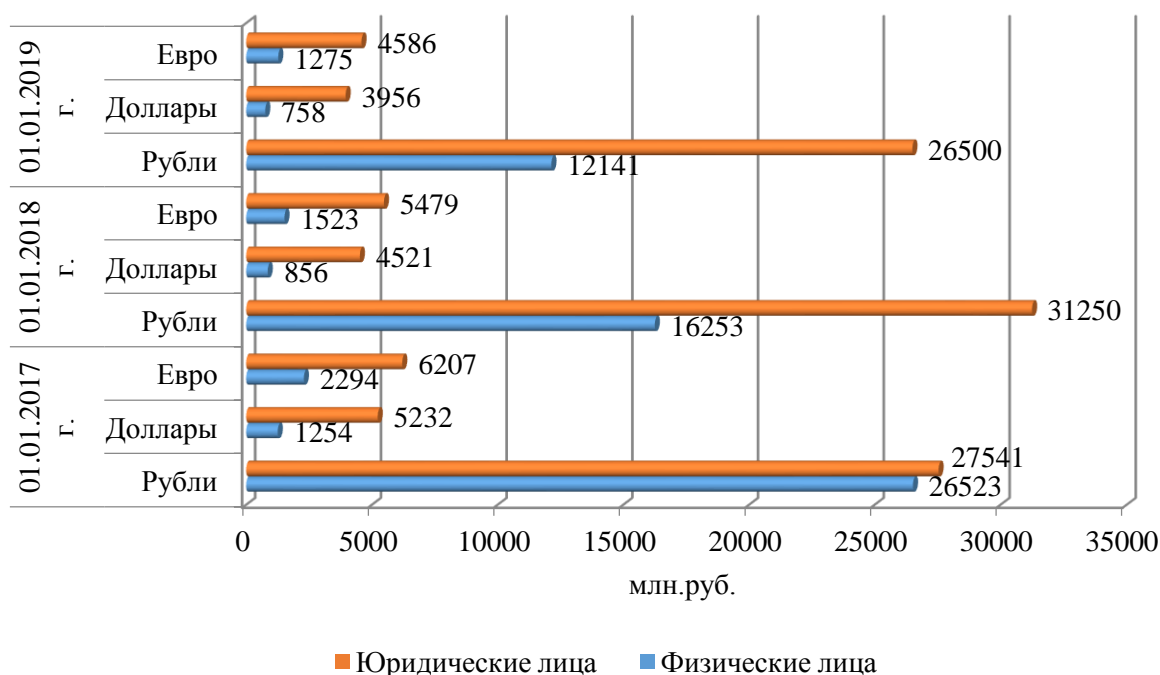


Рисунок 4 – Валютный состав кредитов, выданных физическим и юридическим лицам в ПАО «АТБ» за 2016-2018 гг. [1]

При этом, за последние три года основная часть выданных кредитов физическим и юридическим лицам была в рублях, что вызвано нестабильностью курса доллара и евро (рисунок 4).

Анализ выданных кредитов физическим и юридическим лицам по категории качества представлен в таблице 2.

Большая часть кредитов за исследуемый период относилась к первой категории качества (около 70%). При этом задолженность V категории качества имела наибольшее значение в 2016 году и составляла 6,9% в общем объеме кредитного портфеля. В 2018 году её удалось снизить почти до 4,9%, что было вызвано, в том числе сокращением объемов кредитования физических лиц в банке.

Таблица 2 - Структура кредитов, выданных физическим и юридическим лицам по категориям качества в ПАО «АТБ» за 2016-2018 гг. [1]

Категория качества	01.01.2017 г.		01.01.2018 г.		01.01.2019 г.	
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %
I	46235,3	66,9	40960,9	68,4	34146,7	69,4
II	15320,3	22,2	12322,3	20,6	10210,2	20,7
III	1870,3	2,7	2120,2	3,5	1524,2	3,1
IV	828,6	1,2	952,3	1,6	923,3	1,9
V	4796,5	6,9	3526,3	5,9	2411,6	4,9
ИТОГО	69051	100	59882	100	49216	100

В таблице 3 представлены состав и структура ссудной задолженности с просроченными сроками погашения по срокам просрочки. Важно отметить, что в 2016 году размер кредитов с просроченными сроками погашения составил 8286 млн.руб., а в 2018 году данный показатель снизился до 5263 млн.руб., что было вызвано сокращением общего объема ссудной задолженности.

Основную часть просроченной ссудной задолженности составляет задолженность по кредитам с длительностью просрочки, до 90 дней, а также свыше 180 дней. На них приходилось за весь период более 80% всей просроченной задолженности. Причем к концу 2018 года наметилась тенденция увеличения доли просроченной задолженности свыше 180 дней, что свидетельствует об ухудшении качества кредитного портфеля банка.

Таблица 3 - Динамика кредитов, выданных физическим и юридическим лицам ПАО «АТБ» с просроченными сроками погашения за 2016-2018 гг., млн.руб. [1]

Наименование показателя	01.01.2017 г.	01.01.2018 г.	01.01.2019 г.	Темпы роста (снижения), %	
				2017 / 2016	2018 / 2017
Ссудная задолженность всего, в том числе:	69051	59882	49216	86,72	82,19
с просроченными сроками погашения всего, в том числе по срокам просрочки:	8286	7306	5263	88,17	72,04
до 30 дней	2132	1956	1124	91,74	57,46
от 31 до 90 дней	1124	856	745	76,16	87,03
от 91 до 180 дней	1352,5	985	854	72,83	86,70
свыше 180 дней	3677,5	3509	2540	95,42	72,39
Расчетный резерв на возможные потери	6123	5390	4429	88,03	82,17
Фактически сформированный резерв на возможные потери с учетом обеспечения	5611	4524	3896	80,63	86,12

Для определения эффективности проводимой кредитной политики в коммерческом банке рассмотрим в динамике следующие показатели [2]: коэффициент доходности кредитного портфеля (К1); коэффициент процентной маржи (К2); коэффициент рентабельности кредитных вложений (К3); коэффициент реальной доходности кредитных вложений (К4).

Таблица 4 - Показатели эффективности проводимой кредитной политики в коммерческом банке ПАО «АТБ» за 2016-2018 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	01.01.2017 г.	01.01.2018 г.	01.01.2019 г.
Коэффициент доходности кредитного портфеля (К1)	3,5-7%	3,6	3,2	3,0
Коэффициент процентной маржи (К2)	3,5-6%	3,9	3,0	2,5
Коэффициент рентабельности кредитных вложений (К3)	5-7%	-	-	-
Коэффициент реальной доходности кредитных вложений (К4)	Увеличение в динамике	3,5	3,1	2,7

Как видно из таблицы 4, показатели эффективности кредитной политики в коммерческом банке ПАО «АТБ» ниже нормативных значений, при этом наблюдается тенденция к их снижению. В это связи можно говорить о том, что кредитная политика банка не эффективна [3].

Итак, оценка эффективности кредитной политики ПАО «АТБ» показала, в банке последние годы особое внимание уделяется кредитованию юридических лиц. Это связано с тем, что кредитование физических лиц для изучаемого коммерческого банка стало более рискованным (высокая доля просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, доказывает этот факт). При этом основная часть кредитов, выдаваемых физическим лицам, не обеспечена залогом, в то время как кредиты для юридических лиц практически всегда обеспечены залогом (оборотными средствами, движимым и недвижимым имуществом).

Но, несмотря на такие изменения, эффективность кредитной политики в банке очень низка. В этой связи необходимо продолжать поиски новой модели кредитной политики банка. Например, возможно нарастить долю кредитования физических лиц в кредитном портфеле банка, при этом снизить кредитные риски за счет повышения эффективности оценки заемщика [4]. Такое возможно организовать при помощи синергии страхового скоринга и кредитного скоринга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ежеквартальные отчёты ПАО «АТБ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.atb.su/disclosure/quarterly-reports/>(дата обращения: 03.10.2019).
2. Волкова, В.И. Показатели эффективности кредитной политики коммерческого банка / В.И. Волкова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LIX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(59). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sibac.info/archive/economy/11%2859%29.pdf> (дата обращения: 03.09.2018).
3. Мишина, В.В. Оценка кредитной политики ПАО «АТБ» на основе анализа кредитных продуктов / В.В. Мишина // Современное образовательное пространство в условиях информационного общества [Текст]: материалы Международной научно-практической конференции, г. Барнаул, 30 ноября 2018 г. / под общ. ред. В. А. Ивановой, С.Ю. Шевелева, О.Н. Жердевой, Е.В. Сильченко, Т.В. Горбуновой. – Барнаул: Графикс, 2019. – С. 251-257.
4. Проблемы деятельности коммерческих банков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izron.ru/articles/aktualnye> (дата обращения: 03.10.2019)

Раздел 5
Бухгалтерский учет, анализ и аудит

УДК657.4.01
ГРНТИ06.35.31

**УМЕНЬШЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ДЛЯ
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ЛЕГИТИМНЫМИ СПОСОБАМИ**

БОГДАНОВА МАРИНА МИХАЙЛОВНА

кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал, 656038, г. Барнаул, пр-т Ленина, д.54, Россия

E-mail: mmbogdanova@fa.ru

Аннотация: в статье представлены легитимные методы оптимизации поимущественных налогов (уменьшения налоговых платежей), которые уплачиваются физическими лицами, без учета того налогового бремени, которое несут индивидуальные предприниматели. Поимущественные налоги (налог на имущество, транспортный и земельный налоги) занимают существенную долю в расходах граждан, но налоговым законодательством предусмотрены определенные льготы и вычеты.

Ключевые слова: транспортный налог, земельный налог, налог на имущество физических лиц, оптимизация налогов, налоговая нагрузка.

**REDUCING THE TAX BURDEN FOR INDIVIDUALS BY
LEGITIMATE MEANS**

Marina M. Bogdanova

Candidate of Economics, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation, Altay Affiliate, 656038, Barnaul, str.

Lenina, h.54, Russia

E-mail: mmbogdanova@fa.ru

Abstract: the article presents legitimate methods of optimization of property taxes (reduction of tax payments), which are paid by individuals, without taking into account the tax burden borne by individual entrepreneurs. Property taxes (property tax, transport and land taxes) take a significant share in the expenses of citizens, but the tax legislation provides certain benefits and deductions.

Keywords: transport tax, land tax, property tax of individuals, tax optimization, tax burden.

Согласно статье 3 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) «каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и

сборы» [1]. Среднестатистический российский гражданин уплачивает несколько налогов как физическое лицо: транспортный налог при наличии зарегистрированных транспортных средств, земельный налог при наличии земельного участка в собственности, налог на имущество при наличии недвижимого имущества в собственности, налог на доходы физических лиц при условии официального трудоустройства, государственную пошлину при получении услуг юридического значения либо при обращении в суды различной инстанции. Если человек зарегистрирован как индивидуальный предприниматель, то перечень данных налогов дополняется налогами, связанными с ведением предпринимательской деятельности, однако в рамках данного исследования ограничимся налогами, которые уплачивает физическое лицо без учета ведения бизнеса.

В российской налоговой практике не существует понятия «налоговый возраст», поэтому несовершеннолетние граждане также являются налогоплательщиками земельного налога и налога на имущество, если на них зарегистрировано имущество (доля в доме, квартире, земельный участок). Еще одна особенность налоговой нагрузки в России – независимость поимущественных налогов, уплачиваемых физическими лицами, от их реальных доходов. Хотя в той же статье 3 НК РФ сказано: «при установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога». Такую зависимость имеет только налог на доходы физических лиц, но по сути, он уплачивается не самими гражданами, а налоговыми агентами – их работодателями.

Налогообложение физических лиц российских граждан построено по принципу «обязательности платежей», то есть при возникновении объекта налогообложения возникает и обязанность уплаты налога. Однако российское законодательство предусматривает различные «послабления» для физических лиц по отдельным налогам: льготы, вычеты, отсрочки платежей, «налоговую амнистию» и т.д. Виды льгот у разных налогов могут различаться и зависеть от многих факторов, чаще всего от категории налогоплательщиков. Ориентируясь в налоговом законодательстве, зная о своих правах и обязанностях как налогоплательщика, гражданин может разработать определенные схемы оптимизации уплачиваемых налогов и снизить налоговое бремя. Далее рассмотрим способы оптимизации налоговых платежей каждого налога, уплачиваемого физическим лицом.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)

НДФЛ налоговые резиденты РФ уплачивают с доходов от источников в РФ и (или) от источников за пределами РФ. Перечень доходов утвержден статьей 209 НК РФ. При этом доходы могут быть получены как в денежной, так и в натуральной форме, в виде экономической выгоды, в виде разного рода выигрышей. Не облагаются налогом доходы от операций, связанных с имущественными и неимущественными отношениями членов семей и родственников (в соответствии с Семейным кодексом РФ), за исключением доходов, полученных по договорам гражданско-правового характера или

трудовых соглашений. Налоговую базу можно уменьшить на величину стандартных, социальных, имущественных, инвестиционных и профессиональных вычетов. Стандартные вычеты используются для отдельных категорий граждан и при наличии детей; уменьшение налоговой базы в этом случае производится автоматически при расчете заработной платы и платежей в бюджет. Остальные виды вычетов гражданин получает самостоятельно, предоставляя налоговую декларацию с сопутствующими документами:

- социальный вычет можно получить в сумме доходов, перечисленных на благотворительные цели (не более 25% от дохода налогоплательщика); на обучение и лечение себя и членов своей семьи; пенсионных взносов по договору негосударственного пенсионного обеспечения; по договорам добровольного страхования;

- инвестиционный вычет связан с реализацией ценных бумаг (в виде прибыли от реализации); с размещением денежных средств на индивидуальный инвестиционный счет (в сумме прибыли, полученной по операциям на этом счете);

- имущественный вычет человек получает один раз: в размере дохода от продажи недвижимого имущества (не более 1 млн. руб.); в размере фактически произведенных расходов на новое строительство или приобретение недвижимого имущества (не более 2 млн. руб.); в размере фактически произведенных расходов на погашение процентов по кредитам, полученным на новое строительство или приобретение недвижимого имущества (не более 3 млн. руб.);

- профессиональный вычет определяется в сумме расходов, связанных с выполнением работ по договорам гражданско-правового характера; в сумме расходов, связанных с созданием продуктов интеллектуальной собственности и предметов науки и искусства.

Данные вычеты можно получить при выполнении обязательных условий:

- человек официально трудоустроен, и работодатель как налоговый агент перечисляет суммы налога с доходов этого гражданина в бюджет;

- сумма вычета не превышает сумму уплаченного за год НДФЛ (в случае превышения вычет можно получать частями в течение нескольких лет);

- предоставлены все необходимые документы, дающие право на получение вычета.

НК РФ не рассматривает такие спорные нюансы, как уплата НДФЛ с полученных подарков. Данные вопросы отданы на правовую сознательность граждан, однако в реальных условиях само понятие «подарка» является неоднозначным. Законодательно урегулировано только дарение официальных подарков от работодателя, расходы на приобретение которых учитываются при расчете налога на прибыль организации.

Следовательно, способами оптимизации налоговой базы по НДФЛ являются имущественные операции с членами семьи и родственниками

(например, передача по договору дарения имущества родственнику), и получение соответствующих вычетов.

Налог на имущество физических лиц

Существующий порядок налогообложения не учитывает налоговоспособность гражданина, его финансовое и семейное положение. Объект обложения данным налогом возникает после совершения операций по обращению имущества (покупка, обмен, дарение, наследство, строительство). К облагаемому налогом имуществу относятся как жилые (дом, квартира, дача), так и нежилые (гараж, строение) помещения, а также доля в помещении. Не признается объектом налогообложения имущество, входящее в состав общего имущества многоквартирного дома (статья 401 НК РФ).

Имущество может быть оценено как по кадастровой, так и по инвентаризационной стоимости. Какую стоимость применять для расчета налоговой базы, определяется законами субъектов РФ. В настоящее время многие регионы России уплачивают налог исходя из кадастровой стоимости, которая наиболее приближена к рыночной стоимости. Налоговая база исходя из кадастровой стоимости определяется за минусом кадастровой стоимости льготной площади (20 м для квартиры, 10 м для комнаты, 50 м для жилого дома). Инвентаризационная стоимость каждого объекта собственности определяется органами технической инвентаризации с учетом износа и коэффициента-дефлятора. Увеличение инвентаризационной стоимости происходит ежегодно пропорционально данному коэффициенту, чтобы приблизить стоимость к кадастровой. С 2020 года все регионы России должны перейти на уплату налога исходя из кадастровой стоимости.

В настоящий момент ситуация на рынке жилья складывается таким образом, что реальная рыночная стоимость может быть ниже как инвентаризационной, так и кадастровой. Это связано с введением новых правил для компаний-застройщиков, согласно которым застройщик обязан к началу строительства профинансировать 100% запланированной площади постройки. Следовательно, теперь застройщикам необходимо сначала понести затраты на строительство, и только после сдачи объекта (либо на последнем этапе строительства) привлекать долевого участников.

В зависимости от налогооблагаемой стоимости меняются и ставки налога – минимальная ставка в обоих случаях 0,1%, максимальная ставка при кадастровой стоимости 0,3%, при инвентаризационной 1,5%. Ставка зависит также от вида объекта и региона. Различным является и критерий отнесения помещения к объекту налогообложения:

- при оценке объекта по инвентаризационной стоимости в расчет включают только жилое (отапливаемое) помещение, то есть пригодное для жилья (например, балкон в квартире или крыльцо в доме не принимаются в расчет, также, как и хозяйственные постройки до 50 м²);

- при оценке объекта по кадастровой стоимости учитывают любое строение, находящееся на постоянном фундаменте и не разборное в

зависимости от сезона (баня, хозблок и т.д.), однако оценка данных объектов осуществляется по пониженной стоимости.

Льготы по налогу делятся на два вида: по категориям налогоплательщиков (герои России, ветераны войны, инвалиды, пенсионеры, военнослужащие); по типу имущества (помещения, принадлежащие деятелям культуры и искусства, и используемые в качестве творческих мастерских, на период такого использования). Местные органы власти могут дополнить данный перечень льгот. Например, в г. Барнауле Решением Барнаульской городской Думы от 23 декабря 2014 г. № 399 установлены налоговые льготы для детей-сирот в возрасте до 18 лет включительно и членов многодетных семей, признанных малоимущими.

Способов оптимизации налога на имущество можно выделить несколько:

1) передать имущество по договору дарения в собственность родственникам, входящим в категорию льготников (например, пенсионеру). Однако, при наличии других наследников, эта сделка может быть признана фиктивной и оспорена в суде;

2) уплачивать налог исходя из кадастровой стоимости, при условии, что данный объект имеет кадастровую стоимость. Чтобы уменьшить кадастровую стоимость, необходимо обратиться в суд, предоставив результаты независимой оценочной экспертизы;

3) участвовать в долевом строительстве, так как при возведении объекта налогоплательщик освобождается на 5 лет от обязанности платить налог, если это предусмотрено законами муниципальных органов власти.

Транспортный налог

Главной особенностью транспортного налога является то, что объект налогообложения возникает не в момент приобретения средства, а с момента регистрации в уполномоченных на это органах, которые должны своевременно сообщать о регистрации в налоговые органы. В реальности возникают случаи, когда происходит расхождение по времени от момента регистрации до момента постановки на налоговый учет, отслеживать своевременность данных операций – обязанность налогоплательщика.

Вторая особенность – налоговая база определяется как мощность двигателя транспортного средства, и измеряется в лошадиных силах, то есть не имеет прямого влияния на стоимость транспорта. Следовательно, величина налога зависит от мощности двигателя и года выпуска объекта.

Несмотря на то что законодательные акты по налоговым вопросам физических лиц призваны обеспечить разумное налогообложение разных слоев общества, на практике возникают многочисленные примеры «ухода» от налогов лиц, имеющих высокие доходы или сверхприбыли с капитала, имущества. Неоднократно возникал вопрос введения так называемого налога на роскошь, однако в России данный налог обозначился только как повышенный налог на автомобили стоимостью свыше 3 млн. руб. Каждый владелец дорогостоящего автомобиля обязан уплатить данный налог,

рассчитанный с учетом повышающих коэффициентов. Их размер зависит от стоимости автомобиля и от его года выпуска.

Льготы по транспортному налогу определены законами субъектов РФ. Так, в Алтайском крае на автомобили легковые с мощностью двигателя до 100 л.с., мотоциклы и мотороллеры с мощностью двигателя до 35 л.с., устанавливается налоговая ставка в размере 0 рублей отдельным категориям граждан (пенсионеры, инвалиды, герои России, одному из родителей многодетной семьи, детям до 18 лет, находящимся под опекой).

Способы уменьшения транспортного налога сводятся к регистрации транспортного средства на родственника, входящего в категорию «льготников», либо приобретению объекта с меньшей мощностью двигателя.

Земельный налог

Земельный налог уплачивают физические лица, которые обладают земельными участками на основании одного из трех прав: праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения. При этом земельные участки, переданные гражданину на праве безвозмездного пользования или по договору аренды, не признаются объектом налогообложения. Статьей 389 НК РФ определен перечень объектов, освобождаемых от обложения земельным налогом, в частности, для физических лиц, относящиеся к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, а также общины таких народов – в отношении земельных участков, используемых для сохранения и развития их традиционного образа жизни, хозяйствования и промыслов.

Для физических лиц налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельного участка, ставка налога зависит от того, для каких целей используется участок: ведения личного подсобного хозяйства, строительства, сельскохозяйственного производства. Статьей 395 НК РФ установлены федеральные налоговые льготы для отдельных категорий налогоплательщиков-юридических лиц (религиозные организации, общественные организации инвалидов и т.д.). Нормативные правовые акты представительных органов муниципальных образований также могут устанавливать дополнительные льготы, основания и порядок их применения. Например, Решением от 9 октября 2012 года № 839 «Об утверждении Положения о земельном налоге на территории городского округа - города Барнаула Алтайского края» на территории города Барнаула освобождены от уплаты налога отдельные категории налогоплательщиков (малоимущие и многодетные семьи, председатели органов ТОС за земельные участки, занятые жилищным фондом; физические лица за земельные участки, расположенные в зонах, затопляемых паводковыми и (или) грунтовыми водами; участники ВОВ). Кроме того, для категорий налогоплательщиков, указанных в пункте 5 статьи 391 НК РФ (инвалиды, пенсионеры, Герои России, многодетные родители), налоговая база уменьшается на величину кадастровой стоимости

600 м² площади земельного участка и дополнительно – на величину налогового вычета в размере 50 тыс. руб. на одного налогоплательщика.

Однако правом на льготу можно воспользоваться только в отношении одного земельного участка, если налогоплательщик имеет несколько участков, то он должен выбрать, на какой из них будет распространяться льгота. Наиболее вероятный способ уменьшения земельного налога – оспорить в суде кадастровую стоимость участка, либо перевести участок в категорию с меньшей ставкой налога.

Такое понятие как «налоговые каникулы» распространяется на индивидуальных предпринимателей, у которых в среднем не более 15 наемных работников, доля доходов от конкретного (приоритетного) вида деятельности - не менее 70%, средняя зарплата в расчете на одного наемного работника - не менее одного прожиточного минимума, доходы от реализации, по которым ставка 0%, не более 15 млн. руб. (Закон Алтайского края от 03.06.2016 № 48-ЗС).

Еще одним методом уменьшения налогового бремени является налоговая отсрочка (рассрочка), которая представляет собой изменение срока уплаты налога на срок, не превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности.

Основания, порядок и условия предоставления отсрочки, рассрочки по уплате налогов определены главой 9 НК РФ, регламентированы приказами ФНС России от 28.09.2010 № ММВ-7-8/469@ и от 30.11.2010 № ММВ-7-8/666@.

Для физических лиц можно получить отсрочку по уплате имущественных налогов (земельного, транспортного, налога на имущество физических лиц) и налога на доходы физических лиц.

Определяющим фактором служит имущественное положение физического лица. При этом каждый гражданин сам для себя определяет, что его финансовое положение на данный момент не позволяет ему оплатить налоги.

Так, в соответствии с подпунктом 4 пункта 2 статьи 64 Кодекса отсрочка (рассрочка) по уплате налога может быть предоставлена физическому лицу, если его имущественное положение (без учета имущества, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации не может быть обращено взыскание) исключает возможность единовременной уплаты налога.

За пользование отсрочкой придется заплатить проценты, поэтому лучше все же платить налоги вовремя. Тем не менее, воспользоваться отсрочкой удобно, если физическое лицо попало в сложную финансовую ситуацию.

Также, для положительного решения вопроса об отсрочке (рассрочке) потребуется поручительство либо договор залога.

Итак, для физических лиц налоговая нагрузка может оказаться весьма существенной, при наличии соответствующих объектов налогообложения.

Оптимизация налоговых платежей не должна подразумевать уклонение от уплаты налогов, но предполагает разумное пользование льготами и вычетами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации <https://rulaws.ru/nk-rf-chast-1/?yclid=2880806117557434112>
2. <https://www.26-2.ru/art/354786-nalogovye-kanikuly-dlya-ip-v-2019-godu-tablitsa-po-85-regionam-rf>
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы https://www.nalog.ru/rn33/news/tax_doc_news/4815903/

УДК 338.5

ГРНТИ 06.58.51

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ФАСЕНКО ТАТЬЯНА ЕВГЕНЬЕВНА

кандидат экономических наук, доцент, Алтайский филиал Финансового университета, г. Барнаул, пр-т Ленина, д. 54, Россия

E-mail: TEFasenko@fa.ru

КОЛЕДИНА ВАЛЕРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

магистр, кредитный консультант, ПАО «Почта Банк», г. Нальчик, улица Пачева, д.11, Россия

E-mail: ms.shot@list.ru

ЛОГВИНОВ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ

магистр, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Алтайский филиал, 656038, г. Барнаул, просп. Ленина, д. 54, Россия

E-mail: logvinov@dcak.ru

Аннотация. В статье раскрыта суть планирования издержек обращения торговой организации, их значимость, миссии и задачи. Рассмотрены методы планирования и прогнозирования, отображена «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли», их значимость в принятии управленческих решений с целью последующего становления организации и улучшения ее деятельности.

Ключевые слова: планирование и прогнозирование издержек обращения; методы планирования и прогнозирования, товарооборот, торговый, прибыль, объем продаж, ресурс, фактор, структура, методика.

Каждое предприятие в условиях рыночной экономики стремится к получению возможно большего дохода от осуществления своей деятельности. А для получения максимальной прибыли важно не только продать товар по высокой цене, но и сократить затраты. Если при реализации товаров особую роль играют внешние факторы, то минимизация затрат зависит исключительно от самого предприятия, а точнее, от степени эффективности организации торгового процесса.

Для осуществления своей деятельности любому предприятию требуются определенные затраты на приобретение необходимых производственных факторов и для реализации готовой продукции. В совокупности данные затраты составляют издержки фирмы. Наиболее экономически эффективным методом производства и реализации какого-либо товара считается такой, при котором происходит минимизация издержек фирмы.

Если обратиться к экономическому словарю, то издержки – это затраты, которые выражены в денежной форме и обусловлены расходом различных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции.

В экономической теории различают экономический и бухгалтерский подходы к определению издержек фирмы.

Бухгалтерские издержки – это фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения. При помощи данных издержек учитываются все сделки, которые производит фирма по поводу приобретения необходимых ресурсов от их поставщиков.

Бухгалтерские издержки представляют собой явные издержки, так как все сделки происходят в денежной форме. Они включают в себя: затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, заработную плату рабочим, арендную плату, проценты по полученным ссудам и другие затраты. Экономические издержки – это затраты, обусловленные использованием экономических ресурсов в производстве данного товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же самых ресурсов в других целях. Отличие экономических издержек от бухгалтерских состоит, прежде всего, в том, что они выражают разные варианты использования имеющихся средств фирмы. Фирма всегда имеет выбор возможности использования средств: можно вложить деньги в производство и получать прибыль или поместить их в банк под проценты. При этом одинаковые затраты капитала будут давать разные результаты [6, с. 29].

Издержки обращения торговых предприятий выполняют социально-экономическую функцию. Она заключается в том, что призваны обеспечить нормальный процесс товарного обращения, реализацию предметов широкого потребления с целью удовлетворения запасов населения. Повышение эффективности издержек обращения, их формирование в общественно

необходимых размерах позволяет увеличить прибыль предприятий торговли, часть которой направляется на дальнейшее развитие и совершенствование их материально–технической базы, что является необходимым условием улучшения качества товарного обслуживания.

Издержки обращения предприятий оптовой и розничной торговли складываются из следующих основных видов затрат:

- 1) расходов по заработной плате;
- 2) транспортных расходов;
- 3) расходов по содержанию основных фондов;
- 4) расходов, связанных с товарными запасами;
- 5) прочих расходов.

Торговые предприятия осуществляют текущие затраты, под которыми понимается совокупность затрат живого и овеществленного труда на осуществление текущей торгово-производственной деятельности предприятия, которые по натурально–вещественному составу представляют потребленную часть материальных, нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов. Составная часть текущих затрат торгового предприятия – затраты обращения. Затраты обращения – это представленные в денежной форме затраты предприятия на осуществление процесса реализации товаров, которые по своей сути являются себестоимостью услуг по доведению товаров от производителя до потребителя и связаны с изменением форм собственности. В соответствии с ПБУ 16 «Затраты», в затраты обращения не включаются административные затраты, другие операционные и финансовые затраты.

Учет доходов и расходов от основной деятельности торговой организации в соответствии с планом счетов должен осуществляться на счете 90 «Продажи». Сумма выручки за проданные товары должна отражаться по кредиту этого счета, а по дебету отражаться себестоимость проданных товаров, а также сумма налога на добавленную стоимость, исчисляемая с суммы выручки. В конце каждого месяца путем сопоставления кредитового и дебетового оборотов должен определяться финансовый результат. Если разница между выручкой без налогов и себестоимостью продаж положительная, в учете показывается прибыль, в обратном случае – убыток.

Рассматривая управление издержками торгового предприятия, как процесс, происходит выделение таких этапов как:

- планирование и прогнозирование издержек обращения;
- организация управления издержек обращения;
- непосредственно учет затрат;
- анализ и контроль затрат и производственных инвестиций с целью выработки управленческих решений по оптимизации расходов, связанных с производственно-коммерческой деятельностью предприятия;
- стимулирование персонала;
- принятие управленческих решений, относительно эффективности системы управления издержками на предприятии.

Существуют современные методы управления издержек обращения торгового предприятия:

1. Стандарт–кост
2. Директ–костинг
3. Метод управления производством по системе ЛТ
4. Функционально–стоимостной анализ (ФСА)
5. Учет затрат по работам (ABC)
6. Концепция управления затратами жизненного цикла (LCC)
7. Бенчмаркинг
8. Метод целевого калькулирования себестоимости (Target costing)
9. Метод калькулирования непрерывно улучшающейся себестоимости продукции (Kaizen costing)

К примеру, расходы на оплату труда включают в себя любые начисления работнику в денежной и натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, а также расходы, связанные с содержанием работников, предусмотренные трудовыми и коллективными договорами. Суммы начисленной амортизации, в свою очередь, отражают суммы начисленных амортизационных отчислений, начисленные по амортизируемому имуществу.

Для характеристики уровня расходов применяются следующие относительные показатели:

1. Доля расходов в валовом общественном продукте;
2. Доля расходов в реализованном общественном продукте;
3. Доля расходов в общей сумме затрат производства и обращения.

Для характеристики расходов, приходящихся на единицу выполненных работ в торговле, применяется показатель уровня расходов:

$$Y_p = \frac{P}{PT} \times 100,$$

где Y_p – уровень расходов, выраженный в % к товарообороту;

P – сумма расходов за отчетный период, руб.;

PT – сумма реализации товаров за тот же период, руб.

Уровень расходов в разрезе отраслей торговли рассчитывается отношением суммы расходов соответствующей отрасли к сумме:

розничного товарооборота – в розничной торговле

т.е. $\frac{\text{Сумма расходов в розничной торговле} * 100}{\text{Розничный товарооборот торговой сети}}$

валового товарооборота

т.е. $\frac{\text{Сумма расходов предприятий общественного питания} * 100}{\text{Весь оборот общественного питания}}$

валового оптового товарооборота – в оптовой торговле

т.е. $\frac{\text{Сумма расходов оптовой торговли} * 100}{\text{валового оптового товарооборота}}$

Оптово–складской оборот+транзитоплаченный+мелкооптовый
оборот со склада.

Экономический эффект динамики расходов торгового предприятия оценивается с помощью показателя относительного снижения или роста расходов – ΔP :

$$\Delta P = P_o - P_b \times T_p$$

или

$$\Delta P = \frac{(Y_{po} - Y_{pb}) \times P_o}{100}$$

где T_p – темп роста реализации товаров в отчетном году;
о, б – индексы отчетного и базисного периодов.

Широкое применение получил маржинальный анализ – метод, который базируется на изучении соотношений между тремя совокупностями наиболее значимых экономических характеристик, которыми являются:

1. издержки;
2. объем выпуска и продажи продукции;
3. доход.

Посредством маржинального анализа специалист может установить зависимость заработка от небольшого числа значимых причин и на основании этого осуществлять управление процессом построения ее величины.

Основной метода маржинального анализа является дробление издержек производства и сбыта в соответствии с конфигурацией объема выпуска продукции на неизменные и переменные и включение категории маржинальной прибыли.

Основные преимущества маржинального анализа заключаются в установлении безубыточного размера реализации продукции при имеющихся соотношениях цены, переменных и постоянных расходах, зоны прибыли организации [7, с. 37].

Благодаря широкому внедрению маржинального дохода появляется возможность построения наиболее подходящего набора выпуска, установления стоимости на новый продукт, определения размера продаж с целью получения максимально возможной прибыли и т.д.

Посредством маржинального анализа можно исследовать направления совершенствования предприятия, системно и углубленно изучать причины вариации итогов работы предприятия, обосновать управленческие решения и планы, осуществлять контроль над их исполнением, устанавливать резервы повышения продуктивности производства, оценивать результаты работы организации, вырабатывать финансовую стратегию ее совершенствования. Учет издержек торгового предприятия так же имеет свои особенности.

К примеру, расходы на тару в случае упаковки товаров при их продаже относятся на издержки обращения торговой организации: Дебет 44 Кредит 41–3.

Итак, в ситуациях, когда по условиям договора покупатель не обязан возвращать тару, учет у продавца ведется следующим образом:

– если стоимость тары входит в продажную цену товара и покупателем отдельно (сверх стоимости товара) не оплачивается, то стоимость тары относится в дебет счета 20 или 44;

– если стоимость тары покупателем оплачивается отдельно (то есть сверх стоимости затаренной в нее продукции), то стоимость тары (по фактической себестоимости или учетным ценам) списывается проводкой Дебет 62 Кредит 10–4 (41–3) по мере отгрузки (отпуска). [2,3,4]

Пример 1. Торговая организация приобрела товар на сумму 1 18 000 руб. (в том числе НДС – 18 000 руб.) и полиэтиленовые пакеты для его расфасовки на сумму 1 180 руб. (в том числе НДС – 180 руб.). Расфасовка и упаковка товара осуществляются при его приобретении.

В бухгалтерском учете организации будут сделаны следующие проводки:

Таблица 1 – Бухгалтерский учет издержек обращения торгового предприятия

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Оприходован товар	41–1	60	100 000
Отражен НДС	19	60	18 000
Оприходованы полиэтиленовые пакеты	41–3	60	1 000
Отражен НДС	19	60	180
Стоимость упаковки отнесена на увеличение стоимости товара	41–1	41–3	1 000

При расчете налога на прибыль затраты на приобретение невозвратной тары, использованной для упаковывания собственной продукции или покупных товаров, включаются в материальные расходы в силу пп. 2 п. 1 ст. 254 НК РФ и признаются для целей налогообложения согласно п. 2 ст. 272 НК РФ [1]:

– для организаций, производящих продукцию, – на дату передачи невозвратной тары в производство;

– для организаций, реализующих покупные товары, – на дату начала использования тары для упаковки товаров.

Благодаря оперативности появляется возможность осуществления более четкого контроля издержек обращения на протяжении всего года и проведения анализа обстоятельств изменений. Управление направлено в первую очередь на поддержание решения, которое было принято ранее.

На основе проведенного исследования следует отметить, что ключевыми функциями и задачами управления издержек обращения торгового предприятия могут выступать:

1. Учет:

– поиск и переработка данных издержек обращения торгового предприятия;

– построение и изучение системы внутреннего учета издержек обращения торгового предприятия;

– стандартизация признаков и методов оценивания работы предприятия и его структурных подразделений.

2. Планирование:

– предоставление необходимых сведений в процессе разработки планов издержек обращения торгового предприятия;

– построение и совершенствование всей «архитектуры» системы планирования издержек обращения торгового предприятия;

– координирование процесса обмена данными издержек обращения торгового предприятия;

– объединение и установление тенденций конкретных планов по содержанию и времени;

– апробирование планов на их возможность реализации и полноту;

– сбор сводного плана издержек обращения торгового предприятия.

3. Управление и контроль:

– установление величин издержек обращения торгового предприятия, контролируемых в содержательном и временном промежутках;

– сравнение реальных и плановых величин издержек обращения торгового предприятия для оценивания и установления уровня достижения целей;

– выявление возможных изменений характеристик;

– анализ изменений, освещение обстоятельств изменений плана от факта;

– создание рекомендаций для снижения изменений от факта плана.

4. Информационно–аналитическое обеспечение:

– построение системы данных;

– унификация каналов и носителей данных;

– обеспечение цифровыми материалами;

– поиск и классификация наиболее значимых для принятия решений по управлению издержками обращения торгового предприятия данных;

– создание инструмента, используемого при принятии, контроле и планировании решений;

– обеспечение экономичности работы системы данных.

Оптимальная величина издержек обращения должна обеспечивать торговому предприятию получение достаточной суммы прибыли, обеспечивающей условия для его дальнейшего развития, удовлетворения социальных запросов работников. С одной стороны, уменьшение расходов повышает экономическую эффективность работы торгового предприятия, но с другой стороны, может привести к ухудшению качества предлагаемых услуг и, как следствие, к снижению конкурентоспособности и сокращению обслуживаемого сектора потребительского рынка. Одной из важнейших проблем управления выступает инвестирование затрат для реконструкции или расширения действующего предприятия, в новую технику – для замены оборудования, новую продукцию, технологию производства, увеличение

запасов, и получение доходов от инвестиций. Инвестиционная политика при этом должна быть четко проработанной, так как она является одной из наиболее рискованных мер, требующих увеличения доли привлекаемых ресурсов, что приводит к увеличению затрат предприятия. При этом инвестиции могут носить характер как краткосрочные, так и долгосрочные, что меняет систему управления издержками на долгий период времени.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) // «Парламентская газета», N 151–152, 10.08.2000
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», N 26, 28.06.1999
3. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально–производственных запасов» (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245) // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», N 11, 18.03.2002
4. <Письмо> Минэкономки РФ от 20.12.1995 N 7–1026 <О Методических рекомендациях по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги> (вместе с «Методическими рекомендациями ...», утв. Минэкономки РФ 06.12.1995 N СИ–484/7–982) // Налоговый вестник», N 5, 1996
5. Арзуманова Т. И., Мачабели М. Ш. Экономика организации: учебник. – Дашков и К°, 2016. – 237 с.
6. Васильева З. А., Хегай Ю. А. Управление затратами: учебное пособие. – Краснояр.: СФУ, 2015. – 230 с.
7. Глубокова Л.Г. Анализ издержек обращения торговых организаций Экономический анализ: теория и практика.– 2009с. 36-39
8. Полянин А.В., Строева О.А. Экономика предприятия: учебное пособие. – Орел: Изд–во ОФ РАНХиГС, 2015. – 236 с.
9. Тимофеева Л.Е. Учет тары у продавца и покупателя // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2018. N 5. С. 32 – 42.

Приложение

Группа расходов	Вид расходов	Состав расходов
I. Расходы по обычным видам деятельности организаций	1.1 Издержки обращения	1.1.1 Транспортные расходы
		1.1.2 Расходы на оплату труда
		1.1.3 Отчисления на социальные нужды (единый социальный налог)

		1.1.4 Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря	
		1.1.5 Амортизация основных средств	
		1.1.6 Расходы на ремонт основных средств	
		1.1.7 Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд	
		1.1.8 Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	
		1.1.9 Расходы на рекламу	
		1.1.10 Потери товаров и технологические отходы	
		1.1.11 Расходы на тару	
		1.1.12. Прочие расходы	
II. Прочие расходы	2.1 Операционные расходы	2.1.1 Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, предприятия	
		2.1.2 Расходы, связанные с предоставлением за плату прав; возникающих на основе патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности	
		2.1.3 Расходы, связанные с участием в уставных капиталах других	
		2.1.4 Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и других активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции	
		2.1.5 Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов)	
		2.1.6 Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями	
		Продолжение таблице ниже	
		2.2 Внереализационные расходы	2.2.1 Штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров

		2.2.2 Возмещение причиненных организацией убытков
		2.2.3 Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году
		2.2.4 Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности других долгов, не реальных для взыскания
		2.2.5 Курсовые разницы
		2.2.6 Суммы уценки активов (за исключением внеоборотных активов)
		2.2.7 Прочие внереализационные расходы
III. Налоги	3.1 Налоги с оборота	3.1.1 Налог на добавленную стоимость 3.1.2 Акциз и акцизные сборы
	3.2 Налоги, относимые на издержки обращения	3.2.1 Транспортный налог 3.2.1 Земельный налог 3.2.3 Единый социальный налог
	3.3 Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности	3.3.1 Налог на имущество
	3.4 Налоги на прибыль до налогообложения	3.4.1 Текущий налог на прибыль 3.4.2 Единый налог на вмененный доход

Раздел 6
Междисциплинарные исследования

УДК 378+376
ГРНТИ 14.01.11

**ПРОБЛЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПОНЯТИЙ «ИНВАЛИД» И «ЛИЦО С
ОВЗ» В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

СИЛЬЧЕНКО ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА

*доценткафедры «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации», кандидат филологических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Алтайский филиал, г. Барнаул, Россия
E-mail: EVSilchenko@fa.ru,*

Аннотация. Статья посвящена проблемам образовательной системы, обусловленной ратификацией Конвенции «О правах инвалидов», а именно незавершенностью терминологической системы. Для адекватной защиты прав на образование инвалидов, лиц с ОВЗ и лиц с нормой здоровья необходимо законодательное разграничение понятий «инвалид» и «лицо с ОВЗ», направленное на защиту прав лиц с инвалидностью. В статье также обосновывается законодательное закрепление классификации лиц с ОВЗ не по нозологиям, а по признаку соответствия когнитивных возможностей одной из форм образования: инклюзивной, интегративной либо специальной.

Ключевые слова: высшее образование, инклюзивное образование, инвалиды, лица с ограниченными возможностями здоровья

**THE PROBLEM OF DISTINGUISHING BETWEEN THE CONCEPTS OF
“DISABLED PERSON” AND “PERSON WITH DISABILITIES” IN THE
MODERN RUSSIAN EDUCATION SYSTEM**

Elena V. Silchenko,

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor of Humanities and Cross-cultural communication Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul branch, 656000, Barnaul, Lenin St., bld. 54, Russia

E-mail: EVSilchenko@fa.ru

Abstract. The article is devoted to the problems of the educational system caused by the ratification of the Convention "On the Rights of Persons with Disabilities", the incompleteness of the terminological system in particular. In order to protect the education rights of disabled people, people with disabilities and people with health standards adequately, a distinction between the concepts of “disabled person” and “person with disabilities” must be defined by law, it will protect the

rights of all persons with disabilities. The article also substantiates the legislatively secured classification of people with disabilities, not by nosology, but on account of the cognitive capabilities to follow one of the forms of education: inclusive, integrative or special.

Keywords: higher education, inclusive education, disabled people, people with disabilities

Ратификация Российской Федерацией Конвенции «О правах инвалидов» определила в нашей стране новый этап развития отношения к инвалидам как со стороны государства, так и общества. Этот этап предполагает отношение к инвалидам как к полноправным и равноценным членам общества, их интеграцию в жизнь общества на всех уровнях. В том числе начался процесс реформирования образовательной системы страны, поскольку образование является одним из основных условий формирования у инвалидов реальных возможностей для самореализации, социализации и самообеспечения.

Начальный период любого социального изменения сопровождается проблемами и трудностями. Одной из типичных проблем этапа становления является неточность, несформированность терминологической системы.

Так, в современных нормативных актах, научной и специализированной литературе, а также в публицистике активно употребляются термины «инвалид», «лица с ограниченными возможностями здоровья», реже «лица с особыми образовательными потребностями».

Термин «инвалид» получил распространение только в 70-е годы 20 века, после принятия Генеральной Ассамблеей ООН Декларации о правах инвалидов (1975 год). В отечественном законодательстве понимание термина «инвалид» было закреплено статьей 1 Федерального закона от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации». Инвалидом считается «лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящие к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты» [1].

Многие авторы научных и публицистических статей используют термины «инвалид» и «лицо с ограниченными возможностями здоровья» в качестве синонимов, некоторые считают, что лицо с ОВЗ более современное, модное либо более тактичное именование инвалидов. Анализ правовых актов, в которых используется понятие ОВЗ [2, 3, 4, 5], свидетельствует, с одной стороны, о том, что это не синонимические понятия, с другой стороны, четкого нормативно закрепленного определения федеральные законы не содержат.

Так, первоначально законодательно формулировки «с отклонениями в развитии» и «имеющие недостатки в психическом и (или) физическом развитии», встречавшиеся в нормативных актах предшествующих лет, были заменены на формулировку «с ограниченными возможностями» [2]. При этом некоторые подзаконные акты свидетельствуют о том, что ряд исполнительных

органов трактуют термин «лицо с ОВЗ» как более широкий и включающий в себя понятие «инвалид», что вытекает из таких формулировок, как «дети с ограниченными возможностями, включая детей-инвалидов» [6], «студенты с ограниченными возможностями здоровья, из них: инвалиды, дети-инвалиды...» [7] и мн.др., часть их этих актов уже утратили силу (например, [7]). При этом, например, в Приказе Росстата отмечается, что лица с ОВЗ могут являться или не являться инвалидами [8].

Наиболее развернутое определение вышеуказанного понятия содержится в статье 2 Федерального закона «Об образовании» [3]: «обучающийся с ограниченными возможностями здоровья – физическое лицо, имеющее недостатки в физическом и (или) психическом развитии, подтвержденные психолого-медико-педагогической комиссией и препятствующие получению образования без создания специальных условий».

Таким образом, к лицам с ОВЗ относятся люди с недостатками в физическом и (или) психическом развитии. Однако данный недостаток должен влиять на процесс получения образования, а не в целом жизнедеятельность, как указано в определении инвалида [1]. К таким недостаткам традиционно относят нарушение слуха, зрения, речи (лица с тяжелой речевой патологией), опорно-двигательного аппарата, задержка психического развития, умственная отсталость. При этом решение об отнесении человека к лицам с ОВЗ принимает психолого-медико-педагогической комиссия (ПМПК), а признание инвалидом относится к компетенции федерального учреждения медико-социальной экспертизы.

Следует подчеркнуть, что в Федеральном законе «Об образовании» представлена только одна категория – лица с ОВЗ. С одной стороны, для получения статуса лица с ОВЗ не требуется инвалидность, получения которой отличается как значительно более сложной и трудоемкой процедурой, так и большей степенью расстройства функций организма. С другой стороны, поскольку ни в одном нормативном акте нет указание на то, что инвалиды автоматически относятся к категории лиц с ОВЗ, они могут воспользоваться всеми преимуществами и гарантиями, закрепленными Федеральным законом «Об образовании» только в случае, если они пройдут психолого-медико-педагогическую комиссию и получат статус лица с ОВЗ. Обычно это означает дополнительные затраты времени и энергии, однако в ряде случаев ПМПК отказывает инвалидам в статусе лица с ОВЗ, мотивируя это решение тем, что, не смотря на серьезное заболевание, ребенок может учиться наравне со сверстниками, например, при соматических заболеваниях, то есть при заболеваниях сердца и сосудов, дыхательной системы, печени и почек, желудочно-кишечного тракта. По некоторым оценкам в России около 40 тысяч детей-инвалидов не попадают в категорию лиц с ОВЗ.

Однако при этом врач ежегодно дает такому обучающемуся медицинское освобождение от занятий физической культурой. Таким образом, лица с ОВЗ имеют право на адаптированную программу всех дисциплин,

изучаемых в школе и ВУЗе (в том числе по физкультуре), а инвалиды без статуса ОВЗ искусственно ограничиваются в таком праве. Следует отметить, что специалисты в области физической культуры и спорта справедливо отмечают, что «практически не существует видов нозологий (исключение – острые стадии болезни), при которых средства и методы физического воспитания не явились эффективными. Эффект зависит от правильного выбора упражнений, определения необходимой интенсивности и дозировки выполнения, интервалов отдыха и других факторов» [9, с. 12]. Недостаточность движения пагубно отражается не только на функционировании организма, но и на эмоциональной, психической и интеллектуальной сфере личности. Однако учителя и преподаватели, ведущие физическую культуру в школе и вузе, соответственно, справедливо указывают на отсутствие у них компетенций для составления адаптивных программ, то есть для определения уровня нагрузки и набора допустимых и полезных упражнений при том или ином заболевании. Такие занятия в большей мере напоминают лечебную физкультуру, и требуют специальной подготовки. Если бы все вышеуказанные инвалиды имели статус ОВЗ, то образовательная организация в соответствии с современным законодательством была бы обязана включать в штатное расписание специалистов, указанных в рекомендациях ПМПК, то есть специалистов по адаптивным занятиям физической культурой и спортом.

Иными словами, если для здоровых людей малоподвижный образ жизни и сопряженные с ним проблемы являются результатом личного выбора, то в вышеописанных ситуациях обучающиеся лишаются такой возможности в силу недоработанности системы образования для инвалидов.

Существующая классификация лиц с ОВЗ опирается на нозологию (то есть, например, слабослышащие, слабовидящие, слепые и т.п.). При этом в Федеральном законе «Об образовании» предусматривается три образовательных варианта для лиц с ОВЗ: инклюзивное, интегрированное и специальное/коррекционное. Однако современное российское законодательство не содержит правовых норм для выбора той или иной образовательной системы, что предопределяет многочисленные ситуации, когда обучение в общеобразовательной школе ребенка с ОВЗ не является разумным и не отвечает потребностям этого ребенка, однако в силу каких-либо факторов он отправляется родителями в обычную школу, а школа не может оспорить такое решение. Соответственно, необходима классификация лиц с ОВЗ по признаку способности/неспособности к получению инклюзивного образования в общей школе, либо с рекомендацией интегрированной или специальной формы образования.

Таким образом, четкое разграничение понятий «лиц с ОВЗ» и «инвалидов» на законодательном уровне имеет правовое, экономическое и социальное значение, поскольку позволит избежать нарушения прав инвалидов и поможет им получить качественное образование.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 07.03.2018) // СЗ РФ. 1995. № 48. Ст. 4563.
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу о гражданах с ограниченными возможностями здоровья: Федеральный закон от 30 июня 2007 № 120-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // СЗ РФ. 2007. № 27. Ст. 3215.
3. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) // СЗ РФ. 2012. № 53 (ч. 1). Ст. 7598.
4. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 18.04.2018) // СЗ РФ. 2007. № 50. Ст. 6242.
5. Об утверждении Порядка приема на обучение по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры: Приказ Минобрнауки России от 14.10.2015 № 1147 // Рос.газ. 16.11.2015. N 258.
6. О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 - 2017 годы: Указ Президента РФ от 01.06.2012 № 761 // СЗ РФ. 2012. № 23. Ст. 2994.
7. Об утверждении статистического инструментария для организации Министерством образования и науки Российской Федерации федерального статистического наблюдения за деятельностью образовательных организаций: Приказ Росстата от 01.09.2016 № 471. // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204241/(дата обращения: 20.10.2019).
8. Об утверждении статистического инструментария для организации Министерством образования и науки Российской Федерации федерального статистического наблюдения за деятельностью образовательных учреждений: Приказ Росстата от 27.08.2012 № 466 (ред. от 23.12.2016). URL: <http://ivo.garant.ru>(дата обращения: 20.10.2019).
9. Адырхаев С.Г., Адырхаева Л.В., Голец А.В., Чирков В.А. Педагогическая модель физкультурно-спортивного сопровождения обучения в вузе студентов с ограниченными возможностями здоровья // Проблемы и перспективы формирования здорового образа жизни в информационном обществе: Материалы международной научно-практической конференции. Иркутск: изво Иркутского ГАУ , 2016. С. 9-15.

ФОРМИРОВАНИЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ДЕЙСТВИЙ У ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ СРЕДСТВАМИ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ВАКАЛОВА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА

*учитель математики КГБОУ «Алтайский краевой педагогический лицей»,
Центр дистанционного образования детей-инвалидов, 656031, г. Барнаул, ул.
Папанинцев, 139, Россия*

E-mail: svetlana.vakalova@yandex.ru

ГУСТОКАШИНА АЛЛА ИЛЬИНИЧНА

*учитель истории и обществознания, КГБОУ «Алтайский краевой педагогический лицей»,
Центр дистанционного образования детей-инвалидов, 656031, г. Барнаул, ул. Папанинцев, 139, Россия*

E-mail: gustokashina.alla@yandex.ru

Аннотация. Современная школа не может не учитывать, что её учащиеся в будущем должны стать гражданами информационного общества. В связи с этим проблема социализации детей с ограниченными возможностями имеет статус национального приоритета. Безусловно, стартовым условием для интеграции инвалидов в социум является образование, обеспечивающее их самореализацию в различных видах профессиональной и социальной деятельности.

Опыт работы педагогов Центра дистанционного образования детей-инвалидов Алтайского края показывает, что эффективным средством организации образования детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), которые по состоянию здоровья не могут посещать образовательные учреждения и нуждаются в обучении на дому, является развитие дистанционной формы их обучения с использованием современных информационно-коммуникационных технологий. В данной статье рассматриваются вопросы организации дистанционного обучения детей с ОВЗ с целью формирования универсальных учебных действий (УУД) через возможности использования компьютерного и цифрового оборудования, современных электронных образовательных ресурсов в условиях ФГОС.

Ключевые слова: учебные универсальные действия, компетенции, дети с ОВЗ, дистанционное обучение, ИКТ-технологии, образовательная платформа Moodle, электронные образовательные ресурсы (ЭОР).

THE FORMATION OF UNIVERSAL EDUCATIONAL ACTIONS IN HEALTH-LIMITED CHILDRENS WITH USING REMOTE

EDUCATIONAL TECHNOLOGIES

Svetlana Vakalova, mathematic teacher, Altay state pedagogical lyceum, disabled children education centre, 656031, 139 Papanincev str, Barnaul, Russia

E-mail: svetlana.vakalova@yandex.ru

Alla Gustokashina, hystory and sociology teacher, Altay state pedagogical lyceum, disabled children education centre, 656031, 139 Papanincev str, Barnaul, Russia

E-mail: gustokashina.alla@yandex.ru

Annotation: Modern school can't ignore that it's pupiles will have become members of informational society in the future. Concerning this, the problem of children with disabilities socialization is the national priority. Certainly, a starting conditions for disabled children society integration are education, that provide them self-realization in different types of professional and social activity. The Altay state disabled children education centre teachers experience shows that most effectuve educational facility of health-limited children who can't attend school and need home education is development of remote education with using modern informational-communicative technologies. In this article are considered questions about organization remote edjucation health-limited children at national education standarts with the aim of forming universal education actions thtough using computer and digital equipment, modern elerctronic educational resources.

Keywords: universal education actions, health-limited children, remote education, informational-communicative technologies (ICT), Moodle educational platform, elerctronic educational resources (EER).

Личностно-ориентированные принципы учебно-воспитательного процесса в современной школе направлены на формирование личности, обладающей высокой интеллектуальной культурой и мышлением. Следовательно, обучающиеся должны как приобрести определенный набор знаний и умений по предметам, так и овладеть умениями учиться, организовать свою деятельность, приобрести личностные характеристики. Добиться этого можно, сформировав систему универсальных учебных действий, которая станет основой для овладения ключевыми компетенциями. Школьное образование ориентировано на достижение определенных целей и результатов: личностных (развитие логического и критического мышления, культуры речи, интеллектуальной объективности), метапредметных (формирование представления о значимости конкретного предмета в современном мире, общих способов интеллектуальной деятельности), предметных (овладение конкретными знаниями и умениями, изучение смежных предметов и их применение в жизни).

Изучение любой школьной дисциплины предполагает не только запоминание и воспроизведение, но и понимание, анализ, рефлексию. На уроках формируются УУД, позволяющие успешно ориентироваться в различных предметных областях и являющиеся основой социализации подрастающего поколения.

Одно из направлений модернизации образования Российской Федерации является обеспечение детей-инвалидов медико-психологическим сопровождением и специальными условиями обучения. Для таких детей, урок невозможен без дистанционных образовательных технологий (ДОТ), которые являются большим помощником в получении новых знаний, развитии мотивации, одним из способов социализации. Получение новых знаний с помощью информационно-компьютерной среды не заменит учителей, учеников или класс, но даст возможность ребенку-инвалиду приобрести соответствующие профессиональные навыки, которые пригодятся ему в дальнейшем для работы и самостоятельной жизни. Обучение с помощью ДОТ позволяет обеспечить обучающихся качественным образованием независимо от места проживания и состояния здоровья, приводит к повышению его эффективности. При дистанционном обучении детей-инвалидов используются компьютер, его программное обеспечение, электронные образовательные ресурсы, электронные доски, учебно-игровые средства и тренажеры, презентации, видеуроки, образовательная среда Moodle, программа Skype. Эти средства помогают формировать у детей с ОВЗ ИКТ-компетентность, способность использовать свои умения для доступа к информации, для её поиска, организации, обработки, оценки, а также для её создания и распространения.

Универсальные учебные действия – способность субъекта к саморазвитию и самосовершенствованию путем сознательного и активного присвоения новых знаний, умений и социального опыта. При формировании УУД в условиях дистанционного образования ученики осваивают все компоненты учебной деятельности: познавательные и учебные мотивы, цель, задачу, действия и операции. Развивается ценностно-смысловая компетенция личности.

При развитии ИКТ-компетентности школьников особое внимание уделяется более результативному выполнению того или иного учебного действия, а не только подготовки его с помощью компьютера. Например, обучая публичным выступлениям, учитель не только объясняет технологию подготовки презентации, а также показывает, как повышается эффективность выступления с применением компьютерной поддержки.

Формирование УУД осуществляется посредством информатизации уроков, в том числе при участии школьников в этом процессе (создание и использование ЭОР, тестов, компьютерных моделей, при работе на специализированной платформе Moodle, виртуальные лаборатории) и внеурочной работы над проектами и учебными исследованиями. Использование ИКТ для формирования УУД у детей с ОВЗ

дает учителям возможность создавать соответствующие позиции планируемых результатов, учитывая специфику каждого учебного предмета, осуществлять интеграцию и синхронизацию содержания различных учебных курсов. Приоритетными направлениями деятельности ребенка-инвалида становятся использование информационных ресурсов для самообразования, подготовки к уроку, тренировочного тестирования, подготовки к участию в проектах, конкурсах, конференциях, олимпиадах.

Познавательная деятельность ребенка-инвалида зависит от многих факторов, в том числе от удобства образовательного процесса, наглядности подачи нового материала. Разработка курса на образовательной платформе Moodle позволяет учителю применять как отдельные виды учебной работы, так и любой их набор для формирования УУД. Задания с инструкцией «Объясни свой выбор», «Обоснуй ответ», самооценка событий, рефлексия урока развивают личностные УУД. Текстовые задачи, поиск информации в предложенных источниках, контрольный опрос направлены на регулятивные действия. Занимательные и нестандартные задания, задания на классификацию, «Найди отличие», «Поиск лишнего элемента», работа с таблицами, диаграммами создают условия для познавательных универсальных действий.

Образовательная среда Moodle предоставляет учителю дополнительные методы для поддержания и направления развития учащегося с ОВЗ, ориентируясь на индивидуальность каждого ребенка, его особенности. Учитель совершенствует организацию их совместной работы, выбирает наиболее приемлемый вариант учебного курса, обеспечивая каждому ученику адекватные лично для него темпы и способы усвоения знаний.

Среди дистанционных образовательных технологий важным инструментом являются электронные образовательные ресурсы. Работа на компьютере с ЭОР развивает пространственное мышление, память, внимание, логику, приучает к самостоятельности, развивает мелкую моторику. ЭОР обладают возможностями, позволяющим учителю создавать условия для формирования УУД у детей с ОВЗ, так как дают ученикам наиболее полное представление об изучаемых объектах и явлениях, имеют большой потенциал для мотивации. Школьникам нравится учиться при помощи современного оборудования, самостоятельно изучать те или иные темы, проверять себя и получать обратную связь. Наконец, ЭОР способны предоставить ученику максимум информации по изучаемой теме в самых различных видах (текст, картинка, звук, видео, мультимедиа, интерактивная игра).

ЭОР уместны на всех этапах учебной деятельности: от целеполагания до обобщения (повторения). Для эффективного использования необходимо определить цель использования цифрового образовательного ресурса, его место в системе урока, уметь грамотно использовать и дозировать любой ресурс, соблюдая принципы адаптивности и дифференцированности. В данных условиях урока учащиеся овладевают способами работы с аутентичной информацией, с которой они встречаются в различных Интернет ресурсах,

осваивают различные навыки поиска, систематизации информации, обработки и перевода материала из одной знаковой системы в другую (текст, таблица, схема, карта). При этом у них развиваются умения формулировать собственную точку зрения по обсуждаемым вопросам, предоставлять аргументацию, публично представить результаты своей работы. Меняется характер взаимодействия учителя и ученика. Задачей учителя становится создание условий для инициативы, самостоятельного приобретения детьми знаний. Применение ЭОР способствуют повышению интеллектуальной активности обучающихся. Даже самые пассивные из них выполняют познавательные действия с огромным желанием. Они используют ЭОР при создании презентаций, подборе материала для сообщений, докладов. Некоторые из них при самостоятельной подготовке домашнего задания предпочитают обращаться непосредственно к электронным образовательным ресурсам, что повышает мотивацию и определяет успешность учебной деятельности ребёнка-инвалида.

Благодаря описанным выше организационно-педагогическим условиям дистанционного обучения у детей с ограниченными возможностями здоровья эффективно развиваются универсальные учебные действия:

- личностные (понимание цели использования электронных ресурсов в процессе самообразования; повышение учебной мотивации);

- регулятивные (принятие, запоминание и сохранение учебной задачи; выбор по желанию и возможностям задания базового либо повышенного уровня сложности; планирование своих действий; выполнение работы в любой временной промежуток с любыми перерывами во времени, что очень важно для детей с ОВЗ; быстрое получение результатов проверки и корректировки, если учитель отправил задание на доработку; объективное оценивание результата работы; привыкает к тестовой форме контроля; проявление познавательной инициативы);

- познавательные (самостоятельная постановка цели; применение методов информационного поиска с помощью компьютерных средств; осознанное построение устной и письменной речи; поиск эффективных способов решения задач; рефлексия действия, контроль и оценка процесса и результатов деятельности);

- коммуникативные (развитие умений сотрудничества с учителем и сверстниками, способности выстраивать монолог и диалог при общении на форуме и выступлении с компьютерным сопровождением).

Использование ИКТ-технологии и ЭОР направлено на оптимизацию учебной и внеучебной деятельности с целью повышения творческого потенциала, самооценки, формирования ценностно-смысловой, учебно-познавательной, информационной и коммуникативной компетенций детей с ограниченными возможностями здоровья.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кукушкина О.И. Применение информационных технологий в специальном образовании // Специальное образование: состояние, перспективы развития. Тематическое приложение к журналу «Вестник образования.» 2003. - №3.<http://childrens-needs.com/katalog/katalog/izuchenie-i-korrekcija-vyjavlennyh-narushenij/primenenie-informacionnyh-tehnologij-v-specialnom>.
2. Полат Е.С. Дистанционное обучение: организационные и педагогические аспекты.[Электронный ресурс] Режим доступа: <https://gigabaza.ru/doc/101024.html>
3. Хуторской А.В. Методика личностно-ориентированного обучения. Как обучать всех по-разному?: Пособие для учителя. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2005. – 383 с.– (Педагогическая мастерская).

Раздел 7
Дискуссионный клуб

УДК 338.28
ГРНТИ 06.52.17

**ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ
ПОЛИТИКИ В РОССИИ**

ДАНИЛОВА СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА

кандидат экономических наук, доцент, федеральное государственное образовательное автономное учреждение высшего образования «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)» филиал в г. Нижневартовске, 628600, ХМАО-Югра, г.Нижневартовск, ул. Мира, 9, Россия

E-mail: svdanilova@lenta.ru

МАСЛИХОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

кандидат экономических наук, доцент, Алтайский филиал федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 656038, Алтайский край, г. Барнаул, пр-т Ленина, 54, Россия

E-mail: maslihova777@mail.ru

ЗЯБЛИЦКАЯ НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

доктор экономических наук, доцент, федеральное государственное образовательное автономное учреждение высшего образования «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)» филиал в г. Нижневартовске, 628600, ХМАО-Югра, г.Нижневартовск, ул. Мира, 9, Россия

E-mail: econ10@rambler.ru

Аннотация. Последние десятилетия сопряжены со значительным ростом потребления природных энергетических источников. Российская Федерация является одним из уникальных государств по территориальному аспекту и ресурсному энергетическому потенциалу.

Реализация Стратегии связана с сохранением государственной гарантии на энергетическое обеспечение всех территориальных образований с одновременным обеспечением энергетической автономии. Цель и приоритеты государственной энергетической политики России закреплены в государственной программе «Развитие энергетики», которая стала третьим программным документом в данной области. Приоритетными задачами государства, согласно программы, являются: полноценное обеспечение населения государства доступными энергоресурсами с одновременным повышением уровня бережливого отношения к ресурсам, расширение спектра

направлений экспорта энергоресурсов через повышение конкурентоспособности сырья на мировом рынке и др.

Результаты реализации государственной программы «Развитие энергетики» ежегодно публикуются в формате отчета. Согласно отчетным данным, целевые показатели постепенно растут, но при этом сдерживающим фактором по-прежнему остаётся неблагоприятная конъюнктура на мировых финансовых и сырьевых рынках.

Ключевые слова: энергетическая стратегия России, топливно-энергетический комплекс, энергетическая безопасность, финансовое обеспечение энергетического комплекса, сбережение энергетических ресурсов.

ORGANIZATION OF THE STATE ENERGY POLICY IN RUSSIA

Svetlana V. Danilova

PhD (Candidate of Science) in Economics, Associate Professor of the Federal state Autonomous educational institution of higher education "South Ural state University (national research UNIVERSITY)" the branch in Nizhnevartovsk, 9, Mira str., Nizhnevartovsk, KhMAO-Yugra, 628600, Russia

e-mail: svdanilova@lenta.ru

Elena A. Masliхова

PhD (Candidate of Science) in Economics, Associate Professor of the Altai branch of the Federal state educational budgetary institution of higher education "Financial University under the Government of the Russian Federation», 54 Lenin Ave., Barnaul, Altai Krai, 656038, Russia,

e-mail: masliхова777@mail.ru

Natalia V. Ziablitckaia

PhD (Doctor of Science) in Economics, Associate Professor of the Federal state Autonomous educational institution of higher education "South Ural state University (national research UNIVERSITY)" the branch in Nizhnevartovsk, 9, Mira str., Nizhnevartovsk, KhMAO-Yugra, 628600, Russia

e-mail: econ10@rambler.ru

Abstract. Recent decades have seen a significant increase in the consumption of natural energy resources. The Russian Federation is one of the unique states in terms of territorial aspect and resource energy potential.

The implementation of the Strategy is connected with the preservation of the state guarantee for the energy supply of all territorial entities, while ensuring energy autonomy. The purpose and priorities of the state energy policy of Russia are enshrined in the state program "energy Development", which became the third program document in this area. The priorities of the state, according to the program, are: full provision of the population of the state with available energy resources while increasing the level of thrift to resources, expanding the range of energy

exports through increasing the competitiveness of raw materials on the world market, etc.

The results of the implementation of the state program "energy Development" are published annually in a report format, where one of the main indicators are the criteria: reduce the energy intensity of the gross domestic product of the Russian Federation due to the implementation of the Program (by 2007). According to the reporting data, the targets are gradually growing, but the unfavorable situation in the world financial and commodity markets remains a deterrent.

Keywords: energy strategy of Russia, fuel and energy complex, energy security, financial support of the energy complex, energy resources conservation.

Российская Федерация является той страной, которая обладает значительным количеством разнообразных природных ресурсов, одними из них являются энергетические ресурсы. Следует объективно предположить, что российская политика в сфере энергетики обоснованно разрабатывается на долгосрочную перспективу. Основной целью долгосрочной перспективы развития энергетического хозяйства является гарантирование потребностей страны в энергоресурсах на основе максимального эффективного их производства и применения, развития научно-технического прогресса и экономического потенциала энергетической отрасли для роста экономики страны, и повышения уровня и качества жизни ее населения. Кроме того, правильно выстроенная энергетическая политика государства дает возможность укрепления внешнеэкономических отношений с другими государствами. В основе разработки энергетической политики и стратегии находятся два федеральных закона: ФЗ «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 № 35-ФЗ [1] и ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 №261-ФЗ [2].

Основой формирования современной энергетической политики России стала энергетическая стратегия России на период, которая была принята распоряжением Правительства РФ от 28 августа 2003 года № 1234-р [3] и, соответственно рассчитанная для реализации до 2020 года. Главным содержанием энергетической стратегии стало существование гарантии государства по обеспечению топливом и энергией всех территорий скоординированное с прогнозом социально-экономического развития экономики страны.

Распоряжением правительства РФ от 13.11.2009 года № 1715-р была принята энергетическая стратегия России на период до 2030 года, которая с учетом итогов реализации Энергетической стратегии до 2020 года, продолжила развитие отечественной энергетики во всех сферах и увеличила временной интервал её реализации еще на 10 лет [4].

Во второй Энергетической стратегии России были учтены основные пробелы предшествующей Энергетической стратегии, представлены отдельные итоги реализации Энергетической стратегии до 2020 года,

сформулирована цель обновленной Стратегии и перспективы социально-экономического развития государства во взаимосвязи с энергетическим хозяйством, предложены перспективы развития ТЭК России и предполагаемые результаты реализации стратегии.

В настоящее время разработана, но не утверждена следующая версия Энергетической стратегии России на период до 2035 года. Проект третьей Стратегии размещен на официальном сайте Министерства Энергетики РФ [5].

Реализация государственной политики в области развития энергетики, прежде всего, направлена на защиту прав и законных интересов жителей страны, а также учитывает определенные интересы субъектов хозяйствования энергетической отрасли, обеспечивает энергетическую автономию и безопасность государства на данном этапе развития.

С учетом потребностей государства энергетическая политика должна формироваться на следующих принципах:

- обеспечение взаимосвязанности алгоритма действий государственных органов власти в процессе реализации стратегических направлений развития ТЭК страны;

- формирование устойчивой заинтересованности хозяйствующих субъектов и органов власти в повышении конкурентоспособности топливно-энергетических предприятий государства при одновременном повышении эффективности функционирования как на внутреннем энергетическом рынке, так и на внешнем;

- реализация процесса государственного регулирования энергетической отрасли через развитие предпринимательской инициативы в топливно-энергетической отрасли.

Приоритетными задачами российской энергетической политики являются [4]:

- полномасштабное расширение функционирования энергетической инфраструктуры через реализацию мероприятий в области внедрения комплекса правовых, организационно-управленческих, финансовых и материально-технических условий;

- повышение доли внебюджетных источников финансирования энергосберегающих проектов;

- через работу всех государственных структур обеспечение всесторонней информационной поддержки в сфере энергоэффективности;

- комплексное и всестороннее совершенствование электроэнергетики;

- формирование научной базы в области применения возобновляемых источников энергии и её внедрение;

- развитие качества освоения уже разрабатываемых месторождений и ввод новых с одновременным увеличением глубины добычи сырья и повышение качества выпускаемого топлива;

- увеличение протяженности линейной части магистральных нефтепроводов, нефтепродуктопроводов, газопроводов и конденсатопроводов;

- расширение действующих и строительство новых мощностей по производству сжиженного природного газа;
- повышение рациональности использования ресурсного потенциала страны через расширение действующих и строительство новых мощностей по производству крупнотоннажных полимеров, повышение качества разработка существующих газовых месторождений, оптимальной модернизации и расширение газотранспортной системы, объектов подземных хранилищ газа Единой системы газоснабжения;
- развитие качества функционирования инфраструктуры по производству сжиженного природного газа с учетом повышения объемов продаж на рынках сбыта природного газа;
- развитие качества функционирования инфраструктуры по производству крупнотоннажных полимеров;
- развитие качества освоения месторождений добыче и переработке угля с учетом повышения объемов продаж на рынках сбыта;
- создание эффективных механизмов в сфере обеспечения в угольной промышленности условий промышленной и экологической безопасности;
- формирование благоприятной экономической среды в целях повышения объемов освоения торфа;
- повышение качества реализации процесса реструктуризации угольной промышленности;
- расширение эффективности функционирования сектора инноваций в топливно-энергетическом комплексе;
- создание и внедрение в ТЭК инновационной государственной информационной системы.

Потребность в постоянном контроле условий функционирования внешнего энергосырьевого рынка связанная с дисбалансом на мировых рынках энергоресурсов, а также с необходимостью повышения уровня эффективности российского ТЭК во внешнеэкономической сфере требует соблюдение следующих гарантий:

- с учетом повышения конкуренции на мировом рынке за энергоресурсы и рынки их сбыта требуется получение оптимально высоких показателей ТЭК во внешней экономике;
- оптимальное снижение уровня воздействия мирового экономического кризиса с одновременным обновлением структуры экономики России с установлением приоритетности по уровню энергоемкости;
- создание условий по трансформации ТЭК России в направлении совершенствования применяемых технологий и инновационных проектов;
- ориентация на специальные разработки в целях повышения роли России на внешнем энергетическом рынке в секторе интеллектуальных продуктов и высокотехнологичных производств;
- обеспечение роста экспорта энергоресурсов через расширение рынка поставок энергетических ресурсов на мировом пространстве;

- рост доли экспортируемой продукции глубокой переработки энергоресурсов, а не непосредственно реализации сырьевых ресурсов, что будет обеспечивать снижение объема топливно-энергетических ресурсов во всем экспорте РФ;

- строительство энергетических инфраструктурных объектов международного уровня с внедрением актуальных технологий и инновационных проектов.

Достижению поставленных Стратегией целей и задач, а также наличие потребности в постоянном контроле условий функционирования внешнего энергосырьевого рынка, как отмечалось ранее, способствует реализация Государственная программа Российской Федерации «Развитие энергетики» в редакции от 28.03.2019 [6], до 28 марта 2019 года данная программа называлась «Энергоэффективность и развитие энергетики».

Государственная программа РФ «Развитие энергетики» является одним из инструментов способствующим повышению эффективности и рациональности использованию энергетических ресурсов государства в целях полномасштабного слияния с мировым рынком энергоресурсов и, соответственно, максимизации выгод для экономики страны.

В таблице 1 представлены показатели, отражающие основные результаты, полученные за последние отчетные периоды осуществления государственной программы «Развитие энергетики» (до 2019 года «Энергоэффективность и развитие энергетики»).

Таблица 1 – Основные результаты государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» [7]

Наименование показателя	Единица измерения	2016 г. (факт)	2017 г. (факт)	2018 г. (факт)	2019 г. (план)
Снижение энергоемкости валового внутреннего продукта РФ за счет реализации мероприятий Программы (к 2007 году)	%	7,04	8,3	8,3	-
Добыча нефти, включая газовый конденсат	Млн.тонн	547,5	546,8	555,9	555
Глубина переработки нефтяного сырья	%	79	81,3	83,4	84,2
Добыча газа природного и попутного	Млрд. куб.метров	640,23	691,1	725,4	689
Добыча угля	Млн.тонн	385,7	408,9	439,3	436
Потери электроэнергии в электрических сетях от общего объема отпуска электроэнергии	%	10,7	10,2	9,7	-
Динамика производительности труда в ТЭК	%	102,8	101,9	102,6	-

Согласно данным представленным в таблице следует, что динамика годовых итогов реализации государственной программы «Развитие энергетики» положительная, так как за последние три года целевые индикаторы растут. Но обозначившаяся динамика достаточно минимальна и,

в настоящее время, следует выделить группу сдерживающих факторов, которые тормозят позитивные процессы в ТЭК России.

В последние периоды создалась уже достаточно стабильная негативная ситуация на мировых сырьевых торговых площадках, что прежде всего связано с достаточно заниженными ценами на реализуемые ресурсы, в том числе и на нефть, которая составляет существенный сегмент российского экспорта. Продолжают оказывать свое сдерживающее отрицательное влияние внешнеэкономические ограничения обусловленные взаимоотношениями с отдельными странами Европы и Запада, что, прежде всего, проявляется в наличии барьеров в проникновение на международные рынки капиталов российских финансово-кредитных структур и коммерческих хозяйствующих агентов.

Согласно отчету «Основные результаты работы ТЭК в 2018 году» опубликованному Министерством энергетики РФ, Россия занимает лидирующие позиции на мировом рынке энергоресурсов (см. Рисунок 1).



Рисунок 1. Топливо-энергетический комплекс РФ в мировой экономике РФ за 2018 г. [8]

Согласно отчетным данным, в секторе «Добыча нефти и газового конденсата» Россия находится на 2 месте после США, в секторе «Добыча газа» аналогично на 2 месте после США, «Добыча угля» уже на 6 месте после Индонезии и на 4 месте по выработке электроэнергии после Индии.

Финансовое обеспечение энергетического хозяйства России должно осуществляться из различных источников. Согласно Приложению 7/3 Государственная программа Российской Федерации «Развитие энергетики» в редакции от 28.03.2019 источниками финансирования программы могут быть федеральный бюджет, государственные внебюджетные фонды Российской Федерации, бюджеты субъектов Российской Федерации, территориальные государственные внебюджетные фонды, местные бюджеты, компании с государственным участием и иные.

В таблице 2 представлены данные за период с 2016 по 2019 год об объемах ассигнований на развитие энергетического хозяйства. Фактически за последние периоды единственным источником финансирования оставался федеральный бюджет в лице Министерство энергетики РФ. На плановый же период с 2019 года заложена иная структура финансового обеспечения.

Таблица 2 – Ассигнования на реализацию государственной программы РФ из федерального бюджета, в млн.руб. [7]

Год	Федеральный бюджет		В том числе: Министерство промышленности и торговли РФ		В том числе: Министерство энергетики РФ	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
2016	9 629,3	9 895,1	0	0	9 629,3	9 895,1
2017	7 808,7	7 939,5	0	0	8 011,1	7 939,5
2018	11 230,3	11 169, 3	0	0	12 447, 4	11 169, 3
2019	12 910,6	-	0	-	12 910,6	-

По данным таблицы 2 видно, что наблюдается постепенный рост объема финансирования программы из федерального бюджета. Очевидно, что, согласно таблицы, соблюдается ежегодная дельта между планом и фактом в исполнении программы. Максимально средствами, выделенными из бюджета, распоряжается министерство энергетики России, а министерство промышленности и торговли РФ не использовало средства в рамках реализации государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики».

В таблице 3 представлены данные о планируемых расходах из различных источников для реализации целей и задач государственной программы «Развитие энергетики».

Таблица 3 – Расходы по достижению целей государственной программы «Развитие энергетики», в млн.руб. [6]

Источник ресурсного обеспечения	Расходы		
	2019 год	2020 год	2021 год
Федеральный бюджет	12 910,6	15 585,2	1 252,8
Бюджеты субъектов Российской Федерации	892,5	445,7	64,1
Местные бюджеты	33,5	20	0
Компании с государственным участием	290 715,6	151 817,6	81 942,6

Согласно информации размещенной в таблице 3 следует, что основными источниками финансирования государственной программы «Развитие энергетики» на ближайшую перспективу стали федеральный бюджет и средства компаний с государственным участием. Следует обратить внимание, что объемы финансового обеспечения из года в год снижаются значительными темпами (в 2021 году запланировано сокращение финансирования более чем в 3 раза).

Полученные итоги реализации государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики» в целом свидетельствуют о высоком качестве проводимых мероприятий в энергетической сфере, что способствует целям и задачам всей Энергетической стратегии РФ. В рамках проводимых программных мероприятий в России продолжает повышаться качество освоения полезных ископаемых (происходит рост объемов добычи энергетических природных ресурсов), начинают разрабатываться новые месторождения, строятся новые высокотехнологичные объекты

энергетической инфраструктуры (например, электростанции), модернизируются уже существующие объекты.

Следовательно, несмотря на складывающуюся обстановку, Россия, продолжает занимать одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов и активно участвует в мировой торговле ими. Топливо-энергетический комплекс имеет ключевую составляющую в отечественной экономике, за счет ТЭК обеспечивается около 45% поступление в доходную часть консолидируемого бюджета Российской Федерации, доля отраслей ТЭК в объеме внутреннего валового продукта составляет почти 30%.

Современная энергетическая политика Российской Федерации строится на долгосрочную перспективу и нацелена на развитие сбережения энергетических ресурсов, рациональное их использование. Современная энергетическая политика РФ строится так, чтобы иметь возможность закрепится на мировом энергетическом рынке.

Еще одно направление, в котором работает отечественная энергетическая политика – это энергетическая безопасность. Сущность энергетической безопасности заключается в гарантировании гражданам страны энергии, подобные гарантии являются залогом стабильного развития государства.

Развитие и соответствие современным стандартам энергетической системы необходимо в современной цивилизации. От выстроенной энергетической политики зависит существование и развитие промышленности, инфраструктуры, транспорта и в целом благосостояние граждан страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 № 35-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/ (дата обращения: 09.09.19).
2. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 №261-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93978/ (дата обращения: 16.09.19).
3. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://base.garant.ru/5432890/> (дата обращения: 23.09.19).
4. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения: 23.09.19).
5. Проект Энергетической стратегии России на период до 2035 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1920> (дата обращения: 30.09.19).

6. Государственная программа Российской Федерации «Развитие энергетики» в редакции от 28.03.2019 № 335 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/323> (дата обращения: 07.10.19).

7. Отчеты по реализации государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/323> (дата обращения: 07.10.19).

Презентация Министра энергетики РФ Александра Новака «Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2018 году» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/14461> (дата обращения: 07.10.19).

УДК 331.5

ГРНТИ 06.77.61

КОНСТРУКТИВНО-КРИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ДИНАМИКИ «ЦЕНЫ ТРУДА» И ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УСЛОВИЯХ НЕРАВНОВЕСИЯ РЫНКА ТРУДА: ТЕОРИЯ И ЭМПИРИКА⁴

КРЫШКА ВИКТОР ИВАНОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», 656049, г. Барнаул, просп. Ленина, 61, Россия

E-mail: kryshka@mail.ru

ПЕРЕКАРЕНКОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 630090, г. Новосибирск, просп. Акад. Лаврентьева, 17, Россия

E-mail: perekarenkova@mail.ru

Аннотация. Данная статья посвящена некоторым существенным моментам критического подхода в исследовании взаимной связи динамики цены труда (заработной платы) и воспроизводства рабочей силы в постсоветский период развития российской экономики. Цель статьи заключается в том, чтобы на основе критических замечаний, уточняющих содержание признанных экономических категорий, связанных с рынком труда, проанализировать указанную взаимосвязь, отказаться от элементов

⁴Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 19-010-00491 «Исследование взаимного влияния уровня оплаты труда и воспроизводства рабочей силы в условиях макроэкономических и институциональных изменений в российской экономике в 1992-2018 гг.».

догматизма и выйти на формирование конструктивного подхода в дальнейших исследованиях рынка труда. В частности, в статье критически проанализирована используемая терминология мейнстрима, связанная с так называемым «рынком труда», предложена полная модель воспроизводства рабочей силы, включая сферы производства, распределения, обращения и потребления. Выделены ее позитивные, т.е. равновесные ситуации, и негативные аспекты, связанные с изменением денежной и реальной заработной платы, занятостью и безработицей. Рассмотренные основные тенденции изменения данных показателей в российской экономике в 1990-2018 гг., приведенные в статье, подтверждают теоретические положения, и указывают, например, на отсутствие однозначной связи между динамикой заработной платы и безработицей во всех фазах экономического цикла, сопровождающихся неравновесным состоянием «рынка труда».

Ключевые слова: заработная плата, цена труда, стоимость рабочей силы, воспроизводство, занятость и безработица, неравновесие рынка труда, российская экономика.

THE CONSTRUCTIVE-CRITICAL APPROACH IN THE STUDY OF THE LABOR PRICE DYNAMICS AND THE LABOR REPRODUCTION IN THE CONDITIONS OF LABOR MARKET DISEQUILIBRIUM: THEORY AND EMPIRICS

Victor I. Krishka

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Altai State University,
656049, Barnaul, Lenina av., 61, Russia
E-mail:kryshka@mail.ru*

Yuliya A. Perekarenkova

*Researcher, Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of
RAS, 630090, Novosibirsk, Academician Lavrentiev Av., 17, Russia
E-mail:perekarenkova@mail.ru*

Abstract. This article is devoted to some essential aspects of the critical approach in the study of the mutual relationship between the price of labor (wages) dynamics and the labor reproduction in the post-Soviet period of the Russian economy. The purpose of the article is to analyze this relationship on the basis of critical remarks clarifying the content of recognized economic categories related to the labor market, to abandon the elements of dogmatism and to come to the formation of a constructive approach in further studies of the labor market. In particular, the article critically analyzes the used terminology of the mainstream associated with the so-called "labor market", offers a complete model of labor reproduction, including the spheres of production, distribution, circulation and consumption. Its positive, i.e. equilibrium situations, and the negative aspects connected with change of monetary and real wages, employment and unemployment are allocated. The main trends of changes in these indicators in the Russian economy

in 1990-2018s, given in the article, confirm the theoretical position, and indicate, for example, the lack of a clear relationship between the wages dynamics and unemployment in all phases of the economic cycle, accompanied by a non-equilibrium conditions of the "labor market".

Keywords: wages, labor price, labor cost, reproduction, employment and unemployment, labor market disequilibrium, Russian economy.

Несмотря на широкое применение в литературе мейнстрима (основного течения современной экономической науки) словосочетание «рынок труда» или «labormarket», на наш взгляд, нельзя считать удачным.

Во-первых, в нем ошибочно слиты в единое целое относительно отличные друг от друга сферы хозяйственной деятельности: а) сфера обращения и б) сфера производства. Так, сфера обращения характеризуется обменом товаров на деньги и наоборот, а сфера производства – созданием товаров.

Во-вторых, купля-продажа товара, именуемого «труд», с позиции здравого смысла и спекулятивной логики Гегеля [1], в которой абстрактные определения лишь момент в постижении истины, вообще невозможное явление (нонсенс). Потому что, труд в действительности неотделимая и, следовательно, неотчуждаемая от человека целесообразная деятельность. Поэтому ее необходимо рассматривать не абстрактно, а конкретно в неразрывной связи с ее носителем – человеком в качестве наемного работника. На это обстоятельство указал еще Л. фон Мизес [2, с. 548-595].

В-третьих, более точным с научной точки зрения является подход К. Маркса, который вместо товара «труд» выделил особый товар, который он назвал «рабочей силой» как совокупностью физических и духовных способностей наемного работника к труду [3, с. 210-219].

В-четвертых, в целом воспроизводство товарной формы рабочей силы в связи с «ценой труда», т.е. заработной платой, как нам представляется, в современной капиталистической рыночной экономике включает все стадии процесса воспроизводства, т.е.

$$\dots T_{PC} - D_{AZP} \dots P(T) \dots T_{3P} - D_{B3P} \dots D_3 \dots D_{P3P} - T_{CPT} \dots P_{TP} \dots T_{BPC} \dots, \quad (1)$$

где T_{PC} – товарная форма рабочей силы; D_{AZP} – авансированная заработная плата; $P(T)$ – процесс производства, в который входит процесс труда; T_{3P} – натуральная форма заработной платы; D_{B3P} – возмещенная из выручки денежная заработная плата; D_3 – денежный запас заработной платы; D_{P3P} – расходы заработной платы на приобретение необходимых средств потребления; T_{CPT} – товарная форма средств потребления, P_{TP} – процесс потребления; T_{BPC} – воспроизведенная форма товара «рабочая сила», ... – точки означают возможные перерывы в процессе воспроизводства товарной формы рабочей силы.

Цель статьи, заключается в том, чтобы на основе критических замечаний, уточняющих содержание признанных экономических категорий,

связанных с рынком труда, проанализировать динамику цены труда (заработной платы) и воспроизводства рабочей силы в условиях неравновесия рынка труда (наличия безработицы) в российской экономике постсоветского периода и сделать соответствующие выводы.

Рассмотрим и проанализируем формулу 1 последовательно и подробно.

Во-первых, в начале формулы 1 находится так называемый «рынок труда», т.е. купля-продажа товара рабочая сила. Со стороны наемных работников – это $\dots T_{PC} - D_{AZP}$, а со стороны работодателей, т.е. собственников средств производства – это $D_{AZP} - T_{PC}$. В частности, предполагается, что наёмный работник как рациональный субъект, владелец товара рабочая сила, до начала процесса труда максимизирует ожидания, связанные с получением денежной заработной платы, а работодатель – минимизирует ожидаемые денежные расходы (издержки капитала) на оплату труда.

Во-вторых, далее следует процесс производства (труда), $P(T)$, в котором наёмный работник выступает как фактор производства, наряду с капиталом и землей. В процессе производства наемный работник(и) в целом, включая кооперацию работников, разделение их труда и комбинирование рабочих сил, производит продукцию, *проявляет* производительную силу своего индивидуального и совокупного труда. В результате процесса труда наемный работник производит как 1) отличный от них продукт, так и 2) самого себя как *деятельного* работника, т.е. его рабочая сила, как только способность к труду, получает рост и развитие, в том числе накапливается трудовой потенциал работника. В частности, в этом процессе продукт труда выступает как естественное вознаграждение за израсходованную рабочую силу [4, с. 64].

В-третьих, затем идет реализация товарного продукта на соответствующих рынках, $T - D$. В частности, вознаграждение за труд из натуральной формы переходит в денежную форму заработной платы как обособленной части денежной выручки. Другими словами, денежная заработная плата возмещается из выручки, теряет авансированную форму и превращается в часть *примененного* капитала, наряду с материальными издержками и амортизацией.

В-четвертых, из начисленной денежной заработной платы (момент распределения) вычитается налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и другие обязательные платежи, оставшаяся часть денежной заработной платы называется *располагаемым доходом*, приобретающего форму кратковременного *денежного запаса*, или предпочтения ликвидности по Кейнсу, который аккумулируется на личном счете работника.

В-пятых, затем располагаемый денежный доход (Y) превращается в поток потребительских расходов (C). Сбережения (S), т.е. сохранная часть располагаемого дохода, остается на счете наемного работника в качестве изменяющегося остатка, предназначенного для различных целей, включая транзакционный и спекулятивный моменты, хотя для наемных работников последний мотив весьма проблематичен, поскольку сущность заработной

платы всегда ограничена приобретением средств потребления (существования) наемных работников, т.е. их «потребительской корзиной».

В-шестых, приобретенные на денежные расходы средства потребления могут также принять форму запаса, товарной ликвидности, но в большинстве случаев они формируют *потребительские активы*, 1) основные и 2) оборотные, которые соответственно по частям или сразу в целом входят в формирование стоимости товара рабочая сила в процессе потребления.

В-седьмых, в процессе потребления, в который отчасти входят: а) процесс доведения продукта до потребительской готовности, б) обслуживание основной части потребительских активов, в) обучение и воспитание подрастающего поколения, г) досуг и многое другое (удовлетворяются человеческие потребности, воспроизводится рабочая сила, которая затем снова поступает на «рынок труда»).

Несмотря на теоретическую наглядность и достоверность приведенной формулы 1, она не лишена недостатков, на которые обратили внимание представители раннего маржинализма австрийской школы и неоклассического направления кембриджской школы, кейнсианства и других направлений экономической мысли. В данной статье, исходя из ее ограниченности, мы остановимся только на самых существенных критических моментах.

1. Так, в приведённой формуле 1 предполагается, что в основе кругооборота «цены рабочей силы», «цены труда», «цены средств потребления» и других указанных моментов приведенной формулы находится *обмен эквивалентов по стоимости*. Однако, в рамках конъюнктуры рынка и различных рыночных структур а) рыночные цены и б) объемы соответствующих продаж, хотя и тяготеют к своей стоимостной основе (точке равновесия), но под воздействием многих факторов конъюнктуры, все же отклоняются от нее. Особенно это отклонение касается краткосрочных периодов. На это обстоятельство обратил внимание еще Дж. М. Кейнс [5]. Другими словами, на деле возникает различие между «рыночной ценой» и «естественной ценой» (А. Смит, Д. Рикардо).

Это различие приводит к тому, что, во-первых, при трудоустройстве наемному работнику необходимо ориентироваться как на *денежную заработную плату*, так и *реальную заработную плату*, связанную с изменением цен на средства потребления.

Во-вторых, в самой денежной заработной плате наемному работнику необходимо выделять некую постоянную (гарантированную) часть, или часовую, дневную, месячную *ставку заработной платы*, которая непосредственно связана с нормальным в рамках данного периода воспроизводством рабочей силы и отделять ее от различных переменных доплат, которые имеют, зачастую, негарантированный, временный и случайный характер.

В-третьих, необходимо учитывать конъюнктуру экономического цикла, связанную в ростом или спадом производства валового продукта как на

предприятию, так и народном хозяйстве страны в целом, т.е. выделять наиболее благоприятную ситуацию, когда денежная заработная плата, как правило, складывается выше стоимости рабочей силы и неблагоприятную, когда денежная заработная плата устанавливается ниже стоимости рабочей силы. Известно, при превышении денежной заработной платы выше стоимости рабочей силы возникает положительное стимулирование труда и воспроизводства рабочей силы, и наоборот.

2. В приведенной формуле 1 денежная заработная плата не связана с постоянной и переменной частью фонда оплаты труда (ФОТ), предполагается, что вся заработная плата в рамках кругооборота имеет данный, фиксированный характер, т.е. в скрытом виде воспроизводится устаревшая теория «фонда заработной платы», которая имела хождение еще во времена Д. Рикардо. К. Маркс также оказался в плену идеи *постоянства* сущности заработной платы как цены рабочей силы в качестве переменной части капитала (V), устремив свое внимание на преимущественно прибавочную стоимость (M), что закрыло дорогу для превращения *переменного капитала* в *человеческий капитал*. Если бы Маркс показал, что в определенном периоде развития производительных сил капитализма всеобщая формула капитала $D - T - D'$ распространяется и на фактор наемного труда, то марксизм со своим «Капиталом» не оказался бы на обочине основного направления экономической науки, и, возможно, вошел бы в основное течение неоклассического синтеза.

3. В формуле 1 отсутствует явление, названное безработицей, которое связано с формированием так называемой в марксизме «резервной армии труда», т.е. довольно устойчивого явления, когда часть активной рабочей силы временно не имеет оплачиваемой работы и вынуждена жить за счет пособий по безработице, или накопленных средств. Здесь отметим, что связь денежной и реальной заработной платой с занятостью и безработицей – сложное и противоречивое явление «рынка труда», которое, на наш взгляд, пока изучено недостаточно. Так, классики политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо и другие), вслед за ними представители неоклассического направления кембриджской школы (А. Маршалл, А. Пигу), в рамках их исторической реальности, разумеется, наблюдали явление безработицы, но объясняли его преимущественно наличием на рынке труда временных, отрицательных эффектов (экстерналий). Явление «вневременной», устойчивой безработицы, имманентно присущей капиталистической рыночной экономике, они отрицали, исходя из принципа саморегулирования рынка труда. К. Маркс был один из первых экономистов, который попытался придать безработице устойчивый характер, исходя из своей концепции роста органического состава капитала, выраженного формулой отношения постоянного капитала (C) к переменному капиталу (V). Однако его подход был проигнорирован сторонниками складывающегося мейнстрима.

В рамках мейнстрима на явление *относительно устойчивой безработицы*, названной *вынужденной*, т.е. не связанной непосредственно с

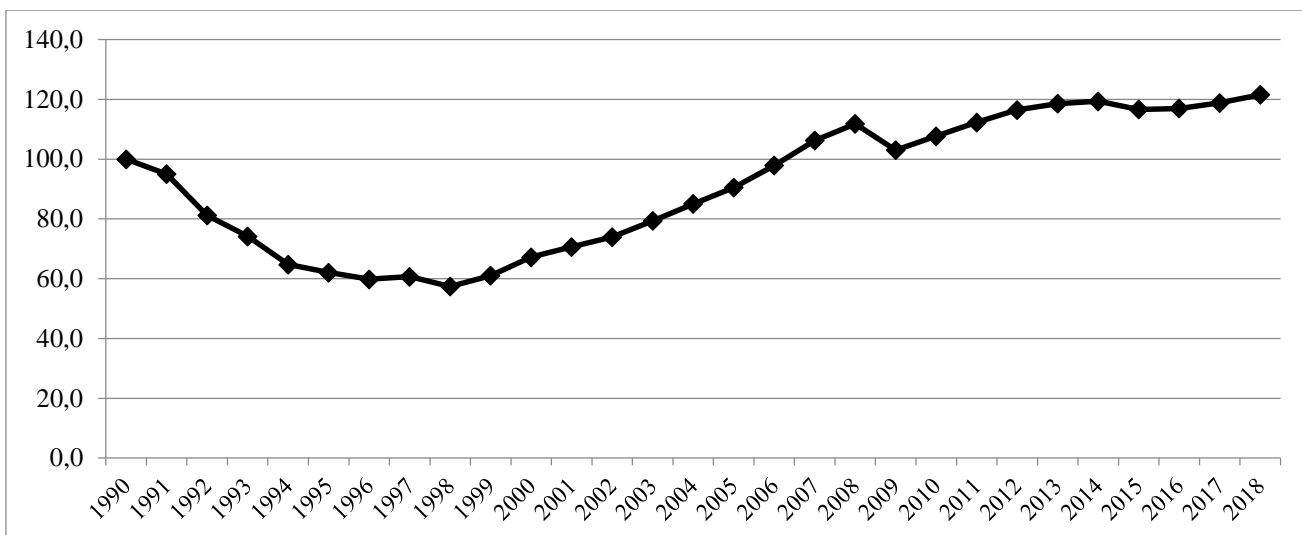
самим рынком труда, его экстерналиями, обратил внимание Дж. М. Кейнс. По его теории вынужденная безработица связана с сокращением прежде всего эффективного спроса, или, говоря языком деловых людей, снижением выручки предприятий при затруднении реализации товаров. Когда предпринимателям приходится увольнять часть наемных рабочих, а трудоустроенные, сопротивляясь снижению ставок заработной платы, соглашаются работать при незначительном снижении цен на средства потребления, ориентируясь не на реальную заработную плату, а на гарантированную денежную цену труда. Другими словами, возникает некоторое *равновесие при неравновесии «рынка труда»*, т.е. неполной занятости активного трудоспособного населения страны.

4. Наконец, явление относительно устойчивой безработицы позволило экономистам обратить внимание на связь 1) уровня оплаты труда в условиях инфляции и 2) уровня фактической (циклической) безработицы. В частности, У. Филлипсом на основе эмпирических данных по Англии за 1861–1957 годы была выявлена эмпирическая зависимость между уровнями безработицы и денежной заработной платы в краткосрочном периоде [6, с. 629-631]. Другими словами, чем выше уровень безработицы, тем меньше темп прироста денежной заработной платы и наоборот. Однако в долгосрочном периоде, как отметил М. Фридман, указанная зависимость представляет собой, не отрицательную нисходящую кривую линию, а вертикальную прямую, т.е. показывает отсутствие зависимости между уровнем инфляции и уровнем безработицы.

Рассмотрим сформулированные теоретические положения о связи «цены труда» с воспроизводством рабочей силы на примере российской экономики.

Проведенный анализ изменений в российской экономике свидетельствует о наличии нестабильности в ее функционировании в целом. В частности, используемый в ходе анализа динамический ряд данных по произведенному валовому внутреннему продукту позволил выявить основные тенденции его изменения в 1990-2018 гг. С целью рассмотрения специфики изменения ситуации, связанной с образованием цены труда и воспроизводством рабочей силы в условиях неравновесия рынка труда, важно исследовать также динамику показателей численности занятых, изменения уровня средней заработной платы в экономике, уровня занятости и безработицы.

Анализ динамики реального ВВП показал, что за 1990-2018 гг. в российской экономике можно выделить периоды трансформационного кризиса постперестроечного периода (1990-1998 гг.), фазу оживления и наступления периода восстановительного роста до уровня 1990 г. (1999-2006 гг.), наступление мирового финансового кризиса 2008 г., результаты которого проявились в падении темпов экономического роста до 103,1% от уровня 1990 г. (Рисунок 1).

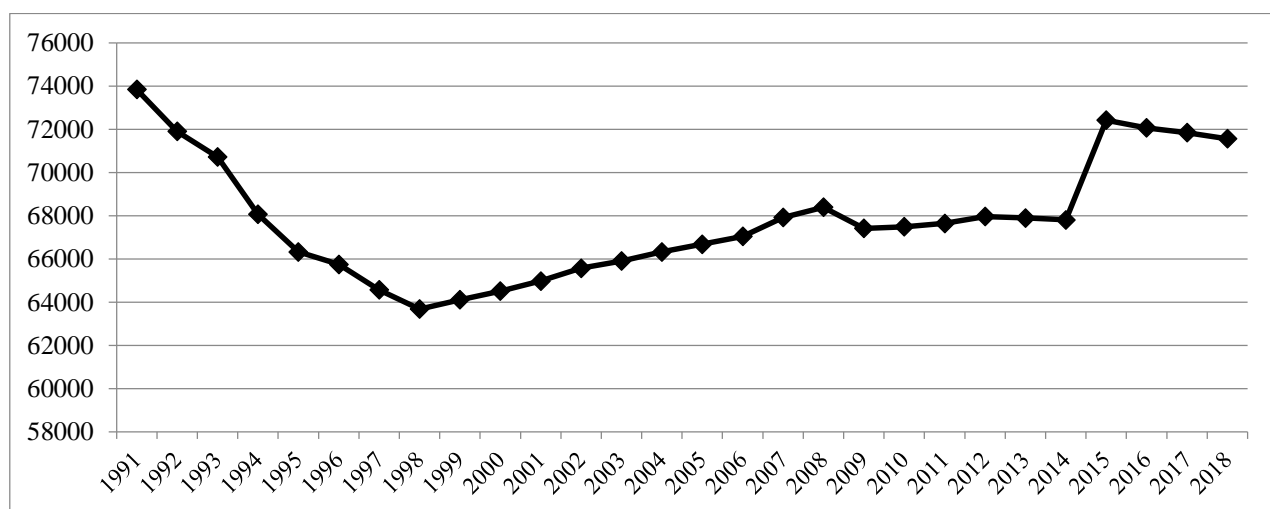


Источник: рассчитано авторами с использованием [7, с. 51; 8, с. 38, 279; 9].

Рисунок 1 – Динамика ВВП РФ в 1990-2018 гг., 1990=100%

Дальнейший рост экономики с ежегодными темпами прироста на уровне 4% в год в 2010-2012 гг. способствовал стабилизации российской экономики в целом и рынка труда в частности. В 2013-2014 гг. происходило замедление темпов роста российской экономики. В 2015 г. в сравнении с 2014 г. падение темпов роста составляло 2,3%. С 2016 по 2018 гг. ежегодные темпы роста российской экономики способствовали созданию прироста производимого валового продукта на уровне 20% (в ценах 1990 г.).

Кризис 1990-1998 гг. оказал существенное влияние на состояние российского рынка труда. В этот период произошло падение среднегодовой численности занятых в экономике с 72071 тыс. чел. в 1992 г. до 63683 тыс. чел. в 1998 г. (Рисунок 2).



Источник: [7; 8; 10-12].

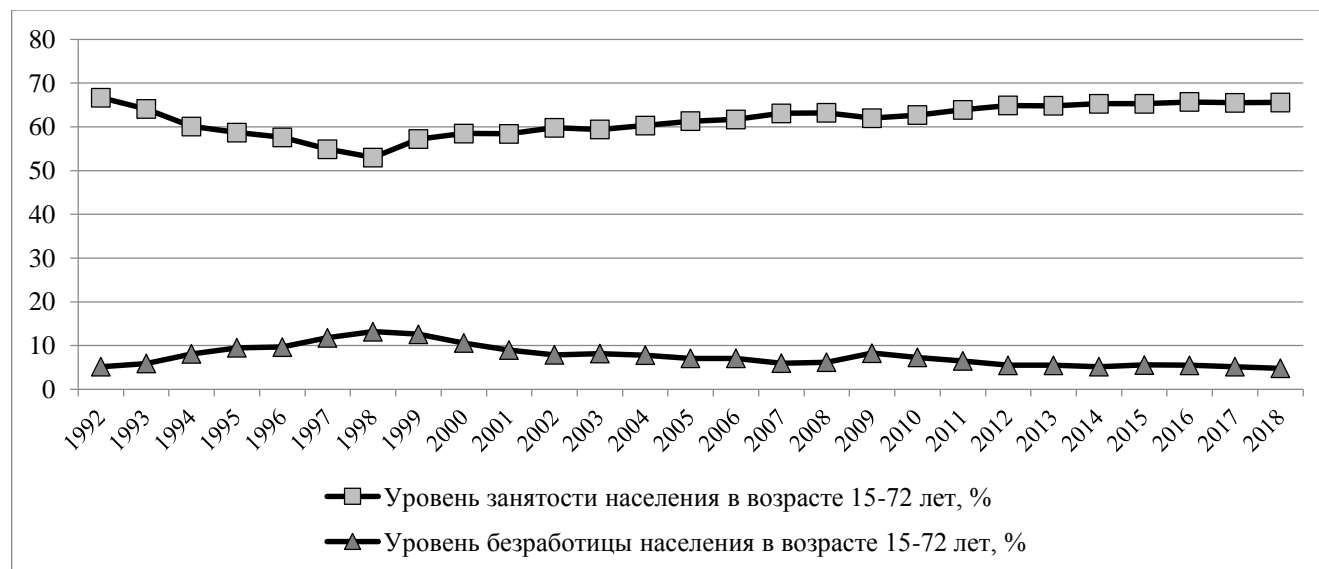
Рисунок 2 – Среднегодовая численность занятых в российской экономике, тыс. чел.

Снижение численности занятых в экономике страны в этот период произошло в сфере промышленности (с 30,3% в 1990 г. до 22,2% в 1998 г.) и строительстве (с 12% до 8% в отмеченные годы). Практически в 2 раза в этот период произошло увеличение численности занятых в сфере торговли – с 7,8% в 1990 г. до 14,6% в 1998 г. [8, с. 141].

С 1999 по 2008 гг. происходило увеличение численности занятых на российском рынке труда. В отраслевой структуре выделенные тенденции сохранились для сферы промышленного производства (к 2008 г. доля занятых в обрабатывающих производствах в общей численности занятых сократилась до 16,3%), в сфере торговли (в 2008 г. увеличилась до 17,6%). Сокращение численности занятых можно отметить в сфере сельского хозяйства – до 9,7% в 2008 г. в общей структуре занятых в экономике.

С 2009 по 2017 гг. данные тенденции усилились. Снижение доли занятых по-прежнему продолжалось в сфере обрабатывающих производств и сельском хозяйстве (до 14,2 и 7,1%, соответственно) при росте в сфере торговли до 19%.

Рассмотренные тенденции нестабильности на российском рынке труда можно охарактеризовать с помощью изменений уровня занятости и уровня безработицы. В обозначенных выше фазах экономического цикла происходило нарушение равновесного состояния на рынке труда. Так, период 1990-1998 гг. характеризовался падением уровня занятости до 53,0% в 1998 г. Рост уровня безработицы в период кризиса 1998 г. составил 13,2% (Рисунок 3).



Источник: [8, с. 134; 13-14].

Рисунок 3 – Динамика уровня занятости и безработицы на российском рынке труда в 1992-2018 гг., %

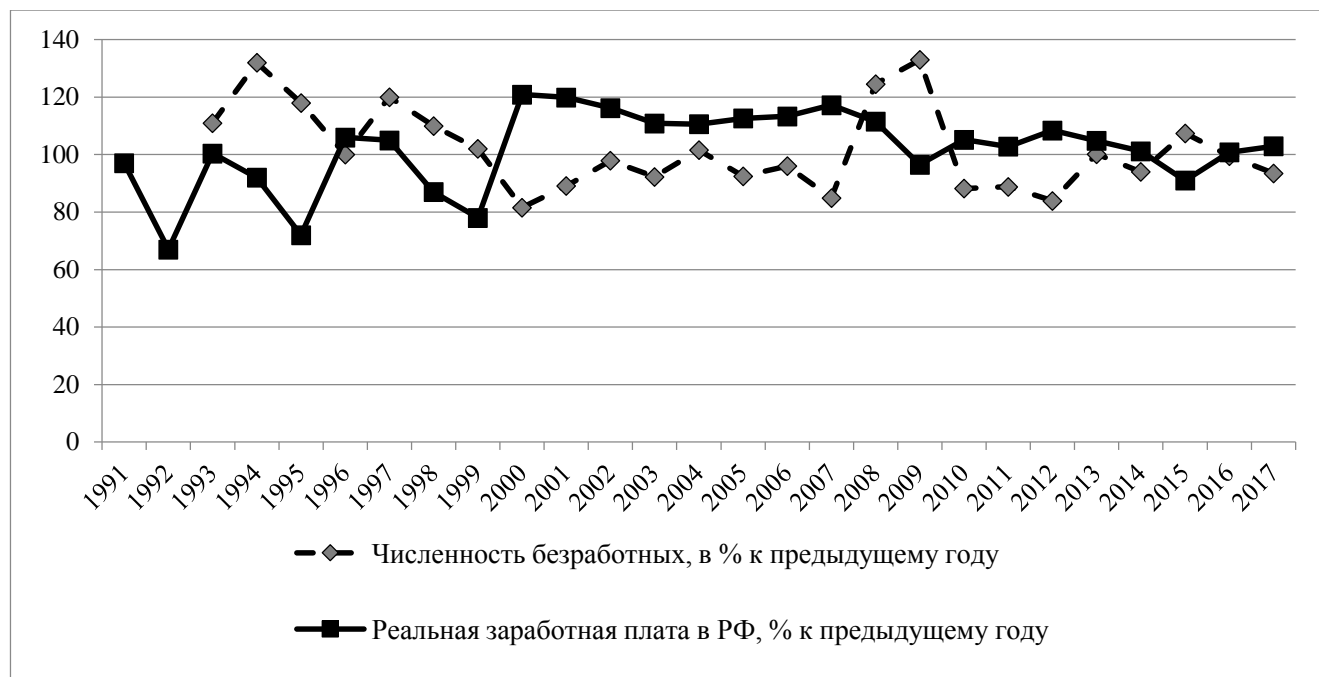
Наступивший в последующее десятилетие период восстановительного роста в экономике способствовал стабилизации рынке труда, росту уровня занятости в 2008 г. до 63,1% и снижению уровня безработицы до 6,3%. Последующий период кризиса 2008-2009 гг. проявился в росте уровня

безработицы до 8,3%. Уровень занятости в период с 2009 по 2018 гг. изменялся незначительно, сохранившись в экономике на уровне 64-65%. Уровень безработицы в 2012-2013 гг. и 2015-2016 гг. составлял 5,5%. В свою очередь оживление темпов роста экономики в 2017-2018 гг. сказалось на снижении уровня безработицы до 4,8%.

Важным аспектом исследования возникающего неравновесного состояния на рынке труда преимущественно в кризисные периоды является сохранение условий для воспроизводства рабочей силы в экономике. И естественно, что одним из основных стоимостных факторов формирования этих условий является заработная плата. Вполне логично, что потеря работы для наемного работника, имеющего единственное средство поддержания рабочей силы в виде получаемой оплаты его труда, приводит к исключению материальной основы для ее воспроизводства.

Особо обостряется данная ситуация в периоды кризисов, сопровождающихся ростом безработицы и падением заработной платы. Анализ данных показателей в период структурного кризиса экономической системы 1990-1998 гг. свидетельствует о следующих особенностях.

Во-первых, падение темпов роста реальной заработной платы в 1994 г. в сравнении с 1993 г. сопровождалось увеличением темпов роста численности безработных в этот период. Во-вторых, в 1995 г. в сравнении с 1994 г. продолжалось падение реальной заработной платы одновременно со снижением темпов роста численности безработных в российской экономике. В 1996 г. увеличение темпов роста реальной заработной платы относительно предыдущего года происходило вновь на фоне снижения численности безработных в экономике (Рисунок 4). Одним из объяснений сложившейся ситуации на рынке труда в данный период является происходящее изменение структуры занятости в российской экономике и перемещение высвобождающейся рабочей силы из одних сфер экономической деятельности в другие, формирование скрытых форм занятости и т.д.



Источник: [7, с. 51; 8, с. 36-38; 15, с. 32; 16, с. 36; 17, с. 36].

Рисунок 4 – Динамика численности безработных и реальной заработной платы в российской экономике в 1991-2018 гг., в % к предыдущему году

Наличие темпов роста реальной заработной платы в 2000-2008 гг. способствовало снижению численности безработных в экономике. Проявление кризиса 2008 г. способствовало падению темпов роста реальной заработной платы в 2009 г. до 96,5% по сравнению с достигнутым уровнем 2008 г. с одновременным ростом численности безработных в российской экономике до 133% в рассматриваемом периоде. Аналогичная тенденция изменения данных показателей была характерна для отдельных периодов (2013 г. и 2015 г.).

В заключении статьи можно сделать следующие выводы.

Вывод первый. Несмотря на то, что марксизм не вошел в основное направление экономической мысли (мейнстрим), его модели, связанные, например, с «ценой труда» и воспроизводством рабочей силы, о которых речь шла в статье, имеет, на наш взгляд актуальное и до сих пор непреходящее значение и могут быть вписаны в современную экономику, в частности, в курс микроэкономики, в раздел, посвященный рынку труда.

Вывод второй. Модели, связанные с метаморфозом стоимости, в частности, «цены труда» и воспроизводства рабочей силы не лишены существенных недостатков, поскольку концентрируют внимание на обмене эквивалентов по стоимости. При этом состояние неравновесия, отклонения цен от стоимости, остаются в стороне, что искажает взаимодействие спроса и предложения на фактическом рынке труда. Вместе с тем, концентрация внимания только на спросе и предложении приводит также ошибке, поскольку упускается из вида реальные акты купли и продажи и соответствующие им результаты. Поэтому необходимо использовать как воспроизводственные

модели, так и линейные модели, связанные с взаимным слиянием спроса и предложения с учетом их сложной диалектической связи.

Вывод третий. Влияние «цены труда» на воспроизводство рабочей силы и наоборот имеет сложный, опосредованный характер, поскольку «цена труда» входит как в 1) кругооборот и оборот предпринимательского капитала, так и 2) имеет свою собственную фигуру кругооборота, указанную в формуле 1. В экономике постсоветского периода первый кругооборот и оборот оказывает пока определяющее влияние на второй. Другими словами, олигархическое и другое воспроизводство капитала, $D - T - D'$, пока определяет воспроизводство рабочей силы, т.е. развитие *человеческого капитала* наемных работников. Поэтому в текущих условиях экономики страны развитие человеческого капитала наемных работников, несмотря на его абсолютное теоретическое идейное значение, имеет пока характер принципа *долженствования*. Задача текущего момента заключается в том, чтобы превратить *человеческий капитал* из *идеи в себе и для себя* в позитивную практику. Для этого, в данных условиях развития производительных сил страны, необходимо обратить внимание на характер *распределения* вновь созданной стоимости, увеличить долю наемного труда в национальном доходе при всех прочих равных условиях.

Вывод четвертый. Общая экономическая ситуация в стране является основным фактором, оказывающим непосредственное влияние на колебания на рынке труда. В ходе проведенного анализа динамики российской экономики можно сделать вывод о том, что периоды неравновесия на рынке труда связаны с кризисными периодами развития экономики. Так, проявление неравновесия на рынке труда в *период структурного кризиса* 1990-1998 гг. сопровождалось высвобождением рабочей силы, которая должна была занять свою «нишу» во вновь формируемой экономической системе.

Вывод пятый. Проведенный анализ динамики реальной заработной платы и численности безработных показал, что не во всех фазах экономического цикла можно выявить однозначную зависимость между данными показателями. Наибольшая взаимосвязь выявлена в периоды кризисного состояния экономики (1993-1994 гг., 2007-2009 гг.), оживления экономики и формирования реальных темпов экономического роста (2000-2002 гг.), замедления темпов роста (2012-2013 гг., 2015 г.). В остальные периоды однозначной взаимосвязи между динамикой заработной платы и численности безработных не прослеживается, что свидетельствует о существовании иных факторов, объясняющих тенденции изменения данных показателей. Это еще раз подтверждает отсутствие обратной линейной связи между, например, уровнем заработной платы и уровнем безработицы, зафиксированной в кривой Филлипса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гегель Г. Энциклопедия философских наук. Т. 1. Наука логики. М.: «Мысль», 1975. 452 с.

2. *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. Челябинск: Социум, 2012. 878 с.;
3. *Маркс К.* Капитал: критика политической экономии. Т. I. [пер. с нем., фр., англ.; введ. О.И. Ананьева; предисл. Л. Л. Васиной, В.С. Афанасьева]. М.: Эксмо, 2012. 1200 с.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации: текст с последними изменениями и дополнениями на 26 мая 2019 года. М.: Эксмо, 2019. 224 с.
5. *Кейнс Дж.М.* Общая теория, занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
6. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер с англ. 4-е изд. М.: «Дело Лтд», 1994. 720 с.
7. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. М., 2018. 694 с.
8. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. 679 с.
9. Валовой внутренний продукт. URL: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab3.htm> (дата обращения 03.10.2019).
10. Российский статистический ежегодник 2014: электронное приложение к сборнику. URL: www.gks.ru (дата обращения 03.10.2017).
11. Россия в цифрах: крат. стат. сб. / Госкомстат России. М., 2000. 396 с.
12. Среднегодовая численность занятых в экономике / ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru> (дата обращения: 01.10.2019).
13. Уровень занятости / ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru> (дата обращения: 01.10.2019).
14. Уровень безработицы / ЕМИСС. URL: <https://fedstat.ru> (дата обращения: 01.10.2019).
15. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. М., 2015. 728 с.
16. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 795 с.
17. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. М., 2010. 813 с.

Раздел 8
Публикации молодых ученых

УДК 346.7

**ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
ТРАНСПОРТНЫМИ КОМПАНИЯМИ**

ГОЛОВАТЕНКО КРИСТИНА СЕРГЕЕВНА

*магистрант, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Алтайский филиал, 656038, г. Барнаул,
просп. Ленина, д. 54, Россия
E-mail: kristuska_95@mail.ru*

Аннотация. Эффективная реализация транспортной стратегии Российской Федерации требует участия и согласованных действий от каждой компании транспортной отрасли. Все это свидетельствует о важности стратегического управления и необходимости разработки и реализации стратегии развития любой транспортной компании.

В предлагаемой статье рассматривается понятие стратегии развития предприятий, а также этапы ее разработки. Основное внимание уделяется особенностям стратегического развития транспортных компаний.

Ключевые слова: стратегия; стратегическое управление; стратегическое развитие; транспортная компания; транспортная стратегия России, механизм реализации стратегии.

**FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF TRANSPORT
COMPANIES**

Kristina S. Golovatenko

*master's degree, Financial University under the Government of the Russian
Federation, Altai branch, 656038, Barnaul, 54 Lenin Ave., Russia
E-mail: kristuska_95@mail.ru*

Abstract. Effective implementation of the transport strategy of the Russian Federation requires participation and concerted action from each company in the transport industry. All this testifies to the importance of strategic management and the need to develop and implement a strategy for the development of any transport company.

The article deals with the concept of enterprise development strategy, as well as the stages of its development. The main attention is paid to the peculiarities of strategic development of transport companies.

Key words: strategy; strategic management; strategic development; transport company; transport strategy of Russia, the mechanism of strategy implementation.

Согласно Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р, в условиях перехода к интенсивному, инновационному, социально ориентированному типу развития Россия стремится стать одним из лидеров глобальной экономики. Для этого требуется принятие и реализация стратегических решений, способствующих развитию транспортной отрасли в долгосрочной перспективе. На современном этапе развития страны сущность транспортной стратегии заключается в активном участии государства в социально-экономическом развитии в целях повышения качества транспортных услуг, сокращения издержек, зависящих от транспортной отрасли, повышения конкурентоспособности российской транспортной системы, усиления инновационной, социальной и экологической направленности развития транспортной отрасли [1].

Цели стратегии развития организации состоят том, чтобы создать конкурентные преимущества, устранить негативный эффект в результате нестабильной окружающей среды, обеспечить доходность, уравновесить внешние требования и внутренние возможности. Через это видение можно рассматривать все деловые ситуации, с которыми предприятия могут сталкиваться в повседневной жизни. Способность предприятий реализовывать самостоятельную стратегию во всех областях делает ее более гибкой, устойчивой, позволяет адаптироваться к требованиям времени и обстоятельствам.

Пионерами в области теории стратегического управления в начале 60-х годов XX века были американские ученые А. Чандлер, К. Эндрюс и И. Ансофф. Позднее (в 70-х годах) стратегическое управление разграничили, введя понятия «политика бизнеса» и «стратегическое планирование». Оставляя за стратегическим планированием перечисленное выше содержание, суть стратегического управления связали с предпринимательской природой бизнеса, гарантирующей создание, обновление и выживание организации в целом через интеграцию функциональных процессов. Дальнейшее развитие теории стратегического управления, оказавшее определяющее влияние на его практику, получило с появлением в 80-х годах прошлого столетия концепции конкурентных стратегий М. Портера [2].

А. Чандлер, автор одной из первых работ в области стратегического планирования, считает, что стратегия – «это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей». Данное определение представляет собой классический взгляд на саму сущность стратегии [3, с. 1]. М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури отмечают, что стратегия представляет собой концептуальный элемент науки управления и определяют ее как «детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение целей» [4, с. 257]. По М. Портеру, стратегия - «способ реакции на внешние возможности и угрозы, внутренние сильные и

слабые стороны. Стратегия как решение компромиссов в конкуренции» [5, с. 39].

И. Ансофф определил стратегию как «набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности». Эти правила он распределил на четыре группы [6]:

1. Правила по оценке результатов деятельности организации в настоящем и в будущем.
2. Правила по формированию отношений организации с потребителями.
3. Правила по формированию отношений внутри организации.
4. Правила по ведению текущей деятельности: процедуры, приемы.

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что стратегию нужно формулировать тогда, когда произошло или намечается преобразование внешней среды, а также качественные изменения системы ценностей высшего руководства организации.

Существует множество современных определений стратегии. В качестве одного из обобщающих можно привести определение стратегии, сформулированное О.В. Кузьменко, Д.С. Чернышовым: «стратегия организации - это система элементов управления, включающая приоритетные направления, формы, методы, средства, правила, способы использования ограниченных ресурсов, а также научно-технического и производственно-сбытового потенциала предприятия с целью выработки и принятия экономически эффективного решения с позиции достижения стратегических целей и поддержания конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. С этой точки зрения можно рассматривать любую стратегию предприятия: финансовую, инвестиционную, инновационную и другие» [3, с. 3]. Согласно одной из классификаций, разработка стратегия должна осуществляться на трех уровнях: уровне бизнес-единиц, уровне функциональных служб, уровне организации в целом (корпоративном).

В статье Е.В. Лукиной [7] поднят вопрос о взаимосвязи стратегии и тактики, методологических основах стратегического управления, соотношении теории и эмпирики в выработке эталонной стратегии и др.

Корпоративные стратегии определяют способ взаимодействия с рынком и согласования потенциала организации ее требованиями. Они направлены на решение задач, связанных с процессом увеличения объема предпринимательской деятельности, усилиями по удовлетворению рыночного спроса, созданием новых сфер деятельности, стимулированием инициативы и творчества работников организации по более глубокому изучению потребностей и удовлетворению запросов потребителей. Функциональные стратегии представляют собой основные стратегии, которые позволяют организации выбрать целевые рынки и разработать для них комплекс мероприятий. Инструментальные стратегии позволяют организации выбрать способы наилучшего использования отдельных составляющих в комплексе мероприятий для повышения их эффективности. Для каждой функциональной службы формируется собственная стратегия в рамках стратегий

соответствующей бизнес-единицы (бизнес-плана) и в рамках общей корпоративной стратегии [8, с.26].

Обобщая мнения различных авторов, мы пришли к выводу, что этапы разработки и реализации стратегии развития предприятия должны быть следующими:

1. Стратегический анализ организационной среды.
2. Разработка миссии и целей.
3. Выбор стратегии/стратегий различных уровней.
4. Реализации стратегии развития.
5. Контроль и корректировка стратегии.

Рассмотрим особенности стратегического управления транспортной компанией.

Транспорт играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Транспортная система обеспечивает условия экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения. Географические особенности России определяют приоритетную роль транспорта в развитии конкурентных преимуществ страны с точки зрения реализации ее транзитного потенциала.

Однако на сегодняшний день можно отметить ряд проблем в транспортной отрасли РФ, которые оказывают решающее влияние на эффективность ее функционирования. К ним можно отнести: низкий уровень эффективности и качества транспортных услуг; значительная перегруженность дорожных сетей, влияющая на скорость доставки груза и пассажиров; отсутствие предпосылок для формирования справедливой конкуренции; повышенная аварийность и тяжесть последствий аварий; отрицательное влияние функционирования транспорта на окружающую среду и здоровье граждан; сокращение транзитного потенциала страны.

Основные цели и задачи развития транспортной отрасли Российской Федерации изложены в «Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года». В данном документе предложено два сценария развития транспортной отрасли: минимальный и максимальный. Минимальный вариант сценария рассматривает совершенствование отрасли, которое основано на инерционном импортоориентированном технологическом варианте развития экономики. Данный вариант содержит энерго-сырьевой сценарий развития экономики, в том числе с сохранением промышленного подъема, а также привлечения новых месторождений природных ресурсов, совершенствования и стимулирования транзитного потенциала страны. Максимальный вариант сценария заключается в стремлении завоевать лидирующую позицию в некоторых научно-технических областях и фундаментальных исследованиях. Данный вариант сценария является сценарием инновационного роста и включает в себя достижение определенных конкурентных преимуществ в ряде наукоемких секторов [1].

Особенности стратегического развития транспортных компаний обусловлены характерными чертами, отличающими их от компаний других

отраслей.

Как отмечают Т.О. Графова, Д.А. Горбик, транспортная система страны воздействует на весь процесс расширенного воспроизводства, длительность производственного цикла, производственные запасы, и оказывает влияние на создание и развитие территориально-производственных комплексов. От качества транспортной системы страны зависит не только экономическое положение самого транспорта, но и эффективное функционирование и развитие других сфер экономики, которые обслуживает транспорт [9, с. 19].

Организации транспортной отрасли представляют собой материальную базу общественного разделения труда и связующим звеном между циклами производства и потребления, предприятиями отрасли промышленности и сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей отрасли, экономическими районами и населением.

Транспортный рынок отличается от других рынков, прежде всего, тем, что транспортной услуги не существует до момента ее оказания. Транспортная услуга обладает и другими признаками услуг: невозможностью оценки качества до ее оказания; невозможностью накопления; трудностью оказать услугу повторно в том же качестве. Данные особенности вызывают определенные затруднения в сравнении, оценке и продвижении на рынок услуг транспортной отрасли.

Сложность разработки стратегии развития транспортной компании резко увеличивается при мультимодальных перевозках, в том числе международных. Например, транспортные услуги по перевозке груза из Китая (порт Нингбо) в Россию (г. Новосибирск). Необходимо соблюсти последовательные этапы перевозки, правильно оформить документы с учетом особенностей и специфики стран:

- заказ и предоставление контейнера под погрузку на склад поставщика;
- подготовка упаковочного листа, инвойса и маркировки товара;
- установка пломбы и взвешивание контейнера;
- погрузка на борт судна, оплата фрахта и локальных платежей;
- размещение на складе СВХ в порту Владивосток;
- подготовка пакета документов для подачи таможенной декларации;
- подготовка документов для получения ДО-2 и постановка на железную дорогу;
- получение железнодорожной накладной и прибытие на станцию г. Новосибирска;
- контроль раскредитации и автовывоз до склада клиента.

А. И. Федоренко, В. И. Ляско выделили следующие основные принципы стратегического управления транспортными компаниями:

- сознательный и обоснованный выбор целей и стратегии развития;
- непрерывный поиск новых форм и видов деятельности для повышения конкурентоспособности организации;
- создание гибкой организационной структуры, которая обеспечивает поиск наилучших условий функционирования и развития предприятия, а

также его адаптации к внешней среде;

- разработка стратегии с учетом уникальных возможностей организации;

- четкое разграничение вопросов стратегического и оперативного управления организацией [10, с. 54].

В процессе разработки стратегии развития транспортной компании необходимо учитывать факторы, оказывающие на нее влияние, которые, как известно, могут быть внешними и внутренними. Наиболее неопределенное влияние оказывают факторы внешней среды, поэтому их исследованию необходимо уделять большее внимание.

В процессе выбора стратегии и способа ее реализации руководитель транспортной компании может выбирать только такой путь развития, который не будет противоречить требованиям законодательства, а также принятым в обществе социальным и гражданским нормам. На сегодняшний день все большему количеству транспортных компаний приходится учитывать общественные ценности и приоритеты. Например, забота общества о сохранности природной среды создает проблемы повышения экологичности производственной деятельности, в том числе в транспортной отрасли. Это обусловлено тем, что транспорт является источником вредных выбросов в окружающую среду.

Кроме того, особенностью влияния факторов внешней среды на деятельность транспортных компаний является тот факт, что направление влияния может быть одинаковым для всех компаний отрасли, тогда как сила этого влияния изменяется в зависимости от размера компании. А именно, чем крупнее транспортная компания, тем большее влияние на нее оказывают факторы внешней среды.

Что касается такого фактора внешней среды, как конкуренция, то необходимо отметить, что в условиях рыночной экономики транспортные компании должны больше согласовывать свои действия, чем соперничать. Это требуется для достижения определенного уровня качественных показателей перевозок и сокращения стоимости транспортной составляющей в конечной цене товаров.

Среди внутренних факторов, оказывающих влияние на деятельности транспортных компаний, можно отметить значительное влияние большой капиталоемкости процесса перевозки груза и пассажиров. Высокая стоимость приобретаемых транспортных средств вызывает необходимость наиболее интенсивного их использования. В связи с этим транспортные компании должны постоянно стремиться к сокращению простоев транспорта, что будет способствовать снижению уровня постоянных издержек и росту положительного финансового результата.

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно отметить, что в настоящее время необходимость и значимость стратегического управления транспортными компаниями существенно возрастают. Вместе с тем, при выборе стратегии развития транспортных компаний важно в гораздо большей

степени учитывать особенности их функционирования и факторы, оказывающие воздействие со стороны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года: утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.mintrans.ru/documents/3/1009>
2. Дюдюн Т.Ю. Методологический инструментарий формирования стратегии развития организации / Т.Ю. Дюдюн, А.В.Шишкин // Economics. – 2019. - №6. – С. 15-19.
3. Кузьменко О. В., Чернышов Д. С. Роль стратегического планирования в повышении устойчивости развития предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2019. - № 1. – С.1-5.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: учебник. – М.: Вильямс, 2016. – 672 с.
5. Портер М. Э. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2016. – 456 с.: ил.
6. АнсоффИ.И. Новая корпоративная стратегия. - СПб: Питер, 1999. – 416 с.
7. Лукина Е.В. Методический подход к разработке стратегии маркетинга / Е.В. Лукина // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2018. Т. 7. - №1. – С. 26-36 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=34881765>.
8. Баринов В. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие /В. А. Баринов, В. Л. Харченко. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 280 с.
9. Графова Т.О. Разработка стратегии развития предприятия транспортной отрасли как основа построения стратегического учета / Т.О. Графова, Д.А. Горбик // Научный результат. Экономические исследования. – 2017. – №4. – С. 18-22.
10. Федоренко А. И., Ляско В. И. Экономика транспортных компаний: стратегии развития, обоснование стратегических решений. – М.: Техполиграфцентр, 2012. – 229 с.

УДК 338.2

ГРНТИ 06.39.02

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

КОРОЛЁВ ДМИТРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ

*магистрант направления «Менеджмент», Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации, Алтайский филиал, 656038, г.
Барнаул, просп. Ленина, д. 54, Россия
E-mail: 22korolev22@mail.ru*

Аннотация. В статье изложены некоторые теоретические подходы к исследованию конкурентоспособности организации. Проанализированы взгляды различных авторов и их трактовки понятия «конкурентоспособность», дано обобщенное понятие, учитывающие различные особенности этого многогранного определения. Показана роль конкурентоспособности на всех уровнях: от отдельного товара до экономики страны. Сделаны выводы о безусловной необходимости присутствия здоровой конкуренции на рынке для продвижения достижений НТП и повышения качества продукции.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, теоретический подход к исследованию, поведенческий подход, структурный подход, функциональный подход.

THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

Dmitry A. Korolev

*Department of «Economy, management and marketing» in Barnaul branch
of Financial university under the Government of Russian Federation, Barnaul,
Lenin Avenue, d. 54, Russia
E-mail: 22korolev22@mail.ru*

Annotation. The article presents some theoretical approaches to the study of the competitiveness of the organization. The views of various authors and their interpretations of the concept of "competitiveness" are analyzed, a generalized concept is given, taking into account various features of this multifaceted definition. The role of competitiveness at all levels is shown: from an individual product to the country's economy. Conclusions are drawn about the absolute need for the presence of healthy competition in the market to promote the achievements of NTP and improve product quality.

Key words: competition, competitiveness, theoretical approach to research, behavioral approach, structural approach, functional approach.

В настоящее время экономическая система Российской Федерации является рыночной. Известно, что рыночная экономика основана на принципах свободного предпринимательства, рыночного ценообразования, а также ограничения вмешательства в хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства государством. Основной чертой рыночной экономики, исходя из её принципов, является конкуренция, другими словами, та самая «невидимая рука», которая регулирует ценообразование и

пропорциональность производства. Благодаря конкуренции происходит «естественный отбор» наиболее эффективных предприятий, а основной характеристикой предприятия, в этом случае, является конкурентоспособность. Таким образом, одним из главных направлений финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии является повышение конкурентоспособности предприятия.

Теория конкуренции начала активно развиваться с 70-х годов XX века. Этому способствовали труды М. Портера, А. Стрикленда, А. Томпсона, И. Ансоффа. В развитых странах механизмы и само понятие конкуренции изучено достаточно давно. Так К.Р. Макконелл и С.Л. Брю под конкуренцией подразумевают наличие большого количества независимых покупателей и продавцов, которые имеют возможность свободно входить и выходить с рынка [1].

Фридрих А. фон Хайек, австрийский ученый и лауреат Нобелевской премии по экономике, рассматривает конкуренцию как механизм, благодаря которому люди получают и передают знания [2].

Т.Г. Философова рассматривает конкуренцию, как ситуацию, в которой любой желающий что-либо купить или продать имеет возможность выбрать между различными поставщиками и покупателями [3].

В России же, в силу позднего перехода к рыночной экономике, теория конкуренции и конкурентоспособности, а также их практические механизмы находятся на стадии зарождения. Нередко конкуренция трактуется достаточно узко, например, как ситуация, при которой товарно-денежные отношения происходят с субъектами, выбранными самим поставщиком или продавцом.

Чтобы определить экономическое содержание понятия «конкуренция», в литературе часто выделяют три подхода к ее пониманию: поведенческий, структурный, функциональный (рисунок 1).

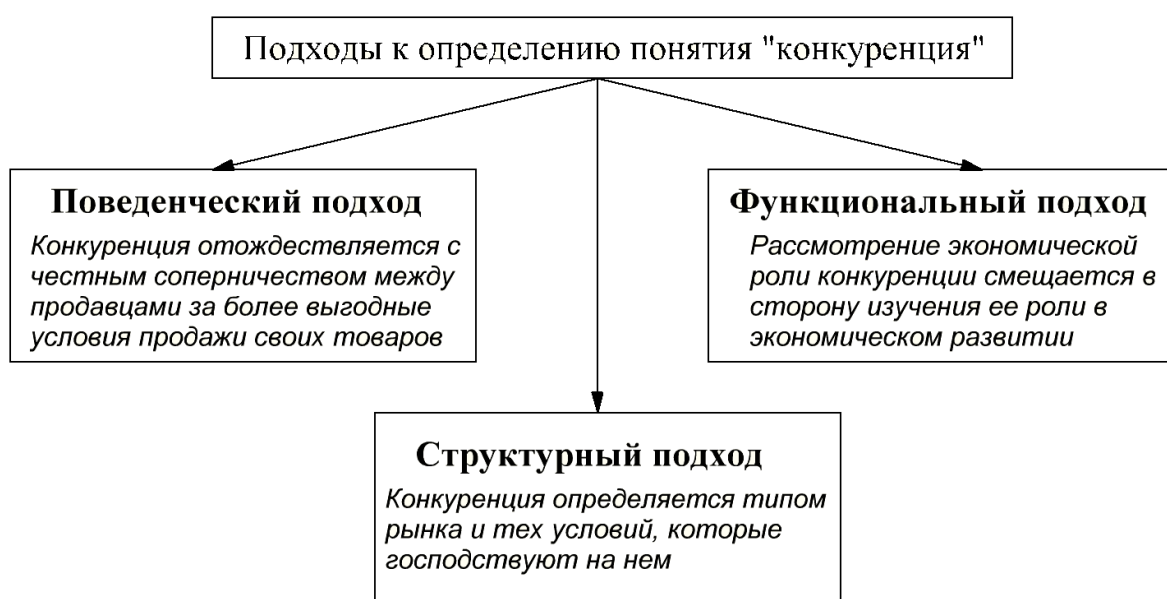


Рисунок 1 – Подходы к определению понятия конкуренции

Важно понять сущность и значение конкурентоспособности как для предприятия, так и для экономики страны в целом. Без постоянного повышения конкурентоспособности выживаемость хозяйствующих субъектов значительно снижается, следовательно, необходимо регулярно проводить исследования, и находить новые пути ее роста, применимые к конкретному предприятию. Особенно актуальна тема повышения конкурентоспособности в нынешней экономической обстановке – глобализация способствует высокому уровню конкуренции во всех сферах рынка, и присутствие на рынке большого количества зарубежных брендов обязывает российских производителей искать новые механизмы ее роста.

Для начала необходимо определиться с понятием «конкурентоспособность». В настоящее время существует множество терминов, которым нельзя дать однозначное толкование, конкурентоспособность – один из таких терминов, и для его понимания необходимо рассмотреть разнообразные подходы к его трактовке.

При детальном анализе термина «конкурентоспособность» можно обратить внимание, что большинство авторов опираются на термин «конкуренция». Например, А.Н. Чаплина определяет конкурентоспособность как «возможность предприятия производить продукцию, которая пользуется спросом в условиях достижения высокого уровня эффективности деятельности» [4]. М.И. Гельвановский рассматривает конкурентоспособность, как обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономических соревнований [5]. Р.Ф. Фатхутдинов утверждал, что это «свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке» [6].

Рассмотрев некоторые из определений, предложенных авторами, можно сформулировать понятие конкурентоспособности следующим образом: конкурентоспособность – это способность хозяйствующего субъекта вести деятельность в постоянно изменяющейся внешней среде, при этом завоевывать новых потребителей и новые рынки, непрерывно повышая свои конкурентные преимущества.

Термин конкурентоспособность интересен своей многогранностью, т.е. он может рассматриваться на разных уровнях – товара, предприятия, технологий, отрасли, региона, страны. Системно многогранность данного понятия хорошо показывает «пирамида конкурентоспособности», представленная на рисунке 2.



Рисунок 2 – Пирамида конкурентоспособности

«Пирамида конкурентоспособности» отражает тесную связь между всеми уровнями. Действительно, стабильность функционирования предприятия на рынке определяется не только конкурентоспособностью товаров, которые им производятся, предоставляемых им услуг и возможностями, которые обеспечивают успех в конкурентной борьбе, но и ситуацией в отрасли и в стране в целом. И наоборот, как правило, государства с развитыми рыночными отношениями, являются наиболее конкурентоспособными.

Обострение конкурентной борьбы за сбыт продукции, за место на рынке заставляют предприятия постоянно искать новые возможности и резервы для сбыта своей продукции, усовершенствовать технологию с целью создания качественных товаров. Поэтому, в конкретных рыночных условиях фактором первого уровня конкурентоспособности можно считать качество товара. Высокий уровень качества продукции означает ускорение НТП, повышение эффективности общественного производства.

Качественная продукция и эффективное производство – важные условия развития экономики, необходимые составные экономического роста и повышение жизненного уровня населения. Только при этих условиях можно обеспечить внутренний рынок отечественными товарами общественного потребления, реализовать взаимовыгодное международное сотрудничество и наладить экспорт.

Рассмотрев вопрос о необходимости обеспечения конкурентоспособности предприятия можно сделать вывод об актуальности данного явления.

Безусловно, создатель любой коммерческой организации преследует цель - увеличить капитал. Для этого он непрерывно ищет возможности повышения конкурентоспособности своего предприятия. Однако, некорректно рассматривать вопрос о необходимости повышения конкурентоспособности лишь со стороны продукта и предприятия, так как множество предприятий и отраслей составляют экономику и конкурентоспособность государства. В свою очередь экономика государства определяет возможности для развития предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К.Р. Макконелл, С. Л. Брю – пер. с 14-го англ. изд. – М.: 2003. – 972 с.
2. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф.Ф. фон Хайек; пер. с англ. М. Б. Гнедовского // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. - №12. – С. 6 – 14.
3. Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Менеджмент», «Экономика». - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
4. Чаплина А.Н. Обеспечение конкурентоспособности предприятий предпринимательской сферы на основе методов управления качеством // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева. №17. 2017. С.232.
5. Гельвановский М.И., Жуковская В.М., Трофимова И.Н. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 2012. № 3. С. 57.
6. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Наука, 2015.

УДК: 336

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ РИСКОВ В МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

КАШТАНОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА

*магистрант направления «Менеджмент», Финансовый университет при
Правительстве РФ, Алтайский филиал, 656038, г. Барнаул, пр-т Ленина,
д.54, Россия*

E-mail: Ulij_kashtanova@mail.ru

Аннотация. В статье анализируются четыре основных риска микрофинансовых организаций, к которым относятся кредитный риск, риск ликвидности, операционный риск и правовой риск. По результатам исследования предлагаются конкретные мероприятия для снижения изучаемых типов рисков микрофинансовых организаций.

Ключевые слова. Микрофинансирование, кредитный риск, операционный риск, правовой риск, риск ликвидности, снижение рисков.

THE MAIN TYPES OF RISKS IN MICROFINANCE ORGANIZATIONS.

Julia A. Kashtanova

*graduate student, Financial University under the government of the Russian
Federation, Altai branch, 656038, Barnaul, Lenin Ave., 54, Russia*

Annotation. The article analyzes four main risks of microfinance institutions, which include: credit risk, liquidity risk, operational risk and legal risk. Also, according to the results of the study, measures are proposed to reduce the studied types of risks of microfinance organizations.

Key words: Microfinance, credit risk, operational risk, legal risk, liquidity risk, risk mitigation.

В 2018 году около 3 млн. жителей России воспользовались услугами микрофинансовых организаций (МФО). Общий кредитный портфель всех МФО составил более 90 млрд. рублей, из которых 27 млрд. руб. приходится на проблемную задолженность. Очевидно, что грамотное управление рисками МФО - один из главных составляющих элементов успеха любой микрофинансовой организации. К сожалению, не все МФО уделяют внимание данному вопросу.

В соответствии с базовым стандартом по управлению рисками микрофинансовых организаций выделяют следующие типы рисков: кредитный риск, рыночный риск, процентный риск, риск ликвидности, операционный риск, правовой риск, регуляторный риск, репутационный риск и стратегический риск. Наиболее опасными в соответствии с картой рисков являются кредитный риск, риск ликвидности, операционный риск и правовой риск [1].

Кредитный риск представляет собой риск возникновения у МФО убытков вследствие неисполнения, несвоевременного, либо неполного исполнения заемщиком или иным контрагентом договорных обязательств перед МФО.

Чаще всего возникновение кредитного риска обусловлено снижением платежеспособности заемщика. Такая тенденция приводит к ухудшению качества кредитного портфеля МФО, что в результате сказывается на снижении количества новых выдач займов. В последнее время, некоторые МФО за счёт сокращения среднего размера займов и ужесточения требования к заемщикам смогли минимизировать этот тип риска. Это подтверждают данные ЦБ РФ, которые свидетельствуют о том, что средний размер займа снизился с 12,7 до 10,2 тыс. руб. Такая мера позволила немного снизить объем просроченной задолженности в МФО с 26,5% в 2017 году до 24,8% в 2018 году [2, с. 102].

Риск ликвидности – это риск неспособности МФО финансировать свою деятельность, то есть обеспечивать рост активов и выполнять обязательства по мере наступления сроков их исполнения без понесения убытков в размере, угрожающем финансовой устойчивости микрофинансовой организации.

Риск ликвидности вызван проблемами с фондированием микрофинансовых организаций. В начале 2018 года МФО брали кредиты в среднем под 22-25% годовых, при том, что банковские организации могли

привлекать средства под 10-11%. Требование ЦБ РФ о разделении МФО на микрофинансовые и микрокредитные компании создало ряд затруднений, так как закон запретил микрокредитным компаниям привлекать финансирование от частных лиц, а пока подавляющее большинство МФО выбирает свой организационной формой именно МКК. Все эти факторы незамедлительно сказались на объеме средств, привлеченных микрофинансовыми организациями. По данным Центробанка, в первом квартале 2018 года он уменьшился с 19,1 до 14,5 млрд. руб. [2, с. 126].

Операционный риск связан с риском возникновения убытков в результате ненадежности и недостатков внутренних процедур управления МФО, отказа информационных и иных систем либо вследствие влияния на деятельность МФО внешних событий.

Операционный риск МФО возникает в результате сбоев во внутренних системах организации, которые чаще всего связаны с человеческим фактором. Так, например, такой риск возникает в результате неправильного выбора поставщика Интернета, телефонной связи, поставщика программного обеспечения, оборудования, которые работают с перебоями или не работает вовсе. В этой связи в МФО должен быть четко разработан план действий в результате возникновения такого вида риска [3].

Также операционный риск, связанный с человеческим фактором, должен быть направлен на формирование комплексной, интегрированной системы обучения, найма, продвижения и вознаграждения сотрудников. Недостатки в работе персонала могут являться следствием одного или нескольких факторов: высокой загруженностью, отсутствием контроля, невнимательностью, слабой подготовкой, отсутствием четких процедур. Такие ошибки могут возникать в области ввода, обновления, анализа, сохранности данных, отражения операций в учете, проведения самих операций. Такие типы рисков возможно существенно минимизировать путем автоматизации многих процессов, а также повышении квалификации сотрудников.

Правовой риск возникает у МФО в результате несвоевременного отслеживания последних изменений в законодательстве, правовых ошибок при составлении документов, противоречивости российского законодательства в области регулирования деятельности МФО, а также нарушений условий заключенных договоров.

Правовой риск в последние годы стал наиболее актуальным для МФО. Так, в соответствии с законодательством РФ, с начала 2016 года микрофинансовым организациям запретили устанавливать проценты по микрозаймам свыше 300% годовых, им было предписано в обязательном порядке вступить в одну из саморегулируемых организаций, сменить организационную форму на микрофинансовую или микрокредитную компанию. Все эти нововведения существенно повлияли на российский рынок микрофинансирования и привели к тому, что множество компаний, не

сумевших адаптироваться к новым требованиям, прекратили свою деятельность [4, с. 105].

Итак, серьезной проблемой большинства российских микрофинансовых организаций является отсутствие комплексного подхода к контролю и управлению рисками.

В 2018 году, по результатам исследования Российского Микрофинансового центра, только 7% из общего числа микрофинансовых организаций, действующих на территории РФ, имели структурное подразделение, которое занимается управлением рисков. Чаще всего в изучаемых организациях управление рисками возлагают на конкретных сотрудников без создания отдельных подразделений. В 54% МФО такой работой занимаются сотрудники кредитного отдела, а в 15% МФО данную деятельность осуществляет генеральный директор. Также в МФО, действующих в РФ, не принято привлекать внешних консультантов, занимающихся обучением сотрудников организации в области управления рисками [5].

Помочь в снижении рисков МФО может полное соблюдение базового стандарта по управлению рисками, который обязателен для всех игроков рынка.

С целью снижения рисков в современных микрофинансовых организациях необходимо предпринять следующие меры:

- разработать карту бизнес-процессов внутри каждой МФО, с условием закрепления за каждым процессом ответственных сотрудников;

- для сокращения рисков важно привлекать сторонних консультантов, коучев, которые могут обучить сотрудников МФО способам снижения рисков (особенно операционных и кредитных);

- проводить обмен опытом, а также внедрять опыт зарубежных МФО по оптимизации рисков с применением современного программного обеспечения, направленного на своевременное прогнозирование и предупреждение рисков;

- вести деятельность строго в рамках правового поля, устранять нарушения в работе с клиентами, проводить оценку их реальной кредитоспособности.

Все вышеперечисленные мероприятия позволят снизить потери и риски МФО.

Также для снижения кредитного риска, вызванного, как правило, неплатежеспособностью клиентов, нужно оптимизировать процедуры по оценке платежеспособности. В связи с вступлением в силу Указания Банка России от 02.04.2019 N 5114-У и № 5115-У микрофинансовые организации (микрофинансовые и микрокредитные компании), предоставляющие потребительские займы, при расчете норматива достаточности собственных средств с 01 октября 2019 года должны использовать показатель долговой нагрузки заемщика. Необходимо пересмотреть внутренние методики по

расчету показателя долговой нагрузки и установить пороговые значения во избежание закредитованности заемщиков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Базовый стандарт по управлению рисками микрофинансовых организаций (утв. Банком России, Протокол от 27.07.2017 № КФНП-26)
2. Мэнса, Э.Й. Риски микрофинансовых организаций и условия их снижения / Э.Й. Мэнса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2019. - №4. – С. 102-105.
3. Шакер, Н.С. Анализ рискпрофиля микрофинансовых организаций / Н.С. Шакер // Банковские услуги. – 2019. - №9. – С. 26-35.
4. Мамута, М.В. Проблемы правового регулирования рынка микрофинансирования / М.В. Мамута // Банковское право. - 2018. - № 2. - С. 9-15.
5. Гыргенова, Т.К. Управление рисками микрофинансовой организации / Т.К. Гыргенова // Банковские системы и финансовые рынки в условиях экономической асимметрии экономики: материалы IV Банковского форума под редакцией Г.М. Тарасовой. – Новосибирск. -2018. - С. 126-131.

УДК 330.1

ГРНТИ 06.81.12

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (КОРПОРАЦИИ)

СНИМЩИКОВА АЛИНА АНАТОЛЬЕВНА

*магистрант, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Алтайский филиал, 656038, г. Барнаул, просп.
Ленина, д. 54, Россия
E-mail: alina_bokk@mail.ru*

Аннотация. В данной статье исследуются методические подходы по анализу конкурентоспособности компаний, представлена их характеристика, рассмотрены положительные и отрицательные стороны применения на практике. Анализ представленных в научной литературе методических подходов к оценке конкурентоспособности корпорации позволил нам разработать свою классификацию по группам из имеющегося множества методов и моделей оценки конкурентоспособности компании. Каждым исследователем, отталкиваясь от своего видения решения конкретных задач, целей оценки, специфик бизнеса, разрабатывается специальная методика оценки либо вносятся корректировки в имеющиеся методы. Поэтому данные методы не дают полноценного представления об уровне конкурентоспособности компании, поскольку при их применении

учитываются не все моменты деятельности конкретной фирмы. Проблематика данной статьи заключается в разработке единого комплексного методического подхода к оценке уровня конкурентоспособности корпорации.

Ключевые слова: конкурентоспособность корпорации, оценка конкурентоспособности корпорации, методические подходы, основные недостатки метода.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE (CORPORATION)

Alina A. Snimshchikova

Master student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Altai branch, 656038, Barnaul, ave. 54, Lenina, Russia

E-mail: alina_bokk@mail.ru

Abstract: This article explores methodological approaches to analyzing the competitiveness of companies, presents their characteristics, considers the positive and negative aspects of their application in practice. An analysis of the methodological approaches to assessing the competitiveness of a corporation presented in the scientific literature allowed us to develop our classification into groups from the existing set of methods and models for assessing a company's competitiveness. Each researcher, starting from his vision of solving specific problems, assessment goals, business specifics, develops a special assessment technique or makes adjustments to existing methods. Therefore, these methods do not give a complete picture of the level of competitiveness of a company, since when applying them, not all aspects of a particular company are taken into account. The problems of this article are to develop a single integrated methodological approach to assessing the level of competitiveness of a corporation.

Key words: corporation competitiveness, assessment of corporation competitiveness, methodological approaches, main disadvantages of the method.

На современном этапе развития отечественной экономики высокий уровень конкурентоспособности корпорации является необходимым условием ее устойчивого, безопасного функционирования и развития. Яшин Н. С. трактует конкурентоспособность предприятия как «возможность и динамику приспособления его к условиям рыночной конкуренции» [1]. Нам кажется, что представленное определение в наибольшей степени отражает сущность исследуемого понятия, так как именно степень адаптации субъекта хозяйственной деятельности к окружающей среде определяет его способность к функционированию и развитию.

Маркетинговое управление конкурентоспособностью корпорации – ключевая задача, стоящая перед ее менеджментом, как в тактическом, так и стратегическом плане [2]. Для обеспечения эффективного маркетингового управления конкурентоспособностью корпорации необходимо, в первую очередь, определить ее текущее положение на рынке в сравнении с

конкурентами. Оценка конкурентоспособности – это расчет, интерпретация и анализ комплекса показателей, характеризующих конкурентоспособность продукции, маркетинговой деятельности, предприятия в целом [3]. Уровень конкурентоспособности представляет собой «относительный интегральный показатель, рассчитанный на базе некоторого множества характеристик и параметров, имеющих определенную структуру и комплексно оценивающих позицию предприятия» [4]. Объективная оценка уровня конкурентоспособности корпорации невозможна без соответствующего методического подхода.

Разработка надежного и пригодного для практического применения методического подхода к оценке уровня конкурентоспособности корпорации представляет собой сложную многоаспектную задачу. Существенный вклад в ее решение внесли такие зарубежные и отечественные ученые, как М. Портер, И. Ансофф, Ж.-Ж. Ламбен, Х. Хинтерхубер, Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова, Г. Л. Азоев, М. О. Ермолов, Р. А. Фатхутдинов, И. В. Максимова, С. С. Светульников, А. В. Бабкин, А. А. Воронов, В. Ю. Зудин и др. Однако при этом ни в России, ни за рубежом нет общепринятого методического подхода к оценке конкурентоспособности корпорации. Это обусловлено сложностью учета разнонаправленного влияния (положительного и отрицательного) множества трудноформализуемых факторов конкурентоспособности, источниками формирования которых являются среда функционирования корпорации и субъекты ее маркетингового окружения. Взаимодействие с последними осуществляется посредством маркетинговых коммуникаций, обеспечивающих соотнесение потребностей, ресурсов и возможностей участников рыночных отношений.

Анализ представленных в научной литературе методических подходов к оценке конкурентоспособности корпорации позволил нам классифицировать их по следующим группам: матричные, графические, профильные, описательные, рейтинговые (балльные) и расчетные методы

Рассмотрим подробнее группы методических подходов к оценке конкурентоспособности корпорации.

Среди наиболее распространенных матричных методов следует отметить матрицу БКГ, матрицу GE / McKinsey, матрицу консультационной фирмы «А. Нильсен», SWOT-анализ, матрицу эластичности конкурентной реакции Ж.-Ж. Ламбена, матрицу (модель) базовых стратегий М. Портера.

Используя матрицу Бостонской консалтинговой группы (БКГ), можно быстро и наглядно проанализировать группы товаров, филиалы предприятия или компании на основе их доли в соответствующем рыночном сегменте и темпе роста рынка. Так же можно быстро выявить самые перспективные и самые «слабые» товары (филиалы, компании). И уже на основании полученных данных принять решение: какую ассортиментную группу (подразделение) развивать, а какую – ликвидировать.

Основные недостатки обозначенного метода оценки конкурентоспособности корпорации:

- использование лишь одного критерия оценки конкурентоспособности корпорации – относительной доли рынка;
- сложность получения достоверной информации об объемах продаж конкурентов корпорации;
- не позволяет выявлять причинно-следственные связи в происходящих процессах и, как следствие, анализировать их.

Матрица GE / McKinsey представляет собой модифицированный вариант матрицы БКГ. Она предусматривает оценку конкурентного статуса корпорации по двум комплексным критериям: по оси абсцисс откладывается позиция рыночного агента в конкуренции, по оси ординат – долгосрочная привлекательность отрасли. Следует отметить, что обозначенные выше недостатки матрицы БКГ присущи и матрице GE / McKinsey. Однако при этом последняя позволяет с большей точностью определить конкурентоспособность корпорации посредством учета более широкого спектра факторов ее конкурентоспособности, а также расширения градаций по вертикальной и горизонтальной осям матрицы.

Матрица консультационной фирмы «А. Нильсен», как правило, используется для определения коммерческого успеха товара (услуги), однако с отдельными допущениями ее можно применять и для оценки уровня конкурентоспособности корпорации. При использовании матрицы консультационной фирмы «А. Нильсен» оценка конкурентоспособности осуществляется по критериям, объединенным в три группы [5]:

- рыночные (стабильность и перспективы рынка, потребность в товаре (услуге), степень развития конкуренции);
- товарные (технические характеристики товара (услуги), его упаковка и цена);
- производственные (персонал, его профессиональные знания и опыт, а также сырье и оборудование).

Основным недостатком матрицы консультационной фирмы «А. Нильсен» является недостаточная точность итоговой оценки, обусловленная «грубостью» градации принадлежности объекта оценки к определенной категории.

SWOT-анализ позволяет на основе оценки сильных и слабые стороны корпорации, а также возможностей и угроз со стороны внешней среды ориентировочно определить ее конкурентное положение на рынке.

Основным недостатком SWOT-анализ является его субъективный характер, обусловленный применением исключительно экспертной оценки. Кроме того, качественный характер результатов оценки позволяет лишь ориентировочно определять уровень конкурентоспособности корпорации, что приводит к невозможности его сравнения с аналогичным показателем конкурентов.

Ж.-Ж. Ламбен считал одним из важнейших вопросов оценки конкурентоспособности корпорации анализ реакции конкурентов. Он предлагал проводить анализ по трем факторам: снижению цены на товар,

усилению рекламного давления и повышению качества товара (цена, реклама, качество) [6].

Основной недостаток метода исследователя состоит в том, что в нем не учитывается достаточное количество факторов, определяющих конкурентоспособность корпорации [7].

Проведенный анализ матричных методов оценки конкурентоспособности корпорации позволяет обозначить два их существенных недостатка.

Во-первых, матричные методы носят преимущественно качественный характер оценки (затруднена возможность количественного измерения отдельных показателей деятельности корпорации).

Во-вторых, в рамках матричных методов не учитывается широкий спектр факторов, определяющих конкурентоспособность корпорации [8].

Обозначенные недостатки приводят к сужению границ применимости анализируемых методов и снижению их объективности. Таким образом, матричные методы могут применяться для укрупненной оценки конкурентоспособности корпорации и использоваться в качестве дополнительных.

Основополагающим среди графических методов оценки конкурентоспособности корпорации является подход, базирующийся на исследовании жизненных циклов товаров, производимых и реализуемых корпорацией. Подход к оценке конкурентоспособности корпорации, основанный на построении многоугольника ее конкурентоспособности, является одним из наиболее распространенных графических методов. В его рамках необходимо выявить критерии, по которым предполагается оценивать конкурентоспособность корпорации и ее товара (услуги), определить иерархию этих критериев, а также построить многоугольники конкурентоспособности корпорации и ее конкурентов. Наложение многоугольников конкурентоспособности конкурирующих предприятий позволяет наглядно представлять их сравнительные преимущества и недостатки, что может стать основой принятия эффективных управленческих решений, в полной мере учитывающих текущее состояние корпорации и направленных на улучшение ее конкурентных позиций.

Основным недостатком графических методов оценки конкурентоспособности корпорации является их субъективный характер, обусловленный учетом узкого спектра факторов, определяющих конкурентоспособность корпорации и использованием преимущественно экспертных оценок. Помимо этого, результаты оценки конкурентоспособности, получаемые при использовании графических методов, носят в большинстве своем качественный характер, что препятствует проведению объективного сравнения конкурентоспособности соперничающих предприятий.

Наиболее распространенными среди профильных методов оценки конкурентоспособности корпорации являются методы профиля требований и профиля полярностей.

Сущность первого заключается в том, что с помощью n-балльной шкалы эксперты оценивают различные составляющие конкурентоспособности соперничающих рыночных агентов. В результате чего формируются профили двух конкурирующих предприятий, которые сравниваются между собой. Несмотря на то, что метод профиля требований обладает наглядностью, он не позволяет одновременно проводить оценку более двух конкурентов и формировать интегральную оценку конкурентоспособности корпорации.

Профиль полярностей позволяет определить различные аспекты деятельности анализируемой корпорации, по которым она опережает или отстает от конкурентов. Указанный метод связан с экспертной оценкой деятельности исследуемой корпорации. Профильные методы могут достаточно эффективно применяться в рамках стратегического управления корпорацией, но для получения объективных результатов оценки уровня ее конкурентоспособности они должны использоваться в совокупности с другими подходами [5].

К наиболее распространенным описательным методам оценки конкурентоспособности корпорации относятся: бенчмаркинг конкурентоспособности, PIMS-модель, LOTS-анализ, GAP-анализ.

Бенчмаркинг конкурентоспособности, является одним из видов бенчмаркинга и представляет собой оценку по ряду критериев характеристик корпорации и их сопоставление с характеристиками конкурентов.

PIMS-модель (ProfitImpactofMarketStrategies) базируется на установлении количественных закономерностей влияния факторов производства и рынка на результаты работы корпорации, то есть на ее долгосрочную рентабельность и прибыльность [7].

LOST-анализ является более поздним аналогом PIMS-модели. LOST-анализ основывается на представлении, согласно которому любой рыночный агент должен стремиться адаптировать свою деятельность к требованиям потребителей.

GAP-анализ представляет собой руководство для менеджмента корпорации, нацеленного на ликвидацию разрыва между желаемым и прогнозируемым состоянием предприятия.

Существенный недостаток всех описательных методов, значительно ограничивающий их применение в практике современного бизнеса, состоит в том, что они не позволяют получить сводной количественной оценки конкурентоспособности корпорации. Последнее, в свою очередь, препятствует проведению адекватной сравнительной оценки конкурентных позиций корпораций.

Рейтинговые (балльные) методы оценки конкурентоспособности применяются при целевом сравнении корпораций. Эти методы основываются на концепции параметрического анализа, но выводы по результатам оценки

конкурентоспособности конкурирующих агентов формулируются на базе количественного сравнения, которое осуществляется посредством расчета совокупной балльной оценки предприятия, проводимого на основе выбранных параметров его деятельности с учетом их взвешенной относительной значимости.

Расчетные методы оценки конкурентоспособности, основанные на определении как интегрального показателя конкурентоспособности корпорации, так и набора частных показателей, характеризующих ее конкурентную позицию, на наш взгляд, в наибольшей степени соответствуют современным условиям хозяйствования. Важнейшее преимущество расчетных методов оценки состоит в том, что они позволяют количественно отразить уровень конкурентоспособности корпорации. Последнее создает возможность для проведения адекватного сравнительного анализа уровней конкурентоспособности конкурирующих экономических субъектов. Так, например, в статье Лукиной Е.В., Омельченко С.В. [9] описан методический подход оценки инновационного потенциала предприятия, а инновационный потенциал в свою очередь может быть выбран для оценки конкурентоспособности предприятия.

На наш взгляд, самые известные и распространенные на сегодняшнее время методы и модели оценки конкурентоспособности компании можно поделить на две группы: расчетные методы (анализ на базе расчета рыночной доли, рейтинговой оценки, метод оценки на базе потребительной стоимости, метод оценки на базе теории эффективной конкуренции,) и теоретические (SWOT-анализ, матрица БКГ, PEST-анализ, метод «многоугольник конкурентоспособности компании», матрица конкуренции М. Портера).

Несмотря на довольно масштабный уровень исследований относительно конкурентоспособности, не выработан единый подход к решению вопросов по анализу конкурентоспособности компаний. Каждым исследователем, отталкиваясь от своего видения решения данных задач, целей оценки, специфик бизнеса, разрабатывается специальная методика оценки либо вносятся корректировки в имеющиеся методы.

Указанные выше методы по анализу конкурентоспособности компаний говорят о существовании колоссального числа методов по управлению конкурентоспособностью. Тем не менее, данные методы не дают полноценного представления об уровне конкурентоспособности компании, поскольку при их применении учитываются не все моменты деятельности конкретной фирмы. Нужно применять несколько из них одновременно.

В некоторых случаях применение различных методик в оценивании конкурентной способности компании приводит к противоречивым и неоднозначным результатам.

Таким образом, на сегодняшний день является актуальной задача по формированию достоверной и объективной методики оценивания конкурентоспособности компаний с возможностью приспособления к спецификам компаний разных сфер работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Миронов, М. Г. Ваша конкурентоспособность. – М.: Альфа-Пресс, 2018. – 160 с.
2. Фасхиев, Х. А. Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2017. – № 6(74). – С. 107–122.
3. Голубков, Е. П. Маркетинг для маркетологов. Предплановые маркетинговые исследования и стратегический анализ / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 2(64). – С. 106–125.
4. Ильясова, Л. Р. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия в стратегическом управлении: дис. канд. экон. наук. – Уфа, 2014. – 200 с.
5. Горшков, Р. К. Анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия / Р. К. Горшков, Л. С. Шепелева // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 2. – С. 114–117.
6. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с французского / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
7. Макаренков, А. П. Методы оценки конкурентоспособности торгово-посреднического предпринимательства / А. П. Макаренков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 3. – С. 119 – 122.
8. Щепакин, М. Б. К разработке методического подхода к оценке конкурентоспособности предприятий в условиях их маркетинговой ориентации / М. Б. Щепакин, Е. В. Кривошеева, Р. М. Третьяков // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 81(07). – С. 12 – 27
9. Лукина Е.В. К вопросу оценки инновационного потенциала предприятия / Е. В. Лукина, С. В. Омельченко // Вестник алтайской науки. – 2015. – № 3, 4. – С. 324 – 329.

УДК 338.23

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ОДНОГО ИЗ МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ (НА МАТЕРИАЛАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

ДЕВИНА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА

*магистрант, Алтайский государственный университет, 656049, г. Барнаул,
просп. Социалистический, д. 68, Россия*

E-mail: ksenija-256@bk.ru

ЛЯКИШЕВА ВАЛЕНТИНА ГРИГОРЬЕВНА

*доцент, Алтайский государственный университет, 656049, г. Барнаул,
просп. Социалистический, д. 68, Россия
E-mail: valbarnaul22@gmail.com*

Аннотация. В статье анализируются новые подходы к социально-экономическому развитию территорий в рамках национальных проектов, исследуются вопросы реализации государственной политики на практике, рассматриваются мнения экспертов по данной теме. В качестве одного из инструментов региональной и муниципальной политики предлагается применение принципов инициативного бюджетирования как формы участия жителей в решении вопросов местного значения. Приводятся результаты опроса населения на примере Национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги».

Ключевые слова: национальный проект, социально-экономическое развитие, государственная и муниципальная политика, инициативное бюджетирование.

**APPLICATION OF THE PRINCIPLES OF INITIATIVE
BUDGETING AS ONE OF MECHANISMS FOR THE
IMPLEMENTATION OF NATIONAL AND REGIONAL PROJECTS (ON
THE MATERIALS OF THE ALTAI REGION)**

Kseniya S. Devina

*Master student, Altai State University, 656049, Barnaul, ave. Socialist, d.
68, Russia*

E-mail: ksenija-256@bk.ru

Valentina G. Lyakisheva

*Associate Professor, Altai State University, 656049, Barnaul, ave. Socialist,
d. 68, Russia*

E-mail: valbarnaul22@gmail.com

Abstract: The article analyzes new approaches to the socio-economic development of territories within the framework of national projects, examines the implementation of state policy in practice, examines the opinions of experts on this topic. The use of the principles of proactive budgeting as a form of participation of residents in solving local issues is proposed as one of the instruments of regional and municipal policy. The results of a population survey are presented on the example of the National project “Safe and high-quality roads”.

Key words: national project, socio-economic development, state and municipal policies, proactive budgeting.

Об этом спорят эксперты, органы власти, бизнес и люди многих других профессий. Да, речь пойдет о национальных проектах. Национальные проекты были утверждены 24 декабря 2018 года и направлены на прорывное научно-технологическое и социально-экономическое развитие России, вхождение страны в пятёрку ведущих экономически развитых держав, повышение уровня жизни, создание условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека [1]. Национальные проекты уже более полугода реализуются на территории России и, в частности, в Алтайском крае, но в официальных источниках до сих пор нет как такового их определения. Кроме того, такая форма проектов не закреплена бюджетным законодательством Российской Федерации.

Нацпроекты приняты по 12 направлениям стратегического развития страны, установленным Указом Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [2]. Помимо 12 направлений, обозначенных в Указе, принят «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры», который может считаться 13 национальным проектом. Каждый из нацпроектов состоит из нескольких федеральных проектов, а на региональном уровне приняты региональные составляющие данных проектов. Так, в экономику страны до 2024 года планируется направить почти 26 трлн. рублей, при этом около 80% денежных средств поступят из федерального бюджета и внебюджетных источников.

Несмотря на высоко поставленные цели, мнение экспертов по данному вопросу неоднозначно. Так, Президент Сбербанка Г.О. Греф считает, что нацпроекты не дадут искомого результата из-за недостаточно качественного структурирования. Главной проблемой российской экономики, по его мнению, остается неэффективное управление [3].

Алтайские эксперты экономисты - регионоведы И.К. Мищенко и В.В. Мищенко отмечают, что термин «национальный проект» не используется в Законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и как инструмент стратегического планирования не рассматривается. Они отмечают, что подобные проекты существуют параллельно действующей системе стратегического планирования и представляют собой сугубо тактический метод решения текущих, годами копившихся проблем в экстренном порядке [4].

Алтайский край принимает участие в реализации 52 из 67 федеральных проектов, которые работают в рамках 12 национальных проектов. Реализация национальных проектов в крае стала одной из актуальных повесток встречи Губернатора Алтайского края В.П. Томенко и Председателя Правительства России Д.А. Медведева, состоявшейся 12 ноября 2019 года. Губернатор отметил, что по всем 52 проектам в крае организована работа, в 2019 году на реализацию проектов предусмотрено 16,5 млрд рублей. Основное финансирование и объем работ на этот год сконцентрированы на наиболее

крупных нацпроектах, таких как: «Демография», «Здравоохранение» и «Безопасные и качественные автомобильные дороги» [5].

На сегодняшний день открытых данных о ходе реализации национальных проектов в официальных источниках, к сожалению, нет. И это в то время, когда основными целями считаются повышение уровня жизни, создание условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека. По нашему мнению, в реализации национальных проектов должно принимать участие население страны, так как непосредственно граждане будут являться благополучателями. Считаем, что на помощь может прийти такой инструмент, как инициативное бюджетирование - форма участия жителей в решении вопросов местного значения посредством определения и выбора направления расходования бюджетных средств. Применение таких принципов, как публичное обсуждение бюджетных вопросов с участием граждан, их участие в выборе объектов, налаживание населением контроля за реализацией проектов, организация публичной отчетности, могут привести к положительным экономическим и социальным эффектам.

Нами была составлена анкета и с мая по октябрь 2019 года проведен опрос жителей Алтайского края, в ходе которого выявлены и проанализированы предложения, направленные на совершенствование деятельности в исследуемом направлении, на примере Национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги». В опросе приняли участие 275 респондентов, им был задан ряд вопросов как открытого, так и закрытого типа. Результаты опроса приведены ниже в таблице в абсолютном и процентном выражении.

Таблица 1 Распределение ответов на вопросы анкеты

1. Знаете ли вы о Национальном проекте «Безопасные и качественные автомобильные дороги»?	Да – 209 чел. (76%). Нет – 66 чел. (24%).
2. Какие направления, по Вашему мнению, включает в себя Национальный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги»?	Приведение дорог в нормативное состояние – 240 чел. Обеспечение безопасности дорожного движения – 170 чел. Затруднились ответить – 35 чел.
3. Вы проживаете в:	Городском округе – 150 чел. (55%). Муниципальном районе – 125 чел. (45%).
4. Оцените по 5-ти бальной шкале значимость развития транспортной инфраструктуры для муниципального образования	5 - очень значима – 215 чел. (78%). 4 – значима – 50 чел. (18%). 3 - средняя значимость – 10 чел. (4%). 2 - низкая значимость – 0 чел. (0%). 1 - не значима – 0 чел. (0%).
5. Участвовали ли Вы в формировании бюджета своего населенного пункта?	Да, участвовал непосредственно (от органа власти) – 70 чел.; Да, принимал участие в слушаниях проекта бюджета – 72 чел. Да, участвовал в отборе проектов – 170 чел.

	Нет – 50 чел. Свой вариант ответа – нет.
6. Знакомы ли Вы с понятием «инициативное бюджетирование»?	Да -180 чел. (65%). Нет – 95 чел. (35%).
7. Принимал ли участие Ваш населенный пункт в инициативном бюджетировании?	Да – 150 чел. (54%). Нет – 32 чел. (12%). Затрудняюсь ответить – 93 чел. (34%).
8. Возможно ли, по Вашему мнению, применение принципов инициативного бюджетирования для отбора объектов в рамках реализации мероприятий Национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги»?	Да – 176 чел. (64%). Нет – 20 чел. (7%). Затрудняюсь ответить – 79 чел. (29%).

Несмотря на то, что мы живем в век информационных технологий и большого потока различной информации, ответы на вопросы 1 и 2 свидетельствуют о том, что более 20% опрошенных жителей края не знают о существовании данного национального проекта и, вероятнее всего, - в целом о нововведениях в проектной деятельности государства.

Ответы на вопросы 3 и 4 свидетельствуют о том, что развитие транспортной инфраструктуры значимо для населения городов и сельских населенных пунктов.

Анализируя ответы на вопросы 5, 6 и 7, мы пришли к выводу, что примерно треть опрошенных интересуется и участвует в бюджетном процессе своих муниципальных образований.

При ответах на завершающий вопрос анкеты большинство респондентов считает, что принципы инициативного бюджетирования могут быть применены в реализации национального проекта.

Мы считаем, что необходимо использовать принципы инициативного бюджетирования при реализации национальных проектов, учитывать мнение населения и вести конструктивный диалог, только так к 2024 году можно будет достигнуть поставленных целей и решить намеченные задачи социально-экономического развития территорий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Национальные проекты: ключевые цели и ожидаемые результаты [Электронный ресурс] – URL: <http://government.ru/projects/selection/741/35675/>.
2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года (в ред. от 19.07.2018): Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 [Электронный ресурс] – <https://base.garant.ru/71937200/#friends>.
3. Греф заявил о неверии в экономический прорыв благодаря нацпроектам [Электронный ресурс] – <https://www.rbc.ru/economics/13/09/2019/5d7b52049a79470dbf91a5bd>.

4. Мищенко И.К., Мищенко В.В. Место национальных проектов в системе стратегического планирования экономики / В книге: Социально-экономическая политика страны и сибирского региона в условиях цифровой экономики: Материалы XI международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию Финуниверситета. – Барнаул: Графикс, 2019. - С. 143-147.

5. Томенко рассказал Медведеву о реализации нацпроектов в Алтайском крае [Электронный ресурс] – <https://altapress.ru/politika/story/tomenko-rasskazal-medvedevu-o-realizatsii-natsproektov-v-altayskom-krae-257480>.

Раздел 9 Научно-практические мероприятия

ОБЗОР НАУЧНЫХ И НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ, ПРОВЕДЕННЫХ В АЛТАЙСКОМ ФИЛИАЛЕ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ В 2019 ГОДУ

22 января прошла командная интерактивная игра «Автостопом по мировой экономике», организаторами которой выступили доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг» О.А. Поволоцкая и старший преподаватель этой же кафедры О.В. Ломакина. В игре участвовало пять команд – это студенты групп ЗЭФ-71, ЗЭУ-72, ЗЭФсп-73, общей численностью 53 человека.

С 31 января по 5 марта в Алтайском филиале прошло более 12 мероприятий, посвященных Дню российской науки, в том числе:

31 января прошёл круглый стол «Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития экономических субъектов». В ходе заседания круглого стола обсуждены проблемы в области учета, аудита и анализа, а также методики проведения научного исследования в рамках магистерской диссертации. Приняли участие студенты, обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика», магистерская программа «Учет, анализ и аудит» 1 и 2 курса МЭУ-75, ЗМЭУ-83.

7 февраля организована и проведена дискуссионная площадка на тему «Перспектива развития государства в современном мировом пространстве: точки роста для российской экономики». Модераторами и организаторами выступили канд. экон. наук, доцент кафедры Межина Марина Валерьевна и доцент кафедры Поволоцкая Ольга Артуровна. Среди обсуждаемых вопросов были такие, как: проблема развития в регионе сельского хозяйства, развитие биофармацевтики, сельский туризм и актуальность данного направления для Алтайского края, медицинский туризм и возможности региона, строительство и точки роста данной отрасли, а также проблемы поддержки малого и среднего бизнеса в Алтайском крае.

7 февраля проведен научно-практический семинар на тему «Проблемы финансового обеспечения экономического роста в условиях режима санкций». Модератором выступил канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры Коляда Николай Иванович. В качестве эксперта была приглашена Махначёва Татьяна Олеговна, начальник экономического отдела Отделения по Алтайскому краю Сибирского главного управления Центрального банка РФ, канд. экон. наук, доцент. В мероприятии приняли участие научно-педагогические работники кафедры, магистранты 1 курса (группа ЗМЭУ-83) и студенты групп направления «Экономика» ЗЭФсп-62 и ЗЭБсп-63. В рамках заседания были заслушаны и обсуждены доклады магистрантов. Особенно интересным и

ценным стало выступление Махначёвой Татьяны Олеговны на тему «Обеспечение регионального экономического роста в условиях режима санкций». В рамках состоявшейся дискуссии были рассмотрены вопросы: проведение денежно-кредитной политики и её влияние на экономический рост; налогово-бюджетная политика и её независимость от режима санкций; возможности инвестиций в Алтайском крае.

8 февраля преподаватели кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе» канд. техн. наук, доцент Ильина Марина Александровна и канд. пед. наук, доцент Алябьева Елена Викторовна со студентами первого курса групп ОМФ-81, ОЭФ-81, ЗЭ-81 провели мастер-класс «Логистические задачи. Математические методы их решения». В ходе мастер-класса участники анализировали и обсуждали особенности решения логистических задач на основе математических методов и электронных таблиц.

8 февраля была организована и проведена занимательная научная игра-проект «Свое-чужое», в основу которой легло исследование Жердевой Оксаны Николаевны, сделанное совместно со студентами филиала очного отделения, изучающими немецкий язык «Свое-чужое: заимствования из немецкого языка». Мероприятие организовано Жердевой Оксаной Николаевной и Сильченко Еленой Викторовной. Данный проект позволил узнать, какие привычные нам слова являются заимствованными, в каких областях больше всего заимствований и каковы их исторические причины.

15 февраля Алтайский филиал принял участие в конференции «Молодые специалисты на рынке труда в условиях внедрения национальной системы квалификаций в России», состоявшейся на площадке Алтайского государственного политехнического университета.

25 февраля прошел традиционный научно-методический семинар для молодых ученых и студентов на тему «Написание и оформление научно-исследовательской работы». В проведении научно-методического семинара приняли участие: Иванова В.А., директор Алтайского филиала Финуниверситета, д-р филос. наук, профессор кафедры «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации»; Фасенко Т.Е., заместитель директора по научной работе, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг»; Коханенко Д.В., научный сотрудник, канд. физ.-мат. наук., доцент кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе»; Яськова Н.А., заведующий библиотекой. Основными участниками мероприятия стали студенты 1-3 курсов Алтайского филиала.

27 февраля в Алтайском филиале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, при поддержке Министерства образования и науки Алтайского края, прошла квест-игра «Печки-лавочки», посвященная 90-летию со дня рождения В.М. Шукшина. В игре приняли участие 7 команд 1-3 курсов очной формы обучения: «Пикет», «Странные люди», «Золотой эшелон», «Лидия», «Чуйский тракт», «Калина красная», «Алтай-Сростки».

28 февраля состоялся Межрегиональный конкурс-конференция по истории, политологии и экономике «Россия в современном мире» Целевая аудитория: Школьники 7-11 классов школ (лицеев и гимназий) и студенты 1-2 курсов колледжей и техникумов Сибирского федерального округа Координатор: Фасенко Татьяна Евгеньевна, заместитель директора по научной работе. Организатор: Алтайский филиал Финуниверситета совместно с Общественным педагогическим детско- юношеским движением Алтайского края «ОЗАРЕНИЕ».

5 марта прошла вторая Международная научно-практическая конференция студентов и магистрантов на тему «Проблемы управления финансами в условиях цифровой экономики».

25 марта состоялся научно-методический круглый стол в формате видеоконференции на тему «Современные тенденции профессионально-ориентированного обучения иностранным языкам», проводимый Департаментом языковой подготовки Финансового университета при Правительстве РФ. На конференции с докладом «Использование техники зигзаг-диалога в преподавании иностранного языка в профессиональной сфере» выступили научно-педагогические работники кафедры «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации» Алтайского филиала Финуниверситета канд. филол. наук, доцент Жердева Оксана Николаевна и доцент Поволоцкая Ольга Артуровна. На конференции также присутствовали заведующий кафедрой «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации» Шевелев Сергей Юрьевич, канд. филол. наук, доцент Сильченко Е.В., канд. филол. наук, доцент Кожанов Д.А.

27 марта Алтайский филиал Финуниверситета принял участие и стал соорганизатором первой международной научно-практической конференции «Современные тенденции кросс-культурных коммуникаций» на площадке Кубанского государственного технологического университета. На конференции в рамках дискуссионной площадки «Современные тенденции в обучении межкультурной коммуникации» выступили от филиала Жердева Оксана Николаевна, кандидат филологических наук, доцент кафедры «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации»; доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг» Поволоцкая Ольга Артуровна; канд. пед. наук, доцент кафедры «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации» Кузеванова Ольга Михайловна.

3 апреля Алтайский филиал Финуниверситета в рамках образовательного курса Банка России «Прививаем культуру финансовой грамотности» провели мероприятия для пенсионеров г. Барнаула. Пожилые люди учились составлять на компьютере личный финансовый план, знакомились с современными способами учета затрат – в мобильных приложениях и онлайн-кабинетах банков.

6 апреля состоялся мастер-класс «Электронные сервисы ФНС России». Организатором мероприятия выступила кафедра «Финансы и кредит». Участниками мастер класса выступили, в частности: Пирогова

Татьяна Викторовна, заведующий кафедрой «Финансы и кредит», канд. экон. наук, доцент; Ломакина Елена Витальевна, начальник общего отдела УФНС России по Алтайскому краю, советник государственной гражданской службы РФ 3 класса; студенты направления «Экономика», профиль «Финансы и кредит» 3 курса очной формы обучения.

17 апреля в Алтайском филиале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации состоялась VII Международная научно-практическая конференция студентов, магистрантов, учащихся школ и колледжей «Межкультурное взаимодействие в условиях социокультурной глобализации», организатором выступила кафедра «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации», под руководством канд. экон. наук, доцента, заведующего кафедрой Шевелева Сергея Юрьевича.

17 и 18 апреля специалисты Отделения Барнаул Банка России совместно с волонтерами Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве РФ в рамках проекта Банка России и Интернет-портала «Баба-Деда» провели занятия, входящие в образовательный курс «Прививаем культуру финансовой грамотности». На занятии, которое проходило 17 апреля, волонтеры учили представителей старшего поколения навыкам работы со смартфоном. Стоит отметить огромное желанием и интерес, с которым пенсионеры стремились освоить свои новомодные телефоны. Волонтеры смогли ответить на все интересующие пенсионеров вопросы и доступно объяснить особенности использования гаджетов. 18 апреля в рамках этого же курса проходило занятие по работе на компьютере в сети Интернет. Волонтеры выяснили проблемы каждого участника и постарались всем помочь, а пенсионеры смогли наглядно увидеть и самостоятельно произвести интересующие их операции. Удовольствие от занятий получили как представители старшего поколения, так и волонтеры.

25 апреля студенты первого и второго курса, обучающихся по направлению «Экономика», профиль «Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов» Алтайского филиала Финансового университета приняли участие в работе VI Региональной молодёжной конференции «Мой выбор – НАУКА!», которая была организована в рамках Молодежного научного форума «Дни молодежной науки – 2019» в Алтайском государственном университете. По итогам работы секций были определены победители и призеры: Некрасова Людмила Александровна, студентка 1 курса – 1 место на секции «Функции учета и контроля в условиях цифровой трансформации экономики» с докладом «Отчётность об устойчивом развитии: международный опыт и российская практика». Дубицкая Наталья Михайловна, Плотникова Степанида Михайловна, студенты 2 курса – 1 место на секции «Экономическая безопасность: национальный и региональный аспекты» с докладом «Анализ влияния факторов на теневую экономику Алтайского края». Андреева Елизавета Сергеевна, Булохова Анастасия Сергеевна, студенты 2 курса – 2 место на секции «Микроэкономика. институциональная экономика» с докладом «Анализ динамики социально-

экономических показателей уровня жизни населения Алтайского края». Терехов Евгений Александрович, студент 1 курса был отмечен дипломом за лучший доклад «Угрозы национальной экономической безопасности для российской экономики» на секции «Экономическая безопасность: национальный и региональный аспекты». Анализ динамики социально-экономических показателей уровня жизни населения Алтайского края.

25 и 26 апреля в Алтайском филиале Финуниверситета прошла 11-я международная научная конференция студентов и магистрантов «Современный специалист-профессионал: теория и практика», посвященная 100-летию Финуниверситета, проводимая в рамках X Международного научного студенческого конгресса «Образ будущего глазами студентов». Конференция проводилась при поддержке Министерства образования и науки Алтайского края и при участие наших партнеров, в частности: Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета (г. Семей, Республика Казахстан), Международного университета Центральной Азии (г. Бишкек, Республика Кыргызстан), Кыргызско-Российского Славянского университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Бишкек, Республика Кыргызстан), Кыргызского государственного университета имени И. Арабаева (г. Бишкек, Республика Кыргызстан), Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова, Алтайского государственного аграрного университета и др.

В апреле 2019 года были подведены итоги конкурса научных работ студентов «Выдающиеся выпускники Финуниверситета». Конкурс был приурочен к 100-летию Финансового университета. Конкурс проводился в целях популяризации истории Финансового университета, изучения студентами опыты и достижений выдающихся выпускников университета, вовлечения студентов в научно-исследовательскую деятельность. Студенты всего вуза, в том числе и его 27-ми филиалов, могли принять участие в этом конкурсе. Студент первого курса Алтайского филиала Финуниверситета Максиков Богдан принял участие в этом конкурсе и стал его лауреатом, научный руководитель, Фасенко Татьяна Евгеньевна, заместитель директора

В мае 2019 года в Москве прошел I международный Московский академический экономический форум. Алтайский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации принял активное участие в форуме и организовал региональную площадку по проведению научного семинара «Экономика и управление корпоративными организациями реального сектора экономики: российский и региональный аспект». Научный семинар состоялся **16 мая 2019 года** и прошел под руководством канд. эконом. наук, доцента Фасенко Татьяны Евгеньевны. На семинаре выступили студенты 1 курса очной формы обучения Быковский Алексей Александрович, Жданов Денис Сергеевич, Анисимов Иван Николаевич, Якушева Анжелика Евгеньевна, Содиков Масрурхон Махмуджон Углы, Максиков Богдан Валентинович, Гунченко Кирилл Николаевич.

16 мая в г. Новосибирске состоялась II межрегиональная научная студенческая конференция «Современные проблемы экономической безопасности России». От Алтайского филиала Финансового университета в конференции приняли участие и выступили с докладами на секциях «Государство и бизнес в системе обеспечения экономической безопасности», «Современный инструментарий обеспечения экономической безопасности» студенты группы ОЭБС-82 Некрасова Людмила и Терехов Евгений, группы ОЭБС-72 Дубицкая Наталья и Плотникова Степанида, группы ОЭАР-63 Черкашенинова Вера и Капитонова Ирина. Научные руководители студентов: Фасенко Татьяна Евгеньевна, канд. экон. наук, доцент, заместитель директора по научной работе; Глубокова Людмила Геннадьевна, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Учет и информационные технологии в бизнесе»; Коханенко Дмитрий Васильевич, канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе»; Алябьева Елена Викторовна, канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе»; Пислегина Наталья Владимировна, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе».

17 мая в Алтайском филиале Финуниверситета прошел междисциплинарный студенческий научно-практический круглый стол **«Бизнес среда: тенденции развития, проблемы и перспективы»**, посвященный вопросам функционирования хозяйствующих субъектов в национальных экономиках разных стран мира. Организатором круглого стола выступила кафедра «Экономика, менеджмент и маркетинг», модераторами – канд. экон. наук, доцент кафедры Межина М.В. и доцент кафедры Поволоцкая О.А.

23 мая 2019 года Алтайский филиал Финуниверситета принял участие в симпозиуме «Перспективы России и динамика регионов в контексте Новой индустриальной революции» в городе Белокуриха. Организатором форума выступил Фонд социо-прогностических исследований «Тренды» при поддержке Правительства Алтайского края и в сотрудничестве со Столыпинским клубом, Союзом промышленников Регионального объединения работодателей Алтайского края, Фондом «Содействие». В мероприятие приняли участие Губернатор Алтайского края Виктор Петрович Томенко, представители законодательных и исполнительных органов власти нашего региона, главы муниципальных образований, эксперты из Москвы, Новосибирска и Барнаула, ректоры алтайских вузов, ученые-экономисты, руководители и активисты общественных организаций - всего около 150 человек. Алтайский филиал Финансового университета при Правительстве РФ в честь празднования 100-летия Финансового университета на площадке форума представила заместитель директора по научной работе, кандидат экономических наук, доцент Фасенко Татьяна Евгеньевна.

27 мая в большом зале Правительства Республики Алтай состоялась Региональная конференция «Национальная система квалификаций:

региональная модель развития в Республике Алтай». В честь празднования **100-летия Финансового университета Алтайский филиал** на конференции представляли Валерия Айбасовна Иванова, директор филиала, член Общественного совета при Управлении по труду и занятости населения Алтайского края, Управляющего совета Регионального методического центра развития квалификаций, эксперт по независимой оценке квалификаций и профессионально-общественной аккредитации; Татьяна Евгеньевна Фасенко, заместитель директора по научной работе; Людмила Геннадьевна Глубокова, заведующий кафедрой «Учет и информационные технологии в бизнесе», эксперт по независимой оценке квалификаций; Сергей Юрьевич Шевелев, заведующий кафедрой «Общегуманитарные науки и межкультурные коммуникации», начальник отдела дополнительного образования и социально-воспитательной работы. Почетными гостями мероприятия стали Александр Наумович Лейбович, член Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям, генеральный директор Национального агентства развития квалификаций; Юрий Васильевич Ушанов, заместитель председателя СПК в сфере гостеприимства; Евгения Владимировна Талицких, вице-президент Межрегиональной ассоциации независимых экспертов по развитию квалификаций; Лариса Альбертовна Лапина, заместитель руководителя рабочей группы Совета по формированию и развитию профессиональных квалификаций в ЖКХ.

19, 20 июня Алтайский филиал Финуниверситета стал участником ежегодного Межрегионального агропромышленного форума «День сибирского поля – 2019». Мероприятие было организовано в партнерстве с АО «Росбанк». От филиала участие приняли студенты научного студенческого общества и волонтеры под руководством кандидата экономических наук, доцента, заместителя директора по научной работе Фасенко Татьяны Евгеньевны.

22 июня Алтайский филиал в рамках VIII международного форума «Электронная неделя на Алтае» принял участие в слете ИТ-тимуровцев «Умная школа: проекты и лаборатории для местного сообщества». Студенты Алтайского филиала Финуниверситета приняли активное участие в работе площадки «Безопасность информационно-образовательной среды. Изучи интернет-управляй им!». В роли модератора выступил Е. Панков, менеджер проектов «Координационный центр национального домена сети Интернет» (г. Москва). Студенты Алтайского филиала помимо участия в работе слета ИТ-тимуровцев провели профориентационную работу с его участниками. Открытие Слета ИТ-тимуровцев состоялось в МБОУ Контошинская СОШ. Работали следующие площадки: лаборатории «Пластилиновых мультфильмов», «Робототехники», «Проектирования дистанционных курсов», мастер–классы «Экспертиза продуктов средств массовой информации и рекламы (книги, газеты, журналы и т.д.)», «Экспертиза компьютерных игр», площадка «Умная школа для садоводов любителей», информационный киоск «Работа на сайте Доброволец России».

25 июня в Алтайском филиале Финансового университета при Правительстве РФ состоялась ключевая конференция форума – «WOWDigital». Бизнесмены, маркетологи, директора, специалисты по продажам и многие другие познакомились с современными инструментами продвижения товаров и услуг в социальных сетях. В рамках конференции обсудили, как превратить диалоги с аудиторией соцсетей в реальную прибыль, определили границы SMM и оценили безграничные возможности, которые предоставляет Digital. С приветственным словом к участникам конференции обратились Анисет Габриэль Кочофа, генеральный директор Международного координационного совета выпускников учебных заведений, заместитель Генерального секретаря Евразийской организации экономического сотрудничества, Экс-чрезвычайный и полномочный Посол Республики Бенин в России и странах СНГ; Валерия Айбасовна Иванова, директор Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и Татьяна Павловна Басаргина, генеральный директор ООО «Ключевые решения». В ходе конференции прошли мастер-классы от ведущих экспертов в области интернет-маркетинга, в частности Андрея Шалима, digital -агентство «ШАГ», г.Красноярск; Константина Носонова, Агентство Just Up, г.Барнаул; Александра Голанцева, агентство интернет-маркетинга «MIRANIT», г. Барнаул; Максима Горбунова, «Агентство маркетинговых стратегий МАКС», г.Новосибирск; Евгении Бредихиной, группа компаний «БТП», г. Барнаул.

26-27 сентября в Алтайском филиале Финансового университета при Правительстве РФ состоялась XI международная научно-практическая конференция, посвященная 100-летию Финуниверситета, «Социально-экономическая политика страны и сибирского региона в условиях цифровой экономики». Конференция прошла при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 19-010-20047). Организатором конференции выступил Алтайский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Всего в конференции приняли участие более 150 человек из России, Казахстана, Кыргызстана, Белоруссии, Чешской Республики.

9 октября в Алтайском филиале была организована региональная площадка по проведению общероссийской образовательной акции «Всероссийский экономический диктант». Организаторы диктанта – Вольное экономическое общество России при участии ведущих вузов Российской Федерации, институты Российской академии наук, Российской академии образования, администрация субъектов РФ, Ассоциации молодежных правительств, при поддержке информационных партнеров ВЭО России - «ТАСС», АНО «Общественное телевидение России» (ОТР), «Российской газеты», издательского дома «Экономическая газета». Участие в написании экономического диктанта приняли 123 человека.

12-13 октября на площадке Алтайского филиала Финуниверситета в рамках Фестиваля науки Алтая – 2019 НАУКА 0+ прошел познавательный и

яркий праздник науки. Организованы научно-популярные мероприятия, в том числе концертная программа, познавательные лекции, практико-ориентированные мастер-классы, в рамках которых посетители могли познакомиться с инновациями в разных областях экономики и финансов, в котором активное участие приняли студенты СПО г. Барнаула.

30 октября будущие выпускники направления «Экономика», профиль «Финансы и кредит» и доцент кафедры «Финансы и кредит», канд. экон. наук Ильиных Ю.М. стали участниками круглого стола «Вместе против коррупции», который проходил на базе Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова. В работе круглого стола приняли участие представители образовательных организаций, Алтайского краевого Законодательного Собрания, регионального Правительства, Уполномоченного по правам человека в Алтайском крае.

8 ноября состоялось заседание секции «Проблемы и перспективы социально-экономического развития Российской Федерации, региона и города Барнаула» в рамках XXI городской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь – Барнаулу».

В ноябре 2019 года в Центре «Мой бизнес» под лозунгом «Стань лидером изменений!» состоялась I краевая студенческая деловая игра по бережливому производству, которая проводилась в несколько этапов. Ее инициаторами выступили Минэкономразвития Алтайского края и КАУ «Алтайский центр кластерного развития». Участниками события стали 45 студентов, представляющие 9 высших учебных заведений городов Барнаула и Бийска. Алтайский филиал Финансового университета представляла команда «Филин» в составе: Дубицкая Наталья (гр. ОЭБС-72), Плотникова Степанида (гр. ОЭБС-72), Максиков Богдан (гр. ОМФ-81), Якушева Анжелика (гр. ОМФ-81) и Терехов Евгений (гр. ОЭБС-82) под руководством Жевнова Дениса Анатольевича, кандидата технических наук, доцента кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе» и Коханенко Дмитрия Васильевича, кандидата физико-математических наук, доцента кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе».

20 ноября в Алтайском филиале Финансового университета прошла IX межрегиональная научно-практическая конференция студентов, магистрантов и молодых ученых «Экономика и управление в XXI веке: проблемы, тенденции, перспективы развития», посвященная памяти канд. экон. наук, доцента Грибовой Ю.Н.

22 ноября была проведена XIV Международная научно-практическая конференция молодых ученых, студентов и магистрантов «Стратегия устойчивого развития и экономическая безопасность страны, региона, хозяйствующих субъектов», посвященной памяти выдающегося экономиста В.Д. Новодворского. В работе конференции приняли участие студенты Алтайского филиала Финансового университета, Томского политехнического университета, Новосибирского государственного технического университета, Алтайского государственного университета, Алтайского государственного

аграрного университета, Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Московского финансово-юридического университета, Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, Новосибирский военный институт имени генерала армии И.К. Яковлева войск национальной гвардии Российской Федерации, Волгоградский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы.

27 ноября на площадке Алтайского филиала состоялась Дискуссионная площадка «Перспективы реализации национальных проектов в условиях кризиса». Модератором площадки выступила Мищенко Ирина Константиновна, канд. экон. наук, профессор кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг» Алтайского филиала Финансового университета при Правительстве РФ.

5 декабря студенты 4 курса, обучающиеся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Анализ рисков и экономическая безопасность», Шишиморова Алина и Макашева Анастасия приняли участие в работе XIII Всероссийской научной конференции молодых ученых «Наука. Технологии. Инновации», секция «Современные проблемы учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития экономических субъектов», которая проходила в Новосибирском техническом университете. В состав жюри секции вошли представители «Большой аудиторской» четверки (BIG4): Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG. Наши студенты были отмечены дипломом первой степени, руководитель доклада – канд. экон. наук., доцент кафедры «Учет и Информационные технологии в бизнесе» Неверов П.А.

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

БОГДАНОВА МАРИНА МИХАЙЛОВНА, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

БОЯРКОВ ДМИТРИЙ АНДРЕЕВИЧ, инженер кафедры «Электрификация производства и быта», Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова.

ВАКАЛОВА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА, учитель математики КГБОУ «Алтайский краевой педагогический лицей».

ГЕРАУФ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА, кандидат экономических наук, доцент, Алтайский государственный аграрный университет.

ГЛОТОВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА, кандидат экономических наук, доцент, Алтайский государственный аграрный университет.

ГОЛОВАТЕНКО КРИСТИНА СЕРГЕЕВНА, магистрант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

ГУСТОКАШИНА АЛЛА ИЛЬИНИЧНА, учитель истории и обществознания, КГБОУ «Алтайский краевой педагогический лицей».

ДАНИЛОВА СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА, кандидат экономических наук, доцент, филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Нижневартовске.

ДЕВИНА КСЕНИЯ СЕРГЕЕВНА, магистрант, Алтайский государственный университет.

ДОСКАЧ ОКСАНА ЕВГЕНЬЕВНА, магистрант, Алтайский государственный аграрный университет.

ДЮСЕМБАЕВА ЛАЗЗАТ КАЙРАТОВНА, докторант кафедры экономика и менеджмент АО «Финансовая академия».

ЗЯБЛИЦКАЯ НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА, доктор экономических наук, доцент, филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Нижневартовске.

КАШТАНОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА, магистрант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

КОЛЕДИНА ВАЛЕРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, магистрант, кредитный консультант, ПАО «Почта Банк», г. Нальчик.

КОРОЛЁВ ДМИТРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ, магистрант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

КРЫШКА ВИКТОР ИВАНОВИЧ, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет».

ЛОГВИНОВ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ, магистрант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

МАСЛИХОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА, кандидат экономических наук, доцент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

МИШИНА ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА, магистрант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

МИЩЕНКО ВАЛЕРИЙ ВИКТОРОВИЧ, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры региональной экономики и управления, Алтайский государственный университет.

МИЩЕНКО ИРИНА КОНСТАНТИНОВНА, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

НЕСТЕРОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА, магистрант, Алтайский государственный университет.

НИЯЗБЕКОВА ШАКИЗАДА УТЕУЛИЕВНА, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Московский университет имени С.Ю. Витте.

НУРМУХАМЕТОВ РИМ КАНИФОВИЧ, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Тульский филиал Финансового университета при Правительстве РФ.

ПАНКРАТОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА, начальник Центрального отделения ПАО «АТБ».

ПЕРЕКАРЕНКОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН.

СИЛЬЧЕНКО ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА, кандидат филологических наук, доцент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

СНИМЩИКОВА АЛИНА АНАТОЛЬЕВНА, магистрант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

ФАСЕНКО ТАТЬЯНА ЕВГЕНЬЕВНА, кандидат экономических наук, доцент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Алтайский филиал.

ШЕНШИНОВ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и туризма ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения».