

90 лет

Омский филиал

**ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
ОМСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР СО РАН
ЛАБОРАТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ**

ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ ЧАСТЬ I

**ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ
21 АПРЕЛЯ 2020 г.**



**МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
ОМСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР СО РАН
ЛАБОРАТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ**

ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

ЧАСТЬ I

**ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ
21 АПРЕЛЯ 2020 г.**

Омск 2020

УДК 330.11
П 64

ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ : материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов (21 апреля 2020 г.) : В 2-х ч. Ч. I. / под ред. д.э.н., доцента В.А. Ковалева и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск, 2020. – 380с. - Текст: непосредственный.

ISBN 978-5-6043648-1-9

В сборнике опубликованы доклады студентов, магистрантов, аспирантов, представленные на Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов «Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации», прошедшей 21 апреля 2020 г. в Омском филиале Финансового университета при Правительстве РФ в дистанционном режиме.

В докладах анализировались теоретические и практические вопросы совершенствования экономических, финансовых и социальных аспектов бизнес структур. Рассмотрены аспекты регионального управления и сформулированы рекомендации по его совершенствованию.

Издание предназначено для студентов вузов, магистрантов, аспирантов и всех интересующихся социально-экономическими и финансовыми перспективами России и ее регионов.

УДК 330.11

Ответственность за достоверность статистической информации и результатов анализа оригинальности текста в системе Антиплагиат несут авторы докладов и статей. Концепции и подходы, оценки и суждения, изложенные в тезисах докладов и статьях, отражают исключительно точку зрения авторов и не могут рассматриваться как официальная позиция организаторов конференции.

ISBN 978-5-6043648-1-9



© Финансовый университет при Правительстве РФ
(г.Омск)

Оглавление

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ МЕНЕДЖМЕНТА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ	8
Благидка И.В. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	8
Гаскарова А.Ф. РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	13
Гнатив Е.Ю. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА.....	18
Гоголева А.В., Зотова Е.Г. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ И ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	21
Дитерле А., Яковлева А. КАЙЗЕН В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ	26
Ермолаева А.В., Севрюков И.Ю. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТУРПРОДУКТА: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ	29
Киселев С.П., Нюренбергер Л.Б. СОВРЕМЕННЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ, ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ	32
Кузнецова А.А. НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ МОДЕЛИ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ»	35
Кулешова И.А., Шнорр Ж.П. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ	39
Курамшина Т.А. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	44
Курнявкин А.В., Севрюков И.Ю. ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	48
Мартыненко В.А., Леушина О.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДВИЖЕНИЕМ УСЛУГ В СФЕРЕ РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА	52
Мартынова И.Б., Шевелева О.Г. ОБЗОР СЕРВИСОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЧАТ-БОТОВ	56
Моносзон Д.Е., Квита Г.Н. К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПАЛОМНИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	60
Морозова А.Ю., Щетинина Н.А. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ МАРКЕТИНГОМ В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА.....	63
Петренко Н.Е., Нюренбергер Л.Б. ONLINE-ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ	67
Плюхина С.А., Приходько Т.П. ОРГАНИЗАЦИЯ EVENT-УСЛУГ В ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСАХ Г. НОВОСИБИРСКА.....	72
Русанов К.Д. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ.....	77
Рячкин А.Ю. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОМОБИЛЕЙ TOYOTA.....	80
Сидорова Е.В., Маковецкий М.Ю. РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	85
Степанова А.О. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ АВТОРИТАРИЗМА	90
Танская А.А., Черноусова В.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ	95
Федорова А.А., Сысо Т.Н. ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КАЙДЗЕН-КОСТИНГ В ООО «НПО «МИР».....	98

Фрибус А.Е., Попова А.А. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	100
Храмцова Ю.В., Приходько Т.П. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА ПЕРСОНАЛА СЕРВИСНЫХ СЛУЖБ НА ПРИМЕРЕ ОТЕЛЯ «DOUBLETREE BY HILTON NOVOSIBIRSK»	104
Чавро Е.К. Лучина Н.А. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПИТАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ	109
Черных Д.Д. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ РЕКЛАМУ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	112
Чижов А. И. ПАРАДОКС ВЫБОРА КАК СПОСОБ ПОНЯТЬ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	115
Шевелёва О.Г., Перекуча А.А.ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОРМАТА «TAKE-AWAY» В РАБОТЕ СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	118

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА..... 121

Аманжолова А.Н. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ	121
Гавриленко Т.Ю., Григорец В.А. БЕЗБЕДНАЯ СТАРОСТЬ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ	126
Гомула А.В., Марков С.Н. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИТ-БИЗНЕСА	131
Дикунова У.Ю., Рамих А.А. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ	134
Зайцева В.Е. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ РИСКОМ	138
Золотарев Д. С., Ковалева Е. Ю. ВЛИЯНИЕ БИТКОИНА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	142
Иванова А.Д., Ильющенко А.М. НАЛОГ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	145
Калашников Е.В. ,Маковецкий М.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ	148
Кийченко К.С. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИИ 2019-2021: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ?.....	156
Кошелева Е.С. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	162
Кулигина К. Ф. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КРЕДИТ	165
Кулинкин В. А. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ	169
Кулькова П.Д. СТОИМОСТЬ КРИПТО ВАЛЮТЫ	174
Лежнина М.С. ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	178
Мухамедшин А. Г., Гутман М.Д. ВЛИЯНИЕ ПРОДАЖИ КОНТРОЛЬНОГО ПАКЕТА АКЦИЙ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» МИНФИНУ РФ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	182
Николаева Е.М., Шпилькина Т.А. РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-ВЕЩЕЙ В ЛОГИСТИКЕ.....	187
Олейник Е.С., Пермязова П.Е. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ.....	191
Садррадинов Т.Х., Шпилькина Т.А. РАЗВИТИЕ БЕСПИЛОТНЫХ ГРУЗОВИКОВ В ЦЕЛЯХ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	196
Самойленко Е.А. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ.....	200
Сбоева А.А., Джойс Э.А. СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СФЕРА РОССИИ.....	204
Тимошенко Д.В. АГРЕССИВНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ТЕНДЕНЦИЯ XXI ВЕКА	209
Урлапов П.С. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	211

Фомочкина У.Ю., Винникова И.Е. УПРАВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК	216
Халецкая А.В., Погребцова Е.А. РАЗВИТИЕ ВЗАИМОВЫГОДНЫХ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХЛЕБНАЯ БАЗА №3» МОСКАЛЕНСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ.....	221
Черных Д.Д. ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	226
Юсупова Д.А., Бочков С.П. ОБЗОР РЫНКОВ РОБО-ЭДВАЙЗЕРОВ В США И РОССИИ	231
Яманаев Д.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В ДИВИДЕНДНЫЙ ПЕРИОД.....	235

СЕКЦИЯ 3. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ 240

Беисова А.Н. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ	240
Булеков А.А., Политковская И.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	244
Верещагина А.А., Котова Д.Ю. ИНСТРУМЕНТЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	249
Коробейников С.М. РОЛЬ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ...	253
В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ.....	253
Пропастина Н.С. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ МАЛОГО БИЗНЕСА И ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	257
Тарасова А.Ю. ЦИФРОВИЗАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	260
Титов Г.В. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	265
Урлапов П.С. ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ МОДЕЛЕЙ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗНАЧЕНИЙ ИНДЕКСА ЦЕННЫХ БУМАГ.....	268
Щербинина Д.А., Джойс Э.А. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ	271

СЕКЦИЯ 4. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА 274

Абдрахманова М.В., Косинцева О.А. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЁТНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	274
Власюк В. В. ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» И ЦЕЛЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	277
Епифанова В.Е. О РОЛИ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	282
Ковель А.А. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ.....	286
Камоцкая Ю.Е., Кондратовская М.А. УЧЕТ ТОРГОВОЙ СКИДКИ У ПОКУПАТЕЛЯ.....	291
Матафонова А.С. ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	295
Петренко Е.В. ЗНАЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ» В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ИНЖЕНЕРОВ ПО КАЧЕСТВУ	298
Харченко Ю.Е. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	302
МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	
Харченко Ю.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	307

Харченко Ю.Е. СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ЭКОЛОГО–ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	311
Шпак Д.Н., Карапетян Н.Г. УЧЕТ АРЕНДЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ У АРЕНДАТОРА И АРЕНДОДАТЕЛЯ.....	315

СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА..... 319

Адуллина З.М., Жидкова М.А. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	319
Бердов А.А. СУЩНОСТЬ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ КОНТРОЛЕ (НАДЗОРЕ) В СФЕРЕ ТРУДА И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ В КОНТРОЛЬНО- НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНСПЕКЦИИ ТРУДА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ.	322
Гребёнкин К.А., Прусова В.И. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА ЧЕРЕЗ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	328
Долиненко А.Ю., Чумакова Д.Ю. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	334
Жигалова Л.М., Немеровец Е.Д. БЕЗРАБОТИЦА КАК ОДНА ИЗ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	338
Кабулдинова А.Ж., Сокур Е.А. ВЛИЯНИЕ ЗАРУБЕЖНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ.....	342
Кийченко К.С. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В СОЗДАНИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	344
Мухамодеева Г. З. ДОВЕРИЕ НАСЕЛЕНИЯ ОРГАНАМ ВЛАСТИ И ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ	348
Мухина Д. А., Винникова И.Е. ВЗАИМОСВЯЗЬ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРАНЫ	351
Неелов В. В., Симаков А. А. ПРИМЕНЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТ В ПРЕСТУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	356
Редько В. А., Комиссаров А. Г. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФИЦИТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	358
Рыжкова В.А. УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕЗАКОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	361
Синкина А.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ	364
Синкина А.В., Шик С.Р. АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ: ВРЕД ИЛИ ПОЛЬЗА?	367
Сырцова М.С. ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	370
Чижов А. И. ВЛИЯНИЕ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	374

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ МЕНЕДЖМЕНТА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

УДК 658.5

Благидка И.В.

Омский государственный педагогический университет

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В условиях агрессивной и динамично меняющейся внешней среды нефтеперерабатывающим предприятиям достаточно сложно обеспечивать конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Совершенствование бизнес-процессов позволяет решить эту проблему. Наиболее популярными методиками являются улучшение качества, бережливое производство и цифровая трансформация. Использование каждой методики требует решения различных проблем, которые подробно описаны в настоящей статье.

Ключевые слова: бизнес-процесс, эффективность, цифровая трансформация, улучшение качества, бережливое производство, потери, корпоративная культура, всеобщее управление качеством, стандарты управления качеством, реинжиниринг.

Blagidka I.V.

Omsk State Pedagogical University

BASIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES IN OIL REFINING ENTERPRISES

Abstract. In the conditions of an aggressive and dynamically changing external environment, it is rather difficult for oil refineries to ensure competitiveness in the long run. Improving business processes can solve this problem. The most popular methods are quality improvement, lean manufacturing and digital transformation. The use of each technique requires solving various problems, which are described in detail in this article.

Keywords: business process, efficiency, digital transformation, quality improvement, lean manufacturing, losses, corporate culture, overall quality management, quality management standards, reengineering.

Рынок нефти и нефтепродуктов подвержен значительным колебаниям, как и любой другой сырьевой рынок. Согласованные действия основных нефтедобывающих стран оказывают положительное давление на цены, но санкции США в отношении Ирана и Венесуэлы, торговая война США и Китая отрицательно влияют на цены. Поскольку нефть является основным сырьем для производства нефтепродуктов, такая ситуация создает значительные трудности при осуществлении стратегического планирования и обеспечения стабильной прибыли предприятий.

Сложности в обеспечении конкурентоспособности нефтеперерабатывающих предприятий добавляет и рынок газа, который является товаром-заменителем для нефти. Многие страны в рамках программ улучшения экологической обстановки и снижения вредных выбросов отказываются от нефтепродуктов и переходят на природный газ.

Существенное влияние на нефтеперерабатывающие предприятия оказывает макроэкономическая политика страны. Отрасль является основным налогоплательщиком, поэтому любые изменения влекут за собой необходимость корректировки финансовых

планов для сохранения целевого уровня прибыли и конкурентоспособности. Так, налоговый маневр, предполагающий снижение экспортных пошлин с одновременным ростом налога на добычу полезных ископаемых привел к созданию дефицита нефти на внутреннем рынке, а значит, росту стоимости сырья для нефтеперерабатывающих предприятий.

Попытка переложить ценовые риски на потребителей (рост цен на бензин, смазочные материалы, сжиженный газ, полимеры на 8-20%) не привела к успеху, поскольку Правительство РФ применило административные механизмы регулирования рынка (установило фиксированные цены на бензин с компенсацией в виде демпфирующего акциза). Однако для ряда нефтеперерабатывающих предприятий потери от регулирования цен на внутреннем рынке не получается компенсировать выплатами демпфера. Некоторых смущает фиксированное значение цены топлива, из-за чего демпфер становится менее эффективным. В 2019 году нефтепереработчики понесли высокие убытки при поставках нефтепродуктов на внутренний рынок из-за отрицательного значения демпфера, сложившегося в результате большого разрыва между оптовыми ценами и фиксированной ставкой.

Описанные внешние условия требуют значительных усилий для поддержания конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, обеспечению стабильного уровня прибыли и финансовой устойчивости. Бизнес-процессы предприятия требуют не только регулярной перестройки и оптимизации, но и быстрой адаптации к меняющимся внешним условиям [2, с. 62].

Современные нефтеперерабатывающие компании в своей практике используют следующие методы разработки и совершенствования бизнес-процессов:

- улучшение качества;
- бережливое производство (lean-технологии);
- автоматизация.

Под улучшением качества понимается совокупность методов и подходов, которые дают руководителям компании возможность повысить ее эффективность и конкурентоспособность, поскольку все методы направлены на выявление потребностей потребителя и максимально эффективное их удовлетворение. Наиболее распространенными методиками улучшения качества являются:

- Шесть сигм. В основе данной методики лежит минимизация отклонения от установленных стандартов. Основной целью является достижение максимальной эффективности и надежности процессов, повышение потребительской ценности продукции;

- Всеобщее управление качеством. Цель методики – внедрение заботы о качестве в каждый процесс, осуществляемый в организации, и всемерное поощрение действий сотрудников, направленных на повышение удовлетворенности клиентов и снижение издержек.

- Стандарты управления качеством (ISO). По своему содержанию и используемым инструментам методика очень близка всеобщему управлению качеством. Отличие заключается в том, что специализированной организацией (ISO) разработаны специальные стандарты, которые предприятию остается только адаптировать к своей деятельности и сертифицировать в специальных компаниях.

- Реинжиниринг. Методика улучшения качества, основанная на анализе существующей организации бизнес-процессов, разработке оптимального процесса и осуществлению преобразования бизнес-процессов от существующих к оптимальным. В результате применения инструментов реинжиниринга бизнес-процессов часто достигается значительное повышение эффективности деятельности.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, внедряющие в своей деятельности методики улучшения качества:

- Руководители и сотрудники не знают, какие бизнес-процессы у них осуществляются, отсутствует регламентация и схематизация процессов, что затрудняет их анализ и разработку мероприятий по повышению эффективности.

- Отсутствуют либо разработаны некорректные показатели качества бизнес-процессов. Данная проблема не позволяет осуществлять входной и промежуточный контроль продукции и бизнес-процессов, а также затрудняет оценку эффективности работы сотрудников и предприятия в целом.

- Отсутствие интереса и внимания высшего руководства предприятия к совершенствованию бизнес-процессов и повышению удовлетворенности потребителей. Следует отметить, что низкая конкуренция среди нефтепереработчиков делает данную проблему разработки и совершенствования бизнес-процессов самой распространенной.

- Отсутствует система улучшения качества, на предприятии мероприятия по улучшению качества осуществляются эпизодически, от случая к случаю, что существенно снижает эффект от них [3].

Бережливое производство – это концепция управления производственным предприятием, которая основана на постоянном совершенствовании процессов через устранение всех видов потерь и вовлечении в процесс повышения эффективности всех сотрудников с максимальной ориентацией на потребителя.

Основными инструментами бережливого производства являются:

- Определение ценности конкретного продукта. Под ценностью понимается определенная потребность, которую удовлетворяет продукт. Ценность выражается не только в сути продукта, но и в его доставке, удобстве упаковки, гарантийных обязательствах производителя и так далее.

- Разработка потока создания ценности продукта. Она предполагает разделение потока создания ценности продукта на три категории: действия, создающие ценность, за которую готов платить потребитель; действия, не создающие ценность, но за которые готовы платить акционеры/собственники предприятия; в) действия, не создающие ценности, за которые вынуждены расплачиваться и собственники, и сотрудники предприятия.

- Организация непрерывного течения потока создания ценности продукта. Это основная суть системы бережливого производства, поскольку предполагает движение товара от сырья до конечного потребителя без задержек и остановок. Организация потока предполагает минимизацию потерь: от перепроизводства, ожидания (простоя), ненужной транспортировки, излишней обработки, ненужных запасов, лишних помещений, выпуска бракованной продукции и нереализованного творческого потенциала сотрудников.

- Организация вытягивания продукта потребителем. Целью вытягивания является оптимизация запасов и объема незавершенного производства со своевременным обеспечением производства необходимым сырьем и материалами в требуемых для бесперебойной работы объемах. Предприятие, где работает принцип вытягивания продукта потребителем, имеет возможность выполнять производство и доставку продукции точно в срок с максимальным удовлетворением потребности конечного потребителя.

- Постоянное совершенствование. Суть данного принципа в формировании мышления бережливого производства (lean thinking) через внедрение специальной корпоративной и организационной культуры. Каждый сотрудник должен стремиться к совершенству, выполняя свои функции, и постоянно ориентироваться на потребности клиента. Предприятие должно стать обучающейся организацией, и всегда находить способы становиться немного лучше каждый день [4,5].

Промышленные предприятия сталкиваются со следующими проблемами при внедрении бережливого производства:

- Недостаточный уровень владения инструментами и технологиями бережливого производства, а также отсутствие идей у персонала о том, как улучшить процессы. Система

бережливого производства только начинает набирать популярность в стране, поэтому подготовленных специалистов в этой области недостаточно, что существенно затрудняет ее внедрение.

- Неправильная организация работы по совершенствованию бизнес-процессов. На большинстве нефтеперерабатывающих предприятий сотрудники осуществляют свою деятельность в функциональном режиме, который характеризуется повторяющимися операциями, выполняемыми в соответствии с должностными обязанностями. Деятельность по разработке и совершенствованию бизнес-процессов осуществляется в проектном режиме. Это подразумевает организацию «временного предприятия» внутри компании со своим штатом, структурой, бюджетами и сроками работы. В большинстве нефтеперерабатывающих предприятий такая деятельность является новой, следовательно, в ее организации часто случаются ошибки, что негативно сказывается на результатах.

- Сопротивление изменениям со стороны персонала. На любом предприятии в среднем 80-95% сотрудников против каких-либо изменений. Причины такого поведения существует множество: нежелание менять привычный темп и ритм работы, принимать новые должностные обязанности, учиться новым методам. Внедрение же бережливого производства требует часто достаточно глубокой трансформации корпоративной культуры компании и, соответственно, серьезного изменения в моделях мышления и поведения людей. Кроме того, при внедрении бережливого производства происходит и изменение мотивации персонала, что также вызывает серьезное сопротивление.

- Несовпадение принятых в компании ценностей с ценностями бережливого производства (непрерывное совершенствование процессов и персонала, создание ценности для внешних и внутренних клиентов, уважение себя и других, взаимозависимость и взаимоуважение). Данный фактор влияет на успешность внедрения бережливого производства сильнее всего.

В условиях увеличения важности и распространенности информационных технологий в деятельности предприятий, реализации национального проекта «Цифровая экономика» автоматизация бизнес-процессов, как способ их разработки и совершенствования приобретает наибольшую важность. Информационные технологии в данном вопросе выступают в трех ролях:

- Как способ повышения эффективности бизнес-процессов. Благодаря внедрению цифровых технологий и инструментов искусственного интеллекта можно контролировать состояние бизнес-процессов на любых этапах. Анализ больших массивов данных позволяет обрабатывать показатели функционирования процессов и разрабатывать мероприятия по их совершенствованию.

- Как средство управления бизнес-процессами. Поскольку переработка нефти является опасным производством, в управлении технологическими процессами давно используется автоматика. Развитие информационных технологий расширяет возможности их применения в данной сфере, повышает надежность функционирования предприятия, снижает количество несчастных случаев и уровень вреда для человека и окружающей среды.

- Как средство построения новых бизнес-процессов. Внедрение современных информационных технологий позволяет контролировать состояние оборудования в режиме реального времени, предсказывать возможные поломки, оптимизировать производственную загрузку, логистику и эксплуатационные издержки. Современные информационные системы помогают совершенствовать работу с поставщиками, автоматически выбирая лучшие варианты и формируя автоматические заказы на сырье и материалы при достижении уровня запасов до определенного уровня.

Цифровизация нефтеперерабатывающих предприятий осуществляется по следующим направлениям:

- Разработка и реализация цифровых продуктов. В современном мире ярко виден переход от материально-вещественных форм к цифровым. Для отрасли переработки нефти

это означает развитие торговли через интернет, использование интернета вещей (получение заказов от эксплуатируемого оборудования, а не от человека), разделение производственных площадок от сбыта и логистики, уменьшение площадей складских помещений и т.д.

- **Цифровизация бизнес-моделей.** По своей сути данное направление подразумевает создание цифрового двойника предприятия, когда все процессы оборудованы системами мониторинга и управляются из единого центра. Особую роль играет создание с контрагентами и между производственными площадками (что особенно актуально для вертикально интегрированных нефтеперерабатывающих предприятий) единого информационного и коммуникационного пространства, позволяющего координировать поставки, сбыт и производственные процессы, контролировать состояние заказов.

- **Цифровизация бизнес-процессов.** В данном направлении осуществляются мероприятия по внедрению электронного документооборота, непрерывного мониторинга оборудования и эффективности всех процессов. В результате накапливаются большие массивы данных, при обработке которых обнаруживаются новые связи, позволяющие в большей мере удовлетворять потребности потребителей, а значит, увеличивающие конкурентоспособность предприятия [1].

Несмотря на большое количество выгод (увеличение производительности, уменьшение зависимости от персонала, возможность управлять предприятием в режиме реального времени, высокая адаптация к изменениям внешней среды, высокое качество принимаемых управленческих решений), в процессе цифровой трансформации нефтеперерабатывающие предприятия сталкиваются с рядом проблем:

- **Сложность.** Помимо того, что не всегда хватает квалификации сотрудников для цифровизации предприятия, еще и сами системы в процессе внедрения могут наслаиваться друг на друга, что снижает эффективность их использования и перегружает персонал.

- **Сопrotивление изменениям,** как и в случае с бережливым производством. Внедрение цифровых инструментов в бизнес-процессы предприятия требует адаптации сотрудников, которые не всегда готовы менять привычные условия работы. Кроме того, цифровая трансформация ведет за собой изменения в корпоративной культуре, меняет стиль работы, ценным становится сотрудничество и прозрачность всех процессов.

- **Соблюдение баланса.** Постоянное внедрение новых технологий без сохранения того, что эффективно работает существенно снижает эффективность работы.

- **Безопасность.** Перевод всей деятельности в цифровое поле требует повышенного внимания к вопросам сохранности данных, обеспечении режима коммерческой тайны и так далее. Периодические атаки хакеров, распространение вирусов могут нанести гораздо больший вред цифровой компании, чем обычной.

Однако наличие проблем не означает, что не стоит заниматься цифровой трансформацией предприятия или другими методами разработки и совершенствования бизнес-процессов. Выбрав конкретный метод, предприятию следует последовательно и системно его применять, изменять корпоративную культуру, осуществлять инвестиции в необходимое оборудование и технологии. Только при таком подходе можно обеспечить конкурентоспособность и устойчивость компании в долгосрочной перспективе.

Список используемых источников:

1. Ананьин, В.И. Цифровое предприятие: трансформация в новую реальность [Текст] / В.И. Ананьин, К.В. Зимин, М.И. Лугачев, Р.Д. Гимранов, К.Г. Скрипкин // Бизнес-информатика. – 2018. – № 2 (44). – С. 45–54.

2. Арбузова, Е. Н., Методика преподавания управленческих дисциплин: учеб. пособ. для бакалавриата и магистратуры [Текст] / Е.Н. Арбузова, О.А. Яскина. – 2 изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 224 с.

3. Никоненко, А.Н. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия [Текст] / А.Н. Никоненко, А.Н. Романова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3–5 (36). – С. 108–111.

4. Никоненко, А.Н. Предпринимательское управление трудовыми ресурсами производственно–предпринимательской структуры [Текст] / А.Н. Никоненко, А.Н. Романова, С.И. Ультан, В.В. Шепелев // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 1 (102). – С. 1304–1308

5. Романова, А.Н. Роль планирования в современных условиях [Текст] / А.Н. Романова // От синергии знаний к синергии бизнеса: сб. статей и тезисов докладов междунар. науч.–практ. конф. студентов, магистрантов и преподавателей. – Омск, – 2015. – С. 242–245.

УДК 338.242

Гаскарова А.Ф.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В данной статье раскрывается, как с помощью реальных опционов можно решить проблему агентских отношений. Реальные опционы представлены как инструмент долгосрочного стимулирования менеджеров. Особое внимание уделяется разработанным системам и возможности их применения в современных условиях рынка. Рассмотрены достоинства и недостатки реальных опционов.

Ключевые слова: менеджмент, реальные опционы, стимулирование менеджеров, риски управления.

Gaskarova A.F.

Financial University (Omsk)

REAL OPTIONS AS STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS

Abstract. This article reveals how real options can solve the problem of agent relations. Real options are presented as a tool for long-term incentives for managers. Particular attention is paid to developed systems and the possibility of their application in modern market conditions. The advantages and disadvantages of real options are considered.

Keywords: management, real options, incentive managers, management risks.

Коммерческие структуры все больше подвержены агентским отношениям, поскольку владельцы капитала активно делегируют принятие инвестиционных и финансовых решений менеджерам. В свою очередь менеджеры выполняют поставленные задачи исключительно за вознаграждение, т.е. выступая при этом как наемные работники. В данной ситуации складываются абсолютно разные интересы у собственников и менеджеров. Владельцы бизнеса рискуют собственными средствами (капиталами), которые в свое время вложили в компанию в качестве инвестиций, при этом в новых реалиях они могут только косвенно влиять на процессы, протекающие в компании, и нередко упускают некоторые детали из вида. В то же время менеджеры рассматривают все процессы в компании с точки зрения их заработной платы и дополнительных выплат, получаемых ими в текущем периоде. Именно поэтому решения, принимаемые менеджерами, далеко не всегда обеспечивают нужные результаты, поскольку в некоторых случаях они противоречат их личным интересам. Учитывая то обстоятельство, что основная задача менеджера – снизить свои риски, принимаемые ими решения могут идти

в ущерб развитию компании и противоречить интересам собственников. В результате возникает так называемая агентская проблема, требующая своего эффективного разрешения.

Существуют различные пути решения обозначенной проблемы. Это может быть уникальная система премирования или мотивации сотрудников, например, путем увеличения заработной платы. Но факт остается фактом, личной заинтересованности в долгосрочном увеличении прибыли предприятия напрямую у менеджеров нет. Одним из путей решения агентских проблем является продажа опционов менеджерам. Особенно это будет являться актуальным при открытии новых филиалов или подразделений. Поскольку возможны риски и напрямую на них может повлиять именно менеджер, продажа опционов станет отличным инструментом для собственников, поскольку позволит решить проблему с агентскими отношениями. В данном случае учитываются интересы всех участников: собственников бизнеса и менеджеров в управлении подразделений или филиалов.

В 1973 г. Ф. Блэк и М. Шоулз разработали модель ценообразования на финансовые опционы [7, с. 637]. В том же году Р. Мертон доработал модель Блэка-Шоулза и показал ее широкую применимость [9, с. 141–183]. Благодаря открытию, сделанному М. Шоулзом и Р. Мертоном, в 1977 г. появилось понятие реальных опционов. Его ввел С. Майерс, рассуждая о том, что стоимость компании имеет два главных источника: во-первых, стоимость уже имеющихся активов; во-вторых, возможность приобрести в будущем активы по приемлемой цене [12, с. 148]. Второй источник был назван новым термином – «реальные опционы».

С точки зрения теории, реальные опционы позволяют в будущем купить или продать некоторые активы по фиксированной цене. Это полезный инструмент для тех, кто по каким-либо причинам не может себе позволить приобрести активы в текущий момент времени. Важно отметить, что именно реальные опционы позволяют приобрести именно интеллектуальные, материальные и нематериальные активы. Появление реальных опционов и активное практическое их использование началось с 1977 года. Именно с этого времени реальные опционы уже несли основополагающее значение при разработке стратегических решений, особенно в условиях нестабильности, став инструментом стратегического управления [11, с. 127].

В настоящее время компании применяют самые разнообразные методики для стимулирования менеджеров, но цель все равно одина: повысить уровень мотивации менеджеров и обеспечить их вовлечение в деятельность по увеличению рыночной стоимости компании. По сути, инструмент в данном случае используется один и тот же, но сама система и механика реализации может различаться. Выделим наиболее распространенные системы долгосрочного стимулирования топ-менеджеров, действующие на сегодняшний день.

1. Опцион на выкуп. В данном случае компания предоставляет в течение определенного периода времени право на покупку акций по фиксированной цене. В свою очередь компания принимает обязательно, что продаст данные акции, т.е. обеспечит реализацию предусмотренного опционом права на покупку. В данном случае сотрудник приобретает выгоду, если к моменту покупки акций в рамках реализации предусмотренного опционом права их рыночная стоимость вырастет.

2. Неспецифические опционы. В данной системе сотрудник также может выкупить акции, но при условии выполнения поставленных задач. Правила исполнения опциона устанавливаются учредителями на долгосрочные периоды. Система выгодна для учредителей тем, что они самостоятельно выбирают срок исполнения и действия опциона, стоимость акций и конкретные действия сотрудника, которые он должен осуществить для выполнения условий.

3. Премияльные акции. Сотрудник может получить пакет акций безвозмездно при выполнении заранее обговоренных условий. В данной системе сотрудник застрахован,

поскольку при росте стоимости акций он получает прибыль, при падении сохраняется их первоначальная стоимость. Акции премиального типа подходят при долгосрочной мотивации, они также могут увеличиваться по итогам работы в течение года.

4. Акции с ограничениями. Ограничение касается продажи акций менеджером в дальнейшем. В данном случае учредители могут продолжить в полной мере контролировать пакет акций, даже если менеджер примет решение уволиться.

5. Фантомные акции. Это, по сути, денежное вознаграждение. Сумма равна разнице между нынешней и будущей стоимостью акций. В этом случае мотивация для сотрудников в денежном эквиваленте осталась та же, только риск утраты акций для собственника теперь не страшен.

6. Виртуальные опционы. Система подходит для компаний, у которых нет реальных акций на бирже. Данный подход заключается в том, что компания нанимает оценщиков стоимости бизнеса. Фиксируются все условия и выводится формула, при которой менеджер в дальнейшем может претендовать на определенные выплаты.

Чтобы выбрать конкретную систему или правильно их скомбинировать, нужно учесть все важные факторы: размер компании, отрасль, цели и видение компании. Учитывается также и конкурентоспособность, корпоративная культура и стратегии развития.

Если рассматривать систему опционов с точки зрения мировой практики, то используется данный инструмент, как уже отмечалось выше, с 1970-х годов. Одной из первых внедрила данный инструмент компания Toys «R» Us – крупнейшая американская сеть магазинов по продаже игрушек. В конце 1970-х Toys «R» Us акционировалась и предложила своим топ-менеджерам и продавцам опционы на акции. В начале 1980-х годов механизм опционов начали использовать Apple Computer и General Electric, а затем и другие известные международные фирмы. В 1992 году так стимулировали своих топ-менеджеров уже 82% компаний, входящих в индекс «Standard & Poor's 500». Доходы от опционов на акции составили 25% зарплаты высших должностных лиц этих компаний, а в 1998 году – 40%. В 2000 году уже около 70% всех открытых акционерных компаний США использовали опционы для поощрения сотрудников. Однако после банкротства Enron в декабре 2001 года к данному инструменту стимулирования стали относиться настороженно.

На данный момент широко используют данный инструмент компании США. В целом активное использование опционных схем вознаграждения вплоть до последнего времени было характерно в основном для США. Так, в 1997 году британские топ-менеджеры по опционным схемам получали лишь 10% зарплаты (в США – свыше 35%). При этом стоимость опционов, выданных в 1997 году руководителям крупнейших британских компаний, составляла всего 180 тыс. долл., в то время как их американские коллеги получили опционы на сумму более 4,2 млн. долл. В Российской Федерации соответствующая практика только начинается, поэтому на данной стадии крайне незначительное число ведущих российских компаний используют данный инструмент.

Стоит отметить, что у системы опционов есть как достоинства, так и недостатки. К достоинствам можно отнести взаимовыгодность данного инструмента. В системе опционов выигрывает как работодатель, так и менеджер. Поскольку опционы рассчитаны на долгий период сотрудничества, менеджер сам ощущает собственную мотивацию, а учредителям не нужно постоянно разрабатывать новые методы удержания кадров. Ко второму достоинству можно отнести создание механизма устойчивого роста компании, поскольку у менеджеров есть мотивация прилагать сверхусилия, добиваясь лучших показателей для компании. Тем самым формируется лояльность менеджеров, поскольку владение акциями создает чувство сопричастности к компании и заинтересованность в ее успехе. Следовательно, уравнивается положение между менеджером и акционерами, устраняется типичное противоречие в интересах собственников и менеджеров, отсюда и управленческие решения в компании будут приниматься с точки зрения общих интересов.

Однако стоит отметить, что некие недостатки в системе реальных опционов тоже присутствуют. Их нельзя отбросить при принятии решения о внедрении системы опционов. Во-первых, менеджер не всегда в состоянии полностью повлиять на рыночную стоимость компании. Стоит учитывать и внешние факторы в экономике. Во-вторых, стоит продумать механизмы возврата акций, если менеджер решит покинуть компанию. В-третьих, если менеджер претендует на прибыль с акций, он должен понимать, что в случае рискованных ситуаций, убытки также будут разделены с учредителями. Поэтому снижение рыночной стоимости акций может сыграть обратный эффект – снижение мотивации у менеджера. Еще один фактор связан с правовыми полномочиями. Важно провести четкую грань и документально определить, где начинаются и где заканчиваются права менеджера и возникает его ответственность.

Отмеченные недостатки системы мотивации через реальные опционы в чистом виде ведут к снижению интереса со стороны учредителей. Данный инструмент считается хорошим в совместном применении с другими методами мотивации. Могут найтись менеджеры, которым будут не интересны долгосрочные перспективы, но заинтересуют денежные вознаграждения, выплачиваемые в текущем периоде. К тому же, при внедрении программы опционов, стоит уделить внимание деятельности менеджеров, чтобы исключить случаи злоупотреблений.

В то же время результаты опроса аналитической компании DC&P среди организаций, функционирующих в сфере высоких технологий, показали, что наиболее эффективные результаты менеджеры приносят тогда, когда у опционов нет никаких ограничений. Поскольку руководство им полностью доверяет и позволяет привносить новые идеи, благодаря чему не ограничивается свобода действий. Отличным решением в данной ситуации станет установление разумных границ применения опционов среди сотрудников. Тем самым, сформируются некие целевые группы с определенными возможностями, мотивированные на достижение лучших результатов развития компании:

1. Сотрудники, которые отражают ценности компании. К этой группе относятся работники, которые уже показали высокие результаты и получили вознаграждение. Они могут стать отличным примером для всей компании, поскольку задают высокую планку и формируют желаемое для компании поведение.

2. Менеджеры среднего и высшего звеньев управления. Для них отлично подойдет система индивидуальных показателей, которые в пропорции могут отразить эффективность их работы, потому что их задачи и решения не всегда могут напрямую влиять на рост рыночной стоимости акций компании.

3. Топ-менеджеры. Они способны самостоятельно как принимать решения в компании, так и отвечать за них. Для менеджеров среднего звена более действенной мотивацией может, например, стать процент от EVA. Оценка по добавленной стоимости (EVA) показывает, насколько успешно менеджер создает на предприятии добавленную стоимость, действуя в рамках между рентабельностью активов капитала.

Таким образом, в наиболее простом определении теория реальных опционов представляет собой систематизированный подход к оценке реальных (материальных и нематериальных) активов в условиях неопределенности, характеризующейся высокой степенью изменчивости и неустойчивости [10, с. 606]. Теперь уточним, как оценить стратегические решения, принимаемые менеджерами с помощью реальных опционов.

Основным показателем в создании и наращении ценности компании (экономическая добавленная стоимость – EVA) является совокупность принимаемых инвестиционных решений (NPV) и текущей ценности реального опциона, который создается стратегическим решением (PVRO):

$$EVA = NPV + PVRO.$$

Для менеджера выгодно приводить к исполнению опцион при выполнении следующего неравенства:

$$S > K,$$

где S – текущая стоимость базового актива; K – цена исполнения опциона.

Применяемые сегодня модели оценки стоимости опционов можно разделить на две основные группы: основанные на модели Блэка-Шоулза [6, с. 399] и на модели биномиального дерева Кокса-Росса-Рубинштейна [8].

Резюмируя изложенное, можно утверждать, что метод реальных опционов позволяет собственникам бизнеса снизить собственные риски во время развития новых филиалов и подразделений, поскольку интересы менеджеров в данном случае будут тесно корреспондировать с интересами собственников. В тоже время все решения задач будут производиться с более качественной и высокой отдачей. Данный метод потенциально пригоден для реализации на российском рынке. Его стоит развивать и внедрять в коммерческих структурах. Однако стоит учитывать долгосрочность реализации, в том числе какие цели стимулирования и на какой круг работников компании будут применимы. Важно учитывать при внедрении формы и схемы программы реальных опционов, чтобы они были едины со спецификой корпоративной культуры и стратегическими ориентирами.

Список используемых источников:

1. Алексеева, Н.А. Стратегический анализ: метод реальных опционов [Текст]: учеб. пособ. / Н.А. Алексеева. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2018. – 56 с.
2. Денисенко, П.И. Как сделать общение с подчиненными и коллегами инструментом защиты и развития команды [Текст] / П.И. Денисенко, Е.Н. Бирюкова // Управление развитием персонала. – 2019. – № 4. – С. 306–310
3. Шапиро, С.А. Эффективные инструменты мотивации и стимулирования труда в процессе управления персоналом [Текст] / С.А. Шапиро, А.Б. Вешкурова // Управление развитием персонала. – 2019. – № 3. – С. 192–196.
4. Воронцовский, А.В. Управление рисками [Текст]: для вузов / А.В. Воронцовский. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2020. – 485 с.
5. Королев, А.В. Экономико-математические методы и моделирование [Текст] : учеб. и практ. / А. В. Королев. – М.: Юрайт, 2019. – 280 с.
6. Black, F. The valuation of option contracts and a test of market efficiency [Text] / F. Black, M. Scholes // Journal of Finance. – 2017. – Vol. 27. – P. 399–417.
7. Black, F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities [Text] / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – 2018. – Vol. 81. – P. 637–659
8. Cox, J. Rubinstein M. Option Pricing: A Simplified Approach [Text] / J.Cox, S.Ross // Journal of Financial Economics. – 2018.- № 9.
9. Merton, R.C. Theory of Rational Option Pricing [Text] / R.C. Merton // Bell Journal of Economics and Management Science. – 2018. – Vol. 4. – P. 141–183
10. Mun, J. Modeling Risk: Applying Monte Carlo Simulation, Real Options Analysis, Forecasting, and Optimization Techniques [Text] / Mun J. // John Wiley & Sons.- Inc., 2018. – 605 p.
11. Myers, S.C. Finance Theory and Financial Strategy [Text] / S.C. Myers // Interfaces.- 2019.
12. Myers, S.C. Determinants of Corporate Borrowing [Text] / S.C. Myers // Journal of Financial Economics. –2018. – Vol. 5. – P. 147–175.

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА

***Аннотация.** Статья посвящена изучению конфликтов в организации изучению отдельных аспектов управления организацией. В работе автор ставит цели, связанные с рассмотрением тех изменений в деятельности хозяйствующего субъекта, которые обусловлены процессами непрерывного движения рыночного пространства в сторону клиента. На основании определения сущности понятия «клиентоориентированность» выявлены ключевые положения, способствовавшие его появлению. Сделан вывод о том, какое влияние оказывает клиентоориентированность на управление организацией.*

***Ключевые слова:** клиентоориентированность, управление, рынок, удовлетворенность, клиент, потребительская ценность.*

Gnativ E. U.

Omsk state pedagogical University

MANAGING AN ORGANIZATION IN A CLIENT-ORIENTED MARKET SPACE

***Abstract.** The article is devoted to the study of conflicts in the organization and the study of certain aspects of organization management. In this work the author sets goals related to the consideration of those changes in the activities of an economic entity that are caused by the processes of continuous movement of the market space in the direction of the client. Based on the definition of the essence of the concept of "customer orientation", the key provisions that contributed to its appearance are identified. The conclusion is made about the impact of customer orientation on the management of the organization.*

***Keywords:** customer orientation, management, market, satisfaction, customer, consumer value.*

Управление организацией представляет собой непрерывный процесс, сущность которого заключается в оказании необходимого и целенаправленного влияния на производительность труда отдельного работника, группы лиц или в целом организации для достижения наиболее эффективных результатов. В свое время еще Анри Файоль сказал, что «Управлять – это значит вести организацию к поставленной цели, извлекая при этом все максимальные возможности из всех имеющихся в распоряжении ресурсов»[2, с. 118]. В связи с указанным особую значимость приобретают вопросы, связанные с организацией системы управления хозяйствующими субъектами в современных условиях, что является важным шагом на пути создания и развития организации. В состав системы управления входят не только службы, подсистемы и коммуникации в организации, но и те процессы, которые призваны обеспечить целенаправленное функционирование. Эффективной можно считать лишь ту систему управления, которая способна привести к лучшим результатам при наименьшем уровне затрат.

Современные условия деятельности хозяйствующих субъектов обусловлены особенностями ведения конкурентной борьбы, которая как основа рынка заключается в свободной конкуренции между производителями за «внимание» клиентов и потребителей производимых товаров и оказываемых услуг. Исследователи убеждены в том, что рыночное пространство стало более клиентоориентированным[1]. Поэтому так важно соответствовать уровню конкуренции и работать над повышением конкурентных преимуществ, что связано с принятием руководством необходимых решений по проведению разного рода

изменений и преобразований. Но главное, следует выяснить, почему применяемые в отношении клиентов методы и способы их привлечения и удержания перестали быть действенными, определить «формат» своей деятельности в условиях клиентоориентированного рынка.

Цыренов Д.Д. и Д. Стробел, рассматривая сущность клиентоориентированного подхода к управлению организацией, указывают на то, что данный подход направлен на повышение качества обслуживания клиентов и повышения уровня удовлетворения их потребностей за счет приобретаемых товаров и услуг. Также, важное значение имеет уровень сервиса, который авторы рассматривают в качестве важнейшего конкурентного преимущества.

Анализ литературы по теме исследования показал, что деятельность компании по привлечению клиентов и их удержанию призвана обеспечить рост доходности фирмы, так как «довольный клиент» - это важное правило для любого субъекта рынка [3]. Проблема заключается в том, что часто руководство делает много для достижения указанного эффекта, но усилия остаются напрасными без понимания того, чего же именно требуется клиенту.

Клиентоориентированность следует рассматривать как стратегию работы компании, в результате которой все решения направленные на проведение изменений и внедрение инноваций принимаются при выявлении соответствующей реакции у потребителя. Что касается анализа работы хозяйствующего субъекта, то его необходимо осуществлять на основании полученных данных об уровне удовлетворённости клиентов. Прикладной сервис создается с целью увеличения удовлетворенности клиента и, только во втором порядке - с целью получения прибыли. Такой подход к анализу содержания клиентоориентированности как самостоятельной составляющей стратегического менеджмента определяет отличие его от функции классического маркетинга, которые на данный момент уже не способны соответствовать современным требованиям бизнеса. Это явление в предпринимательстве имело много предпосылок, причем на всех уровнях управления. Далее перечислены предпосылки:

- непрерывный процесс изменения рыночных условий рынка вследствие развития научно-технического прогресса, в частности внедрения новых способов, средств и технологий всеобщего цифрового обмена информацией. Таким образом, в современной среде бизнесу становится все тяжелее приспосабливаться к меняющимся условиям рынка и предугадывать поведение покупателей;
- повышение уровня осведомленности клиентов о маркетинговых методах, возможности сравнивать и делать выбор;
- увеличение затрат на освоение нового рынка и привлечение новых покупателей;
- долгосрочная перспектива развития бизнеса. На данный момент выгоднее и рентабельнее рассчитывать на поддержание доверительных отношений со своими клиентами для построения своего бизнеса, основанного исключительно на долговременности. Более того, долгосрочный бизнес выгоден государству и обществу, так как именно надежный бизнес создает рабочие места и, как правило, исключает развитие теневой экономики;
- создание бренда, то есть придание потребительской ценности не изготовителю, а именно торговому знаку товара, чтобы вложить в продукт некую идею близкую к клиенту;
- определение такой потребительской ценности товаров и услуг на всех этапах ведения бизнеса, которую сложно было бы повторить конкурентам;
- личные полномочия персонала в области правильного построения взаимоотношений. Сейчас недостаточно иметь профессиональные навыки в определенных областях управления, требования рынка диктуют наличие навыков построения и поддержания клиентоориентированной атмосферы как внутри организации (внутренняя клиентоориентированность), так и за ее пределами;

- рост роли рекомендации между клиентами в продвижении товара или услуги с одновременным снижением эффективности и дороговизной рекламы: по данным исследования Nielsen о доверии к рекламе большинство людей доверяют внешним каналам информирования, а точнее своим знакомым.

Исходя из этих предпосылок, можно выделить несколько направлений оценки клиентоориентированности, на основе которых может строиться стратегия управления предприятием: качество товара; уровень удовлетворенности клиентов; персонал. Первый пункт предполагает контроль над функциональностью товара, усовершенствования в сторону удлинения срока использования, проверка соответствия популярности, моде, и т.д. Что касается уровня удовлетворенности клиентов, то его можно характеризовать двумя основными признаками: увеличение клиентской базы и частота и объем покупаемого продукта или услуги. Так же важной частью клиентоориентированной организации является правильный подбор сотрудников. При наборе кадров следует обращать внимание не только на профессиональные навыки (уровень образования, опыт работы, соответствие должности и т.д.), но и на гибкие навыки, которыми являются способность ведения успешных диалогов, умение работы в коллективе, наличие критического мышления и креативности и т.д. При управлении следует придавать значение повышению квалификации сотрудников, так как в условиях быстроменяющегося рынка неизменных знаний может оказаться недостаточно.

Таким образом, вышеприведенные рассуждения позволили сделать вывод о том, что управление клиентоориентированной организацией должно быть нацелено на качественный анализ потребностей клиентов и усовершенствование работы всех структур предприятия не зависимо от их уровня.

Работа выполнена под руководством О.А. Гешко, старшего преподавателя кафедры экономики, менеджмента и маркетинга ФГБОУ ВО «ОмГПУ».

Список используемых источников:

1. Бакай, Е. Г. Роль клиентоориентированной стратегии в управлении предприятием [Электронный ресурс] / Е.Г. Бакай // Молодой ученый. — 2018. — №24. — С. 116-117. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/210/51494/>
2. Казначевская, Г.Б. Менеджмент [Текст] / Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова. - Ростов н/Д.: Феникс, 2017. - 378 с.
3. Цыренов, Д.Д. Клиентоориентированный подход к управлению предприятием [Электронный ресурс] / Д. Д. Цыренов, Д. Стробел // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. — 2014. — №2. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/klientoorientirovannyy-podhod-k-upravleniyu-predpriyatiem>

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ И ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация.** В статье дается оценка актуальному состоянию развития рынка услуг туризма и гостеприимства в РФ, в том числе в г. Новосибирске; обоснована необходимость проведения четкой сегментации потенциальных потребителей гостиничных и санаторно-курортных услуг в преддверии проведения значимых мировых спортивных событий в 2022-2023 гг.; обобщены и характеризованы задачи, этапы, критерии сегментирования услуг.*

***Ключевые слова:** сфера услуг, управление поведением потребителей, сегментация, санаторно-курортная сфера, рынок гостиничных услуг.*

Gogoleva A. V., Zotova E. G.

Novosibirsk State University of Economics and Management

SEGMENTATION OF THE SANATORIUM-RESORT AND HOTEL SERVICES MARKET IN THE NOVOSIBIRSK REGION

***Abstract.** The article assesses the current state of the development of the tourism and hospitality services market in the Russian Federation, including in the city of Novosibirsk; the need for a clear segmentation of potential consumers of hotel and sanatorium and resort services in advance of significant world sporting events in 2022-2023; generalized and characterized tasks, stages, criteria for segmenting services.*

***Keywords:** service industry, consumer behavior management, segmentation, spa industry, hotel services market.*

Сфера гостиничного и санаторно-курортного бизнеса в России на сегодняшний день является одной из крупнейших сфер экономики страны. Результаты исследований одной из ведущих консалтинговых компаний «БелБизнесКонсалтинг» оценивают объем рынка гостиничных услуг в Российской Федерации в 629 млрд. руб. [9]. При этом значительным является и рост – на 29,7% за 2018 год. Основной прирост приходится на ведущие региональные рынки: г. Москва и Московская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Республика Крым. Завоевать лидирующие позиции на рынке данным регионам удалось благодаря, в том числе, государственной поддержке, которая реализуется путем развития инфраструктуры туризма, которая делает туризм на данных территориях доступным широким слоям населения в России и делаая привлекательными данные территории для развития въездного туризма [1]. Следствием роста туристских потоков становится развитие гостиничного сектора, рассматриваемого как инвестиционно привлекательной отрасль российскими и зарубежными предпринимателями. В условиях быстрого роста предложения в гостиничном бизнесе наиболее успешные предприятия стремятся к расширению своего бизнеса, завоеванию лидирующих позиций на рынке, что приводит к обострению конкурентной борьбы на рынке гостиничных услуг, как на федеральном, так и на региональном рынке.

Новосибирск обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом, на его территории сосредоточены уникальные природные ресурсы, объекты бизнес-инфраструктуры, культуры, науки и здравоохранения. На территории Новосибирской области проходят важные культурные, экономические, развлекательные и спортивные события. На территории на данный момент представлен достаточно широкий спектр

потенциально привлекательных туристских объектов таких как театры, торговые и развлекательные площадки, диагностические центры, спортивные сооружения, научно-исследовательские и образовательные учреждения. Наличие столь разнообразных туристско-рекреационных активов в Новосибирске и области позволяет развивать такие виды туризма как деловой, лечебно-оздоровительный, событийный, культурно-познавательный, гастрономический [2].

В преддверии двух крупнейших мировых первенств, которые будут проводиться в России, в том числе и на территории Новосибирска – игр чемпионата мира по волейболу среди мужчин в 2022 году и молодежного чемпионата мира по хоккею в 2023 году. В городе построят Региональный волейбольный центр и многофункциональную ледовую арену. Это выведет объем туристских потоков на территории, как Новосибирска, так и Новосибирской области на новый уровень [8].

На сегодняшний день потенциал Новосибирской области как привлекательной туристской дестинации используется далеко не в полной мере. Это связано с низкими объемами инвестирования в гостиничный бизнес за последний период. В 2019 г. прирост рынка гостиничных услуг показал прирост лишь на 7% и по прогнозам аналитиков в 2020 году значительного прироста не предвидится [10]. Начало 2020 года символизирует глобальная вспышка пандемии коронавирусной инфекции, что по нашему мнению, приведет к приостановке деятельности или полному уходу с рынка ряда предприятий гостиничного сектора, либо к их поглощению более успешными сетевыми гостиничными предприятиями. Прирост рынка в ближайшее время возможен за счет открытия новых апарт-отелей популярных у бизнес-туристов, а также у специфичной для Новосибирской области категории туристов, приезжающих в лечебные и диагностические центры Новосибирска [6].

Тем не менее, по оценкам специалистов, объем рынка гостиничных услуг и аналогичных средств размещения в Новосибирской области в 2019 году ставил 2,3 млрд руб., что показывает его достаточно весомым звеном в экономике региона.

Также ожидается ряд изменений в структуре спроса на гостиничные услуги. В преддверии основных спортивных событий можно прогнозировать, что объем размещения иностранных граждан на территории будут значительно превышать объем размещения россиян. За счет увеличения туристских потоков иностранцев на территорию Новосибирской области должны измениться и конкурентная ситуация на рынке и подходы к организации деятельности гостиничных предприятий.

Вторым значимым трендом в развитии гостиничного бизнеса на территории станет определение дальнейших эффективных способов развития туристской отрасли в Новосибирской области. В случае отсутствия обоснованной стратегии развития Новосибирской области как туристской дестинации большая часть гостиничных и других объектов туристской инфраструктуры окажутся не востребованными [3].

Таким образом, предприятиям гостиничного бизнеса необходимо определить основные сегменты потребителей, у которых востребованы их услуги на сегодняшний день, те, сегменты на которые они могли бы рассчитывать в ближайшей перспективе – до 2023 года и те, за внимание которых необходимо будет бороться с конкурентами после снижения туристской активности в регионе после окончания основных запланированных спортивных событий. Уровень загрузки отелей будет зависеть от правильной политики по выбору целевого сегмента, способствующего повышению лояльности клиентов.

Для обеспечения высокой степени удовлетворенности клиентов гостиничных и санаторно-курортных предприятий необходимо учитывать особенности потребительских предпочтений и направить основные усилия на производство услуг для конкретного узкого круга лиц, составляющих основу клиентской базы предприятий средств размещения.

На данный момент в гостиничных и санаторно-курортных предприятиях города представлен достаточно широкий большой ассортиментный ряд продуктов, направленный на разные группы потребителей. Изучение потребностей клиентов и выбор целевых

сегментов поможет гостиничным и санаторно-курортным предприятиям решить следующие задачи:

- определить собственные конкурентные преимущества;
- создать стабильную клиентскую базу и определить способы её сохранения и развития;
- определить инновационные пути развития;
- сформировать и обновлять собственную политику развития с учетом динамики и тенденций рынка гостиничных и туристских услуг области [4].

Следовательно, важным на данном этапе развития предприятия является необходимым провести подробный анализ потребностей клиентов, которые воспользовались услугами гостиницы, и создать определенную концепцию ассортимента, устойчивую к конкурентной борьбе за уже завоеванный сегмент потребителей, у которых предприятию уже удалось сформировать определенную лояльность.

Выполнение сегментации рынка санаторно-курортных и гостиничных услуг включает в себя проведение ряда последовательных этапов:

1. Дробление рынка на части, учитывая критерии и признаки сегментации.
2. Наиболее рациональный выбор целевой аудитории (сегмента).
3. Позиционирование гостиничного продукта на рынке.

На первом этапе необходимо определить подходы к делению рынка, определить критерии сегментации.

Для рынка гостиничных услуг характерно применение микросегментации с отдельными элементами макросегментации.

Производя рыночную сегментацию гостиничных услуг, специалисты рекомендуют учитывать:

1. Психоповеденческие критерии, которые в основе деления потребителей на группы предлагают учет таких факторов как тип личности, особенности потребительского поведения клиента, стиль и модель жизненного устройства, а также личных интересов, хобби и увлечений. Это в значительной мере, иногда даже в большей, чем уровень доходов или цель поездки, определяет выбор средства размещения гостем, его лояльность к конкретному гостиничному предприятию или бренду, реакцию на рекламные и стимулирующие воздействия со стороны предприятия, а также определяет ключевые параметры и оценку качества оказываемых услуг. Учет этих критериев даст возможность гостиничному предприятию сформировать и правильно развивать ассортимент гостиничных услуг, предоставляемых клиентам, а также выбрать наиболее эффективные инструменты продвижения, что также обеспечивает возможности для снижения издержек и повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

2. Социально-экономические критерии. Правильный подход к делению потребителей на группы в зависимости от цели путешествия, социального статуса, уровня доходов, сферы деятельности во многом определяют выбор гостиничного предприятия и структуру расходов клиентов при приобретении отдельных услуг предприятия. Социально-экономические критерии наиболее важны и часто используются предприятиями при рыночной сегментации гостиничных услуг как основные. Для рынка гостиничных услуг Новосибирска и области наиболее стабильными по объему их пребывания и представленности на территории являются следующие сегменты потребителей: деловые туристы; туристы, направляющиеся с лечебно-оздоровительной целью; организаторы и участники различных научных, конгрессных, спортивных и образовательных мероприятий (конференции, соревнования тренинги, выставки-ярмарки, деловые встречи). Прогнозируется также прирост группы туристов посещающих территорию с рекреационной и экскурсионной целью. Представители этих сегментов значительно отличаются уровнем доходов, и как следствие предпочтениями при выборе услуг и чувствительностью к сервису. Для одной категории туристов наибольшее значение имеет категория гостиницы и тип номера, для другой вид питания и ценовой диапазон

предоставляемых услуг. Применение данного подхода к сегментации потребителей позволяет гостинице сформировать и корректировать ценовые стратегии соответствующие целевому сегменту гостиничного или санаторно-курортного предприятия.

3. Культурно-географические критерии предполагают деление клиентов предприятий средств размещения по территориальной характеристике и позволяет учесть культурные особенности потребителей. При данном подходе могут быть учтены как отдельные государства и континенты, так и целые регионы, имеющие особую политическую ситуацию, а так же учесть экономическую и религиозную составляющие в структуре потребительского спроса. На сегодняшний день наибольшую долю в структуре клиентской базы новосибирских гостиничных предприятий занимают граждане России, но отельеры фиксируют рост туристов из стран Азии, в частности последние два года демонстрируют значительный прирост туристов из Китая, который составил почти 50%, в то время как увеличение притока европейских туристов пока незначительно. Этому способствует подписание крупных российских туроператоров с зарубежными партнерами. Это является предпосылкой для внесения значительных изменений в базовые бизнес-модели обслуживания клиентов новосибирскими гостиничными предприятиями. Если раньше прирост рынка новосибирских предприятий средств размещения происходил за счет сетевых отелей ориентированных на европейские стандарты обслуживания, то сейчас гостиничные предприятия принимают ориентир на тщательное изучение традиций гостеприимства таких стран, как КНР, Япония и Южная Корея. Таким образом, при взаимодействии с клиентами из различных географических регионов отельерам необходимо владеть данными об особенностях экономической и политической ситуации страны, культурных особенностях, информацией о перспективах развития страны, исследовать ситуацию по формированию и развитию способов взаимодействия между Россией и другими государствами [7].

На этапе выбора целевых групп клиентов предприятие оценивает потенциал каждого сегмента по емкости и уровню потенциального дохода. Важным показателем является анализ доступности сегмента определяемая уровнем конкуренции, прогнозируемой реакцией конкурентов на появление нового средства размещения на рынке, оценка затрат на продвижение и маркетинг, а также оценка внутреннего потенциала предприятия для освоения сегмента. Это даст предприятию возможность оценить риски и перспективы, связанные с освоением сегмента рынка гостиничных услуг, от чего напрямую будет зависеть объем продаж, скорость возврата инвестиций в открытие и развитие гостиничного предприятия.

Пройдя этапы деления рынка на части и выбора целевого сегмента, гостиничному предприятию требуется сформировать определенное положение продуктов и услуг гостиничного или санаторно-курортного предприятия на рынке.

Позиционирование продукта гостиницы целесообразно начать с поиска ключевых отличий гостиничного предприятия и его услуг от конкурентов, определение позиции гостиницы и распределение преимуществ для определения приоритетного направления его дальнейшего развития. Далее необходимо создать каталог основных продуктов, имеющих значительные преимуществами над конкурентами. Завершающим этапом является выбор наиболее рациональных преимущественных отличий и подбор рекламных технологий, подходов к продвижению и определение способов информирования целевых сегментов.

Таким образом, в условиях прогнозируемого роста конкуренции между отелями в Новосибирске, предложения сопоставимого сервиса и пакетов услуг не будет достаточно эффективным и обеспечивающим перспективы развития предприятия. В настоящее время основой для обеспечения успеха гостиничных и санаторно-курортных предприятий станет работа над качеством сервиса путем его персонификации с учетом требований целевой аудитории. Тенденции развития рынка гостиничных услуг Новосибирска и Новосибирской области должны быть формализованы в стандартах гостеприимства отеля [5].

Ключевыми направлениями работы по совершенствованию сервиса в гостиничных предприятиях могут стать грамотная сегментация и обеспечение индивидуального подхода к каждому гостю. Развитие ассортимента услуг гостиничных и санаторно-курортных предприятий должен носить комплексный подход, формирующийся за счет оказания широкого спектра услуг, сосредоточенных на удовлетворении спроса в одном или нескольких целевых сегментах, способствующий формированию лояльности для постоянных гостей и умению предвосхитить ожидания гостя.

Список используемых источников:

1. Зотова, Е.Г. Взаимодействие бизнеса и органов государственного управления в условиях транзитивности [Текст] / И.Ю. Севрюков, Е.Г. Зотова // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов: мат. VI Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. - 2019. – С. 133-134.
2. Зотова, Е.Г. Коммуникативные аспекты формирования имиджа региона [Текст] / Г.Н. Квита, Е.Г. Зотова, Л.С. Афанасьева // Актуальные тренды в экономике и финансах: мат. междунар. науч.-практ. конф. / Под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. – Омск, 2019. – С. 49-53.
3. Лучина, Н.А. Обзор рынка гостиничных услуг г. Новосибирска [Текст] / Н.А. Лучина, О.В. Леушина // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов: мат. VI Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. - 2019. – С. 225-226.
4. Нюренбергер, Л.Б. Инновационная парадигма маркетинговых коммуникаций в сфере санаторно-курортных услуг [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, А.Е. Архипов, И.Ю. Севрюков // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами: мат. междунар. науч.-практ. конф. - 2016. – С. 215-218.
5. Нюренбергер, Л.Б. О перспективах развития санаторно-курортного туризма в регионе [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, А.В. Курнявкин // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов: мат. VI Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. - 2019. – С. 235-236.
6. Попова, А.А. Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг Новосибирской области [Текст] / А.А. Попова, Т.П. Приходько, Н.А. Щетинина // Новости науки 2019: сб. мат. VIII междунар. науч.-практ. конф. – М., 2019. – С. 111-118.
7. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.
8. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.
9. БелБизнесКонсалтинг - разработка бизнес-планов и проведение маркетинговых исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belconsult.ru/>, свободный.
10. Что ждет российские гостиницы? – CRE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cre.ru/analytics/76301>, свободный

КАЙЗЕН В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Аннотация. Данная статья посвящена изучению методике Кайзен, ее особенностям и преимуществ использования. Делается попытка исследовать влияние данной методике на повседневную жизнь людей, конкретные сферы деятельности и ее эффективность.

Ключевые слова: Кайзен, улучшение качества жизни.

Diterle A., Yakovleva A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

KAIZEN METHOD IN EVERYDAY LIFE

Abstract. This article is devoted to the study of the Kaizen methodology, its features and advantages of use. An attempt is made to explore the impact of this methodology on people's daily lives, specific areas and its effectiveness.

Keywords: kaizen, improving the quality of life.

There are various methods for improving the quality and productivity of goods and services. One of these recommended techniques is Kaizen. Nevertheless, in the modern world people began to implement this method not only in production, but also in their daily lives. The aim of this study is to find out how effective the application of the Kaizen technique will be in such ordinary affairs as study, sports, relationships, self-development, and so on.

First of all, it is necessary to understand what the Kaizen method is and its main features. Kaizen is a Japanese philosophy or practice that focuses on continuous improvement of processes in manufacturing, service, business or any other activity [1, с.155.]. Kaizen can be defined as a process of improving of all organization's activities and process optimization to achieve long-term competitive advantages. For the first time, Kaizen philosophy was practiced in a number of Japanese companies in the 1940s. Now this method is used by such companies as Toyota, Nissan, Canon, Honda and others. The Kaizen approaches are different from the methods of management accepted in the Western countries. In Japan, attention is paid to people and the production process, while in the West, company management focuses on the product and the result.

These are the basic principles of Kaizen:

1. Consumers are the most important element in the production chain, and all efforts of the company are aimed at ensuring that they receive quality goods.

2. Employees are valuable company assets. Staff is interested in producing quality and competitive products.

3. Focus is on the process, but it is not on the result. It is based on process thinking, as process improvement leads to improved results.

4. It is necessary to integrate quality into all stages of production, from product development and suppliers selection to delivery of goods to consumers.

5. Any production of goods or services can be decomposed into a chain of processes. In each subsequent process, it is considered to be an end user. Therefore, there will never be defective parts or inaccurate information at the subsequent stage. One of the main tools of Kaizen is TQM (Total Quality Management) that provides quality improvement of every stage of production.

The modern notion of Kaizen includes such things as:

- Everyday improvement
- Everybody improvement
- All-round improvement

- From small consistent improvement to dramatic strategic improvement.

Kaizen is a part of the Deming cycle (PDCA cycle). This is a scientific method that is used in management in various fields: production, trade, business processes, etc. The Deming cycle is cyclically repeating steps: plan - do - check - act. [3]

The main advantages of increasing work efficiency, even with small steps are steady overtaking competitors and a guarantee of a leadership position. To get ahead of the competition, company needs to do improvements every day: yesterday, today, tomorrow. Other benefits of Kaizen are obvious: better product quality while lowering costs, customer satisfaction, rational use of resources and equipment, atmosphere of mutual assistance and cooperation, employee motivation. Considering disadvantages, it is necessary to be patient to see the result.

But what will happen if we implement this method in our everyday life? Will it bring more qualitative results?

Tony Robbins, a well-known success trainer in America, uses the Kaizen system and develops the “CANI” principle - “constant and never-ending improvement”. “It’s hard to start doing something. It’s even more difficult not to stop, not to give up, but to go on. How many times each of us began a “new life”! Almost everyone has such an experience.

Kaizen is a system that helps you move without stopping. There are only two directions in Kaizen: improvement + support.

The basic principles of the system are:

- Start small. 5 minutes a day. Only five minutes, but every day! If you immediately take great steps, it is very difficult to keep on it. After a breakdown, it’s harder to start.
- It is easier to start in a team. Why? Because it helps you not to give up. When you come to the gym, then you will do your own an hour or two. And if you start at home, then there are too many things that can distract you. Therefore, there are a lot of hobby groups. They draw together, lose weight together, travel together, develop, train, and learn a foreign language.

The team has a special atmosphere, different people, united by one goal; team members can learn from each other, and support each other. Each of us individually has a thousand of reasons to leave the race in the middle of the path, but as a team member you move on. It’s difficult to get out of a team. A synergy effect appears in the team. This is a case when “1 + 1 = 3”. For example, an orchestra can perform something that each of the musicians individually cannot perform.

- It is better to start with a leader, with a coach, with a person who knows the subject. The trainer, teacher will always notice what you do wrong and will correct you. You can do something wrong for a long time and get surprised of why there is no result. Specialists in various fields help you to avoid mistakes.

We consider several areas where this technology can be applied. Let’s start with studies. Many students would like to improve their results in tests and better understand academic information. According to the Kaizen method, it is necessary to find out which actions benefit you and which do not. That is, you should understand which activities will be valuable to study, and which ones will be a waste of time. Then you can avoid time robbers and pay more attention and time to important things. After that there will be no feeling when you worked hard but there’s nothing to remember. It is significant to improve the quality of study at every stage. Take the opportunity to repeat the material regularly. Prepare flash cards and tests that will check the level of your knowledge and identify weaknesses in order to fill in the missing knowledge later. Repeating information every day or in a few days will be a tiny step, which will subsequently give a huge result. It is better to notice successes and small victories in order to motivate yourself to further education. [2, c.4]

Another tool, which can be used at improving study, is visualization. With the help of images, signs you can simplify and make the whole learning process more interesting. The picture allows you quickly convey a key idea and remember information, therefore, in recent times, mind cards are gaining popularity.

The second sphere where Kaizen can be used is development of useful habits like early awakening, learning foreign languages, doing sports, proper nutrition, and rejection of gadgets,

regular reading, planning and others. To establish habits you need, it is important to do these things every day. These are the small steps that will help you to improve the quality of life.

Learning languages is another well-described example of using Kaizen method. A person can create a plan that he or she will clearly follow. This will help you to be more disciplined and take lessons regularly. Regular repetition of vocabulary, regular training of certain skills - speaking, reading, listening, will be a key to success in learning. If a mistake is made or there is a gap in a certain topic, it is important to understand it immediately. It is important not to forget to check the level of your knowledge in order to correct the plan and learn what is relevant.

One of the areas where you can apply the Kaizen technique is sports. This is a part of our life in which it is the most difficult to maintain activity. To do sports you must have not only time, but also good health and motivation. But sport can give us positive vibes and let us feel confident. A person feels better both physically and mentally if he or she does sport regularly. The body is a vehicle between our inner state and the outside world, and it is very important to be able to control and feel our body. There are many ways to make this point work. You may go to the gym and exercise with your personal coach. You may also find an appropriate yoga program in the Internet and fulfill it regularly at home. Even you may run every morning. There are million variants. So it is all up to you what way to choose.

Relationship between people is another area where Kaizen can be used. Improving the quality of family relationships is an important part of our lives. You can use such Kaizen tools as indicating the importance of each member of the family and contributing to each. Someone may be responsible for certain household duties; someone may be responsible for the education of children, and so on. You can distribute the roles according to the skills and desires of each person. In Kaizen, there is the term Circles of Quality. This applies to people who come together to discuss and identify potential improvements that can be realized. Think of your family and friends as such small groups. Regularly share with them the problems you face, it will also help to support each other.

We conducted a study among students aged 17 to 23 and found out that only few were aware of the Japanese Kaizen technique. Nevertheless, the majority of respondents (75%) try to improve the quality of their lives by developing certain areas. Many people pay attention to their studies, self-development, health and building strong relationships with friends and family. People realize that gradual, small, and correct steps in activity will lead to useful changes and will be more effective than sudden leaps. However, only a part of them (20%) is ready to be patient and truly wait for a certain time to succeed in each area.

After analyzing the influence of the Kaizen technique on personal life, we found out that this particular technique can help us to change our lives and to become more successful, healthy, happy people by taking small regular steps.

Goals can be difficult to achieve and sometimes frightening, but they are real to attain if you get out of stagnation and continuously take small steps. When using Kaizen, remember that you only need to take one small step a day - a step towards yourself and your goals.

Список используемых источников:

1. Kiran, D.R. Work Organization and Methods Engineering for Productivity [Text] / D.R. Kiran. - Butterworth-Heinemann, 2020. – 356 с.
2. Кшеминский, Г. Кайдзен в саморазвитии [Текст] / Г. Кшеминский. - Метеор-Сити, 2018. –5 с.
3. Масааки, И. Кайзен. Ключ к успеху японских компаний [Текст] / И. Масааки. – Альпина Паблишер, 2019. - 380 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТУРПРОДУКТА: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье уточнена роль транспортных услуг при организации путешествий в контексте предоставления туристского обслуживания; представлена обобщенная классификация пассажирского транспорта, применяемого в индустрии туризма; приведены результаты анализа трендов потребительских предпочтений при выборе пассажирского транспорта в РФ.

Ключевые слова: сфера услуг, туризм, транспорт, турпродукт, классификация.

Ermolaeva A.V., Sewruikov I.Yu.

Novosibirsk State University of Economics and Management

ORGANIZATION OF TRANSPORT COMPONENT OF A TOUR PRODUCT: INDUSTRIAL ASPECT

Abstract. The article clarifies the role of transport services in organizing travel in the context of the provision of tourist services; a generalized classification of passenger transport used in the tourism industry is presented; The results of the analysis of consumer preference trends when choosing passenger transport in the Russian Federation are presented.

Keywords: service industry, tourism, transport, tourist product, classification.

Туристическая услуга – это результат деятельности турорганизации по удовлетворению потребностей туристов. Оказание услуг не может существовать само по себе и зарождается в процессе ее потребления.

Традиционно принято классифицировать туристические услуги на следующие виды: базовые и дополнительные. К базовым услугам в индустрии туризма отнесем услуги питания, размещения и транспортные, оказываемые туристам во время совершения ими путешествий. Оказание базовых услуг обязательно регулируется договором [4].

Дополнительные услуги, как правило, не входят в стоимость тура, если об этом не попросит турист. Такие услуги могут быть предоставлены в момент оформления тура или на протяжении всей поездки, оплачиваются туристами самостоятельно. Дополнительное туристское обслуживание включает: услуги экскурсионных бюро, гидов-переводчиков, страхования, Spa-и бьюти-услуги, конгрессные и бизнес-услуги и т.д. [5].

При этом, транспортные услуги являются основой любого туристского путешествия, без которых, по сути, современные путешествия не возможны. На долю услуг транспорта приходится порядка 22-65% от рыночных цен туров, что часто и определяет направление и вид путешествия.

Для осуществления пассажирских перевозок транспортные компании применяют самые разнообразные виды транспортных средств. Организованная перевозка туристов присутствует в каждом путешествии, но ее вид определяется исходя из потребительских запросов. Самым распространенным видом транспортных услуг является перевозка группы туристов с места отправления до места назначения. Трансфер – представляет собой вид транспортных услуг, основанный на перевозке туристов в месте их временного пребывания (туристская дестинация), например, от аэропорта до места отдыха, работы, лечения – гостиницы, конгресс-отеля, санатория и других специализированных средств размещения [1].

Говоря о структуре туристских перевозок, следует отметить, что за последние десятилетия растет интерес среди современных путешественников к воздушному транспорту, позволяющему перемещаться на значительные расстояния в мировые и региональные туристские дестинации в кратчайшие сроки с достаточным уровнем комфорта.

Состояние в транспортной отрасли РФ отражает мировые тенденции выбора пассажирами транспортных средств для перемещения (таблица 1).

Таблица 1. Статистические данные о количестве пассажирских перевозок по видам транспорта общего пользования В РФ [6]

Вид транспорта	Число пассажиров, млн чел.		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Автобусный	11 296	11 184	10 920
Железнодорожный транспорт	1 040	1 121	1 160
...
Воздушный транспорт	91	108	118
Морской транспорт	13	11,7	7,5
Всего	18 689	18 482	18 151

Для более наглядного представления о предпочтениях соотечественников в выборе транспорта данные таблицы 1 представим графически (см. рисунок 1).

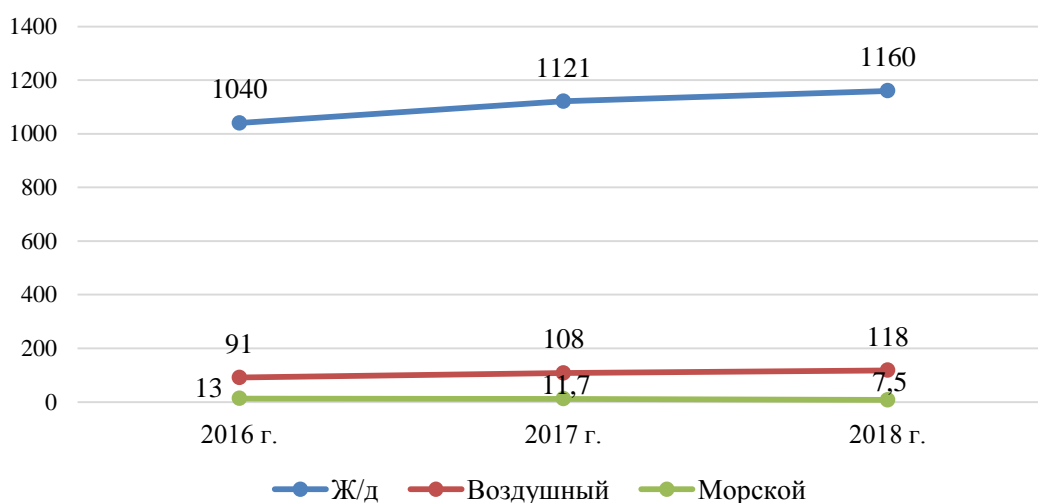


Рисунок 1. Динамика предпочтений пассажиров в РФ в выборе транспорта, млн чел.

Как показывают данные рисунка 1, за период 2016-2018 гг. рост популярности демонстрируют: воздушный транспорт +27 млн чел (+29,7%); железнодорожный транспорт +120 млн чел (+11,5%). Снижение пассажиропотока наблюдается на морском транспорте – 5,5 млн чел (–42,3%).

Наземные виды колесного транспорта (автомобильный и автобусный) являются транспортом всеобщего использования, применяется при организации трансфера, экскурсий, каршеринга, внутримаршрутных, междугородних и международных и других пассажирских перевозок. Например, оборудованные автобусы используются в автобусных турах при проведении групповых экскурсий с посещением ряда объектов туристского интереса как внутри туристской дестинации, так и выездные экскурсии за её пределы. Современные автобусы оборудованы всем необходимым для комфортной туристической поездки на протяжении всем ее протяжении.

Для персонального посещения достопримечательностей туристы довольно часто прибегают к потреблению каршеринговых услуг, что является достаточно удобным для путешественника способом передвижения, поскольку он сам может определять путь и место назначения. Но подобная мобильность ограничена доступностью парковок, что может создать некоторые неудобства [2].

Одним из лидеров по количеству групповых пассажирских перевозок является наземный рельсовый транспорт (железнодорожный), преимущество которого заключается в приемлемых тарифах, развитой бонусной и льготной системе, стимулирующей туристских интерес к путешествию на железнодорожном транспорте. Обычно используется в путешествиях на средние и дальние расстояния.

Водный (морской транспорт) – к преимуществам подобного вида транспорта относится: высокий уровень сервиса, широкий ассортимент услуг на морском судне, возможность осуществления самых разных целей туристского путешествия – познавательная, рекреационная, деловая, научная, шоп-трип и т.д.). При этом круизные лайнеры обладают полным комплексом жизнеобеспечения. К недостаткам путешествий на водном транспорте отнесем: низкая скорость передвижения, высокие тарифы, большая зависимость от сезона [3].

Турист в своем путешествии может сам определять средство передвижения. Часто на выбор вида транспортного средства влияет тариф, продолжительность поездки, скорость перемещения, комфортабельность и ряд прочих факторов.

Таким образом, комплекс транспортных услуг, являющийся неотъемлемой частью продукта индустрии, делает возможными туристские путешествия. Падение качества транспортных услуг в составе туристского обслуживания приводит к снижению потребительской стоимости турпродукта и его полезности для самих потребителей, а в некоторых случаях – досрочному прекращению путешествия. Для совершенствования турпродукта крайне необходимо учитывать множество факторов предстоящей поездки – вид маршрута или экскурсии, уровень развития транспортной системы конкретной туристской дестинации, сезонность, уровень жизни населения туристских центров, совокупность затрат перевозок и т.д.

Список используемых источников:

1. Севрюков, И.Ю. Транспортная инфраструктура как определяющий фактор развития туризма [Текст] / А.Л. Гончарова, И.Ю. Севрюков // Наука молодых – будущее России: сб. науч. ст. 3-й междунар. науч. конф. - 2018. – С. 166-169.

2. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.

3. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.

4. Формирование управления субъектами туристического бизнеса [Текст]: моногр. / С.В. Дусенко, К.А. Лебедев, Л.Б. Нюренбергер, А.Е. Архипов. – М.-Новосибирск, 2014. – 200 с.

5. Kvita, G. The role of aesthetic component in tourism product development [Text] / L. Nyurenberger, G. Kvita, N. Shchetinina, T. Gromoglasova // 42nd International Scientific Conference on Economic and Social Development. - London, 2019. – p. 310-317.

6. ЕМИСС: Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах. 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2019/rusfig/rus19.pdf, свободный.

**СОВРЕМЕННЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ, ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ**

Аннотация. В статье представлены различные подходы к трактовке понятий «услуга», «гостиничная услуга» для конкретизации специфики управления ассортиментом услуг гостиничного предприятия; приведена характеристика платных, бесплатных, основных и дополнительных гостиничных услуг; приведены ярчайшие примеры мировой практики в области организации ассортимента гостиничных услуг, обладающие повышенной туристской аттрактивностью.

Ключевые слова: сфера услуг, гостиничные услуги, управление, ассортимент, теория и практика.

Kiselev S.P., Nyurenberger L.B.

Novosibirsk State University of Economics and Management

MODERN HOTEL SERVICES: THEORETICAL BASES, PRACTICAL EXAMPLES

Abstract. The article presents various approaches to the interpretation of the concepts of "service", "hotel service" to specify the specifics of managing the range of services of a hotel enterprise; the characteristic of paid, free, basic and additional hotel services is given; the brightest examples of world practice in the field of organizing a range of hotel services with increased tourist attraction are given.

Keywords: service industry, hotel services, management, assortment, theory and practice.

Современная услуга представляет собой экономическое благо и способна быть для потребителя гораздо большим, чем совокупностью процессов, протекающих во время ее оказания и получения. Приобретая туристские и гостиничные услуги клиенты готовы платить за возможность получения ярких эмоций, комфортабельности и безопасности, общения, переживаний, воспоминаний, ощущений популярности и востребованности, и т.д. [5].

Для того, чтобы более предметно определиться с отраслевой дефиницией «гостиничная услуга», необходимо рассмотреть понятие «услуга». По Ф. Котлеру, под услугой понимается совокупная деятельность предприятий, человека или людей, направленных на реализацию потребительской удовлетворенности прочих людей [6].

Согласно стандарта ГОСТ Р 51185-98 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования», гостиничная услуга представляет собой выполнение конкретный действий и мероприятий, направленных на размещение туристов и оказание гостиничных, специализированных и проч. услуг [2].

Предприятие индустрии гостеприимства традиционно предоставляет базовые услуги проживания и питания, которые принято относить к основным и закреплены законодательными актами [1].

Под услугой по размещению понимается мероприятия по предоставлению гостю койко-места в номере, запрашиваемой категории.

Оказание услуг общественного питания предусматривает обязательное наличие в составе материально-технической базы гостиничного комплекса организации общественного питания. Ассортимент гостиничных услуг, помимо основных, может быть расширен дополнительными, которые предоставляются на платной и бесплатной основе.

К бесплатным услугам гостиничного комплекса, т.е. за получение которых не требуется взимание оплаты с гостя, можем отнести:

- предоставление кипятка в номер;
- предоставление дополнительного посудного набора;
- швейный набор;
- вызов скорой помощи;
- вызов такси;
- пользование аптечкой;
- высокоскоростной интернет;
- «Побудка»;
- заказ авиа- и жд- билетов;
- заказ билетов в театр и кинотеатр;
- парковка на территории отеля.

Платные услуги – это те услуги, за которые гость вносит соразмерную плату отдельно, например:

- дополнительное спальное место;
- мини-бар;
- аренда конференц-зала;
- аренда технического оборудования;
- SPA-салон;
- фитнес-зал;
- массажный кабинет;
- комната переговоров;
- бассейн;
- услуги буфетов, баров и ресторанов;
- стирка, химчистка одежды.

В зависимости от вида средства размещения и его звездности, ассортимент гостиничных услуг могут меняться.

Считаем целесообразным отметить отраслевые специфические характеристики услуг, входящих в состав гостиничного продукта:

1. Нематериальность гостиничных услуг. Это означает, что гостиничная услуга не может быть сохранена, перемещена, транспортирована или поставлена.

2. Невозможность подготовки гостиничных услуг заранее. Гостиничные услуги удовлетворяют реальные потребности клиентов в определённый временной период.

3. Постоянные коммуникации производителя услуги и его потребителя, другими словами – комплекс гостиничных услуг оказываются туристам в месте их производства.

4. Непостоянность качества оказываемых услуг зависит от условий производства и от профессиональных характеристик конкретного исполнителя. Например, качество услуг зависит от настроения, квалификации, психологического климата сотрудников предприятия сферы гостеприимства и от ряда других факторов.

5. Сезонность спроса на услуги гостиниц. Услуги гостиниц зависят от сезонных колебаний. Таким образом, спрос постоянно изменяется. Сезонность формируется в зависимости от дней недели, времени года, проведения спортивно-культурных событий и др. Для нивелирования сезонности колебаний коммерческие структуры гостиничного комплекса обновляют ассортимент, формируя дополнительные услуги отеля для привлечения клиентов и увеличения спроса в несезонные периоды.

Дополнительные услуги гостиничного предприятия – это очень важное расширение к основным услугам. Звездность, месторасположение, специфика отеля значительно влияют на ассортимент дополнительных гостиничных услуг.

Например, гостиницы класса «люкс», помимо услуги проживания, также предоставляют услуги прачечной, химчистки, телефоны, телевизоры, кондиционеры в номерах, рабочая зона, бесплатный высокоскоростной интернет и т.д. В гостиницах класса «эконом», чаще всего, услуги ограничиваются круглосуточной стойкой регистрации [8].

Рядом с расположением службы приема и размещения в гостинице представлена информация об ассортименте дополнительных услуг, которую помещают в обзорной доступности потребителей:

- виды и ценовая политика дополнительных платных гостиничных услуг;
- извлечение стандартов из правил предоставления гостиничных услуг;
- услуги, входящие в стоимость проживания;
- правила оплаты гостиничных услуг.

Организация дополнительных услуг требует нестандартных подходов. Правильная организация и грамотное внедрение дополнительных услуг увеличивает возможность расширения числа потребителей.

Основные услуги в гостиничном предприятии подчиняются строгим ограничениям и стандартизацией регламентированными законодательными актами, что в полной мере не относится к дополнительным гостиничным услугам, которые свободны в этом плане, они сдерживаются лишь рамками легальности, этикета и творческого запала гостиничного предприятия [7].

Для привлечения потенциального покупателя разрабатывается уникальная рекламная информация гостиничного продукта или услуги. Реклама может появляться в абсолютно разных местах, среди которых наиболее популярными на сегодняшний день каналами распространения в индустрии гостеприимства являются: Интернет, радио, дорожные щиты, специализированные издания, печатная пресса, раздаточный мерчандайз и т.д. [3, 4].

Мировые отельеры в погоне за туристами придумывают достаточно креативные дополнительные услуги, среди которых: услуги консьержа на пляже (отель Ritz Carlton South Beach), который будет следить за тем, чтобы гость равномерно загорел. В ирландском отеле Ireland's Lodge в Дунбег (Doonbeg) туристы могут создать генеалогическое древо, данная услуга не всегда оплачивается отдельно, она может входить в стоимость номера. Некоторые дополнительные услуги бывают весьма необычными, например, психолог для животных в отеле Hotel Monaco в Портленде (США), который поможет понять животное и наладить общий контакт со своим хозяином. В Hotel Monaco все желающие могут сходить на прием к экстрасенсу, а если гостю надоел комфорт, и он желает почувствовать себя бездомным, на этот случай предусмотрена такая услуга, ее предоставляет отель Faktum в шведском городе Гетеборг, за небольшую сумму можно переночевать в парке, под мостом, на скамейке, в самодельной палатке.

В целом, оригинальные дополнительные услуги все чаще привлекают толпы туристов, поскольку потенциальным потребителям начинает наскучивать обыденный, традиционный, стандартный отдых. Потребители услуг сферы туризма и гостеприимства ищут ярких приключений и новых эмоций, останавливаясь в гостиничных комплексах, где присутствуют не стандартные, а эксклюзивные дополнительные гостиничные услуги, которые начинают пользоваться все большим спросом. Чем наиболее интересней и оригинальней будет предложен ассортимент дополнительных услуг, тем привлекательней становится отель для выбора туристами.

Список используемых источников:

1. Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 09.10.2015 N 1085 (ред. от 18.07.2019) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования [Электронный ресурс]: ГОСТ Р 51185-98. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200114767>.
3. Квита, Г.Н. Информационное сопровождение деятельности компаний в сфере услуг

[Текст] / Г.Н. Квита, А.Н. Аршинова // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сб. науч. тр. - 2019. – С. 14-17.

4. Нюренбергер, Л.Б. Программы потребительской лояльности: подходы к формированию [Текст] / Л.Б. Нюренбергер // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов: мат. VI Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. - 2019. – С. 18-19.

5. Нюренбергер, Л.Б. Современная сфера сервисного сопровождения: сущностные характеристики, структура, подходы к оценке качества [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, Н.А. Щетинина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2020. – №1 (80). – С. 35-46.

6. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.

7. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.

8. Щетинина, Н.А. Дополнительные услуги как источник формирования конкурентных преимуществ гостиничного предприятия [Текст] / Н.А. Щетинина, А.А. Попова // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: сб. науч. ст. 9-й Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. - 2019. – С. 408-413.

УДК 330.8

Кузнецова А.А.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ МОДЕЛИ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ»

Аннотация. Статья посвящена модели “тройной спирали”. Автор изучает тенденции ее развития, основываясь на работах зарубежных ученых. В статье показана значимость реформирования системы вознаграждения как важнейшего компонента ориентированной на производство институциональной структуры.

Ключевые слова: тенденции, модель тройной спирали, экономика знаний.

Kuznetsova A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

NEW TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE TRIPLE HELIX MODEL

Abstract. The article is devoted to the problem of the Triple Helix model. The author studies new trends in its development based on the researches of foreign scientists. The article shows the importance of reforming the remuneration system as the most important component of the production-oriented institutional structure.

Keywords: trends, Triple Helix model, knowledge-based economy.

За последние несколько столетий произошли серьёзные преобразования в экономических теориях и практиках. Переход от аграрного общества к индустриальному был очень значительным. Данная трансформация изменила не только производственную функцию, структуру прав собственности и механизм вознаграждения экономической структуры, но также полностью изменились все аспекты коллективной жизни людей. Она превратила сельскую жизнь в городскую, также изменились политические системы и модели потребления. Это привело к появлению таких понятий, как равные гражданские

права, гендерное равенство и прочее. Всё это - признаки огромной трансформации, которая известна как промышленная революция.

Однако эти социально-экономические явления дали почву для новой эволюции, которая была гораздо обширнее. С начала 1990-х годов, в связи с быстрым прогрессом в области знаний и экономической глобализацией, модели производства, распределения и потребления, экономические блага претерпели глубокие изменения, и стали формироваться признаки новой экономической системы, главным производственным фактором которой являлись знания. Понимание значимости этой экономической структуры важно, поскольку, произошли значительные изменения в международных, экономических, политических и социальных преимуществах. Эти изменения распространились и на политические приоритеты стран в различных регионах.

Модель “тройной спирали” является одной из моделей, которая определила наиболее важные переменные, влияющие на экономику, основанную на знаниях, и взаимосвязь между этими переменными. В данной концепции три составляющие, а именно, бизнес, государство и наука сотрудничают для того, чтобы создавать новые технологии, продукты, услуги и выявлять новые знания. Модель “тройной спирали” сформирована на основе расширенных теорий линейной инновации, которые сосредоточены на взаимодействии между академическими кругами и промышленностью. Изменения в знаниях приводят к изменениям в производственных функциях, рыночных ценностях и устремлениях. Эта модель рассматривает синергию, концепцию прав интеллектуальной собственности в научных инновациях, как индикатор для прогресса экономики, основанной на знаниях. Но в данной модели не было уделено должного внимания структуре вознаграждения и слишком много внимания было сосредоточено на интеллектуальной собственности [5].

Чтобы преодолеть недостатки модели “тройной спирали” некоторые зарубежные исследователи предложили следующие выводы:

1. Существуют различные подходы к изображению и измерению динамики отношений “тройной спирали”. Они идентифицировали несколько групп исследований: 1) направления деятельности, которые сконцентрированы на измерения потоков и динамики трёхсторонних отношений; 2) во втором направлении делается акцент на измерение результатов научного предпринимательства и на показатели, соответствующие этому направлению; 3) направления деятельности, которые фокусируются на показателях взаимосвязи между наукой и технологиями. Это направление можно подвести под два широких исследования: сущность “современных технологий” и природа “современного институционализма” [3].

2. Внимание акцентируется на сравнении идеальных институциональных логик. Выделяют общие практики в западных обществах, в которых модель “тройной спирали” обоснована и прослеживается их основополагающая институциональная логика. Другими словами, с точки зрения динамической эволюции, выделяют четыре стадии развития в процессе институционализации модели тройной спирали. Затем основные мероприятия для каждой стадии идентифицируются и согласуются с различными идеальными институциональными логиками. Утверждают, что противоречивая институциональная логика в не западной стране по сравнению с “идеалом” на Западе может создавать препятствия для реализации модели тройной спирали, а также возможности для местной инновационной политики. Анализ работы показал, что разработка инновационной системы модели “тройной спирали” - это не просто способ отношений между академическими кругами, промышленностью и правительством в интересах динамичного экономического роста, но это также вопрос корректировки институциональной среды или институциональных инноваций [1].

3. Объяснены различные индикаторы. Данная модель совершенствует линейные модели, основанные на концепциях “рыночного притяжения” или “технологического

толчка”, базируясь на теории национальных инновационных систем. Выделены два состояния показателей: 1) сети академических, промышленных и правительственных авторов как единицы измерения; 2) измерение синергетических эффектов в распределении фирм по географическим районам, технологическим классам и классам промышленного размера для ряда наций. Эти два анализа могут количественно оценить разницу между "глобализацией" и "локализацией". Большие города в переходный период между локальными и глобальными измерениями дают наибольший синергетический эффект; эти города могут отражать глобальную динамику в экономике, основанной на знаниях, и сами становятся локализованными центрами притяжения.

Исследования, в которых рассматривалась модель “тройной спирали”, как правило, фокусировали свое внимание на недостатках данной модели, позволяющие анализировать наукоемкие инновационные условия развивающихся стран. В данном контексте модель “тройной спирали” является показателем синергии между академическими кругами, промышленностью и правительством, что свидетельствует о реализации экономики, основанной на знаниях.

За последние два десятилетия модель “тройной спирали” успела завоевать прочные позиции в международных научных кругах. Проведение ряда конференций, международных научных форумов, формирование исследовательских групп в аккредитованных университетах мира являются признаками заинтересованности научного общества в данной модели. Теоретически эта модель имеет несколько этапов.

Во-первых, в ряде исследований эта потенциальная синергия была исследована с точки зрения межинституциональных отношений. Например, Лейдесдорф использовал этот метод в своей статье. Ему удалось продемонстрировать различные модели интеграции в различных частях мира. Он пришёл к выводу, что кооперация бизнеса, науки и государства в европейской системе была значительно меньше, чем в США и странах Юго-Восточной Азии [4].

На втором этапе модель “тройной спирали” обобщилась в нео-эволюционную модель. Определелись три направления функциональных измерений инновационной системы: 1) генерирование экономического богатства; 2) социально организованное производство знаний; 3) нормативный контроль. Эти направления предполагали работу синергетическим образом, без взаимодействия друг с другом. Фирмы выступали как единицы, которые можно рассматривать как организации с различными экономиками (малые, средние, большие), как носители технологических знаний и ноу-хау, как единицы, расположенные в различных административных блоках.

Модель “тройной спирали” побуждала исследователей отражать в ней более чем два фактора (правительство и рынок). Расширение этой модели не ограничивалось только тремя факторами. Постепенно экономисты обнаружили, что к модели могут быть добавлены и другие элементы, при условии, что эти включения увеличивают эффективность модели. Таким образом, любая попытка разработать модель “тройной спирали” должна основываться на всестороннем и глубоком понимании институциональной структуры и функционирования социальных систем. Исследователями была выявлена возможность появления “четвёртой” и “пятой” спиралей. “Четверная” спираль инновационной деятельности обеспечивает большее разнообразие инноваций, чем модель тройной спирали. Инновационная деятельность типа “тройной спирали” направлена на производство высокотехнологичной продукции, инноваций, основанных на новейших технологиях и научных знаниях. В некоторых исследованиях в качестве “четвертой” спирали в модель были добавлены "культура и средства массовой информации". Четвертая спираль относится к таким понятиям, как "средства массовой информации", "креативная индустрия", "культура", "ценности", " стиль жизни", "искусство" и, возможно, "креативный класс” (термин, предложенный Ричардом Флоридой в 2004 году) [2]. Другие исследования вводили понятие “гражданское общество”. Кроме того, они добавили “окружающую среду”

в качестве пятой спирали модели. По их словам, спираль, содержащая пять уровней, может быть предложена в качестве основы для междисциплинарного анализа устойчивого развития и социальной экологии.

Ни одна научная модель не способна понять и измерить экономику, основанную на знаниях, если она не включает в себя основные компоненты институциональной и организационной структуры, основанной на знаниях. Научно-инновационный характер поставил вопрос о правах интеллектуальной собственности как о важнейшем элементе экономики. В то же время рассмотрение концепции интеллектуальной собственности как важнейшего вопроса необходимо для обеспечения преемственности и формирования производственной системы, основанной на знаниях. При отсутствии надежных имущественных прав система поставщиков новых идей не сможет продать свою информацию рынку. Следовательно, только защищённая информация может стать товаром, и логически, было бы возможным формирование для неё рынка сбыта. Существует фундаментальный парадокс в определении спроса на информацию: её ценность для покупателя не известна, пока он не получит информацию, но затем он фактически приобрел её без затрат, которые возникают только в контекст неопределённости. В этой связи гарантии прав собственности, несомненно, будут играть ключевую роль в реализации экономики, основанной на знаниях. Хотя модель “тройной спирали” сместила свое внимание на этот вопрос, следует отметить, что игнорирование других институциональных компонентов, которые недостаточно подчеркнуты в конструкции модели, может привести к её неэффективности.

Модель “тройной спирали” известна как одна из наиболее успешных моделей определения и понимания глубинных отношений экономики, основанной на знаниях. Понимание этой модели может обеспечить нам глубокое и стратегическое понимание структуры экономики, основанной на знаниях, но есть еще недостатки и слабые места в этой модели. Они появляются особенно тогда, когда модель применяется для анализа различных экономических условий. В этой связи одним из наименее рассмотренных моментов является система вознаграждения, без которой эффективность модели в развивающихся странах будет существенно снижена. Даже если интеллектуальная собственность гарантирована, система вознаграждения, которая склонна к непроизводительной деятельности (например, брокерская деятельность, импорт потребительских товаров и так далее) никогда не изменит экономическую структуру в экономике, основанной на знаниях. Экономика, основанная на знаниях, постоянно меняется в связи с инновациями. В случае создания экономики, основанной на знаниях, институциональные рамки и научно-инновационные будут постоянно усиливать друг друга. Представляя обзор основных направлений развития модели “тройной спирали”, автором в данном исследовании предпринята попытка показать значимость реформирования системы вознаграждения как важнейшего компонента ориентированной на производство институциональной структуры. Возможно, будущие исследования смогут измерить корреляцию между результатом модели “тройной спирали” и другими показателями экономики, основанной на знаниях.

Список используемых источников:

1. Cai, Y. Enhancing context sensitivity of the triple Helix model: an institutional logics perspective [Text]: In the Triple Helix XI International Conference / Y. Cai. –London, 2003.
2. Florida, R. The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community, and everyday life [Text] / R. Florida.- Cambridge: Basic Books, 2004.
3. Meyer, M. Triple Helix indicators as an emergent area of enquiry [Text]: a bibliometric perspective. Scientometrics / M. Meyer, K. Grant, P. Morlacchi, D. Weckowska. – 2013.-99(1).- p.151–174.

4. Park, H. W. Longitudinal trends in networks of university–industry–government relations in South Korea: the role of programmatic incentives. *Research Policy* / H. W. Park, L. Leydesdorff.- 2010.- 39(5).-p. 640–649.

5. Болотюк, В.Г. Английский язык для работников финансово-экономической сферы: учебное пособие [Текст] / В.Г Болотюк, Е.Ю. Ковалева, Е.А. Сокур, А.П. Шмакова; Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал. - Омск, 2015.

УДК 338.48:338.2:004.9

Кулешова И.А., Шнорр Ж.П.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Аннотация. В представленной статье рассмотрены основные направления развития цифровых технологий в туризме, влияние на технологическое преобразование туризма.

Ключевые слова: сфера услуг, туризм, инновационное развитие, цифровые технологии, онлайн-бронирование.

Kuleshova I.A., Shnorr Zh.P.

Novosibirsk State University of Economics and Management

INFLUENCE OF DIGITAL TECHNOLOGIES ON THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF TOURIST SERVICES

Abstract. The presented article discusses the main directions of development of digital technologies in tourism, the impact on the technological transformation of tourism.

Keywords: service industry, tourism, innovative development, digital technologies, online booking.

В современных условиях глобальная индустрия туристических услуг испытывает фундаментальные изменения, обусловленные активным развитием цифровых технологий. Цифровые технологии способствуют расширению диапазона предлагаемых туристских услуг и продуктов, становятся источником повышения потребительской ценности и роста основных показателей операционной деятельности субъектов туристского рынка. Наблюдается трансформация процесса и способов продвижения туристических услуг, которые приобретают программируемый или виртуальный характер. Цифровые технологии становятся главным инструментом современных каналов коммуникации с клиентами и продвижения туристических услуг в современных условиях смены технологического уклада, перехода к Индустрии 4.0 и цифровой экономике [5, 6]. Все вышеперечисленное определяет актуальность изучения развития цифровых технологий в индустрии туризма, их влияния на сферу продвижения туристических услуг.

Цифровые технологии, по мнению экспертного сообщества, представляют собой технологии создания, обработки, обмена и передачи информации в электронной или виртуальной форме. К цифровым технологиям относятся технологии беспроводной связи, высокоскоростной доступ к широкополосному интернету, бизнес-аналитика, искусственный интеллект, облачные вычисления, Интернет вещей, дополненная и виртуальная реальность, блокчейн и другие современные решения.

Туризм рассматривает использование цифровых технологий как короткий, но очень эффективный способ завоевания клиента. В сфере туристических услуг, как ни в одной другой, наиболее важно развитие цифровых технологий, так как туризм относится к

отраслям с высоким уровнем социализации и приближен к клиентам, что предопределяет необходимость внедрения целого пула информационно-коммуникационных решений, прежде всего, в информационно-маркетинговой составляющей – социальных сетях, мобильных приложениях, онлайн-бронировании туристических услуг.

Потенциальный клиент может увидеть «отпуск мечты» в кадрах фильма, услышать о нём в популярных песнях или в разговоре с товарищем. Как только он заинтересовался местом, где хотел бы побывать, то сразу же начинает изучать информацию, получаемую из сети Интернет. Это наиболее быстрый способ получения любой информационной составляющей, так как у каждого современного человека есть смартфон, то у него есть возможность ознакомиться со страной будущего пребывания в любой момент. Заинтересованный потребитель читает отзывы других туристов в социальных сетях, на сайтах турфирм, может проконсультироваться онлайн с менеджером по продажам тура, или приобрести продукт в цифровой среде, не выходя из дома. Если у туристического предприятия имеется возможность обеспечить клиента необходимыми условиями для приобретения продукта, то есть вероятность, что он захочет в дальнейшем покупать путёвки у фирмы. Если же современные технологии отсутствуют, то это принесет дискомфорт для потребителя и потерю клиента туристическим предприятием [8].

Туристское путешествие включает, как правило, следующие этапы: вдохновение, планирование, бронирование, путешествие и публикация впечатлений. Следовательно, маркетинг в туристской сфере должен интегрироваться с цифровыми технологиями на всех ступенях путешествия. Цифровой маркетинг – эффективный способ достижения внимания потребителя, так как публикации в сети Интернет привлекают потребителя, но при этом они не выглядят как реклама. Таким образом, продвижение турпродукта становится прозрачным. Наиболее удобный и действенный способ привлечения клиента – социальные сети. Здесь туристическое предприятие может выстраивать длительные отношения с клиентом, формировать положительные эмоции, что очень удобно для обеих сторон. С таким отношением клиент буквально «влюбляется» в фирму и готов потреблять их турпродукт [8].

Особенность, которая привлекает клиента на этапе знакомства с фирмой – оформление сайта и (или) мобильного приложения. Для любого туристического предприятия это наиболее простой способ внедрения цифрового маркетинга и использования его инструментов. Здесь каждая фирма обращается к разнообразным запоминающимся деталям рекламы, которые помогут в продвижении и продаже продукта [2]. Такими деталями могут быть: онлайн-помощь потенциальному клиенту, которая облегчает поиск необходимого турпакета и заключается в прямом диалоге с менеджером по продажам; привлекательные всплывающие рекламные баннеры и видео-реклама, которая в дальнейшем появляется на других сайтах или в поисковых системах; рассылка рекламных материалов на почту постоянных клиентов или тех, кто только собирается приобрести путёвку; возможность оформления бронирования туристического пакета через сайт.

Перед использованием тех или иных цифровых технологий по отношению к потребителю, важно провести анализ его потребностей, который основывается на знании о клиенте личных данных, то есть возраст, пол, национальность, интересы и страны, информацию о которых искал человек, конечно, необходимо знать и о доходах потребителя. Данные, которые собираются автоматически, создают некую базу о людях, впоследствии, помогающую в подборе тура для потребителя. Эта информация во многом облегчает работу не только менеджера по продажам, но и всей туристической фирмы на маркетинговые нужды. Каждой компании на данном этапе неоценимую помощь оказывают социальные сети, поскольку в социальных сетях пользователь добровольно размещает сведения о себе, своих предпочтениях и возможностях [7].

Цифровые технологии позволяют поддерживать связь с клиентом на протяжении всего времени пользования услугами туристического предприятия, они сопровождают клиента и получают в итоге обратную связь с ним. Поездка и пользование услугами отслеживается

фирмой на всех этапах, где по возможности компания получает от потребителя оценку сервиса, который предоставляют по различным позициям [9]. Полученная в результате информация при помощи бизнес-аналитики и облачных вычислений обрабатывается, что в перспективе необходимо для формирования ценностных персонализированных предложений клиенту.

Если необходимо акцентировать внимание на конкретное место путешествия (территорию, регион, страну), а не отдельные услуги или турфирмы, то образуются некоторые особенности использования цифровых новшеств. Наиважнейшее в таком цифровом продвижении – создание хорошего и запоминающегося впечатления о месте или стране. Необходимо регулярно распространять информацию, создавать и продвигать ключевые сообщения о плюсах путешествия и посещениях данного места отдыха, следует напоминать, что данное место имеет те самые особенности, которые клиент так давно желает увидеть, изучить и прочувствовать [1, 4].

Некоторые страны создают сайты, где туристы могут поделиться своим впечатлением о посещении того или иного места, это некий способ виртуального «социального движения». Такие сервисы мотивируют клиентов рассказывать свои истории и делиться эмоциями. Данный способ продвижения поможет посмотреть на место «честными» глазами путешественников и спланировать личное путешествие. Алгоритм сайта заключен в поиске публикаций в различных социальных сетях по теме, впоследствии выкладывается на сайт [3, 4].

Следует отметить, что страны, в экономику которых туризм вносит ощутимый вклад, активно развивают цифровые технологии на правительственном уровне с целью продвижения и презентации туризма как привлекательного туристического направления. Например, в 2018 г. Шри Ланка организовала масштабное промо страны в цифровом формате; в Индонезии запущена сеть онлайн-бронирования гестхаусов и вилл «Indonesia Travel Exchange» (ITX), представленных более 2000-ми домовладениями. Национальная камбоджийская цифровая платформа «Cambo Ticket» предоставляет посредством электронной почты возможности предварительного бронирования мест на пароме, в автобусах, такси сразу же во Вьетнаме, Камбодже, Лаосе, Таиланде. Тайский проект «Local Alike» развивает новую цифровую концепцию регионального туризма, суть которой в интеграции и консультации местных жителей, оказывающих услуги туристам.

В европейских странах заслуживает внимания национальный туристский портал «Visit Sweden» (Швеция), предлагающий одновременно ознакомление с туристскими объектами страны, возможность сделать окончательный выбор, забронировать средство размещения, оплатить услуги. В России национальный туристский портал «Russia Travel» выполняет функции информационного путеводителя по регионам России и туристским возможностям нашей страны, но не предусматривает услуги онлайн-бронирования и оплаты, что несколько снижает эффективность портала.

Говоря о влиянии цифровых технологий на состояние и развитие сферы туристских услуг, следует отметить рост онлайн-бронирования туристских услуг. Величина онлайн-бронирования туристских услуг является одним из основных показателей развития цифровых технологий и их распространения в сфере туристских услуг. В 2019 году российский рынок онлайн-бронирования превысил 1 трл. руб. с ежегодным темпом прироста на уровне 20%, что свидетельствует о высокой интенсивности развития рынка e-Travel и постепенным переходом клиентов из физических каналов в цифровую сферу продвижения туристических услуг [10]. Две трети в структуре рынка e-Travel приходится на приобретение авиабилетов и железнодорожных билетов, то есть на услуги оплаты транспортных компаний (перевозчиков). Оставшаяся часть принадлежит онлайн-бронированию отелей и приобретению туров. Следует отметить незначительное приобретение путешественниками туров онлайн, на долю которых приходится всего 4% российского рынка e-Travel. Наиболее интенсивный рост в 2019 годом по сравнению в 2018 годом достигнут у онлайн-турагентств (ОТА) – 38%; поисковых запросов туров и

метапоисковиков билетов – 26% и 23%, соответственно; онлайн-бронирования проживания – 13% [10].

Привлекательность онлайн-бронирования авиабилетов не вызывает сомнения и растет год от года. При этом свыше 50% всех авиабилетов клиенты заказывают через мобильные приложения и устройства. В современных условиях интерес представляют цифровые сервисы по продаже авиабилетов, включая возможности искусственного интеллекта – прогрессивного цифрового решения нового поколения. Цифровые технологии искусственного интеллекта позволяют выполнить прогноз ценовых предложений на авиабилеты, как минимум, за 10 лет и предсказать, как изменится тариф на авиабилет, следовательно, определить момент времени приобретения билета с наибольшей выгодой для туриста.

Повышается популярность цифровых сервисов, платформ и приложений, способствующих развитию самостоятельного (самостоятельного) туризма и виртуального проектирования туров. Согласно статистическим данным Google в период планирования путешествия пользователь в среднем совершает порядка 400 поисковых запросов, в последнее время отмечен значительный рост привлекательности мобильных приложений в туризме. Свыше 75% путешественников в мире планируют свое путешествие в виртуальном или цифровом формате, что также указывает на виртуализацию продвижения туристических услуг.

Технологии искусственного интеллекта и машинного обучения реализуют ультраперсонализированный механизм онлайн-бронирования, автоматизируют обслуживание самолетов, эффективно управляют трафиком путешественников. Особое внимание и перспективы принадлежат умным помощникам или голосовым чат-ботам. Например, компания Chatme создала тревел-чатбот, способный с легкостью заказать трансфер или аренду автомобиля, зарегистрировать на рейс, сообщить о погоде или даже пообщаться с клиентом на отвлеченные темы.

Авиакомпании не отстают и внедряют чат-боты, которые позволяют снизить нагрузку на специалистов компаний. Компания S7 внедрила цифровое решение для помощи клиентам в подборе и бронировании билетов. Lufthansa Group пошла далее, первыми в мире разрешила пользователям также совершать перебронирование через чат-бот.

Таким образом, влияние цифровых технологий в сфере туристических услуг усиливается, обуславливая технологическую трансформацию или виртуализацию Travel-индустрии, что получит свое дальнейшее развитие, требует переосмысления форматов и бизнес-моделей туристической деятельности, нуждается в дополнительном исследовании.

Список использованных источников:

1. Квита, Г.Н. Технология виртуальной реальности как инструмент продвижения туристского продукта [Текст] / Г.Н. Квита, А.В. Курнявкин // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами: сб. науч. тр. – Петропавловск-Камчатский: Изд-во Камчатского государственного технического университета, 2019. – С. 185-189.
2. Леушина, О.В. Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоустойчивости гостиничного предприятия [Текст] / О.В. Леушина, С.П. Киселев, Т.П. Приходько // Актуальные тренды в экономике и финансах: мат. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. - Омск, 2019. – С. 62-66.
3. Севрюков, И.Ю. IT-технологии в современном туристском бизнесе [Текст] / И.Ю. Севрюков, Э.Н. Климова // Наука и инновации: сб. науч. тр. – Пенза: Изд-во «Приволжский Дом знаний», 2019. – С. 118-122.
4. Нюренбергер, Л.Б. Онлайн-предпринимательство в сфере потребительских товаров и услуг: практический опыт, тренды [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, С.П. Киселев // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – №. 6 (79). – С. 398-408.

5. Шнорр, Ж.П. О развитии цифрового инновационного пространства в современном ритейле [Текст] / Ж. П. Шнорр // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: сб. науч. тр. 9-й междунар. науч.-практ. конф. – Курск, 2020. – С. 243-245.

6. Шнорр, Ж.П. Современные технологии в торговле в контексте цифровой экономики [Текст] / Ж. П. Шнорр // Потребительский рынок XXI века: стратегии, технологии, инновации: мат. IV междунар. науч.-практ. конф. – Хабаровский государственный университет экономики и права. - 2018. – С. 150-153.

7. Luchina, N. “2GO” format innovative technologies in tourism: augmented reality of travelling [Текст] / L. Nyurenberger, N. Luchina, I. Sewruikov, G. Tikhomirova // 42nd International Scientific Conference on Economic and Social Development. - London, 2019. – p. 318-326.

8. Как цифровые технологии влияют на развитие туризма? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://the-steppe.com>, свободный.

9. Цифровая трансформация в туризме: тренды 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/>, свободный.

10. eTravel в России – 2018. Статистика и тенденции / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.datainsight.ru/sites/default/files/DI-eTravel2019-AAVT.pdf>, свободный.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. *Малый бизнес является важной составляющей экономической системы страны, поэтому необходимо уделять особое внимание планированию, анализу, проблемам и совершенствованию деятельности таких предприятий. Грамотное управление малым бизнесом и особенно грамотное стратегическое планирование важны для финансового менеджмента, без анализа окружающей среды невозможно оперативно реагировать на какие-либо изменения без значительных финансовых потерь.*

В научной статье рассмотрены основные подходы к стратегическому финансовому менеджменту. Представлены основные методы финансового управления предприятием, которые применяются при финансовом обеспечении деятельности в рамках системы финансового менеджмента.

Ключевые слова: *малый бизнес, предпринимательство, стратегический менеджмент, финансовые индикаторы, инвестиционная деятельность.*

Kuramshina T.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

FEATURES OF ORGANIZATION OF STRATEGIC FINANCIAL MANAGEMENT IN SMALL ENTERPRISES

Abstract. *Small business is an important component of the country's economic system, so it is necessary to pay special attention to planning, analysis, problems and improving the activities of these enterprises. Competent management of small business and especially competent strategic planning are important for financial management, without environmental analysis it is impossible to quickly respond to any changes without significant financial loss.*

The scientific article discusses the main approaches to strategic financial management. The basic methods of financial management of the enterprise that are used in financial support of activities within the framework of the financial management system of the enterprise are demonstrated.

Keywords: *small business, entrepreneurship, strategic management, financial indicators, investment activity.*

Развитие малого, а также среднего бизнеса в настоящее время является неотъемлемым элементом функционирования современной рыночной модели экономики. От успешности деятельности малых предприятий во многом зависит качество жизни населения страны, а также степень экономической свободы в обществе и т. д. Именно поэтому нужно уделять особое внимание развитию малых предприятий.

Пройдя длительный период эволюции, в наши дни предпринимательство стало неотъемлемым признаком хозяйственной деятельности, оно надежно укрепилось в сознании людей. Помимо этого, оно заняло особое положение в функционировании экономики государства, обусловив необходимость создания качественных условий для его развития. В целом можно сказать, что процесс становления предпринимательства в Российской Федерации произошел в большей степени стихийно и был обусловлен внешними требованиями, но при этом внутреннее состояние экономики и общества также нуждалось в развитии данной сферы экономического функционирования [5, с. 1207].

Сейчас в этом секторе экономики существует немало проблем, одной из которых является отсутствие стратегического финансового менеджмента. Большое количество малых предприятий ориентируются на тактические решения и пренебрегают стратегическими подходами при планировании деятельности, что в дальнейшем приводит к банкротству. По данным официальной статистики из десяти вновь созданных компаний «выживают» всего две или три.

Для эффективного функционирования малых предприятий следует постоянно вести анализ сильных и слабых сторон, что послужит основой для повышения их конкурентоспособности. С помощью анализа и перспективного планирования деятельности предприятия выстраивается грамотная система управления, учитывающая все нюансы в его работе и распределяющая ресурсы таким образом, чтобы при минимальных затратах получать максимальную прибыль, что особенно важно в постоянно меняющейся экономической обстановке. Поэтому стратегический финансовый менеджмент играет важную роль в развитии малого бизнеса.

Под стратегическим финансовым менеджментом обычно понимают финансовое планирование на долгосрочную перспективу, которое включает в себя управление капиталом, его структурой, рисками, а также долгосрочное финансовое планирование и инвестирование. Он разбивается на несколько составляющих, таких как: финансовая оценка проектов вложения капитала компании; отбор критериев принятия инвестиционных решений; выбор лучшего варианта вложения капитала; определение источников финансирования.

Основными отличительными характеристиками именно стратегического финансового управления являются оперативность и гибкость, которые позволяют за короткий промежуток времени вносить коррективы в существующую стратегию, тем самым избавляясь от неэффективных и убыточных методов финансирования.

В нашей стране существует ряд проблем, связанных с внедрением стратегического финансового управления в деятельности малых предприятий.

1. Отсутствие стандартизированных стратегий.

Одна из главных ошибок руководителей – это зависимость от нерегулярных стратегий, характеризующаяся тем, что стратегические, на их взгляд, цели не совпадают с текущими целями предприятия, вследствие чего происходит приравнивание финансовой стратегии к финансовому плану, а также имеет место непринятие финансовой стратегии за основу долгосрочной деятельности предприятия, что в свою очередь приводит к случайности при принятии важных управленческих решений.

2. Пренебрежение или полное отсутствие стратегического анализа окружающей среды.

Без анализа состояния окружающей среды невозможно выстроить хорошо функционирующую систему управления. Внутренний анализ деятельности организации важен, но как предприниматель поймет без внешнего анализа, что именно сейчас у него есть определенные преимущества перед конкурентами или существует выгодный инвестиционный проект, который поможет существенно повысить эффективность организации?

3. Уменьшение роли бюджетирования при осуществлении финансовой стратегии.

Бюджетирование формирует стандарты для каждодневной работы и производительности компании. С количественной финансовой целью, установленной в бюджете, фактическое осуществление можно сравнить с бюджетом, чтобы выявить несоответствие между целью и реальной обстановкой для притяжения эффективных контрагентов. Сейчас большинство субъектов малого бизнеса в Российской Федерации не формируют систематическую и полную бюджетную систему, которая прежде всего состоит из бюджета продаж, бюджета издержек производства, общего бюджета косвенных расходов, бюджета потерь и расходов и денежного бюджета и т. д. [1, с. 55].

4. Отсутствие грамотного финансового менеджмента на предприятии.

Субъекты малого бизнеса отличаются рядом проблем в формировании финансового менеджмента:

- неправильное разделение обязанностей среди сотрудников, поскольку именно на малых предприятиях, как правило, руководитель решает множество мелких проблем, боясь делегировать их решение на своих сотрудников, тем самым затрачивая большое количество времени на ненужные задачи, не уделяя должного внимания стратегическим целям компании;

- нехватка нужных навыков и опыта у специалистов в сфере финансового менеджмента;

- сложности в финансировании, проявляющиеся в недостаточных каналах и масштабах финансирования, недостаточность кредитов;

- сложности при оформлении, регистрации и открытии счета в банке;

- проблемы с налаживанием связей с поставщиками;

- отсутствие или недостаточность финансового контроля. Немало малых предприятий не эффективно управляют своими основными средствами, в результате чего отходы активов являются довольно серьезными.

Можно сделать вывод, что современные проблемы российских малых предприятий в основном объясняются их внутренними причинами и внешней средой. Субъектам малого бизнеса при формировании финансовой стратегии необходимо учитывать следующее:

1. Особое внимание следует уделять инвестициям, финансированию, способам получения дополнительной прибыли и т.д. Стратегическое управление подразумевает под собой стремление предприятия к достижению конкурентных преимуществ и сосредоточенность на стратегических целях и задачах.

Без грамотного стратегического финансового анализа невозможно правильно просчитать все варианты вложения свободных средств для получения дополнительной прибыли или пересмотреть нынешние вложения и направления деятельности и понять, что в будущем будет приносить большую прибыль, а также какие продукты или услуги, наоборот, не будут востребованы на рынке, так что от них имеет смысл отказаться.

2. Формирование бюджета. Правильное распределение бюджета и контроль за его исполнением будет гарантией преобразования финансовых планов в конкретные действия. Бюджетирование – это, по сути, производственно-финансовое планирование деятельности предприятия путем составления общего бюджета предприятия, а также бюджетов отдельных подразделений с целью определения их финансовых затрат и результатов.

Основное предназначение бюджетирования на предприятии состоит в том, что это основа планирования и принятия управленческих решений, оценки всех аспектов финансовой состоятельности предприятия, контроля и управления материальными и денежными ресурсами предприятия, укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам предприятия в целом и собственникам его капитала.

На каждом предприятии может быть своя специфика бюджетирования в зависимости как от объекта финансового планирования, так и от системы финансовых и нефинансовых целей. Поэтому, говоря о назначении бюджетирования, необходимо помнить, что в каждой компании в качестве управленческой технологии оно может преследовать свои собственные цели и использовать свои собственные средства, свой инструментарий [6, с. 56].

3. Применение риск-менеджмента при планировании деятельности организации. Применение в планировании деятельности предприятия риск-менеджмента поможет на ранних стадиях выявлять проблемы, препятствующие развитию компании, грамотно распределять ресурсы. В настоящее время в нашей стране система риск-менеджмента только начинает развиваться, но уже сейчас можно говорить о значительных преимуществах его применения. Риск-менеджмент отличается детальной проработкой всех

сфер жизнедеятельности предприятия, с помощью определенных критериев, категорий и уровней риска, которые рассчитываются по специальным формулам, менеджер сможет грамотно выстроить статическую систему управления.

4. Создание благоприятной стратегической среды. Для малых предприятий стратегическая среда влияет не только на их финансирование, но и на создание и реализацию финансовых стратегий. Совместные усилия государственных органов, общества в целом и предприятий должны опираться на создание благоприятных финансовых условий для малых предприятий. Малый бизнес должен понимать насколько важна окружающая среда для их финансовых стратегий и самим стараться устанавливать научные, разумные и самое главное выполнимые стратегические цели [2, с. 7]. Но необходимо учитывать тот факт, что малые предприятия должны создавать свои собственные стратегии, которые будут учитывать специфику деятельности, а не копировать их у крупных предприятий.

Решение существующих проблем и формирование сильного фланга малого, а также среднего предпринимательства имеет высокую значимость, поскольку благодаря его функционированию возможно решение следующих задач [4, с. 327–340]:

- обеспечение занятости населения, в том числе развитие самозанятости;
- образование и поддержка конкурентной среды рынка;
- стимулирование инновационного развития и развитие высокотехнологичных проектов;
- сокращение социального неравенства, содействие формированию среднего класса;
- вовлечение ресурсной базы, неиспользуемой крупным бизнесом – эффективное ресурсное администрирование;
- освоение незанятых рыночных ниш и выход на новые рынки.

В заключение подчеркнем, что малые предприятия смогут добиться положительных долговременных результатов, занять устойчивое и надежное положение на рынке конкурентов, если их руководство осуществляет правильный выбор стиля и методов управления, грамотно применяет механизмы финансового менеджмента.

Также не стоит забывать о мерах государственной поддержки субъектов малого бизнеса, ведь в настоящее время в Российской Федерации уделяется особое внимание именно этому сектору экономики, предоставляются субсидии на развитие бизнеса, оказывается информационная и консультационная помощь, все это делается для того, чтобы предприниматель смог развивать свой бизнес, тем самым повышая конкурентоспособность экономики нашей страны.

Список используемых источников:

1. Авдулов, А.А. Стратегический финансовый менеджмент на малых и средних предприятиях России [Текст] / А.А. Авдулов // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – № 11 (28). – С. 52–57.
2. Галяева, Л.Е. Меры поддержки малого и среднего предпринимательства на современном этапе [Текст] / Л.Е. Галяева, Ю.Ю. Платонова, Е.С. Павличенко // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 1-2. - С. 6–9.
3. Епифанова, С.О. Сущность субъектов малого и среднего предпринимательства и способы их финансирования [Текст] / С.О. Епифанова // Сб. студ. работ кафедры «Финансы и банковское дело» Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина. – 2019. – С. 113–119.
4. Маковецкая, Е.Н. Значимость и пути повышения финансовой грамотности в Российской Федерации [Текст] / Е.Н. Маковецкая, П.С. Череповецкий // Устойчивое развитие России в условиях нестабильной экономики: монография / под ред. Р.Х. Хасанова; Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.- Омск: Изд-во: Anchor Academic Publishing, Hamburg, 2016. – С. 325–345.

5. Маковецкий, М.Ю. Развитие экономики России в условиях санкций со стороны западных государств [Текст] / М.Ю. Маковецкий, П.С. Череповецкий // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания: II междунар. науч. конф. / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской, Д.Е. Сорокина. – М., 2015. – С. 1201–1208.

6. Саврасова, Д.В. Корпоративные финансы [Текст]: курс лекций для бакалавров / Д.В. Саврасова, Р.Х. Хасанов. – Омск: ИП Архипов М.И., 2016. – 76 с.

УДК 338.48

Курнявкин А.В., Севрюков И.Ю.

«Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация. В статье представлен анализ состояния отечественной санаторно-курортной сферы в современных условиях; обобщены подходы к организации продаж лечебно-оздоровительных услуг; уточнены меры по активизации объемов продаж санаторно-курортных продуктов; приведен состав средств размещения рекламы санаториев и курортов.

Ключевые слова: сфера услуг, туризм, санаторно-курортная сфера, продажи, санаторно-курортный продукт.

Kurnyavkin A.V., Sewruikov I.Yu.

Novosibirsk State University of Economics and Management

FEATURES OF SALES AND RESORT PRODUCTS SALES IN THE CONTEXT OF MODERN TERMS OF SERVICES

Abstract. The article presents an analysis of the state of the domestic sanatorium and resort sphere in concomitant conditions; generalized approaches to the organization of sales of health-improving services; measures to boost sales of spa products have been specified; The composition of advertising facilities for sanatoriums and resorts is given.

Keywords: service industry, tourism, spa industry, sales, spa product.

Туристская отрасль – одна из динамично развивающихся секторов глобальной экономики, находящаяся в непрерывном развитии. Туризм оказывает колоссальное воздействие на динамизацию социально-экономических показателей стран, активизируя смежные отрасли, развивая территории, являясь одним из основных источников дохода мирового ВВП.

Санаторно-курортный комплекс играет значительную роль, прежде всего, в социальном развитии туристских дестинаций, является крупной сферой экономики РФ и многих зарубежных стран.

Систематическое совершенствование лечебно-оздоровительной инфраструктуры является основным условием устойчивого развития санаторно-курортного туризма. Реализации скрытого спроса на лечебно-оздоровительные услуги среди населения страны поспособствуют внедрение и предоставление комплекса туристского обслуживания, основанного на более активном применении природных лечебных факторов [3]. В настоящее время отечественная санаторно-курортная отрасль имеет конкретные проблемы развития, что является результатом отсутствия квалифицированного персонала, несовершенного функционирования транспортной инфраструктуры, невысокого уровня сервиса и дороговизны путёвок. Например, цены на комплексное лечение на российских курортах сопоставимы с ценами на отдых в зарубежных странах (Болгария, Турция, Индия

и т.д.). Указанное обстоятельство снижает туристский интерес и препятствует росту турпотока.

Сравнительный анализ статистических данных, предоставленных Федстат.ру (таблица 1), показывает, что количество санаториев и курортов в России за последние несколько лет характеризуется отрицательной динамикой. Прежде всего, это связано с отсутствием экономической целесообразности – содержать курортный комплекс в современных турбулентных условиях становится весьма проблематично и затратно. Поддержание технического состояния курортной инфраструктуры требует колоссальных затрат, которые санатории включают в себестоимость предлагаемых ими лечебно-оздоровительных туров. Как результат – увеличение цены на путевки, из-за чего поток туристов снижается.

Таблица 1. Количество санаториев в РФ [9]

Федеральные округа	2010г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2018г.
Центральный федеральный округ	373	345	341	331	305	281
Северо-Западный федеральный округ	160	152	143	144	136	130
Южный федеральный округ	286	253	249	255	373	355
Северо-Кавказский федеральный округ	161	164	170	156	168	170
Приволжский федеральный округ	448	428	417	399	393	388
Уральский федеральный округ	171	167	165	156	154	142
Сибирский федеральный округ	261	255	247	236	226	199
Дальневосточный федеральный округ	85	76	75	75	77	90
Итого:	1945	1840	1905	1878	1809	1755

Для более наглядного представления о состоянии рынка санаторно-курортных услуг данные таблицы 1 представим графически (см. рисунок 1).

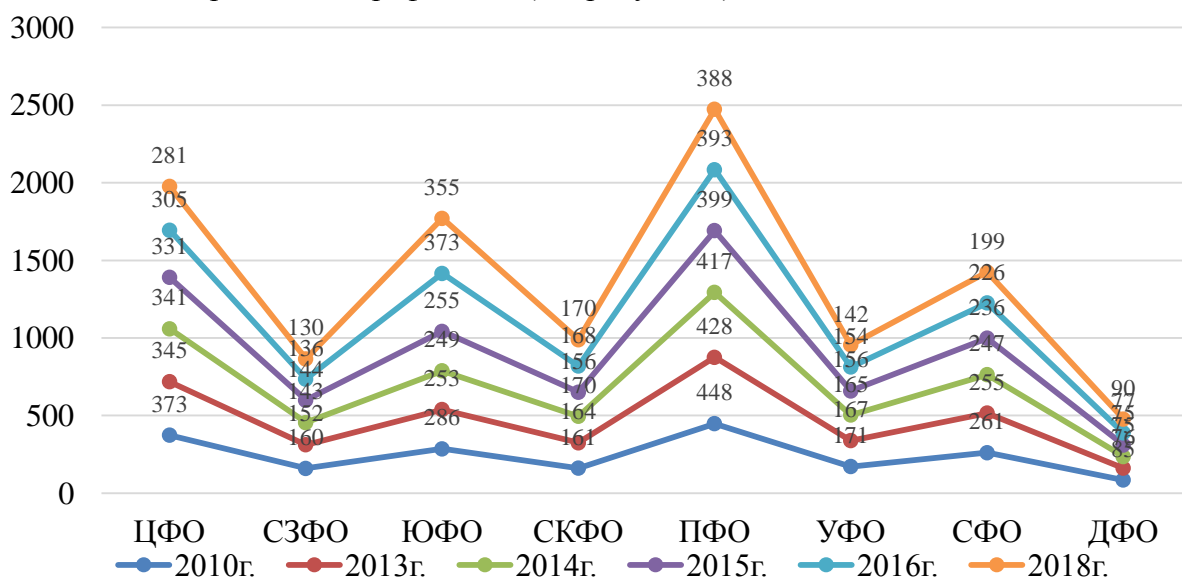


Рисунок 1. Изменение количества санаториев в России

Однако, по данным BusinesStat, количество клиентов отечественных санаторно-курортных комплексов за 2018 г. выросло на 10,7%, по сравнению с 2017 г. Это связано с повышением курса валют, в результате чего выросли цены на международные путешествия, а также с желанием потребителей получить комплексное лечение совместно с отдыхом, не покидая страны [8].

Отечественные курорты (Краснодарский край, Республика Крым, Республика Алтай) стали приобретать популярность не только у российских туристов, но и у зарубежных. Несмотря на мировые политические разногласия, одним из наиболее перспективных направлений курортного отдыха является Крым – здесь сочетаются несколько видов отдыха: пляжный, лечебно-оздоровительный, культурно-исторический, обладает хорошими климатическими условиями и рекреационными ресурсами, что благотворно влияет на развитие санаторно-курортных организаций и в целом – санаториев и курортов [2].

При условии дальнейшего развития отечественных курортных регионов, улучшения туристской инфраструктуры, повышения качества сервиса, рост числа потребителей санаторно-курортного продукта будет возрастать. Популяризации отечественных курортов среди российских туристов способствует и вступивший в силу закон «О налоговых льготах при оплате предприятиями отдыха своих работников в РФ». Согласно закону, работодатель может оплачивать отдых в санаториях своим сотрудникам и их родственникам в размере до 50 000,00 ежегодно и включать понесенные затраты в расходы на оплату труда [1].

При организации системы продаж санаторно-курортных продуктов, организации стараются выбирать наиболее заинтересованных посредников и формировать коммерчески эффективные каналы сбыта, т.е. совокупность способов продаж продукта санаторно-курортной организации потребителю через торговых посредников-агентов, либо современные онлайн-платформы.

Обобщив известные подходы к организации продаж лечебно-оздоровительных услуг, можно выделить следующие каналы сбыта санаторно-курортного продукта:

1. Внутренние: филиалы, посреднические агентства, а также места, где предлагаются лечебные и оздоровительные программы потенциальным потребителям;
2. Внешние: организации-посредники, осуществляющие свою деятельность за рубежом, предоставляя туристские услуги жителям этого региона [6].

Целесообразно представить наиболее эффективные каналы продаж путевок санаторно-курортных комплексов:

- собственные бюро продаж (торговые точки);
- туристские агентские сети;
- взаимодействие с крупными работодателями населенного пункта;
- реализация туров по каталогам, почте;
- сотрудничество с диагностическими и лечебными клиниками;
- продажа путевок через Интернет сайты и приложения на смартфоны;
- и др. [4].

К основным мерам, оказывающим стимулирующий эффект на объем реализации санаторно-курортного продукта, отнесем:

- скидки (раннее бронирование, сезонные, пенсионерам и школьникам, семьям с детьми, постоянным клиентам и т.д.);
- обучение и повышение квалификации персонала, что позволит повысить уровень сервиса;
- уместная реклама в СМИ;
- участие в профильных выставках, ярмарках, конференциях;
- организация и спонсорство социальных проектов [5].

Тем не менее, связующим звеном вышеуказанных мер является реклама, способствующая донесению информации целевой аудитории о преимуществах продукта для повышения его привлекательности. Достоинством рекламы является большой охват

аудитории, информирование о предлагаемых услугах или товарах, стимулирование трудовой деятельности, путем заинтересованности кадров в рекламируемой сфере деятельности. Следует отметить и недостатки: большие финансовые затраты, охват нецелевой аудитории, отсутствие прямого контакта с клиентами.

Традиционно санатории и курорты используют довольно узкий диапазон размещения рекламы, данные о которой приведены на рисунке 2.

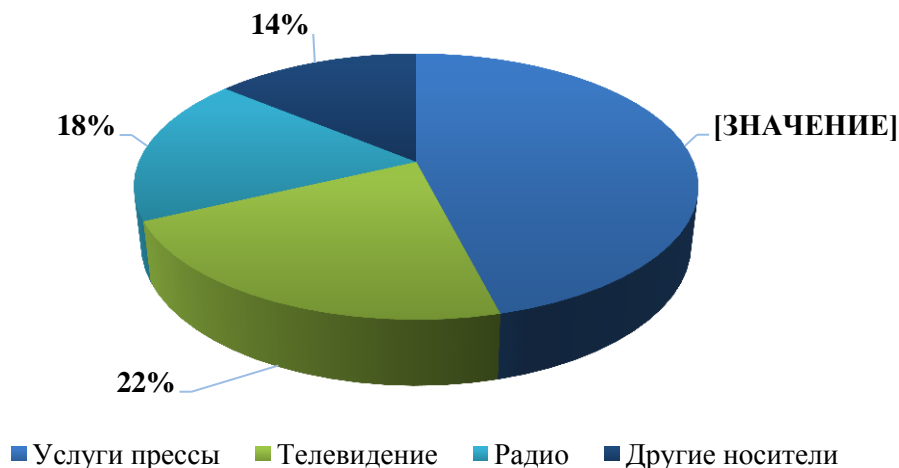


Рисунок 2. Средства размещения рекламы санаториев и курортов

Как показывают данные рисунка 2, в век цифровых технологий санаторно-курортные организации все еще не готовы отказаться от использования классических рекламных носителей – многие санаторно-курортные организации предпочитают использовать в качестве рекламы печатные ресурсы (листочки, буклеты, брошюры), которые реализуют на выставках, форумах, ярмарках, а также в офисах туристических агентств. Печатная продукция позволяет наиболее четко дать представление о предлагаемой услуге или продукте, путем размещения на страницах описания и фотографий. Безусловно, данный выбор продиктован коммуникационными особенностями целевых аудиторий, получающих основной массив информации именно из печатных источников [7].

Таким образом, для устойчивого развития санаторно-курортной сферы РФ существуют определенные предпосылки и условия. Реализация туристского потенциала лечебно-оздоровительного отдыха в настоящее время затруднена. Тем не менее, эффективно организуя продажи, санаторно-курортные организации стараются выбирают наиболее рациональные среди доступных им каналов сбыта. Для стимулирования продаж применяются скидки, реклама, участие в выставках и ярмарках, повышение уровня сервиса.

Список используемых источников:

1. О внесении изменений в статьи 255 и 270 части второй Налогового кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 23.04.2018 N 113-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Леушина, О.В. Туризм как приоритетная отрасль динамизации социально-экономического развития Крыма [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, В.В. Селиванов, И.Ю. Севрюков, О.В. Леушина // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 11 (100). – С. 411-415.
3. Рекреология и рекреационные системы [Текст]: учеб. пособ. / Л.Б. Нюренбергер, Н.Н. Егорова, И.М. Карицкая. – Изд-во: Кузбасский гос. Технический ун-т. - Кемерово, 2010.

4. Севрюков, И.Ю. Инновационные коммуникационные ресурсы современного маркетинга [Текст] / А.Е. Архипов, К.А. Лиханов, И.Ю. Севрюков // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2013. – № 1. – С. 42-45.

5. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.

6. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.

7. Luchina, N. "2GO" format innovative technologies in tourism: augmented reality of travelling [Текст] / L. Nyurenberger, N. Luchina, I. Sewruikov, G. Tikhomirova // 42nd International Scientific Conference on Economic and Social Development. - London, 2019. – p. 318-326.

8. Анализ мирового рынка туризма в 2014-2018 гг., прогноз на 2019-2023 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://businessstat.ru/catalog/id8214/>, свободный.

9. ЕМИСС: Число санаторно-курортных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/42106>, свободный.

УДК 338.48

Мартыненко В.А., Леушина О.В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДВИЖЕНИЕМ УСЛУГ В СФЕРЕ РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье обозначена роль ресторанной составляющей организации гостиничного бизнеса с учетом современных вызовов времени; рассмотрена мировая практика организации ресторанного обслуживания в составе гостиничных комплексов, которое становится магнитом потребительского привлечения гостей; обоснована необходимость продвижения услуг предприятий на основе имеющейся отраслевой специфики HoReCa бизнеса.

Ключевые слова: сфера услуг, HoReCa, продвижение, управление, ресторанно-гостиничный бизнес.

Martynenko V.A., Leushina O.V.

Novosibirsk State University of Economics and Management

MANAGEMENT OF PROMOTION OF SERVICES IN THE FIELD OF HORECA BUSINESS

Abstract. The article outlines the role of the restaurant component of the organization of the hotel business, taking into account modern challenges of the time; the world practice of organizing restaurant services as part of hotel complexes, which becomes a magnet for consumer attraction of guests, is considered; The necessity of promoting the services of enterprises based on the existing industry specifics of HoReCa business is substantiated.

Keywords: service industry, HoReCa, promotion, management, restaurant and hotel business.

Коммерческая результативность предприятий сферы ресторанно-гостиничного бизнеса в определяющей степени зависит от уровня заинтересованности в нем потенциальных потребителей: чем их больше, тем динамичней происходит развитие бизнеса на рынке услуг. Наличие в арсенале компании продукта отличного качества, предложенного

участникам рынка по хорошей цене, уже не является залогом получения сверхприбылей в случае, когда о нем не осведомлена потенциальная аудитория потребителей [7].

Создать и повысить потребительскую осведомленность об услугах определенного предприятия ресторанно-гостиничной сферы позволяют современные инструменты – реклама и позитивный имидж компании. Реклама представляет собой любую модель демонстрации достоинств организации и её продукта [1].

Ресторану в составе гостиничного комплекса необходимо выделяться среди ближайших конкурентов-предприятий сферы общественного питания, включая тех, которые расположены вне комплекса, например, обширным меню или оригинальностью дизайнерских решений в интерьере [3]. Можно отметить один из наиболее популярных ресторанов при гостинице в мире – «Аль-Махара» расположенный в роскошном отеле «Burj Al Arab» в ОАЭ Дубай. Данный отель имеет 5 звезд и очень хорошую репутацию, подкрепленную высокими ценами на ассортимент услуг отеля. Завтрак на человека в ресторане стоит более \$6000. Отельный ресторан имеет множество различных блюд, но более специализирован на приготовлении блюд французской кухни. Гости отеля и посетители ресторана выбирают его, в том числе, из-за возможности во время еды насладиться изумительным видом на Персидский залив.

Знаменитый отель «DoubleTree by Hilton Istanbul» вошел в мировой топ лучших ресторанов при гостиницах за счет открытия очередного ресторана на крыше. Посетители могут провести незабываемый романтический вечер с видом на прекрасный Стамбул.

Несмотря на вышеуказанный необычный подход при организации ресторана, популярность предприятий сферы общественного питания принесли успешные мероприятия по продвижению.

Под продвижением ресторанно-гостиничного продукта можно понимать совокупность различных форм и способов коммуникации с потенциальными потребительскими сегментами для воздействия на них с целью создания благоприятного расположения к продукту предприятия ресторанно-гостиничной сферы [8].

Приоритетными задачами продвижения могут быть: активизация потребительского поведения, рост объемов реализации продукта, улучшение имиджа предприятий. Комплекс данных мероприятий необходим для увеличения получаемой прибыли отеля за счет реализации услуг общественного питания.

В результате обобщения различных подходов к основным функциям мероприятий по продвижению ресторанно-гостиничного продукта отнесем:

1. Передача коммерческой информации о продукте, его потребительских характеристиках до потенциальных потребителей. Можно информировать всех гостей при заселении о ресторане, показывая им меню и указывая на множество различных блюд.

2. Формирование определенного престижного образа ресторана – дизайн и интерьер играют немаловажную роль в формировании репутации ресторана.

Развитие ресторанных услуг является одним из направлений рекламной деятельности предприятия. При продвижении ресторанных услуг отелю необходимо информировать гостей о качестве блюд, наличие меню и стоимости. В номерах организуют рекламу ресторана, оставляя меню и краткое мотивационное сообщение о том, почему необходимо выбрать для посещения именно этот ресторан, акцентируя внимание гостей на потрясающую многообразную кухню от лучшего шеф-повара с большим опытом, разнообразие ассортимента представленных блюд, уровень цен и т.д. Маленькие памятные сувениры также используются в рекламных целях, которые, как правило, носят безвозмездный характер распространения, на которых обязательно присутствуют элементы фирменного стиля ресторана (логотип, слоган, потребительская информация и т.д.) [2, 4].

Главным правилом эффективной рекламы является ее запоминаемость получателями информационных сообщений, что определяется ее ценностью и информативностью для конкретного адресата. Информация, которая наиболее востребована, является понятной, доступной, запоминающейся – залог ее эффективности.

Развитие мобильного маркетинга больше подходит тем компаниям, чью целевую аудиторию в основном составляет молодежь, так как они в основном пользуются различными мобильными приложениями. используется за счет мобильных услуг. Например, отели в курортных городах могут делать такую смс-рассылку, так как курортные отели обычно оснащены бассейном, водными горками, открытым рестораном. Примеры мобильного маркетинга могут быть следующими: смс-оповещения о скидках, или реклама в виде баннера, которая автоматически появляется на определенных сайтах [5].

Представляется целесообразным представить специфику использования разных рекламных инструментов, характеризующуюся рядом преимуществ и недостатков (таблица1).

Таблица 1. Сильные и слабые стороны рекламных инструментов

Вид рекламы	Преимущества	Недостатки
Газеты, журналы, листовки	Средний охват аудитории	Крайне ограниченная временная актуальность
Телевидение	Широкий охват	Колоссальная стоимость рекламы
Радио	Низко-средняя стоимость	Аудиальная информация требует от аудитории визуальной вовлеченности
Наружная реклама (баннеры) уличная	Гибкость, высокий охват потребителей	Техническое ограничение, связанное с географией расположения подобных рекламных носителей
Интернет	Низкая стоимость, таргетирование	Современные программные средства, препятствующие рекламному показу

Как показывают данные таблицы 1, в условиях городской среды одним из оптимальных рекламных носителей является стрит-реклама. Например, это может быть нанесенное на асфальт 3D-изображение стаканчика с кофе, на котором отмечено указание стрелочек с направлением расположения кофейни. Подобный пример успешно транслируется и на отельеров. Гости, при посещении предприятия общественного питания, смогут заказать себе не только кофе, но и получить услуги бронирования отеля [10].

Возможность выбора конкретных адресатов информационных обращений по заранее определенным признакам предоставляет Интернет реклама, а именно её свойство – таргетинг [6].

Основными элементами Интернет-продвижения ресторана гостиничного комплекса являются (рисунок 1):

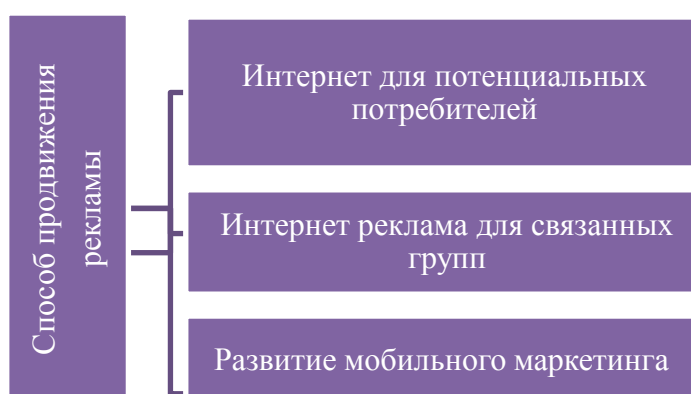


Рисунок 1. Основные виды Интернет-рекламы

Интернет реклама для потенциальных потребителей – размещение коммерческой информации и информации о деятельности ресторана в интернете, например, создание страницы в Instagram, с рядом рекомендаций, фото блюд, и т.п.

Интернет-реклама для потребителей и связанных групп – социальная реклама. Социальная реклама воздействует на подсознание потребителя, и указывает ему, почему он должен выбрать именно эту услугу этого предприятия. Также частью интернет-рекламы является рассылка по email.

Создание и дизайн web-сайта предприятия – наличие и информативность сайтов. Могут быть интернет-каталоги товаров и услуг, например, бронируя номер в отеле может быть вкладка «ресторан», в которой красиво оформленный сайт ресторана отеля, с изображением блюд и полным меню бара и ресторана с ценами, красиво оформленный дизайн позволит обратить на себя внимание [9].

Таким образом, в динамичных высококонкурентных условиях развития современного рынка ресторано-гостиничных услуг, создание уникального продукта, который имеет оригинальное исполнение, представляется недостаточным. Сегодня основные усилия в борьбе гостиничных комплексов за своих клиентов происходят в информационном пространстве, где эффективным оружием достижения повышения коммерческой эффективности ресторано-гостиничного бизнеса является рекламные инструменты, с помощью которых можно осуществлять рекламное воздействие на потенциальных клиентов, направленное на привлечение их внимание для того, чтобы потенциальный клиент воплотился в виде реального гостя ресторана при гостинице.

Список используемых источников:

1. О рекламе [Электронный ресурс]: федер. закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Леушина, О.В. Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоустойчивости гостиничного предприятия [Текст] / О.В. Леушина, С.П. Киселев, Т.П. Приходько // Актуальные тренды в экономике и финансах: мат. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. - Омск, 2019. – С. 62-66.
3. Лучина, Н.А. Современный гастрономический туризм: эволюция, зарубежный опыт, российские особенности [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, Н.А. Лучина, Р.А. Якшигулов // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 10 (111). – С. 656-660.
4. Нюренбергер, Л.Б. Программы потребительской лояльности: подходы к формированию [Текст] / Л.Б. Нюренбергер // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов: мат. VI Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. - 2019. – С. 18-19.
5. Нюренбергер, Л.Б. Онлайн-предпринимательство в сфере потребительских товаров и услуг: практический опыт, тренды [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, С.П. Киселев // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – № 6 (79). – С. 398-408.
6. Севрюков, И.Ю. Инновационные коммуникационные ресурсы современного маркетинга [Текст] / А.Е. Архипов, К.А. Лиханов, И.Ю. Севрюков // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2013. – № 1. – С. 42-45.
7. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. - Курск, 2020. - 313 с.
8. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. - М.: РУСАЙНС, 2019. - 188 с.
9. Щетинина, Н.А. К вопросу о новой модели продаж туристского продукта [Текст] / Н.А. Щетинина, А.А. Попова // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития: сб. науч. ст. межрег. науч.-практ. конф. - 2019. – С. 473-478.
10. Luchina, N. “2GO” format innovative technologies in tourism: augmented reality of travelling [Текст] / L. Nyurenberger, N. Luchina, I. Sewruikov, G. Tikhomirova // 42nd International Scientific Conference on Economic and Social Development. - London, 2019. – p. 318-326.

ОБЗОР СЕРВИСОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЧАТ-БОТОВ

Аннотация. В статье проведен обзор современных сервисов для создания чат-ботов, выделены критерии для оценки сервисов и проведен их сравнительный анализ.

Ключевые слова: Чат-бот, сервис, платформа, помощник, автоматизация.

Martynova I., Sheveleva O.
Omsk State Technical University

OVERVIEW OF SERVICES FOR CREATING CHAT BOTS

Abstract. The article provides an overview of modern services for creating chat bots, identifies criteria for evaluating services and conducts their comparative analysis.

Keywords: Chat bot, service, platform, assistant, automation.

Чат-бот – это программа, которая запускается в мессенджерах или социальных сетях, способная отвечать на несложные вопросы, проводить анкетирование и оказывать другую простую виртуальную помощь, что повышает уровень продаж торговой компании и качество обслуживания клиентов. Чат-боты являются виртуальными собеседниками, имитирующими человеческое поведение для общения или автоматизации самых разных задач.

В настоящее время существует несколько специальных сервисов-платформ, предназначенных для создания чат-ботов [2].

Чат-бот сервисы отличаются по принципу работы — в одних создаются ручные цепочки сообщений, в других используется искусственный интеллект (AI), в третьих сервисах совмещается ручное построение цепочек и использование искусственного интеллекта. Ниже будет проведен сравнительный анализ различных сервисов по созданию чат-ботов.

Aimylogic – сервис осуществляет высокоэффективную поддержку платформ, представленных различными сайтами, популярными приложениями и мессенджерами. Основным отличием является присутствие интерфейса на русском и английском языке, а также бесплатная версия и возможность работы с голосовыми помощниками. Высокоэффективная обработка естественного человеческого языка, присутствие функционала webhooks для общения и совершения транзакций, обеспечивает чат-боту лёгкость определения намерений собеседника.

Bot Kits – сервис с бесплатным минимальным тарифом и пробным периодом, предназначен для создания ботов на базе семи основных платформ, включая «ВКонтакте» и Facebook, а также «Одноклассники» и Telegram. Отличается сбором статистики по работе с клиентурой, отправкой пользователям разнообразного контента и рассылкой сообщений. Допускается конструирование чат-ботов White Label, отслеживание заявок посредством персонафицированной CRM-системы, подключение модуля бронирования и FAQ-ответов. Ботом обрабатываются голосовые сообщения, а также поддерживается пользовательская оплата и фильтрация по ключевым словам.

Botmother – популярный визуальный конструктор для автоматизации работы в «Одноклассниках», «ВКонтакте», Facebook, Telegram, а также Viber или посредством WhatsApp. Процесс создания чат-бота предполагает соединение требуемых элементов в виде текстов, кнопок, мультимедийных приложений и API-запросов, а также добавление развилки и подключение настоящего оператора с целью получения ответа на наиболее

сложные вопросы. Разработчики обеспечили этот сервис русским интерфейсом, возможностью приёма платежей в мессенджерах посредством PayOnline, поддержкой самых распространённых платформ, включая Facebook, Telegram, «ВКонтакте» и «Одноклассники».

Botsify – сервис с английским интерфейсом поддерживает платформы Facebook Messenger и Slack, а также сайты. Предназначен для создания интеллектуальных чат-ботов без элементов кодировки. Возможности платного конструктора с удобным пробным периодом представлены интеграцией посредством плагинов с RSS-каналами или JSON API, поддержкой Drag n'Drop, а также подбором схожих выражений исходя из пользовательских запросов. Разработчиками предусмотрен вариант улучшения чат-бота в процессе машинного обучения и интеграция аналитических данных [4].

Chatfuel – один из самых первых и хорошо себя зарекомендовавших англоязычных сервисов со встроенным в платформу инструментом идентификации пользовательской речи и возможностью формирования ситуационных ответов. Отличие представлено шаблонами чат-ботов для интернет-магазинов, риэлтерских компаний и издательских центров. Пользователям предоставляется, как пробный период, так и бесплатный минимальный тариф, а также гарантировано использование защищённого доступа по протоколу HTTPS.

Chatgun – русскоязычный конструктор чат-ботов для пользователей в группах «ВКонтакте» без возможности сбора персональных данных имеет бесплатный тариф и пробный ознакомительный период. Функционал представлен отправкой медиа-файлов разнообразного формата, созданием наиболее практичных и удобных сценариев для взаимодействия и ответа на сообщения или формированием усложнённых кейсов. Допускается использование несколькими группами, а также сбор статистики диалогов и сообщений.

Dialogflow – онлайн-сервис с русским и английским интерфейсом, позволяет создавать чат-ботов, которые способны сопоставлять пользовательские фразы с целью реалистичного ответа. Данная платформа использует контексты диалогов для максимально грамотного и быстрого реагирования на предыдущие реплики, снабжена разработчиками функцией хранения получаемой статистики по запросам, а также возможностью интегрирования в разные удобные и компактные переносные устройства-гаджеты [1].

Flow XO – конструктор с англоязычным интерфейсом для поддержки платформ Facebook, SMS и Slack, а также Telegram. Функционал представлен редактором логики и шаблонами, веб-виджетом для продвижения, сохранением пользовательских атрибутов. Отправлять и получать все данные предполагается посредством HTTP / JSON. Пользователям доступны Push-уведомления. Кроме прочего разработчики позаботились о триггерах и фильтрах, прямом взаимодействии при помощи сообщений и упоминаний.

Gupshup – проверенный временем и высоконадёжный англоязычный сервис от израильских разработчиков. Данная платформа представлена набором инструментов, облегчающих процесс разработки и хостинга, аналитических мероприятий и отслеживания. Технология без применения программных кодов, характеризуется упрощённой процедурой конструирования и последующего внедрения в бизнес-сферу. Процесс формирования базируется на использовании специальных графических редакторов, что обеспечивает быстроту и максимальную простоту.

Manychat – американский англоязычный сервис с бесплатной и профессиональной версиями, а также большим количеством инструментов, позволяющих расширять аудиторию и отслеживать конверсии. Платформа предназначена для быстрого и лёгкого создания целых цепочек писем в автоматизированном режиме и их последующей отправки в необходимый временной интервал. Особенностью объединения сразу нескольких мессенджеров является возможность осуществлять одновременную беседу с несколькими клиентами в условиях сохранения персонального подхода.

Robochat.io – сервис с русскоязычным интерфейсом, специально разработанный для создания и применения чат-ботов в популярной социальной сети «ВКонтакте». Данный

интуитивно понятный конструктор позволяет максимально быстро создавать бота для идентификации имени и города пользователей, а также составлять ответы на сообщения, повышать вовлеченность подписчиков, увеличивать аудиторию сообщества, организовывать массовые рассылки или сегментировать рассылку с учётом данных, получаемых из открытой информации пользователей [3].

Converse.ai – бесплатный конструктор с достойной функциональностью, предназначенный для платформ «Твиттер», СМС, Slack и Layer, а также Intercom, Smooch и Фейсбук. Основным отличием является возможность построения с применением графического отображения. Чат-бот, имеющий вид разветвлённого алгоритма, обеспечивает поиск и выдачу индивидуального ответа согласно варианту пользовательского действия, может подключаться сразу к нескольким платформам или интегрироваться с другими системами. Сервисом поддерживается функционал для обработки платежей без выхода пользователей из мессенджера.

У каждого отдельного сервиса чат-бота может быть много возможностей, но нужно знать, как их использовать. Поэтому, выбирая сервис, необходимо обращать внимание на доступный функционал, документацию, и обучающие материалы.

Таблица 1. Сравнение сервисов для создания чат-ботов по критериям

Название сервиса	Русскоязычный интерфейс	Платформы	Бесплатные тарифы	Основные функции	Обработка голоса	Обработка платежей
Aimylogic	Да	Telegram, приложения, сайты	Да	Высокоэффективная обработка естественного человеческого языка	Да	Да
Bot Kits	Да	ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Telegram, сайт, Skype, Viber.	Да	Автоматическая рассылка, оплата бронирования, сбор статистики	Да	Да
Botmother	Да	Одноклассники, ВКонтакте, Facebook, Telegram, Viber, WhatsApp.	Да	Визуальный конструктор, предполагает соединение требуемых элементов в виде текстов, кнопок, мультимедийных приложений и API-запросов		Да
Botsify	Нет	Facebook Messenger, Slack, сайты.	Нет	Предназначен для создания интеллектуальных чат-ботов без элементов кодировки		
Chatfuel	Нет	Facebook Messenger, интернет-магазины, риэлторские компании и издательские центры	Да (до 1000 пользователей)	Возможность формирования ситуационных ответов.	Да	
Chatgun	Да	ВКонтакте	Да	Отправка медиа-файлов, беседы, рекламные рассылки		
Dialogflow	Да	Google Assistant, Facebook Messenger, Slack, Telegram, Skype, Viber и др	Да	Возможность интегрирования в разные устройства-гаджеты Использование контекста диалогов	Да	
Flow XO	Нет	Facebook, SMS, Slack, Telegram	Да	Шаблоны, веб-виджеты для продвижения, сохранение пользовательских атрибутов		
Gupshup	Нет	Facebook Messenger, Telegram, Viber, Skype, ВКонтакте и др		Набор инструментов, облегчающих процесс разработки и хостинга, аналитических мероприятий и отслеживания		

Manychat	Нет	Facebook Messenger	Да	Платформа предназначена для быстрого и лёгкого создания целых цепочек писем в автоматизированном режиме и их последующей отправки в необходимый временной интервал.		
Robochat.io	Да	ВКонтакте	Да	Позволяет максимально быстро создавать бота для идентификации имени и города пользователей, составлять ответы на сообщения, увеличивать аудиторию сообщества, массовые рассылки		
Converse.ai	Да	Twitter, SMS, Slack, Layer, Intercom, Smooch, Facebook	Да	Облегчает коммуникацию с клиентами. Может подключаться сразу к нескольким платформам Или интегрироваться с другими системами		Да

Большинство сервисов сейчас не требует особых навыков программирования, но при выборе способа создания чат-бота необходимо учитывать потребности и бюджет проекта. Каждый из рассмотренных выше вариантов имеет свою приоритетную сферу применения и функционал. Например, Bot Kits и Aimylogic поддерживают пользовательскую оплату и распознавание голоса, но пока не работают на платформе WhatsApp. При выборе сервиса следует ориентироваться на цели и задачи использования чат-бота при реализации проектов, техническое задание на разработку.

Список используемых источников:

1. Аверкин, А. Н. Толковый словарь по искусственному интеллекту [Текст] / А. Н. Аверкин, М.Г. Гаазе-Рапопорт, Д.А. Поспелов.- М: Радио и связь, 2012.- 256 с.
2. Что такое чат-боты и как они работают в ритейле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/>, свободный.
3. Чат-боты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://robomarketing.ru/>, свободный.
4. Что такое чат-боты и где они используются [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spark.ru/>, свободный.

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПАЛОМНИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы организации паломнического туризма в Новосибирской области. Показано, что наряду с успехами, развитие паломнического туризма испытывает определенные трудности, которые необходимо решать координированными усилиями церкви, властей и общественных организаций.*

***Ключевые слова:** сфера услуг, индустрия туризма, религиозный туризм, паломничество, организация.*

Monoszon D.E., Kvita G.N.

Novosibirsk State University of Economics and Management

TO THE QUESTION OF THE ORGANIZATION OF PILGRIM TOURISM IN THE NOVOSIBIRSK REGION

***Abstract.** The article discusses the organization of pilgrimage tourism in the Novosibirsk region. It is shown that dressing up with success, the development of pilgrimage tourism experiences certain difficulties, which must be solved by the coordinated efforts of the church, authorities and public organizations.*

***Keywords:** service industry, tourism industry, religious tourism, pilgrimage, organization.*

Туризм занимает большое место в экономике многих стран. И одним из наиболее активно развивающихся его типов выступает религиозный туризм. Это характерно как для всего мира, так и для России, поскольку религиозный туризм можно рассматривать в качестве одного из значимых факторов, обеспечивающих социальную стабильность, возрастание толерантности в обществе и развитие и межконфессионального и межкультурного диалога [2].

В литературе и на практике встречаются два термина «религиозный туризм» и «паломнический туризм», которые часто используются как взаимозаменяемые синонимы. Однако это не так, эти понятия не являются синонимами, поскольку представляют собой разные виды человеческой деятельности: религиозный туризм – это социально-экономическая деятельность, которая, имея собственную специфику, все же прочно связана с другими видами туризма, например, методами его организации. Паломнический туризм представляет собой религиозную деятельность, которая, хотя и имеет в своей основе древние традиции многих мировых религий, требующих обязательное посещение святых мест, все же как направление туризма относительно новое явление в сфере туризма. Наряду с другими направлениями туристской деятельности, паломнический туризм является драйвером развития региональных туристских центров в мире [1].

Таким образом, различие паломнических поездок и религиозных туров экскурсионной направленности заключается в различии их целеполагания. Они преследуют разные цели: паломнический тур, прежде всего, мотивирован религиозно, экскурсионный тур мотивирован, прежде всего, познавателью. Это различие очень существенно, поскольку оно диктует специфику размещения и питания, особенности экскурсионного маршрута, выбор объекта показа, разные приемы показа и рассказа, стиля коммуникации с группой и даже знание и использование специальной лексики [3].

В тоже время нельзя провести абсолютно четкой границы между религиозным и паломническим туризмом, потому что паломнический туризм содержит в себе большую

просветительно-познавательную составляющую, сближающую его с религиозным туризмом, являясь прекрасным образовательным инструментом.

Русское православное паломничество существует уже более 1000 лет с установления христианства в Древней Руси. Православные всегда считали паломничество, путешествие к святым местам святым и богоугодным делом. И до сих пор паломничество остается значимой составляющей деятельности Русской Православной Церкви, приобретая массовый характер. Это происходит благодаря росту числа верующих и сочувствующих, которые готовы совершить этот духовный и физический подвиг и возродить традиционные и народные формы паломничества.

Следует сказать, что на территории нашей страны почти в каждой православной епархии есть свои местночтимые святыни (чудотворные иконы, святые источники, мощи Божьих праведников, храмы, монастыри), которые притягивают к себе верующих людей.

В Новосибирске для оказания помощи в организации паломнических поездок в 2003 г. при соборе Александра Невского был создан паломнический центр, который занимается такими поездками по святым местам Новосибирской метрополии, по России и за ее пределами, например, в Святую Землю. Руководителем Паломнического центра стал священник Александро-Невского собора протоиерей Владимир Бобров [4].

Хочется подчеркнуть, что вопреки острой полемике о состоянии православного паломничества РПЦ, пытающейся «отделить» паломничество от туризма, здесь осуществлен их грамотный синтез: не противостояние, а сотрудничество паломничества и туризма.

Конечно, святые места Новосибирской епархии, такие как храмы и монастыри в поселках Козиха, Мочище, Колывань, святой источник в поселке Ложок, чудотворные иконы в Ордынском и Мочище, особенно востребованы и пользуются любовью жителей области.

Ежегодно паломники из Новосибирска отправляются на поклонение в святой город Иерусалим, по святым местам Греции, к мощам святителя Николая в г. Бари (Италия), в Киево-Печерскую лавру, Почаевскую лавру, в Троице-Сергиеву лавру, на Валаам, в Дивеево, в Оптину пустынь, на Алтай и другие святые места и монастыри православной церкви.

Чтобы правильно организовать паломнические поездки, нужно помнить, что они имеют свою специфику, которую надо обязательно учитывать. Как правило, в такие поездки отправляются не просто любознательные путешественники или случайные люди, а люди глубоко лично мотивированные. Мотивы и цели таких путешествий могут быть различными, но всегда связаны с религиозными устремлениями личности.

Обычно для благословления паломников перед поездкой в церкви служат молебны о путешествующих, чтобы защитить их от бед и напастей в дороге. И во время самой поездки паломники не забывают молиться поскольку по православным канонам нельзя отделять поклонение Святым местам, храмам, иконам от молитвенной практики верующих. Кроме того, духовные потребности паломников удовлетворяются в ходе путешествия участием в литургии, молебнах, посещении православных святынь.

С целью привлечения молодежи к духовным православным ценностям Паломнический центр приглашает в такие поездки учеников школ города и области, студентов вузов и средне-профессиональных учебных заведений [5].

Новосибирский Паломнический центр сотрудничает с другими епархиями, оказывает помощь зарубежным гостям также в организации паломнических поездок по православным храмам города Новосибирска.

Следует сказать еще об одной стороне деятельности Новосибирского Паломнического центра, которая касается не только организации поездок для верующих людей из «мира», но и для будущих служителей церкви. Вместе с Новосибирской Православной Духовной семинарией и по благословению митрополита Новосибирского и Бердского Тихона, Паломнический центр включает в состав паломнических поездок семинаристов, во-первых,

с целью их поощрения, во-вторых, чтобы они узнали подробнее о святых местах своего края, и в-третьих, чтобы будущие священнослужители получили паломнический опыт, необходимый для их дальнейшей деятельности.

Как правило, с группой паломников едет и священнослужитель, который не только помогает решать возникающие организационные вопросы, но одновременно духовно направляет паломников. Часто такие паломнические поездки духовно сближают людей, которые в дальнейшем продолжают общение, дружат, участвуют в церковной жизни.

Несмотря на определенные успехи, Новосибирский паломнический центр часть сталкивается с проблемами, которые носят как местный, так и общероссийский характер.

К проблемам общероссийского характера относится отсутствие у Центра православной гостиницы для размещения паломников, хотя есть опыт других епархий, где средства размещения имеют номера двух видов: для тех, кто предпочитает путешествовать с комфортом за определенную плату, и практически бесплатные номера классом пониже для тех, кто совершает поездку ради аскезы, проверки себя или просто не может оплатить проживание.

Еще одной важной проблемой является недостаточное количество подготовленных кадров, поскольку лучше, чтобы гидами-экскурсоводами были не просто знающие маршрут и достопримечательности люди, но люди, близкие церкви: монахи, священники.

Желательно и более активно привлекать спонсоров к организации паломнических туров, особенно к организации транспортных перевозок, что, например, через систему бонусов или специально низких тарифов даст возможность участвовать в них малообеспеченным семьям, инвалидам, детям из детских домов.

Новосибирскому паломническому центру следует более активно и эффективно заниматься рекламой своих паломнических туров через свой сайт, средства массовой информации, работу среди молодежи – школьников, студентов. Это привлечет внимание не только к паломническим турам, но и к деятельности церкви вообще.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что, несмотря на определенные успехи в организации и развитии паломнического туризма в Новосибирской области, есть и серьезные проблемы, требующие совместных координированных усилий со стороны РПЦ, властей, заинтересованных лиц, общественных организаций и институтов.

Список используемых источников:

1. Квита, Г.Н. Особенности развития региональных туристских комплексов [Текст] / О.В. Леушина, Г.Н. Квита // Наука и инновации: исследование и достижения: сб. ст. междунар. науч.-практ конф. / Под редакцией Б.Н. Герасимова. - 2019. – С. 89-92.
2. Лучина, Н.А. Современный гастрономический туризм: эволюция, зарубежный опыт, российские особенности [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, Н.А. Лучина, Р.А. Якшигулов // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 10 (111). – С. 656-660.
3. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.
4. Собор во имя святого благоверного великого князя Александра Невского [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ansobor.ru/>, свободный.
5. Travel portal of the Novosibirsk region [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://turizm.nso.ru/ru>, свободный.

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ МАРКЕТИНГОМ В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

***Аннотация.** В статье раскрыты концептуальные основы организации и управления стратегическим маркетингом на предприятии индустрии туризма и гостеприимства; обобщены принципы и функции стратегического маркетинга; дана характеристика цикла маркетинга в сфере туризма и гостеприимства.*

***Ключевые слова:** сфера услуг, управление маркетингом, стратегический маркетинг, туризм, гостеприимство.*

Morozova A.Yu., Schetinina N.A.

Novosibirsk State University of Economics and Management

MANAGEMENT OF STRATEGIC MARKETING IN THE FIELD OF TOURISM AND HOSPITALITY

***Abstract.** The article reveals the conceptual foundations of organizing and managing strategic marketing at an enterprise in the tourism and hospitality industry; The principles and functions of strategic marketing are summarized; characteristic of the marketing cycle in the field of tourism and hospitality.*

***Keywords:** service industry, marketing management, strategic marketing, tourism, hospitality.*

Процессы конкуренции, протекающие на подавляющем количестве отраслевых рынков, достаточно часто являются активным стимулом к совершенствованию собственной коммерческой деятельности их субъектов. Рынок услуг туризма и гостеприимства никак не может быть исключением, поскольку его функционирование означает формирование устойчивых хозяйственных связей между различными передовыми отраслями мира, в которых задействовано колоссальное множество коммерческих структур, активизирующие конкуренцию в сфере услуг. Адекватным ответом на конъюнктурные преобразования в современных условиях является маркетинговая деятельность предприятий, учитывающая последние достижения научных школ и технических решений [3].

Под стратегическим маркетингом предприятия индустрии туризма и гостеприимства может пониматься система активных процессов, направленных на повышение среднерыночных показателей деятельности предприятия путем систематического продвижения его продукта, услуги, товара, обеспечивающего более высокой рыночной ценой для формирования оптимальных условий, при которых туристский или гостиничный продукт способен приносить сопоставимое количество клиентов при более высоких показателях уровня прибыли [7].

Современный стратегический маркетинг в индустрии туризма и гостеприимства основывается на следующих принципах:

1. Направление («Куда?»). Данный вопрос подразумевает под собой наличие определенной цели. «Дайте цель и ресурсы найдутся» - Махатма Ганди.

2. Ценности – основные ценности для гостиницы – это выявление что можно, а что нельзя. Например, допустимая манера общения, внешний вид, четкое соблюдение скрипта и т.п. Ценность это прежде всего статус.

3. Видение – как вы себе это представляете. Это эмоциональная картинка, каким вы видите свою должность. Например, ставить себя на место гостя, который опоздал на самолет или на встречу, он раздражен, что бы вас успокоило на его месте? Видение

представляет собой миссию, способная отразить в данном случае проживание гостя. В случае для руководителя видение необходимо для предоставления будущего гостиничного бизнеса. Например, как будет выглядеть отель, как избежать конкурентоспособность, какая будет прибыль, и т.п.

4. Стратегия. Представляет собой воплощение в жизнь вашего видения. Например, вы руководитель, который поставил перед собой цель повысить конкурентоспособность и увеличить прибыль. Для данного примера применяется строгания выполнения плана и достижение поставленной цели.

5. Команда. Для руководителя важно создать команду, которая объединена единой целью, таким образом выполнение плана будет более реальным, также выявить самые сильные стороны каждого сотрудника. Например, одним портье хорошо владеет английским, а другой способен работать в режиме многозадачности, если поставить в смену двух таких людей, то будет быстрое и эффективное обслуживание иностранных граждан.

6. Оценка – верный ли у нас пусть. При продвижении гостиничной услуги необходимо смотреть на спрос, качество ее выполнения, нравится ли она гостям [4, 8].

Основные функции стратегического маркетинга представлены на рисунке 1.

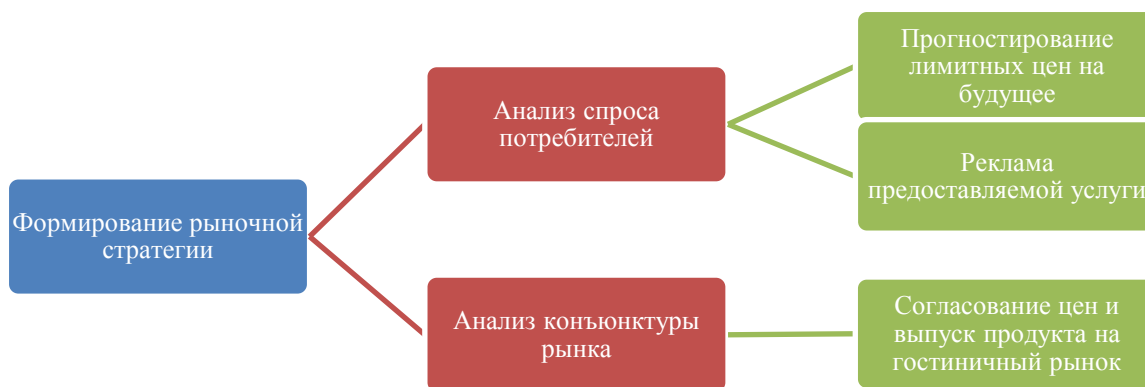


Рисунок 1. Функции стратегического маркетинга [6]

На основании данных рисунка 1, следует, что для внедрения, например, новой гостиничной услуги необходимо создание рекламы, установление оптимальной цены, выполнение рыночного анализа и мониторинга средних цен по рынку на данную услугу других предприятий. Например, посещение бассейна стоит ¥1000 в час в среднем в отелях той же звездности. При открытии бассейна в отеле можно организовать проведение акции за 6000 в час. Оптимальной рекламой для платной услуги послужит оповещение гостей отеля при заселении.

Формирование стратегии в индустрии гостеприимства, является одним из ключевых направлений стратегического менеджмента.

Разработка мероприятий по стимулированию сбыта услуг в гостинице основана на выполнении ряда задач:

1. Расчет общего бюджета отеля по стимулирование согласно различным методам:
 - исчисления «от свободных денежных средств»,
 - исчисление «в процентах к объему реализации гостиничного продукта»,
 - ориентации на конкурентов, исчисления «соответствия приоритетным целям и задачам гостиничного предприятия».

2. Формирование комплекса стимулирования, т.е. определение структуры затрат на рекламу, непосредственное стимулирование.

Разработка маркетинговой стратегии в индустрии туризма и гостеприимства должна предусматривать то, что туризм развивается с каждым годом, появляются новые туристские

конкуренции и новые гостиничные продукты [2]. Формула предотвращения спада прибыли и потери клиентов представлена на рисунке 2.



Рисунок 2. Жизненный цикл продукта индустрии гостеприимства

Рисунок 2 наглядно демонстрирует необходимость гостиничного предприятия отслеживать рыночные изменения, действия ближайших конкурентов, понимать, почему гости выбирают другие отели и чем их услуги популярны, разработать новые креативные услуги, возможно обновить мебель и технику в спортзале, Спа-центре на более новую [10].

Если же говорить о фундаменте стратегического маркетинга предприятия сферы услуг туризма и гостеприимства, то он выглядит следующим образом (см. рисунок 3)

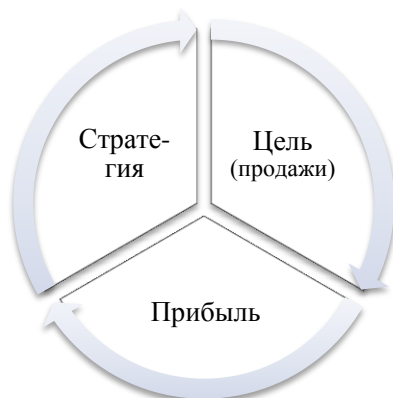


Рисунок 3. Цикличность в маркетинге [9]

За разработку и реализацию комплексного маркетинга в гостиничном предприятии, как правило, отвечают соответствующие службы, функции и задачи которых отражены в таблице 1.

Таблица 1. Функционал маркетинговых служб гостиничного предприятия [1]

Функции	Задачи
Разработка и исполнения стратегии на рынке	Анализ связи гостиницы с внешней средой, прогнозирование конкретности гостиницы, мероприятия по повышению качества и услуг гостиницы.
Реклама гостиницы и гостиничного продукта	Определить наиболее эффективную рекламу, выявить лучшее место для рекламы, организовать стимулирование сбыта и рост рекламы, согласование цен на выпуск рекламы.
Обеспечение маркетинговых исследований	Разработка и совершенствование службы маркетинга, обеспечение техническими средствами.

По данным таблицы 1 следует, что для продвижения и усовершенствования гостиничного предприятия и его продукта необходима реализация принципа цикличности маркетинга, которая позволяет повысить коммерческую успешность предприятия за счет рекламы, формирования рыночной стратегии и обеспечения маркетинговых исследований. Также необходим систематический анализ коммуникаций гостиницы со внешней средой, что поможет выявить актуальные тренды сегодняшнего дня и перспективы [5].

В целом маркетинговый цикл представляет собой совокупность последовательных фаз спада, депрессии, оживления и подъема. Спад в данном случае подразумевает под собой услуги, которые пользуются меньшим спросом. Депрессия – временной период кризиса. Оживление – услуги пользуются спросом за оживлением идет подъем – прибыль.

Приоритетной коммерческой целью для предприятий сферы услуг туризма и гостеприимства было и остается получение прибыли, приоритетной задачей – повышение продаж (гостиничные, ресторанные и дополнительные услуги).

Таким образом, стратегический маркетинг в индустрии туризма и гостеприимства представляет собой возможность успешного функционирования организаций в неблагоприятных экономико-политических и конъюнктурных условиях современной сферы услуг. Коммерческий результат предприятия во многом зависит от рациональной разработки маркетинговой стратегии и эффективности ее реализации, каждый этап которой должен сопровождаться контролем и управлением со стороны профильных подразделений и ключевых сотрудников предприятия сферы услуг туризма и гостеприимства.

Список используемых источников:

1. Зотова, Е.Г. Маркетинговые исследования в индустрии туризма [Текст] / Г.Н. Квита, А.Н. Аршинова, Е.Г. Зотова // Передовые инновационные разработки: перспективы и опыт использования, проблемы внедрения в производство: сб. науч. ст. VI междунар. науч. конф. - Казань, 2019. – С. 115-117.
2. Леушина, О.В. Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоустойчивости гостиничного предприятия [Текст] / О.В. Леушина, С.П. Киселев, Т.П. Приходько // Актуальные тренды в экономике и финансах: мат. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. - Омск, 2019. – С. 62-66.
3. Лучина, Н.А. Особенности продвижения бренда на международном рынке [Текст] / И.Ю. Севрюков, Н.А. Щетинина, Н.А. Лучина и др. // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 4 (105). – С. 681-686.
4. Макринова, Е.И. Формирование системы оценки качества гостиничных услуг: новые методические подходы и эмпирические исследования [Текст] / Е.И. Макринова, Т.Ю. Иваницкая, Е.О. Святая // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – № 4 (77). – С. 9-23.
5. Нюренбергер, Л.Б. Концепция стратегического партнерства и адресное продвижение туристских продуктов [Текст] / Л.Б. Нюренбергер // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сб. науч. тр. III междунар. науч.-практ. конф. - Крымский инженерно-педагогический университет, 2017. – С. 412-414.
6. Нюренбергер, Л.Б. Методические аспекты принятия управленческих решений по стимулированию продаж [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, Н.А. Лучина // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами: мат. Пятой междунар. науч.-практ. конф. / отв. за вып. Н.Л. Рогалева. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2016. – С. 184-187.
7. Севрюков, И.Ю. Особенности маркетинговых стратегий в туризме [Текст] / Ю.С. Мороз, И.Ю. Севрюков // Молодежь - науке - IX: развитие сферы туризма, гостеприимства и спорта в контексте повышения уровня и качества жизни населения: мат. Всерос. науч.-практ. конф. / отв. ред. С.В. Гриненко, 2018. – С. 86-88.
8. Севрюков, И.Ю. Управление конкурентоспособностью компании: стратегические аспекты [Текст] / А.Е. Архипов, И.Ю. Севрюков // Инновации в современном мире: сборник статей Международной научно-практической конференции. – М.: РИО ЕФИР, 2015. – С. 59-62.
9. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр./ Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.
10. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и

технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.

УДК 338.48

Петренко Н.Е., Нюренбергер Л.Б.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

ONLINE-ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье определена роль Интернет-продвижения в деятельности туристской организации. Выявлены и охарактеризованы инструменты online-продвижения туристских услуг. Показаны результаты исследования деятельности некоторых туристских организаций по использованию отдельных инструментов online-продвижения туристских услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, туризм, турпродукт, online-продвижение, Интернет.

Petrenko N.E., Nyurenberger L.B.

Novosibirsk State University of Economics and Management

ONLINE PROMOTION OF TOURIST SERVICES: ORGANIZATIONAL ASPECT

Abstract. The article defines the role of Internet promotion in the activities of a tourist organization. The tools for online promotion of tourist services are identified and characterized. The results of a study of the activities of some tourism organizations on the use of individual tools for online promotion of tourism services are shown.

Keywords: service industry, tourism, tourism product, online promotion, Internet.

Большое значение в развитие сферы туризма вносят новые цифровые технологии. Цифровые технологии продолжают проникать во все сферы туристской деятельности организаций и предприятий, в частности в мероприятия по продвижению, продажи и обслуживание клиентов. В настоящее время Интернет является одной из самых эффективных платформ для построения деловых коммуникаций, что побуждает субъектов индустрии туризма осуществлять поиск путей эффективного взаимодействия с потенциальными клиентами и контрагентами при помощи online инструментов [6].

Современные реалии туристического рынка таковы, что практически ни одна туристическая организация не обходится без элементов Интернет-продвижения, в том числе системы online-продаж и продвижения туристских услуг. Online-продвижение обладает довольно обширным инструментарием, позволяющим организациям индустрии туризма добиваться тех целей маркетинговой компании, которые они перед собой ставят [7]

Как известно, online-продвижение представляет собой совокупность взаимоувязанных действий, направленных на продвижение товаров и услуг в Интернете и организацию деятельности по управлению взаимоотношениями с клиентами. Ключевой целью online-продвижения в туризме выступает обеспечение прибыльной деятельности туристской организации через превращение посетителей сайта, выступающих потенциальными клиентами в реальных покупателей турпродукта [4, 5].

Основные инструменты Интернет-продвижения представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Основные инструменты online-продвижения

К числу преимуществ Интернет-продвижения целесообразно отнести следующее: интерактивность, таргетирование, web-аналитика [3].

В целом, online продвижение – это действия в сети, направленные на привлечение потенциальных клиентов, повышение узнаваемости компании или бренда, а также создание или укрепление деловой репутации.

Продвижение тура – это совокупность разнообразных методов и инструментов, которые позволяют эффективно выводить туристский продукт на рынок, стимулирующих продажи и создающих лояльно настроенных к компании клиентов и партнёров.

При продвижении туристского продукта преследуются 3 основные цели:

- информирование субъектов туристского рынка и потенциальных клиентов о туре и его конкурентных преимуществах;
- укрепление позиций на рынке и охват новых групп целевой аудитории;
- склонение потенциальных потребителей к приобретению продвигаемого туристского продукта, а партнёров-турагентов – к долгосрочной совместной работе [1].

Инструментами, используемыми компаниями для продвижения туристских услуг в Интернете являются:

1. Создание официального сайта организации с целью реализации туристского продукта. Обычно на подобных сайтах есть возможность самостоятельно сформировать тур из различного набора услуг (проживание, транспорт, страховка, трансфер, виза, экскурсия и доп. услуги).

2. SEO-оптимизация – представляет собой оптимизацию сайта под требования поисковых систем. Этот инструмент позволяет компании вырваться в верхние строчки поисковиков, что увеличивает количество пользователей, посещающих веб-сайт компании, а также ведёт к увеличению доверия со стороны потенциальных клиентов. Этот вид Интернет-продвижения не требует больших затрат, максимально соответствует запросам, интересам и ожиданиям потребителей.

3. Контекстная реклама – данный вид рекламы подстраивается под интересы конкретного пользователя по его запросам в поисковых системах и содержанию страниц, которые он недавно просмотрел. Компанией определяется перечень ключевых слов, по которым настраивается работа данного вида рекламы. Контекстная реклама может быть размещена в социальных сетях, поисковых системах и на тематических сайтах.

4. Вирусная реклама – реклама, для распространения которой не нужно прикладывать усилия, она распространяется людьми, которые делятся ей со своими друзьями, а те, в свою очередь, распространяют её дальше. Главное – создать контент, который понравится публике, будет чем-то «цеплять».

5. SMM-продвижение – это взаимодействие с аудиторией через социальные сети, такие как ВКонтакте, Facebook, Instagram. В данных социальных сетях создаётся официальный аккаунт или группа, в которой будет публиковаться интересный для потребителя контент. Также к SMM относится таргетированная реклама, т.е. реклама, которая показывается

только определённой группе людей. Подразделение на группы может производиться по полу, возрасту, географии проживания и т.д.

6. Мобильный промоушен – заключается в создании приложений, доступных только для смартфонов, а также размещении рекламных баннеров в уже существующих приложениях\играх.

7. Блогинг – это взаимодействие с аудиторией посредством блога, то есть веб-сайта, содержащего регулярно добавляемые записи, содержащие текст, изображения или мультимедиа, который ведётся одним конкретным автором. Блогеры пользуются доверием своей аудитории, поэтому упоминание компании или её продукта в материалах блога может значительно повлиять на её репутацию и привлечь новых клиентов.

8. Медийная реклама - вид рекламы, подразумевающий использование визуальных образов (статических или динамических баннеров), интерактивных элементов и видеорекламы. Обычно размещаются на популярных сайтах с высоким трафиком, создавая широкий охват аудитории. Медийная реклама позволяет создать узнаваемость компании или её продукта, работает на имидж. Она нацелена на массовые продажи, а не на индивидуальные, как контекстная реклама. Стоимость её довольно высока, поэтому этот вид рекламы доступен только организациям с соответствующим бюджетом.

9. Почтовая рассылка – это регулярная рассылка сообщений с самыми актуальными предложениями, скидками и новостями компании на e-mail. Рассылка происходит только на электронные адреса пользователей, оформивших подписку. Подобная рассылка возможно не только через почтовые сервисы, но и через популярные мессенджеры, такие как «WhatsApp» и «Telegram» [2, 8].

В рамках настоящего исследования был проведен анализ применения инструментов online продвижения пятью туристскими организациями, осуществляющими свою деятельность на территории г. Новосибирска. Выбор организаций проводился посредством сервиса «Яндекс.Карты», категория «Турагентство», где в настоящее время представлены сведения о 452 организациях.

Результаты исследования демонстрируют следующие положения (таблица 1).

Таблица 1. Инструменты on-line продвижения туристских услуг

Туристская организация	Результаты исследования применения инструментов on-line продвижения
1	2
ТК «Олимпия-Райзен-Сибирь»	Ссылка на сайт туристской организации периодически оказывается на первой странице поисковых систем, но положение имеет довольно нестабильное, при вводе одного и того же запроса несколько раз может изменять свое положение с 3-й строчки на 12 и обратно, что говорит о неплохой, но неидеальной SEO-оптимизации сайта. Контактный телефон организации выделен крупным шрифтом и хорошо заметен, а вот ссылки на социальные сети выделены слабо. Олимпия Райзен присутствует в таких социальных сетях как «Facebook», «ВКонтакте», «Одноклассники», «Инстаграм», однако на официальном сайте присутствуют только 2 ссылки: на «Инстаграм» и «ВКонтакте». Посты ВК ограничиваются репостами с различных информационных ресурсов, своего контента не публикуется в течение нескольких последних недель. Возможности подписаться на какую-либо рассылку найдено не было.

Продолжение таблицы 1

1	2
ТА «Мой Горящий Тур»	<p>Предложения этого турагентства очень часто оказывается в ТОП-3 поисковых систем, ссылка отмечена знаком «Популярный сайт», что свидетельствует о том, что сайт имеет высокую посещаемость и постоянную аудиторию.</p> <p>Помимо официального сайта, турагентство ведёт аккаунты в социальных сетях «ВКонтакте» и «Инстаграм», а также каналы в мессенджерах «Телеграм» и «WhatsApp». Рассылка с самыми актуальными предложениями возможна через вышеупомянутые мессенджеры, а также через e-mail. Среди постов в социальных сетях преобладают конкретные коммерческие предложения, постов, носящих информационно-развлекательный характер весьма мало.</p>
ОП «TUI Russia» г. Новосибирск	<p>По запросу в поисковых системах «Туры из Новосибирска» сайт этой организации находится на 2-м месте, что говорит о работе с SEO-оптимизацией сайта. По запросам «Туры в Таиланд», «Туры в Турцию» и в ряд других стран находится на первой странице поисковика.</p> <p>Официальный сайт сразу запрашивает доступ на показ уведомлений в браузере, чтобы уведомлять пользователя о скидках и об актуальных предложениях туроператора, также есть возможность подписаться на e-mail рассылку.</p> <p>TUI работает в таких социальных сетях и мессенджерах как «ВКонтакте», «Facebook», «Телеграм», «Одноклассники», «Инстаграм», кроме того есть свой канал в видеохостинге «YouTube», который функционирует около года, содержит исключительно «авторский» контент, в том числе серию мультипликационных информационных видеороликов.</p>
ООО «Сибирь-Алтай»	<p>Компания является туроператором, организовывающим туры по России - в Горном Алтае, Горной Шории, в Белокурихе, а также на Черноморском побережье.</p> <p>По запросу «Туры на Алтай» в поисковых системах находится в середине первой страницы поисковика. Возможности подписаться на какую-либо рассылку на официальном сайте не было найдено, ссылки на аккаунты в социальных сетях, в которых представлен туроператор («ВКонтакте», «Одноклассники», «Инстаграм», «Facebook») находятся в самом низу страницы и потому их очень легко не заметить. Посты в социальных сетях выходят не чаще одного раза в неделю, что сравнительно мало, по сравнению с другими туристскими организациями.</p>
ООО «География-Н»	<p>Ссылка на сайт организации ни разу не оказалась на первой странице поисковой системы, периодически встречалась на второй странице, что говорит о том, что SEO-оптимизации не было уделено должное внимание.</p> <p>Турагентство представлено в таких социальных сетях как «Facebook», «ВКонтакте», «Одноклассники», «Инстаграм» и «Twitter», также имеется канал в видеохостинге «YouTube», где публикуются как промо-видеоролики о странах и отелях, авторские права которых не принадлежат турагентству, так и собственный видео контент. Посты в социальных сетях зачастую носят не коммерческий, а информативно-развлекательный характер, (публикуются фото, новости из мира туризма, советы для путешественников, периодически проводятся конкурсы).</p>

Проведенное исследование позволило сделать выводы о том, что наиболее популярными инструментами для продвижения туров у новосибирских компаний являются: собственный веб-сайт, который часто проходит SEO-оптимизацию, а также ведение аккаунтов\групп в социальных сетях. Кроме того, повсеместно используется рассылка в мессенджерах либо на электронную почту. Остальные методы продвижения не используются, либо используются в минимальном объеме.

Таким образом, для продвижения туристских услуг в настоящее время существует значительное количество инструментов online продвижения, где из обширного инструментария каждая туристская организация может выбрать те, которые в наибольшей

степени соответствуют целям их коммуникационной кампании, выделенному на неё бюджету и величине планируемой прибыли.

Список используемых источников:

1. Зотова, Е.Г. Маркетинговые исследования в индустрии туризма [Текст] / Г.Н. Квита, А.Н. Аршинова, Е.Г. Зотова // Передовые инновационные разработки: перспективы и опыт использования, проблемы внедрения в производство: сб. науч. ст. шестой междунар. науч. конф. - Казань, 2019. – С. 115-117.
2. Лучина, Н.А. Особенности продвижения бренда на международном рынке [Текст] / И.Ю. Севрюков, Н.А. Щетинина, Н.А. Лучина и др. // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 4 (105). – С. 681-686.
3. Нюренбергер, Л.Б. Онлайн-предпринимательство в сфере потребительских товаров и услуг: практический опыт, тренды [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, С.П. Киселев // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – № 6 (79). – С. 398-408.
4. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с
5. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.
6. Шнорр, Ж.П. О развитии цифрового инновационного пространства в современном ритейле [Текст] / Ж. П. Шнорр // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: сб. науч. тр. 9-й междунар. науч.-практ. конф. – Курск, 2020. – С. 243-245.
7. Щетинина, Н.А. К вопросу о новой модели продаж туристского продукта [Текст] / Н.А. Щетинина, А.А. Попова // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития: сб. ст. межрег. науч.-практ. конф. - 2019. – С. 473-478.
8. Luchina, N. “2GO” format innovative technologies in tourism: augmented reality of travelling [Текст] / L. Nyurenberger, N. Luchina, I. Sewruikov, G. Tikhomirova // 42nd International Scientific Conference on Economic and Social Development. - London, 2019. – p. 318-326.

ОРГАНИЗАЦИЯ EVENT-УСЛУГ В ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСАХ Г. НОВОСИБИРСКА

***Аннотация.** В статье показаны основные изменения в деятельности предприятий средств размещения по оказанию гостиничных и event-услуг, приводятся аналитические данные конкурентоспособности российских отелей, дается характеристика перспектив ведущих предприятий индустрии гостеприимства Новосибирска.*

***Ключевые слова:** сфера услуг, туризм, гостиничный сервис, управление, event-услуги.*

Plyukhina S.A., Prikhodko T.P.

Novosibirsk State University of Economics and Management

ORGANIZATION OF EVENT SERVICES IN HOTEL COMPLEXES OF NOVOSIBIRSK

***Abstract.** The article shows the main changes in the activities of enterprises of accommodation facilities for the provision of hotel and event services, provides analytical data on the competitiveness of Russian hotels, gives a description of the prospects of the leading enterprises in the hospitality industry in Novosibirsk.*

***Keywords:** services, tourism, hotel services, management, event-services.*

Индустрия гостеприимства – одна из крупнейших отраслей мировой экономики, которая очень быстро развивается. За последние несколько лет, среди многих слоев населения стал актуален туризм, а там, где есть туризм, необходим и сервис. На сегодняшний день популярность гостеприимства достаточно быстро растет. Особенностью такой популярности и активного развития, является ориентация на расширение туризма. Благодаря развитию туризма, строятся отели для благоприятного проживания гостей. По данным регионального отделения Российского союза туриндустрии (РСТ), в ближайшие годы въездной туризм вырастет на 5-7%, внутренний также будет расти.

Вместе с тем изменения, происходящие в туристской сфере Российской Федерации включают в себя: высокую покупательскую способность иностранных валют для въезжающих туристов; закрытие Египта; повышение уровня террористической угрозы за рубежом; увеличение спроса на внутренние туристские направления; развитие инфраструктуры в регионах; включение Крыма в состав РФ; повсеместный рост внимания региональных властей к туристической отрасли; международные спортивные мероприятия; целевые программы по развитию внутреннего и въездного туризма; неблагоприятный эпидемиологический фон в мире и др.

В крупных городах особенность организации туризма выше, чем в малых. Это связано с тем, что в большие города, например, Москва и Санкт-Петербург, (если брать Россию), чаще и больше едут туристов, во-первых, это столичные города, во-вторых, уровень обслуживания в 5-ти звёздочных выше, чем в малых городах. Поэтому, столичные и крупные города отличаются своими отелями, начиная от архитектуры и дизайна, заканчивая сервисом. Так же, важную роль играют наличие множества конференц-залов, так как в основном в города едут на деловые встречи, а также проводят тренинги и семинары.

Но неизменно самый лучший гостиничный сервис предоставляется в странах развитого мирового туристического бизнеса. Согласно опубликованному ежегодному рейтингу самых посещаемых путешественниками городов мира. В список Mastercard Global Destinations

Cities Index вошли 132 города на всех континентах. Одним из самых популярных городов среди туристов является Бангкок - Таиланд, за год в него приезжают примерно 22 миллиона туристов. На втором месте Великобритания, Лондон за год посещают примерно 21 миллион туристов, на третьем месте Париж - Франция, в этот город отправляется примерно 18 миллионов туристов в год, четвертое место занимает Дубай, где количество туристов составляет 18 миллионов в год, Нью-Йорк - США занимают 6 место в рейтинге «топ самых популярных городов среди туристов на 2019 год», количество путешественников – 13 миллионов.

Конкурентоспособность гостиницы напрямую зависит от особенностей, качества и количества предоставляемых услуг в отеле. Основная проблема обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий в России – низкое качество сервиса в сравнении с зарубежными отелями, что является одной из причин, сдерживающих въездной турпоток. Конкурентоспособность гостиницы оценивается по следующим параметрам: способность и умение отеля предоставить гостиничный продукт или услугу гостю с более привлекательными характеристиками, чем у конкурентов. Высокий уровень образования персонала, выдержанный уровень требований к качеству и комфорту гостиничных услуг, организованная физическая и умственная активность отдыха постояльцев, а также стремление гостей получить от жизни больше новых и положительных эмоций – способствует спросу услуг в гостиничной индустрии и влияет на психологию потребления общества. Можно отметить, что данная сфера на мировом рынке является высоко конкурентной. В наше время многие мировые цепи отелей, ощущают высокое напряжение за счет жесткой конкурентной борьбы, независимо от своего рейтинга Немаловажен и общий результат рейтинга отеля, он способствует дальнейшему развитию и перспективе [2].

При выборе гостиницы туристы чаще обращают внимание на дизайн и архитектуру своего временного места проживания, поскольку уютная атмосфера позволит чувствовать себя «как дома». Уникальный дизайн отеля косвенно говорит гостям о высоком качестве обслуживания и создает благоприятную атмосферу и уют. Наличие своего собственного фирменного стиля придает гостиничному предприятию изюминку, выделяющую его среди конкурентов. Российские отели по архитектурным особенностям, сильно отличаются от Европейских, поскольку в Европе гостиницы выполнены в стиле минимализма, а отечественные гостиницы стремятся к неординарности в оформлении, стараясь не быть похожими на конкурентов [4].

Новосибирск, за несколько последних лет, обходит многие города РФ по количеству сетевых гостиниц, однако сильно отстает от показателей сегодняшних лидеров. Исходя из этого, инвесторы с опасением относятся к строительству новых гостиниц, так как Сибирь и Дальний Восток до сих пор вызывают у них сомнения. Рейтинг был составлен экспертами Hotels.com - сервиса для резервирования отелей [5].

Новосибирск – вторая столица Сибири, в списке туристических городов занимает 7 место. По данным агентств, в Новосибирске более 200 отелей разных категорий. За 2019 год в целом по Новосибирской области объем платных услуг населению, оказанный гостиницами и аналогичными средствами размещения составил 3,52 млрд. руб., что на 3,7% больше чем в 2018 году, сообщило консалтинговое агентство R-аналитика [8]. Информацию о развитии туризма в регионах России, дает приложение 7 к приказу Росстата от 31.08.2017 № 564 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за рыночными услугами, туризмом, транспортом и административными правонарушениями в сфере экономики», где можно наглядно увидеть объемам платных услуг, оказываемых населению, по таким показателям, как туристские услуги, услуги гостиниц и аналогичных средств размещения и санаторно-оздоровительные услуги. Следует отметить, что Росстат на своем официальном сайте относит приводимые виды показателей к «платным услугам населению в сфере туризма» [1].

Лидерами по количеству отелей остаются Москва – более 700 различных гостиниц и других средств размещения, и Санкт-Петербург – около 400. Помимо традиционных гостиниц существуют всевозможные хостелы, апартаменты и обычные помещения, сдаваемые неофициально. При этом самыми востребованными остаются отели четыре*. Данная потребность в отелях класса «4*» и выше составляет от 500 до 600 мест, а в дальнейшем этот показатель будет расти на 10 или 15% в год. Но стоит заметить, что на российском рынке гостиничных услуг ценят деловых туристов, потому как благодаря туристам, которые приехали по рабочим вопросам, бюджет любого отеля значительно пополняется - это касается не только дохода, отдельно взятого гостиничного комплекса, но такой тип туристов приносит не малый доход и региону. По информации 2ГИС, в Новосибирске работают около 175 средств размещения. В большинстве своем это мини- и ведомственные гостиницы. Основное количество номеров (2 550) приходится на 11 самых крупных отелей. Это «Мариинск парк отель Новосибирск» (четыре звезды, 430 номеров), «River Park» (три звезды, 316), «Gorskiy city hotel» (три звезды, 268), «Azimut отель Сибирь» (три звезды, 259), «Domina Hotel Novosibirsk» (четыре звезды, 218), «SkyExpo» (три звезды, 199), гостиница «Центральная» (три звезды, 197), «DoubleTree by Hilton» (четыре звезды, 188), Marriott (пять звезд, 175), «Park Inn by Radisson» (четыре звезды, 150) и «Skysport Hotel» (четыре звезды, 149). Львиную долю спроса на номерной фонд Новосибирска формирует деловой туризм [9].

Как правило, туристы, совершающие поездки с деловой целью, имеют достаточно хорошее финансирование, а это значит, что деловые люди будут выбирать отель не только как средство размещения, но и объект, качественно предоставляющий бизнес – услуги, постояльцу комфортней, когда все организовано в одном месте. Наличие бизнес центра в гостиничном комплексе приносит своим владельцам внушительную прибыль. Кризис, случившийся в Российской Федерации в 2008 году, сильно ударил по отелям в плане event-мероприятий и по всему рынку делового туризма. Количество всех мероприятий резко сократилось, как и бюджет, который выделяли на организацию event-услуг. С 2011 года началось медленное восстановление спроса на данные виды мероприятий.

В целом заполнение отелей гостями по целям поездки осуществляется следующим образом: 65,7% – деловые и профессиональные встречи; 34,1% – рекреационный туризм (лечение и профилактика, активный и пассивный отдых) и 0,2% – прочее.

Общий показатель загрузки гостиниц в Новосибирске равняется примерно 50% (для сравнения: в Москве – 64%, а в Европе – 61%). Чтобы повысить конкурентоспособность, расширяется спектр дополнительных услуг гостиничных предприятий. К примеру, предоставление услуг переводчика, юриста, экскурсовода или гида, заказ билетов в театр, кино и тому подобное.

В 2018-2019 гг. спрос на event-мероприятия значительно вырос и даже происходит дефицит площадок, а именно конференц-площадок, распложенных чаще всего в отелях, служащие для оказания event-услуг. Для того чтобы организовать крупное мероприятие в отелях необходимо подавать заявку или делать бронь за несколько дней, а то и месяцев. Если разговор идет о масштабном международном мероприятии, бронировать конференц-площадку нужно за год или более. Данная ситуация очень выгодна для отелей, где услуги по проведению деловых мероприятий составляют крупную статью доходов. Преимущество event-мероприятий для отельеров заключается в привлечении новой аудитории, будущими потенциально лояльными гостями отеля. Гости, посетившие такое мероприятие так или иначе знакомятся с местом, где проводится событие и у них складывается свое мнение об отеле в целом. При выборе отеля для event-мероприятия организатор, в первую очередь, смотрит на деловую инфраструктуру отеля: количество конференц-залов и переговорных, их вместительность, наличие бизнес центра.

Рыночные отношения диктуют свои жесткие правила во всех сферах деятельности, включая и предоставление гостиничных услуг населению. Именно поэтому система управления качеством гостиничного обслуживания считается главным показателем

конкурентоспособности компании в этой деятельности. Естественно, конкуренция в сфере гостеприимства очень высокая, и это заставляет владельцев отелей и гостиниц постоянно разрабатывать новую систему управления качества, либо совершенствовать уже существующую. Современные гостиницы имеют желание развиваться и расширяют свой спектр услуг и поэтому на предприятиях задействовано множество специалистов разных направлений. Это приносит свои трудности в управление, но, если следовать четкой организации процесса оказания гостиничных услуг, прибыль обязательна. Все гостиницы мира создаются по ожиданиям потребителей, на этом и построена вся система классификации современных гостиниц [7].

Для каждого отеля главную роль играет продвижение его гостиничного продукта. Именно реклама помогает привлечь больше гостей к ассортименту гостиничного предприятия, тем самым повышая его конкурентоспособность на рынке. В то же время большинство отелей чаще всего стремятся продать уже готовый продукт и не особо хотят заморачиваться над разработкой event-мероприятий под конкретного заказчика, особенно если заказчик арендует конференц-площадку с маленьким бюджетом. Что в результате приводит к снижению ценности самого event-мероприятия, и оно становится не особо интересно для участника целевой аудитории, так как на рынке организуется большое число мероприятий похожим контентом. Порой даже готовые услуги по event-мероприятиям отельеры не всегда могут эффективно презентовать [6].

Мир маркетинга все с большей скоростью развивается, и появляются такие инновации в сфере туризма и гостеприимства, как *ambient media*. Это вид наружной рекламы, позволяющий привлечь большой контингент людей с помощью объектов окружающей среды. Сегодня такое понятие как деловой туризм не ограничивается одним термином «командировка» — это понятие давно вышло за рамки данного термина. На данный момент оно представляет целую, отдельную сферу, которая коротко называется MICE. Данная аббревиатура произошла от четырех английских слов: Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions, они четко описывают понятие «деловой туризм». В русскоязычном варианте – это будет звучать как: «Встречи, Мотивационные программы, Конференции, Выставки» [3].

Среди всех отелей города Новосибирска невозможно сделать однозначного вывода относительно того, какой отель лучше и популярнее. «Mirotel Novosibirsk» славится своим удобством и многофункциональностью, «Park Inn by Radisson» порадует средней ценовой категорией и одним из лучших обслуживаний в городе, «Domina Hotel Novosibirsk», в свою очередь, очарует своим европейским манером и заставит окунуться в мир полный только положительных эмоций. Отель «Novosibirsk Marriott Hotel» предлагает конференц-залы, являющимися едва ли не самыми популярными в городе. Отель имеет в своём распоряжении около шести конференц-залов, общая площадь всех залов составляет 452 метра², самый большой зал может вместить в себя 280 человек, одновременно. Бизнес - туристы по своему желанию могут выбрать рассадку, которая будет соответствовать типу мероприятия. «DoubleTree by Hilton Novosibirsk» располагает тремя конференц-площадками, четырьмя переговорными и одним бизнес центром. Общая площадь всех конференц-площадок составляет 214 кв.м., каждая из площадок готова принять около 60 человек, в общем конференц-площадки в отеле «DoubleTree by Hilton Novosibirsk» готовы вместить около 200 человек. По количеству вариантов рассадок «DoubleTree by Hilton Novosibirsk» очень близок к «Novosibirsk Marriott Hotel». Все площадки в отеле «DoubleTree by Hilton Novosibirsk» оснащены современным оборудованием для проведения event-мероприятий. «Mirotel» так же предоставляет event-услуги, данный отель располагает тремя конференц-площадками и переговорной комнатой, которая служит для проведения переговоров и развлекательных мероприятий.

Конкурентная среда в гостиничной индустрии – это именно то состояние рынка, когда каждый отель хочет выбиться в лидеры, за счет продаж, а самое главное, за счет гостеприимства и качественного сервиса предоставления услуг. Главными отелями - конкурентами в городе являются «DoubleTree by Hilton Novosibirsk», «Novosibirsk Marriott

Hotel» и «Mirotel Novosibirsk», которые достаточно молоды и наиболее современны среди других гостиниц столицы Сибири. Таким образом, данные отели, находясь в одной звездной категории, конкурируя между собой, поддерживают и стимулируют туристический рынок города Новосибирска.

Подводя итог, можно отметить, что на сегодняшний день Новосибирская область имеет позитивную практику развития сферы гостиничных услуг и всеми потенциалами к её росту. Это будет происходить за счет того, что Новосибирск является центром транспортных коммуникаций, тем самым привлекая инвесторов с других городов имеющих желание вкладывать инвестиции в развитие индустрии туризма и гостеприимства Сибири. В среднесрочной перспективе участники рынка не исключают открытия в Новосибирске новых отелей. Будут развиваться загородные форматы отдыха. При этом лидеры рынка, наиболее успешные пять-семь отелей, продолжат чувствовать себя хорошо. В ближайшие годы наиболее востребованными могут оказаться отели, работающие в среднем ценовом сегменте.

Список используемых источников:

1. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за рыночными услугами, туризмом, транспортом и административными правонарушениями в сфере экономики [Электронный ресурс]: приказ Росстата от 31.08.2017 № 564.- Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/456089880>.

2. Леушина, О.В. Обзор рынка гостиничных услуг г. Новосибирска [Текст] / Н.А. Лучина, О.В. Леушина // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов: мат. VI Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. - 2019. – С. 225-226.

3. Лучина, Н.А. Конгресс-центры как фактор активизации мiсе-туризма [Текст] / Н.А. Лучина, О.В. Леушина // Передовые инновационные разработки: перспективы и опыт использования, проблемы внедрения в производство: сб. науч. ст. шестой междунар. науч. конф. - 2019. – С. 124-125.

4. Приходько, Т.П. Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоустойчивости гостиничного предприятия [Текст] / О.В. Леушина, С.П. Киселев, Т.П. Приходько // Актуальные тренды в экономике и финансах: мат. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. - Омск, 2019. – С. 62-66.

5. Приходько, Т.П. Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг Новосибирской области [Текст] / А.А. Попова, Т.П. Приходько, Н.А. Щетинина // Новости науки 2019: мат. VIII междунар. науч.-практ. конф. – М., 2019. – С. 111-118.

6. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.

7. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.

8. Главная | R-Аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://r-analytics.ru>, свободный.

9. Карта Новосибирска: улицы, дома и организации города — 2ГИС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2gis.ru/novosibirsk>, свободный.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** Статья посвящена изучению влияния цифровых трансформаций на деятельность организаций. В работе автор ставит цели, связанные необходимостью для хозяйствующих субъектов пересматривать имеющиеся модели ведения бизнеса, отдавая приоритет выведению бизнеса в онлайн пространство через создание онлайн платформ, например, что позволяет им быстро выходить на рынок и обеспечивает взаимодействие с конечным потребителем товаров (услуг, информации). Сделан вывод о том, как достигнуть высоких показателей мобильности, гибкости, конкурентоспособности и пр. за счет созданий ИТ- подразделений.*

***Ключевые слова:** организация, цифровая экономика, ИТ-подразделения, цифровое пространство.*

Rusanov K. D.

Omsk state pedagogical University

THE IMPACT OF DIGITAL TRANSFORMATION ON THE ORGANIZATION'S OPERATIONS

***Abstract.** The article is devoted to the study of the impact of digital transformations on the activities of organizations. In this paper, the author sets goals related to the need for economic entities to review existing business models, giving priority to bringing business to the online space through the creation of online platforms, for example, which allows them to quickly enter the market and provides interaction with the final consumer of goods (services, information). The conclusion is made about how to achieve high indicators of mobility, flexibility, competitiveness, etc. due to the creation of it departments.*

***Keywords:** organization, digital economy, it departments, digital space.*

В конце XX в. развитие и совершенствование информационных технологий привело к появлению такого явления как цифровая экономика. Цифровой экономикой принято называть экономическую деятельность, которая связана с цифровыми технологиями или же основана на них. Эта сфера экономики оказала колоссальное влияние на принимаемые на разных уровнях управленческие решения, так как позволила получать значительно более достоверные и точные данные о некоторых социально-экономических явлениях, а также коренным образом изменила подход ко многим областям знания. Далее будут рассмотрены особенности принятия этих решений, их теоретические и практические аспекты.

Для начала хотелось бы обратить внимание на то, что цифровые трансформации это не только внедрение высокотехнологичных инноваций в уже существующие сферы производства, науки, образования, управления, это в первую очередь процесс формирования качественно новых аспектов в этих сферах. Другими словами это трансформация модели организации.

Общеизвестно, что модели ведения бизнеса устаревают, и те стратегии, которые в прошлом приводили к успеху на данный момент могут являться неэффективными. Недавнее исследование McKinsey показало, что в 1958-м средний срок жизни компаний, входящих в список Standard & Poor's 500, составил 61 год. Сейчас он сократился до 18 лет. По оценкам McKinsey, к 2027 г. 75% компаний, входящих в этот список на сегодняшний

день, исчезнут. Они будут поглощены, либо будут вынуждены объединяться с более удачливыми конкурентами, либо обанкротятся.

Руководство компаний, в связи с этим, заинтересовано в формировании такой модели управления, при котором предприятие достигнет высоких показателей мобильности, гибкости, конкурентоспособности и т.д. Многие из этих вопросов решаются при помощи созданий ИТ- подразделений [2].

В условиях цифровых трансформаций информационные технологии встают в основу деятельности организации, позволяя оперировать с большим объемом информации и значительно повышая ее производительность — говорим мы о работе с клиентами или же о внутренних процессах.

Цифровая трансформация, как правило, подразумевает развитие нескольких компетенций:

- 1) процесс создания знаний или идей, базирующихся на аналитике большого количества данных, собираемых отделом ИТ. Адаптация под складывающиеся условия.
- 2) ПО в качестве основы функционирования бизнеса. Это позволяет получить обратную связь в максимально короткие сроки, экономит время и средства предприятия.
- 3) принятие и практическое применение концепции Интернета вещей. Цифровая трансформация затрагивает не только виртуальные ИТ- системы, но и конечную продукцию инновационных организаций. Компании должны уметь измерять и количественно оценивать то, как их продукты взаимодействуют с заказчиками и окружающей средой. Информация о состоянии оборудования и его использовании позволяет улучшать качество продукции на основании объективной статистики, быстрее выявлять и разрешать эксплуатационные проблемы и развивать инновационные бизнес-модели с оплатой за потребление.

Но не стоит забывать о том, что теоретические основы цифровых трансформаций не будут иметь единый характер для всех предприятий. Это говорит о том, что цифровые трансформации нацеливают предприятия на поиск и попытки применения некоторых совершенно новых методов ведения бизнеса [1].

Целью цифровой трансформации, на наш взгляд, можно считать коренные преобразования в социально-экономической сфере, внедрение цифровых технологий в различные структуры, формирование единого цифрового пространства. Но если немного отойти от глобальной цели и говорить об индивидуальной, актуальной для конкретного предприятия, то цель будет определить сложнее. Часть компаний рассматривают цифровую трансформацию как средство более мобильного и комфортного обслуживания клиента, другие - как средство повышения эффективности или же новый способ выхода на рынок. Кроме того нельзя говорить о том, что предприятия будут преследовать только одну из этих целей, т.к. коренные изменения предполагают качественные преобразования бизнеса в целом. Соответственно, эти цели чаще всего будут встречаться в совокупности.

Важно понимать, что предприятие должно иметь представление о желаемом результате и формулировать свои цели в соответствии с ним.

Объектами цифровой трансформации будут предприятия, государственные структуры и иные структурные подразделения, которые приоритетной задачей определили для себя вынесение своей основной деятельности в цифровое пространство.

Предметом будет являться непосредственно процесс цифровизации, изучение данного процесса, выявление проблем и поиски способов решения/избегания этих проблем.

Подводя промежуточный итог, стоит заметить, что управленческий персонал, в условиях цифровизации, в первую очередь должен уделять особое внимание повышению уровня технологического IQ сотрудников, адаптации их к нововведениям, а также к новым условиям работы.

Для запуска процесса цифровой трансформации необходимо:

- 1) стоит обращать внимание на потребности клиента, запуская программы лояльности, а также создавая сообщества поддержки клиентов.

2) предлагать существующим клиентам дополнительные, персонализированные условия, направленные на их удержание, а также наладить взаимодействие с клиентом через различные каналы (социальные сети, интернет рассылки)

3) стараться реализовывать творческий потенциал сотрудников, допуская их удаленную работу, использовать онлайн ресурсы для обеспечения постоянной коммуникации между ними.

4) постоянно анализировать данные собранные на онлайн платформы предприятия для изучения специфики спроса и обеспечения мобильности предприятия.

В заключение важно отметить, что необходимость цифровых трансформаций обусловлена изменением структуры потребительского рынка, ускорением ритма жизни, высоким уровнем использования людьми нового поколения цифрового пространства для реализации своих потребностей. Таким образом, предприятия вынуждены пересматривать модели ведения бизнеса, отдавая приоритет выведению бизнеса в онлайн пространство через создание онлайн платформ, например, что позволяет им быстро выходить на рынок и обеспечивает взаимодействие с конечным потребителем товаров/услуг/информации. Для успешного выхода предприятия на цифровую арену руководства должны в первую очередь заботиться о формировании IT-пространства, которое позволит осуществить вышеперечисленные задачи.

Игнорирование процесса цифровой трансформации в конечном счете может привести к снижению эффективности работы предприятия, к поглощению предприятия более крупным или же к банкротству.

Работа выполнена под руководством О.А. Гешко, старшего преподавателя кафедры экономики, менеджмента и маркетинга ФГБОУ ВО «ОмГПУ».

Список используемых источников:

1. Беликова, К. М. Цифровая интеллектуальная экономика: понятие и особенности правового регулирования (теоретический аспект) [Электронный ресурс] / К. М. Беликова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. - 2018. - № 8 (99). - С. -82-85. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35330055>

2. Гарифуллин, Б.М. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы [Электронный ресурс] / Б.М. Гарифуллин, В.В. Зябриков // КЭ. - 2018. - №9. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-biznesa-modeli-i-algoritmy>

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОМОБИЛЕЙ TOYOTA

Аннотация. В статье раскрываются наиболее яркие и значимые особенности и тенденции в создании оптимальных условий трудовой деятельности на примере одного из крупнейших японский производителей автомобилей – компании Toyota. При этом анализируются принципы организации наиболее значимых технологических процессов, позволяющие обеспечить высокую эффективность и конкурентоспособность производства. Реализация этих принципов позволяет обеспечить наиболее комфортные условия труда для работников и высокое качество производимой продукции, соответствующее запросам потребителей.

Ключевые слова: производственная деятельность, человеческие ресурсы, принципы организации производства, эффективность.

Ryachkin A.Y.

Omsk state technical University

PRINCIPLES OF ORGANIZATION OF TECHNOLOGICAL PROCESSES ON THE EXAMPLE OF A TOYOTA CAR MANUFACTURING COMPANY

Abstract. The article reveals the most striking and significant features and trends in creating optimal working conditions on the example of one of the largest Japanese car manufacturers – Toyota. At the same time, we analyze the principles of organizing the most important technological processes that allow us to ensure high efficiency and competitiveness of production. The implementation of these principles allows us to provide the most comfortable working conditions for employees and high quality products that meet the needs of consumers.

Keywords: production activities, human resources, principles of production organization, efficiency.

В ходе эволюционного развития экономики было убедительно доказано, что основой жизни человеческого общества является производство. Производство в самом общем виде трактуется как целесообразная деятельность людей, направленная на преобразование предметов природы в соответствии с их потребностями [4, с. 30]. В свою очередь, основная задача управления производством – обеспечение успешного выполнения установленных на предприятии в процессе планирования количественных и качественных показателей во всех ключевых сферах его деятельности (производственной, финансовой, инвестиционной) [1, с. 9]. Повышение эффективности производства является приоритетной хозяйственной задачей, весомо влияющей на экономическое состояние любого предприятия. Поэтому благодаря росту эффективности деятельности предприятия обеспечивается его выживаемость в конкурентной борьбе, доходность инвестиций и, как следствие, устойчивый экономический рост.

В современных условиях конкурентоспособность и производительность экономики страны в целом и каждого отдельного хозяйствующего субъекта в частности зависят от целого ряда аспектов. При этом большое внимание все чаще уделяется исследованию роли и значению различных факторов и условий производства, среди них: наличие физического и человеческого капитала, уровень развития инфраструктуры, доступность образования и дополнительного обучения, используемые технологии, макроэкономическая стабильность,

эффективность системы государственного и корпоративного управления, эффективность рынков и т.д. [3, с. 41].

На протяжении XIX – XX столетий в теории и практике менеджмента интенсивно развивались подходы и методы, позволившие сделать частный сектор (бизнес) эффективным. Это наглядно проявляется в использовании (применении): концепции ориентации на потребителя; методов стратегического планирования; технологий делегирования полномочий; маркетинговых подходов в ведении деятельности; принципов корпоративной культуры; иных методов и приемов управления. Помимо перечисленных явлений в конце XX – начале XXI веков все более отчетливо стали проявляться существенные изменения в использовании человеческих ресурсов и в управлении трудом. Во многих современных исследованиях уделяется особое внимание анализу креативности, носителем которой, собственно, выступают люди [6, с. 175–178].

Как считается, сегодня поменялся сам подход к продвижению работников по карьерной лестнице. В результате уже недостаточно просто хорошо и качественно выполнять свои служебные обязанности, пришло время, когда предпочтение отдается людям со смелыми идеями и креативным мышлением. По мнению ряда исследователей, XXI столетие, по сути, становится веком человеческого измерения экономики. При этом главным посылом в менеджменте становится именно «человеческий капитал», что вполне соответствует либеральным ценностям, где свобода человека ставится на первое место [5, с. 228]. К сожалению, для многих российских компаний весьма распространенным явлением остается игнорирование роли и значимости человека в производстве и связанная с этим крайне поверхностная разработка методов управления человеческим капиталом, в результате чего они становятся недостаточно эффективными. Поэтому имеет смысл обратить внимание на передовой зарубежный опыт в сфере организации и функционирования производства и управления.

К числу наиболее интересных и ярких явлений в управлении по праву относятся японские методы организации производства. С учетом этого мы целенаправленно сделаем акцент на условиях и принципах организации производства, которые используются в такой известной и крупнейшей во всем мире автомобилестроительной компании, как Toyota. Головной офис расположен в японском городе Тоёта, или Тойота (яп. 豊田市 Тоёта-си) – центральном городе Японии в префектуре Айти. Toyota Group – это группа компаний, в которую входит Toyota Motor Corporation и активно использует бренд «Toyota». История создания компании началась в 1924 году с выпуска автоматических ткацких станков. Тайода Сакити (Toyota Sakichi) – первый основатель ткацкого станка в Японии с собственным электропитанием под названием «Электрический ткацкий станок Тойода». В нем был реализован принцип «Дзидока», который означал, что машина прекращает работу сама, когда появляется проблема, и который в дальнейшем стал одной из частей производственной системы Тойоты.

Человек, в честь которого носит имя автомобильная компания Toyota Motor Corporation Тайода Сакити, известен еще и тем, что сформировал правило «пяти почему» – своего рода инструмент для решения проблем и трудностей, связанных с выбором чего-либо в своей жизни. Данное правило помогает нам решить возникшую проблему через первоисточник: вопрос «Почему?» задается не менее пяти раз, чтобы выстроить всю цепь, последовательно связанных между собой причинных факторов, оказывающих влияние на проблему. Тайода Сакити во всех непонятных ситуациях, в которых возникали трудности, пользовался правилом «пяти почему», и оно всегда помогало решить ему проблему.

В 1929 году британская компания выкупила патент на автоматический ткацкий станок, вырученная сумма послужила стартовым капиталом для развития автомобильного производства. В этом же году Киитиро Тойода, сын Сакити Тойоды, поехал в Европу и США, чтобы изучить их автомобильную промышленность, а уже в 1930 году он начал разработку автомобилей с бензиновым двигателем внутреннего сгорания. С того времени и началось развитие знаменитой компании. Сама производственная система компании Toyota

разрабатывалась через двадцать лет после создания первого автомобиля в 1950-х годах в Японии. В основу системы были заложены несколько принципов, направленных на непрерывное улучшение производственного процесса за счет системы поэтапного контроля качества, снижения издержек, максимизации всех технологических операций и поиске самых функциональных методов обслуживания производственного процесса на каждом этапе. Рассмотрим все эти основополагающие принципы более подробно.

Компания Toyota использует различные принципы производственной системы, которые на каждом этапе производства и технологической операции имеют известную специфику.

1. Принцип «Кайдзен» («Kaizen»). Принцип непрерывного улучшения всех технологических операций производства влияет на рост оптимизации рабочего процесса и контроля над качеством производимой продукции. «Кайдзен» обеспечивает возможность всесторонней оценки как отдельных этапов, так и всего процесса производства в целом, а также позволяет минимизировать как ресурсные, так и временные потери.

2. Технологическая операция – штамповка.

В самом начале процесса штамповки внешних и внутренних кузовных панелей листы-заготовки проходят тщательную очистку на поточной линии. После этого начинаются мероприятия по штамповке изделий. Осуществление данной технологической операции имеет в своей основе следующие специфические принципы:

– Принцип «Исключительный порядок». На заводах Toyota строго следят за соблюдением чистоты и порядка на всех этапах производства, а также обеспечивают организацию эргономичных рабочих мест и систему хранения инструментов.

– Принцип «Точно вовремя» («Just-in-Time»). Педантичное согласование доставки и производства нужных материалов и изделий в надлежащем количестве и точно в установленный срок. Данная система делает возможным сокращение затрат на содержание и обслуживание складских помещений, потому что все поступающие запчасти и комплектующие используются сразу же, не задерживаясь на складе.

– Принцип «Каракури» («Karakuri»). Ввод в эксплуатацию и применение механических приспособлений, в основном функционирующих за счёт силы гравитации, произведённых для упрощения труда рабочих, сокращения времени на выполнение отведённой задачи и улучшения рабочего пространства.

3. Технологическая операция – сварка.

Сварочные кузовные работы совершаются в три этапа. Вначале выполняется сборка платформы машины, состоящая из моторного отсека, заднего и среднего пола. После на конвейере платформа скрепляется с крышей и боковинами. Заключительным этапом является установка и приваривание подвесных деталей: багажник, капот, двери и крылья. Совокупность роботизированного и ручного способа сварки обеспечивает наиболее надежное соединение элементов кузова и его прочность. При этом активно применяется упоминавшийся выше принцип «Дзидока» («Jidoka»), предполагающий введение в процесс изготовления дополнительных приспособлений, которые позволяют остановить работу оборудования в случае нарушений в процессе выполнения этапов производства.

4. Технологическая операция – покраска.

Перед началом покраски кузов тщательно промывается, обезжиривается и покрывается слоем фосфата. Потом поверхность обрабатывается катафорезным грунтом для образования антикоррозийного слоя, после чего кузов сушится в печи. Затем все щели промазываются герметиком для защиты кузова от пропускания влаги, днище покрывается антигравийным покрытием, защищающим кузов от сколов, и затем все проклеивается шумоизоляционными матами. Прежде чем накладывать краску на кузов, его покрывают грунтом, формирующим будущий цвет автомобиля и улучшающим сцепление краски с металлом. Только потом происходит окрашивание машины и нанесение лака для обеспечения дополнительной защиты и придания блеска. Кузов еще раз пропускают через печь и осматривают на наличие изъянов, после этого будущий автомобиль покрывается

финишным слоем воска, защищающий скрытые полости от коррозии. При осуществлении технологической операции покраски востребован такой принцип, как «Дзикотей Канкетсу» («Jikotei-kanketsu»). Способ изготовления обеспечивает «завершенность и качество, встроенное в процесс». Данный принцип, который заключается в передаче абсолютно проверенной машины на каждую последующую технологическую операцию, гарантирует изготовление только качественных и надежных машин.

5. Технологическая операция – сборка.

Готовые кузова переходят в цех сборки. Там идёт сборка дверей, установка стёкол, собирается подвеска, прокладывается проводка, встраиваются подушки и устанавливаются ремни безопасности, и совершается множество других операций. Все операции по сборке строго стандартизированы и выполняются в установленном порядке, что позволяет не только максимизировать процесс, но и осуществлять многоуровневый контроль качества. При осуществлении сборки востребованы следующие более частные принципы:

– Принцип «Андон» («Andon»). Сигнальная система в виде шнура, протянутого вдоль поточной линии. В случае возникновения неполадки производственного процесса оператор должен дернуть за шнур. После чего на специальном табло появится сообщение, информирующее начальника цеха, о месте нахождения нарушения. В случае выявления серьёзной неполадки автоматизированная линия останавливается, не допуская попадания некачественного изделия на следующий производственный участок.

– Принцип «Канбан» («Kanban»). Неповторимая система карточек, которая позволяет планировать своевременную доставку запчастей точно вовремя. За каждой деталью закреплена карточка с соответствующей информацией. Оператор, беря деталь, оставляет карточку в специальной коробке. Работники отдела логистики в определённый временной интервал собирают карточки и могут рассчитать точное количество запчастей и время, к которому надо их доставить на конвейер.

– Принцип «Пока-Ёке» («Рока-Уоке»). Предполагается использование инструментов, не позволяющих продолжить процесс, если операция не была закончена или была выполнена неправильно. «Пока-Ёке» помогает оператору вовремя оповестить руководителя цеха об обнаружении проблемы или нарушении в работе оборудования и не дать некачественному изделию перейти на следующий этап производства.

6. Технологическая операция – контроль качества. Отдел контроля качества проверяет, чтобы все машины отвечали установленным стандартам Toyota. Каждая машина проходит скрупулезную проверку внешнего вида и функциональную инспекцию, начиная от качества сборки кузова и лакокрасочного покрытия и заканчивая эксплуатационными характеристиками мотора, регулировкой развала / схождения колес и проверкой корректности работы системы ABS.

При этом используется принцип «Генчи Генбуцу» («Genchi Genbutsu»). Сущность данного принципа, применяемого всем персоналом компании Toyota, заключается в осознании реальной производственной ситуации. Личное присутствие на месте возникшей поломки позволяет увидеть ситуацию полностью, сделать детальный анализ, выявить и эффективно устранить причину нарушения производственного этапа [7].

Принципы, реализуемые в деятельности компании Toyota, в ряде источников рассматриваются как элементы так называемой концепции «бережливого производства» [2, с. 57]. Концепция бережливого производства – это рыночно ориентированная концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес – процессов с соответствующей мотивацией персонала. В этом смысле производственная система, созданная в компании Toyota, считается эталоном бережливого производства. Благодаря столь стабильной и строго организованной производственной системе компания демонстрирует значительные успехи и устойчивую положительную динамику в производстве и продажах производимых автомобилей [8].

Принимая во внимание все изложенное выше, можно сделать общий вывод, что автомобили компании Toyota весьма востребованы на мировом рынке и являются

оптимальным, надежным и комфортабельным вариантом для людей среднего класса. Согласно статистическим данным за последние пять лет, среднее число новых автомобилей, проданных на рынке за год, составляет более 8,2 млн. шт., а это весьма внушительная и стабильная цифра, которая превышает в разы показатели других мировых компаний по продажам автомобилей. Так, если сравнить Toyota с немецкой компанией Mercedes-Benz, продающей в среднем 2,35 млн. автомобилей, то становится ясно, что автомобили Toyota являются в 3,5 раза более востребованными на рынке.

Если привести показатели американской компании Chevrolet за аналогичный по времени период, то можем увидеть, что в среднем за год она продает около 4,0 млн. автомобилей, т.е. в 2 раза меньше, чем у компании Toyota. Продажи немецкой компании BMW составляют в среднем всего 30 тыс. автомобилей в год, что 275 раз меньше, чем у Toyota. Еще одну из часто упоминаемых компаний, а именно французскую корпорацию Renault, у которой средние продажи за год составляют 2,25 млн. автомобилей, Toyota Motor Corporation превосходит по продажам в 3,7 раз. Анализируя приведенные фактические данные, можно сделать вывод, что Toyota Motor Corporation является лидером продаж и самой крупной автомобильной компанией мира.

Таким образом, упорядоченная и объединенная система управления производственными процессами, реализуемая на всех заводах компании Toyota, неукоснительное соблюдение принципов порядка и чистоты, четкая последовательность выполняемых операций и строгий контроль над каждой технологической операцией в производстве являются гарантом непревзойденного японского качества выпускаемых автомобилей Toyota по всему миру. Рассмотренные нами принципы производства компании Toyota Motor Corporation и результаты их продаж говорят сами за себя. Данная компания очень эффективно использует опыт многолетнего производства и реализации автомобилей. Эта компания тщательно подбирает персонал и высоко ценит труд своих рабочих. Без этих принципов и сплоченности сотрудников не было бы такого быстрого и качественного производства машин, которое присутствует у рассмотренной нами автомобильной компании, использующей бренд «Toyota».

Список используемых источников:

1. Ахметова, Г. З. Организация и планирование производства [Текст]: учеб. пособ. / Г. З. Ахметова, М. Ю. Маковецкий, Д. В. Рудаков. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2019. – 312 с.
2. Игнатова, Л. В. Особенности применения производственной системы Тойота [Текст] / Л. В. Игнатова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. – № 5 (15). – С. 57–60.
3. Маковецкий, М. Ю. Ключевые факторы повышения эффективности промышленного предприятия [Текст] / М. Ю. Маковецкий, В. С. Маркин // Экономика 2020: Актуальные вопросы и современные аспекты: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2020. – С. 40–43.
4. Маковецкий, М. Ю. Введение в экономическую теорию [Текст]: учеб. пособ. / М. Ю. Маковецкий – Омск: Изд-во ОмГУ, 2004. – 128 с.
5. Рудаков, Д. В. Влияние традиционных ценностей и национально-психологических особенностей современных россиян на развитие российского менеджмента [Текст] / Д. В. Рудаков, Т. В. Доронина // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. – 2015. – № 2 (136). – С. 225–228.
6. Рудаков, Д. В. Проблемы становления креативного класса в трудовых ресурсах Омского региона [Текст] / Д. В. Рудаков, Т. Г. Рудакова // Социально-культурное и политико-экономическое развитие территорий: сб. ст. III междунар. науч.-практ. конф./ Под ред. Э.В. Алехина. – Пенза, 2015. – С. 175–178.
7. Принципы производственной системы Тойота [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.toyota.ru/world-of-toyota/factory/factory_principles, свободный.

8. Данные о продажах автомобилей Toyota во всем мире за 2019 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/marks/2019/toyota>, свободный.

УДК 338.24

Сидорова Е.В., Маковецкий М.Ю.

Омский филиал Финансовый университет при Правительстве РФ

РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Существование рисков как неотъемлемого элемента предпринимательской деятельности привело к необходимости разработки конкретных методов и приемов их выявления при принятии и реализации управленческих решений. Важно своевременно выявить и определить вероятность наступления риска, время его наступления, а также возможный ущерб. В статье сделаны выводы о роли, функциях и целях риск-менеджмента, а также приведены основные этапы организации риск-менеджмента.

Ключевые слова: риск-менеджмент, управление рисками, риски.

Makovetsky M.Y., Sidorova E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THE ROLE OF RISK MANAGEMENT IN THE RISK MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Abstract. The existence of risks as an integral part of entrepreneurial activity has led to the need to develop specific methods and techniques to identify them when making and implementing management decisions. It is important to timely identify and determine the probability of occurrence of the risk, the time of its occurrence, as well as possible damage. The article draws conclusions about the role, functions and objectives of risk management, as well as the main stages of risk management organization.

Keywords: risk management, risk management, risks.

В современных условиях риск выступает как один из ключевых элементов экономической, политической и социальной сферы общества и является неизбежным атрибутом деятельности любой организации, функционирующей на рынке. Колебания спроса и предложения, растущие темпы конкуренции, опережающие темпы развития техники и технологии, резкие колебания курсов валют, растущие темпы инфляции, изменения в законодательстве, а также различные внешние факторы порождают условия для существования риска. В целях успешного функционирования любой организации в современных условиях необходимо осуществлять мероприятия по управлению рисками.

В связи с этим определяется роль риск-менеджмента в организации, которая состоит в осуществлении прогнозирования, профилактики и управления рисками, на основе научных подходов и сложившейся практики. В отечественной и зарубежной литературе встречаются различные трактовки понятия «риск». Чаще всего под риском предприятия понимают вероятность возникновения неблагоприятных последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Ряд авторов отмечают, что риск представляет собой вероятность неблагоприятного исхода, когда компания не получает ожидаемого результата [3, с. 12–14]. Следовательно, обобщая существующие подходы и точки зрения, понятие «риск» можно интерпретировать как возможную (существующую) вероятность потери средств и /или недополучения доходов.

Риск непосредственно связан с управлением и напрямую зависит от эффективности и обоснованности решений по его управлению. В этой связи риск-менеджмент следует рассматривать как одно из ключевых направлений современного менеджмента, в рамках которого исследуются проблемы управления рисками, возникающими в деятельности самостоятельной хозяйственной организации.

На рубеже XX и XXI веков в теории и практике менеджмента сформировалось четкое понимание того, что стабильность развития любого бизнеса и повышение эффективности управления невозможны без активного использования риск-менеджмента как составной части системы управления компанией вне зависимости от ее масштабов и специфики производства или предоставления услуг.

С практической точки зрения это означает, что риск-менеджмент должен быть интегрирован в каждодневную работу предприятия. Основные направления такой интеграции, обеспечившие постепенный переход от так называемых традиционных методов управления рисками к созданию системы риск-менеджмента, в схематизированном виде представлены на рис. 1.



Рис. 1. Основные направления интеграции системы риск-менеджмента в систему управления организацией

В теории и практике риск-менеджмента наиболее часто встречаются три основных направления. Первое основано на разработке системы мер по предупреждению и профилактике рисков. Второе направление связано с минимизацией возможных негативных последствий, которые могут принести убыток. Третье направление основано на возможном получении дохода в ходе реализации риска, а также получение конкурентных преимуществ.

Основная цель риск-менеджмента состоит в обеспечении максимально эффективного управления рисками предприятия. Достижение обозначенной цели в рамках риск-менеджмента предполагает необходимость решения следующих основных задач [3, с. 116]:

- профилактики возникновения рисков;
- минимизации ущерба, причиненного рисками;
- максимизации дополнительной прибыли, получаемой в результате управления рисками.

Решение первой задачи осуществляется посредством прогнозирования рисков и их своевременного устранения. Вторая задача решается при формировании внешних и внутренних страховых и резервных фондов, которые могут частично или в полном объеме компенсировать последствия рисков. В рамках решения третьей задачи гарантируется рациональное использование условий риска с целью максимизации получаемой прибыли.

Риск-менеджмент выполняет определенные функции. Различают два типа функций риск-менеджмента [2, с. 38]:

- функции объекта управления;
- функции субъекта управления

К функциям объекта управления в риск-менеджменте относится организация:

- разрешения риска;
- рискованных вложений капитала;
- работы по снижению величины риска;
- процесса страхования рисков;
- экономических отношений и связей между субъектами хозяйственного процесса.

К функциям субъекта управления в риск-менеджменте относятся:

- прогнозирование;
- организация;
- регулирование;
- координация;
- стимулирование;
- контроль.

Рассмотрим функции субъекта управления в риск-менеджменте более подробно.

Прогнозирование выступает в роли идентификации возможного события до его наступления. Задачей прогнозирования не является непосредственная реализация прогноза на практике. Характерной чертой прогнозирования является разработка альтернативных вариантов с соответствующими финансовыми показателями и параметрами, которые определяют несколько вариантов изменения финансового состояния объекта управления с учетом наметившихся тенденций.

В ходе реализации рискованного события прогнозирование может реализовываться как на основе экстраполяции прошлого в будущее, учитывая при этом экспертную оценку динамики изменения, так и на основе прямого предвидения изменений ситуации. Ситуация может измениться неожиданно. Управление на основе прогнозирования этих изменений требует наличия у риск-менеджера знания особенностей поведения рынка и его механизмов, а также возможности применения гибких экстренных решений.

Организация риск-менеджмента проявляется в объединении менеджеров, которые занимаются реализацией рискованного вложения средств на основе установленных правил и процедур. К ним относят: формирование органов управления, определение структуры органа управления, налаживание взаимосвязей между подразделениями управления, разработка норм, методов и т.д.

Регулирование состоит в воздействии на объект управления, с целью формирования его устойчивости в случае возникновения отклонения от заданных параметров. В основном в область применения регулирования входят текущие мероприятия по устранению возникших отклонений.

Координация в риск менеджменте проявляется в согласованной работе всех элементов системы управления риском, непосредственно аппарата управления и специалистов. Координация является основой единства отношений объекта и субъекта управления, аппарата управления рисками в целом и каждого отдельного работника.

Стимулирование в риск-менеджменте проявляется в формировании условий побуждения и заинтересованности в результате для риск-менеджеров и других специалистов

Функция контроля представляет собой мониторинг действий, направленных на снижение риска. В ходе реализации контроля формируется информация о степени выполнения плана по управлению риском, доходности риска, его соотношения с прибылью, на основании которого вносятся коррективы в финансовые программы, организацию финансов и стратегию компании. Контроль включает анализ результатов мероприятий, направленных на снижение риска.

Основными характеристиками риск-менеджмента является то, что он включает в себя совокупность методов, норм, приемов и мероприятий, которые позволяют прогнозировать риск и принимать решения по его нейтрализации. Управление риском должно строиться в соответствии с направлениями деятельности организации.

По экономическому содержанию риск-менеджмент является системой управления риском и складывающимися в ходе такого управления финансовыми отношениями [2, с. 46].

Риск-менеджмент является также системой управления, которая включает в себя процессы формирования цели риска и рискованных вложений капитала, определения вероятности наступления рискованного события, его величину и стоимость, проведения анализа внешней среды, обоснования стратегии управления риском, выбора необходимых для ее реализации способов и приемов его снижения, осуществления целенаправленных воздействий на риск. В совокупности обозначенные мероприятия отражают организацию риск-менеджмента.

Организация риск-менеджмента представляет собой систему мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в единой технологии процесса управления риском, что в схематичной форме представлено на рис. 2.

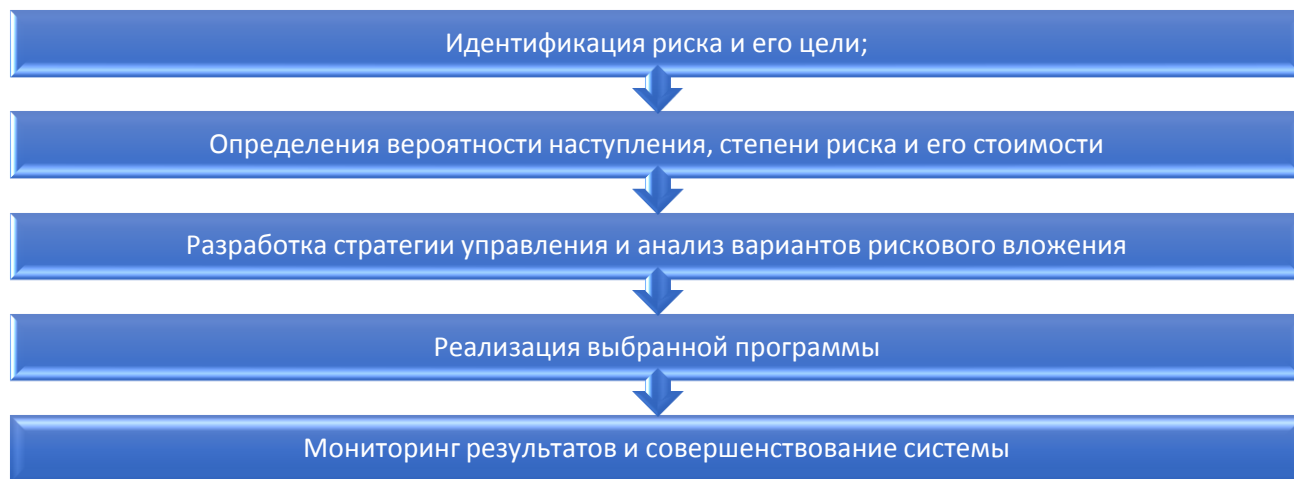


Рис. 2. Этапы организации риск-менеджмента

На первом этапе организации риск-менеджмента определяются цели риска и рискованных вложений средств. Как правило, целью рискованных вложений средств является максимизация полученной прибыли. Все действия, связанные с риском, всегда имеют конечную цель, так как иначе оно бессмысленно. На данном этапе определяется четкая, конкретизированная и сопоставимая с риском и капиталом цель.

На следующем этапе организации риск-менеджмента собирается информация о внешней среде, которая необходима для принятия обоснованных решений и обоснования того или иного действия. На основе данной информации и с учетом целей риска определяется степень вероятности наступления рискованного события, страхового события, а также рассчитывается степень риска (вероятность наступления и возможный ущерб).

Управление риском основано на понимании степени риска, его влияния на людей, имущество, финансовые результаты деятельности. Для принятия решений необходимо владеть информацией о действительной стоимости риска, с целью объективного представления возможных убытков и определения путей к их предотвращению или уменьшению, а также при необходимости обеспечению возмещения убытков от риска.

При разработке программы действий по минимизации риска следует учитывать психологическое восприятие рискованных решений субъектами, их принимающими. Принятие решений в условиях риска является в значительной степени психологическим процессом. Поэтому наряду с математической обоснованностью решений следует иметь в виду проявляющиеся при принятии и реализации рискованных решений психологические особенности личности – лица, принимающего соответствующие решения, в том числе: агрессивность, нерешительность, сомнения, самостоятельность, экстраверсию, интроверсию и др. [1, с. 26–27]. Действительно, одна и та же рискованная ситуация рассматривается разными людьми по-разному. Это объясняет тот факт, что оценка риска и выбор стратегии его управления во многом зависит от лица, принимающего решения.

Одним из этапов организации риск-менеджмента выступает реализация мероприятий по выполнению выбранного плана управления рисками, т.е. отдельных мер, объемов и источников финансирования, конкретных исполнителей, сроков реализации и т.д.

Заключительным этапом риск-менеджмента выступает контроль и мониторинг за выполнением выбранного плана, непрерывный анализ и оценка результатов его реализации, внесение коррективов на их основе.

Подводя итог, можно сделать вывод, что на сегодняшний день, предприятия работают в постоянно ужесточающихся условиях конкуренции, имеют различную внутреннюю структуру, уровень производственных возможностей, кадровый состав и т.д. Поэтому у каждой компании возникают риски, которые присущи только данной компании, соответствующие специфике ее производственной, коммерческой, финансовой, инвестиционной и т.п. деятельности.

Роль риск-менеджмента в организации заключается в эффективном управлении рисками. Функциональная роль определена исключительно проблемами управления риском и координации деятельности всех подразделений в плане регулирования риска и обеспечения компенсации возможных потерь и убытков. Риск-менеджер формирует организационную структуру управления риском на предприятии и разрабатывает основные положения и инструкции, связанные с этой деятельностью.

Список использованных источников:

1. Иванов, В.Н. Поведенческая концепция принятия инвестиционных решений на финансовых рынках [Текст] / В.Н. Иванов, М.Ю. Маковецкий // Финансовый бизнес. – 2020. – № 1. – С. 23–34.

2. Фирсова, О.А. Управление рисками организаций : учебно-методическое пособие [Текст] / О.А. Фирсова ; Межрегиональная Академия безопасности и выживания. – Орел : МАБИВ, 2014. – 82 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428622>, свободный.

3. Фомичев, А.Н. Риск-менеджмент : учебник / А.Н. Фомичев. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2016. – 372 с. – (Учебные издания для бакалавров). [Электронный ресурс] – Режим доступа: – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453893>, свободный.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ АВТОРИТАРИЗМА

***Аннотация.** В представленной статье сопоставляется политический режим и экономика страны на примере Саудовской Аравии. Рассматриваются признаки авторитаризма и их реализация. Характеризуются экономические показатели, а также анализируется развитие Королевства за определенный период времени.*

***Ключевые слова:** экономика, авторитарный режим, макроэкономические показатели, ВВП.*

Stepanova A.O.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ECONOMIC DEVELOPMENT UNDER AUTHORITARIAN CONDITIONS

***Abstract.** In this article the political regime and economy of the country are compared using the example of Saudi Arabia. Signs of authoritarianism and their implementation in practice are considered. Economic indicators are characterized, and the development of the Kingdom is analyzed over a certain period of time.*

***Keywords:** economy, authoritarian regime, macroeconomic indicators, GDP.*

На сегодняшний день экономика страны играет ключевую роль в ее развитии и, можно сказать, является одним из существенных критериев лидерства на мировой арене в случае успешного функционирования. Для сравнения экономической мощи стран используются макроэкономические показатели и наиболее существенный из них – ВВП на душу населения.

Существует немало предубеждений по поводу взаимосвязи политического режима и экономического развития. Так, например, встречаются утверждения о том, что при недемократической реализации управления, то есть при авторитаризме и тоталитаризме, экономика страны находится на низком уровне и является хозяйственно не развитой. Так ли это на самом деле? Именно этот вопрос отражает цели написания данной статьи, которые выражаются в выявлении сущности авторитаризма, экономического развития, а также государственного устройства Саудовской Аравии.

Авторитарный режим - это государственно-политическое устройство общества с элементами личной диктатуры, при котором политическая власть осуществляется при минимальном участии народа. Авторитаризм свойственен для власти и политики, но причины его возникновения различны. В качестве определяющих могут выступать природные качества политического лидера, то есть его изначально властный характер, они могут быть оправданы ситуацией: например, военное время, кризис, возникновение различных социальных и национальных конфликтов и т.д. Стоит отметить, что авторитаризм может переходить в его крайнюю форму - тоталитаризм, когда создается жестокий и репрессивный режим.

Рассмотрим, как данный режим проявляется в Саудовской Аравии.

Королевство Саудовская Аравия – обширное государство на Аравийском полуострове, столица этой процветающей страны – Эр-Рияд. Количество населения на 2019 год составило 34 218 169 человек. Территория: 2 149 690 км². Формой правления является абсолютная монархия, а главой государства – король Салман ибн Абдул-Азиз Аль Сауд. Государственное устройство страны регулируется Основным низамом правления

Саудовской Аравии, который был принят в 1992 году и является главным законом об управлении. Согласно ему конституцией страны является Коран, а управляется она на основе шариата, то есть исламского права.

Король является верховным главнокомандующим вооруженными силами. Он вправе объявлять войну, чрезвычайное положение и всеобщую мобилизацию, а также назначать на все ответственные гражданские, военные и дипломатические должности. Как известно, существует 3 ветви власти: законодательная, исполнительная и судебная. Совет министров – высший орган исполнительной власти. Стоит обратить внимание, что он формируется королем и несет перед ним ответственность. Организация и деятельность Совета министров регулируется специальным низамом 1958 г. Консультативный совет – орган законодательной власти, судьи которого назначаются и смещаются королевским указом. В компетенции данного органа власти также находится комментирование и рассмотрение проектов по социально-экономическому развитию государства, обсуждение отчетов министров, международных договоров и соглашений. Его организация регулируется специальным низамом 1992 г. Король обладает правом проводить совместные заседания Консультативного совета и Совета министров. Что касается судебной власти, она также полностью подконтрольна главе государства. Таким образом, можно утверждать, что в Саудовской Аравии не может быть такого понятия как «разделение властей», это является ярким признаком авторитаризма, который определяется централизацией власти в руках конкретного лица или группы людей.

Деятельность политических партий и профсоюзов официально запрещена, это говорит о стремлении исключить любую оппозицию из политического процесса и процесса принятия решений. В Саудовской Аравии отсутствуют даже фиктивные и демонстративные выборы, только в муниципальных треть членов избираются народом, а остальные – назначаются.

Уголовное право основано на шариате. Законом запрещены устные или письменные обсуждения существующего политического строя, а различные преступления закона жестоко наказываются. Шариатская гвардия — это вооружённые формирования, иными словами полиция, предназначенная для выполнения решений шариатских судов вплоть до смертных приговоров. Подразделения шариатской гвардии являются составной частью МВД в ряде исламских стран. Так, данное явление соответствует еще одному признаку авторитаризма, который заключается в стремлении использовать силу для разрешения конфликтных ситуаций.

В области гражданского права центральная роль принадлежит мусульманскому праву. То есть существует официальная идеология, которая служит средством сплочения людей. Стоит отметить, что и в данной сфере власть стремится поставить под свой контроль все потенциально оппозиционные общественные институты, в частности семью, СМИ, средства коммуникации и др. [1]

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о явном существовании авторитарного политического режима в Саудовской Аравии. Далее внимание должно быть устремлено на экономику государства и его основные макроэкономические показатели.

Следует отметить, что Саудовская Аравия менее чем за шестьдесят лет превратилась из страны с почти отсутствующей промышленностью и слабо развитым сельским хозяйством в государство со стабильной экономикой.

Ощутимое развитие получил промышленный сектор. Экспорт товаров производится в более чем 90 стран мира. Промышленные предприятия страны выпускают сталь, пластик, удобрения, цемент, стекло, нефтехимические продукты.

Благодаря верной политике правительства, которая устремлена на поддержку фермеров, сельское хозяйство стало одним из наиболее продуктивных отраслей народного хозяйства и способно полностью удовлетворять потребности внутреннего рынка в молочных продуктах, пшенице, яйцах, птице и т.д. Излишки сельскохозяйственных продуктов экспортируются. Развитие также получила горнодобывающая промышленность.

Банковская система Саудовской Аравии устойчива и успешно функционирует, позволяя совершать различные финансовые операции.

Обратимся к ресурсному потенциалу. Саудовская Аравия обладает большими запасами нефти, так, согласно “Совместной инициативе по нефтяной статистике” (JODI) страна занимает 3 место по добыче нефти после США и России и добывает 10,1 млн баррелей в сутки. Это обуславливает направленность страны на добычу и экспорт нефти, который согласно этой же статистике составил 7, 37 млн. барр./сутки. Следовательно, доходы от ее реализации являются экономическим базисом прогресса. Таким образом, исключительно велика зависимость страны от мирового уровня цен на нефть. [4]

Номинальный ВВП – один из ключевых показателей экономики государства. Он применяется для отражения экономической деятельности страны за определенный период времени, поэтому рассмотрим значение данного показателя для Саудовской Аравии.

В связи с зависимостью развития экономики от мировых цен на нефть, в период с 2003 по 2008 год, когда имели место высокие цены на энергоносители, ВВП увеличивался практически на 6% ежегодно. Однако далее вследствие мирового финансового кризиса в 2009 году, вызванного как общей цикличностью экономических процессов, так и перегревом сырьевых рынков, в том числе рынка нефти, экономика страны сжалась на 2,1%, после чего темпы прироста валового выпуска страны все же вернулись в положительную зону, но так и не достигли докризисного уровня.

В 2014 году произошло очередное снижение цен на нефть, в связи с этим для этого периода характерен дефицит государственного бюджета. Соответственно, среднегодовые темпы прироста ВВП страны в 2014–2018 годах составили 2,2%, при этом в 2017 году валовой выпуск страны снизился на 0,7%. Это было связано в первую очередь с соглашением ОПЕК¹, направленным на сокращение добычи нефти. Для балансировки бюджета было необходимо, чтобы цена на нефть была больше 75–80 долл./барр., что превышало цену у других королевств Персидского залива, таких как Катар, Кувейт, ОАЭ, но было меньше, чем у большинства остальных членов ОПЕК. [2, с.6-8]

В 2018 году ВВП по приоритету покупательной способности достиг 1,8 трлн долл. США, а Саудовская Аравия находилась на 17 месте в мире по этому показателю. [3]

Особое внимание стоит уделить оценке ВВП в 2019-2020 годах, то есть современному состоянию экономики. Рассмотрим в цифрах, за период с 2014 по 2019 год ВВП сократился с 50,7 тыс. межд. долл./чел. до 48,6 тыс. межд. долл./чел. Более того, происходит значительный спад экспортных доходов. [2, с.9]

Таким образом, падение цен на нефть обуславливает необходимость поиска других способов повышения благосостояния, такими способами могут стать повышение налогов, цен на автомобильное топливо и т.д. Среди ключевых статей государственных расходов страны стоит отметить социальную сферу и оборону.

Кроме того, неблагоприятная конъюнктура мировой экономики привела к снижению инвестиций. Норма накопления сократилась за период 2015-2019 от 35,1% до 24,9%. Это может стать дополнительным фактором, который будет тормозить экономический рост страны в будущие периоды. При этом согласно прогнозу Всемирного банка, ВВП Саудовской Аравии увеличится на 3,0% в 2020 году. Международный валютный фонд предсказал темп прироста +0,2%. Что сигнализирует о прогрессе. А вот Эксперты ОЭСР², напротив, предсказали тенденцию в сторону снижения роста экономики. Тем не менее, несмотря на сложность в осуществлении прогнозов на будущее, очевиден тот факт, что экономика Саудовской Аравии входит в список 20 наиболее развитых среди других стран мира. График поведения ВВП рассмотрен на схеме 1.

¹ ОПЕК - организация стран – экспортеров нефти.

² ОЭСР – организация экономического сотрудничества и развития.

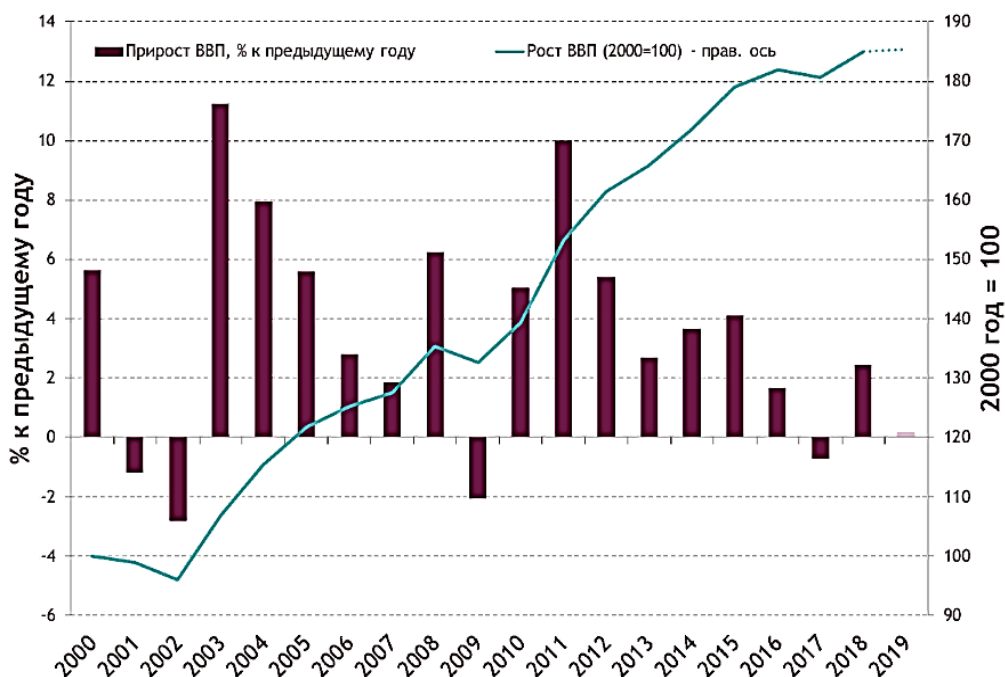


Схема 1. Динамика ВВП Саудовской Аравии, 2000-2019 годы

Немаловажен курс развития страны в будущем и его перспективы. Для отражения полной картины, необходимо ознакомиться с концепцией развития Саудовской Аравии до 2030 года: «Видение 2030», которое было предложено наследным принцем государства. Ее цель – диверсификация экономики и повышение конкурентоспособности на международных рынках. Документ направлен на 3 области:

- динамичное общество (улучшение качества жизни населения, в частности увеличение продолжительности жизни, развитие городов и устойчивое развитие страны в целом);
- процветающая экономика (снижение безработицы, улучшение условий ведения бизнеса, развитию национальных компаний);
- амбициозная нация (повышение качества государственного управления и социальной ответственности).

Одним из приоритетных направлений по диверсификации экономики является приватизация некоторых государственных услуг и создание государственно-частных партнерств. В частности, в рамках этой программы предполагается частичная приватизация в секторах образования и здравоохранения, транспортной системы, энергетического сектора. Ожидается, что в результате данной программы уже к 2020 году будет создано 10–12 тыс. рабочих мест в частном секторе. Также в планы развития входит увеличение роли малого и среднего бизнеса как одного из драйверов диверсификации экономики страны. Для этого предложено упростить процедуру регистрации новых и инновационных компаний и создать электронную платформу консультационной и технической поддержки для них. Программа развития финансового сектора предусматривает увеличение доли банковского финансирования малого и среднего бизнеса до 5% в 2020 году. Стоит отметить, что этот целевой показатель уже был достигнут: во II квартале 2019 г. доля кредитования составила 5,9%.

Правительство Саудовской Аравии увеличило государственные расходы с целью стимулирования роста национальной экономики. Особое внимание устремлено развитию секторов экономики, не зависящих от добычи нефти. Прежде всего, это туризм, для развития которого была запущена массовая реклама по всему миру, финансовые услуги и логистика.

Примечательно, что Королевство готовится принять у себя саммит Большой двадцатки (G20) в 2020 году. Главными темами встречи крупнейших государств мира станет доступ к энергетическим ресурсам и развитие «чистой энергетики».

Власти Саудовской Аравии готовят в настоящее время предложения по организации торговли квотами на выбросы парниковых газов, привлекаются дополнительные источники заработка. Углекислый газ становится ресурсом, способствующим экономической эффективности использования нефти внутри страны. Так, согласно Министерству энергетики Саудовской Аравии, в стране действует крупнейшая в мире установка по улавливанию и утилизации углекислого газа. Также введена инновационная установка, позволяющая улавливать и отправлять на хранение до 800 тыс. т углекислого газа в год. Эр-Рияд планирует развернуть подобную инфраструктуру для сбора, утилизации и хранения углерода по всей стране. Планируется реформа ценообразования на энергоносители и разработка мер с целью повышения эффективности использования энергетических ресурсов. Через эти методы планируется сокращение спроса на 2 млн. барр./сутки и дальнейшая переориентация данного потока на экспорт для увеличения доходной части государственного бюджета.

Несмотря на консерватизм государства, нефтяная отрасль Саудовской Аравии всегда была одной из самых передовых в мире, по причине того, что она демонстрировала быстрое внедрение передовых разработок в энергетическом секторе, а также имела высокие показатели коэффициента извлечения на нефтяных месторождениях.

В заключение, следует сделать вывод о взаимосвязи авторитарного режима Саудовской Аравии с ее экономическим развитием. Государство имеет достаточно развитую экономику и входит в двадчатку самых прогрессивных стран по уровню ВВП на душу населения – основной характеристике успеха проводимой экономической политики. Монархическая форма правления в совокупности с авторитарным режимом не имеют отрицательного воздействия на хозяйственную часть Саудовской Аравии. основополагающим фактором в развитии является выбранная стратегия развития страны органами власти и успешная ее реализация. именно государственный лидер, задавая вектор развития, способен повлиять на состояние экономики как в лучшую, так и в худшую сторону. В связи с этим нельзя утверждать, что недемократические формы политического режима губительно отражаются на экономике, ведь они не взаимоисключают друг друга, а сосуществуют вместе.

Список используемых источников:

1. Основной Низам Королевства Саудовская Аравия [Электронный ресурс]: принят в 1992 году. – Режим доступа: https://saudianews.ru/?page_id=2589
2. Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики [Текст]/ Л.М Григорьев, В.А. Павлюшина, Н. Кулаева, Е.Э. Музыченко // Экономика Саудовской Аравии в условиях низких цен на нефть. – М., 2019. - №49. – С.19.
3. Официальный сайт Всемирного банка, ВВП (в текущих долларах США) [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <https://www.worldbank.org/>.
4. “Совместная инициатива по нефтяной статистике” JodiOil [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.jodidata.org/>

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Аннотация. В данной статье обсуждаются типы прогнозируемого социально-экономического кризиса и риски, которые он несет. Авторы дают определение социально-экономическому прогнозированию. Они предлагают меры для смягчения последствий социально-экономического кризиса.

Ключевые слова: социально-экономический кризис, прогнозирование, устойчивое развитие.

Tanskaya A.A., Chernousova V. A

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

SOCIO-ECONOMIC FORECASTING

Abstract. The article discusses the types of future socio-economic crisis and the risks it has. The authors define the notion "socio-economic forecasting". They offer some measures that can mitigate the consequences of the socio-economic crisis.

Keywords: socio-economic crisis, forecasting, sustainable development.

Большинство стран с рыночной экономикой пытаются обезопасить свой рост и развитие путем определения своей социально-экономической уязвимости по отношению к внешним и внутренним факторам. Систематическое изучение социально-экономической информации помогает выявить потенциальные угрозы, риски и новые возможности. Например, если устранить негативные воздействия на благосостояние человека, посредством лучшего предоставления основных услуг (питание, водоснабжение, энергетика, транспорт, связь и другое), то это будет способствовать улучшению психологического климата. Устранение таких рисков повысит доверие к социально-экономической сфере, что может смягчить последствия кризиса [1].

С 2013 года почти во всех регионах мира наблюдается медленный социально-экономический рост. По прогнозам экспертов в 2018 и 2019 гг. ожидался рост мировой экономики на 3,9%, но торговая война между США и Китаем, а также антропогенные катастрофы снизили эти ожидания. Миграция, нестабильная ситуация в автомобилестроительной отрасли Германии, падение промышленного производства в Китае, ведут к более глубокому социально-экономическому кризису.

Ухудшение экономической ситуации приводит к ослаблению неустойчивых обществ. В качестве примера можно привести Грецию, которая столкнулась с целым рядом социально-экономических проблем, которые в свою очередь стали причиной повышения уровня безработицы, увеличения числа незастрахованных граждан, потери доходов, расширения неравенства, обострения демографической ситуации, нарушения социальной сплоченности. Так, уровень бедности в данной стране вырос с 28,1% в 2008 году до 35,7 % в 2015. Средний класс потерял 70% дохода. Подобный вариант развития ситуации повторяется и во многих других странах. Общей чертой всех социально-экономических кризисов является увеличение разрыва в доходах населения.

Другой проблемой социально-экономического характера является снижение социальной мобильности. Сообщество перестает развиваться, так как наиболее обездоленные и маргинализированные слои населения получают низкооплачиваемую работу, живут за чертой бедности и не вовлечены в решение социально-экономических проблем.

Правительству необходимо прогнозировать возможные социально-экономические проблемы, чтобы заранее подготовиться к кризису, и принять соответствующие краткосрочные и долгосрочные национальные планы.

Прогнозирование - это сбор информации о будущем, который представляет собой систематический долгосрочный процесс формирования видения, направленный на принятие решений в настоящее время и мобилизацию совместных действий.

Социально-экономическое прогнозирование основано на количественных и/или качественных методах, ориентированных на будущее с целью устойчивого развития.

Выделяют восемь социально-экономических целей, направленных на создание устойчивого развития. Среди них - искоренение бедности и голода, обеспечение хорошего здоровья и благополучия, повышение качества образования, достижение гендерного равенства, гарантия достойной работы при поддержке экономического роста.

Несмотря на то, что мир добился больших успехов в снижении уровня крайней нищеты; по-прежнему каждый пятый в мире живет менее чем на 1,25 доллара США в день [3].

Статистические данные показывают, что воздействие повторяющегося социально-экономического кризиса может привести к росту числа самоубийств до 35% в связи с потенциальным ростом безработицы и финансовыми затруднениями. Снижение уровня социально-экономической безопасности имеет негативные последствия. Например, молодежь откладывает принятие решений о вступлении в брак и рождении детей.

Для социально-экономического прогнозирования необходимо учитывать разрыв между текущим и будущим состоянием и растущими требованиями в связи с быстрыми изменениями, которые произойдут в ближайшие 10-20 лет. Благодаря такому прогностическому анализу можно реформировать социально-экономическое положение с расчетом на будущее.

Правительства в большинстве стран разрабатывают стратегии, охватывающие от 10 до 50 лет. Например, в Норвегии правительства работают даже над более долгосрочными перспективами на 70-100 лет. Однако если мы изучим национальные планы, то увидим, что в них приведен недостаточный прогностический анализ социальной ситуации. Это связано с низким уровнем финансирования этой области. Поэтому необходим национальный план, в разработке которого принимают участие ученые, эксперты, представители неправительственных организаций и бизнеса, что будет способствовать эффективным будущим социально-экономическим преобразованиям.

Разрушение или перестройка любой старой социально-экономической системы требует понимания норм, создающих структуры, или механизмов такой системы и связанного с ней динамического эффекта. Это означает, что необходимо определить движущие силы или кластеры, которые приносят такой социально-экономический статус. Таким образом, государственные органы могут проводить национальные оценки рисков, которые определяют краткосрочные и среднесрочные риски прогнозируемого социально-экономического бедствия или подрыва человеческого и экономического благосостояния, с тем, чтобы определить приоритеты для инвестиций.

Социально-экономические риски являются результатом основных внешних и внутренних известных и внезапных потрясений. Эти потрясения будут усиливаться, если ресурсы не будут надлежащим образом оптимизированы. Таким образом, понимание скрытых и неиспользованных возможностей наших реальных активов снизит отрицательное влияние социально-экономического кризиса и смягчит его последствия для менее защищенных слоев населения.

Для прогнозирования социально-экономической модели выхода из кризиса необходимо увязать ее с региональной разработкой стратегии поддержания стабильности социальных систем. Это должно помочь разработать системную методологию сценарного планирования социально-экономического развития, установить минимальную доступность кластеров

социально-экономического выживания в рамках основных секторов экономики: государства, гражданского общества и бизнес-сообщества.

Необходимо создавать устойчивые с социально-экономической точки зрения сообщества. Это может быть достигнуто тремя способами: распространение передового упреждающего опыта, смягчение фактических рисков и извлечение уроков после фактического социально-экономического кризиса [2].

Члены местного сообщества должны быть включены в разработку социально-экономических услуг и мероприятий, это повлияет на оценку работы государственных органов и уровень реализации программ на местах.

Преыдушие промышленные революции предоставили больше возможностей для рабочей силы и изменили качество рабочих мест. Эти революции помогли создать средний класс, который участвовал в социально-экономическом развитии страны. Однако современные изменения направлены на упразднение человеческих функций и на оптимизацию производительности на заводах, что повысит благосостояние и увеличит выгоды только для высшего класса, который составляет меньшинство.

С помощью искусственного интеллекта можно устранить многие человеческие проблемы, а также усугубить другие проблемы, такие как отчуждение конкретных человеческих сообществ, что могло бы вызвать социально-психологические проблемы, такие как, повышение уровня депрессии и числа самоубийств.

Тем не менее, участие молодежи в решении социально-экономических задач является большим стимулом для эффективного решения социально-экономических проблем. Вовлекая молодежь в социально-экономические проблемы общества, мы повышаем ее самооценку, улучшаем ее нравственное развитие, повышаем политическую активность и поддерживаем социальные отношения. Позитивное мышление, чувство причастности к решению важных проблем заставило бы молодежь справляться с динамическим стрессом трансформации, который испытывают на себе люди, ресурсы, учреждения и системы.

С 2008 года мир столкнулся с социально-экономическим кризисом, который требует солидарности и психологического анализа. Разработка основ социально-экономической устойчивости и их апробирования, помогает сочетать социальную, экономическую и культурную практику с прогнозируемыми задачами на будущее, и это может свести к минимуму негативные воздействия от возникающих опасных ситуаций.

Список используемых источников:

1. Astrov, V. Socio-economic challenges, potentials and impacts of transnational cooperation in central Europe [Электронный ресурс]/ V. Astrov; The Vienna Institute for International Economic Studies. – Режим доступа: <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/events/Policy-Brief-181018-full.pdf>.

2. Buheji, M. The Defiance – A Socio-Economic Problem Solving [Text]: Edited Book / M. Buheji, D. Ahmed.- UK: AuthorHouse.

3. Болотюк, В.Г. Английский язык для работников финансово-экономической сферы: учеб. пособ. [Текст] / В.Г Болотюк, Е.Ю. Ковалева, Е.А. Сокур, А.П. Шмакова; Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал.- Омск, 2015.

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КАЙДЗЕН-КОСТИНГ В ООО «НПО «МИР»

***Аннотация.** В статье раскрыта сущность и особенности практического применения технологии снижения затрат кайдзен-костинг. Подробно рассмотрен алгоритм реализации кайдзен-костинг. Приведены результаты применения данной технологии и пример ее совмещения с другими технологиями управления затратами.*

***Ключевые слова:** кайдзен-костинг, конкурентоспособность, себестоимость.*

Fedorova A.A. Syso T.N.

Omsk State University named after F.M. Dostoevsky

KAIZEN-COSTING EXPERIENCE IN LLC «SPA «MIR»

***Abstract.** The article reveals the essence and features of the practical application of technology kaizen-costing. The algorithm of kaizen-costing implementation is considered in detail. The results of the application of this technology are presented. An example of combining kaizen-costing with other cost management technologies is presented.*

***Keywords:** kaizen-costing, competitiveness, cost price.*

ООО «НПО «МИР» является одним из ведущих поставщиков решений в области автоматизации и управления объектами электросетевого хозяйства в Российской Федерации и странах ближнего зарубежья. ООО «НПО «МИР» оказывает полный комплекс услуг, включающий разработку, изготовление, проектирование, внедрение и обслуживание автоматизированных систем в электрических сетях.

Во время экономического кризиса ООО «НПО «МИР» столкнулось с уменьшением количества заказов от клиентов и, как следствие, резким снижением доходов. Нефтяные компании, которые использовали продукцию ООО «НПО «МИР», обратились к предприятию с просьбой о снижении цен на продукцию минимум на 20%. Компания пошла навстречу клиентам.

Большинство отечественных предприятий основывают ценообразование на формуле «Затраты + Прибыль». Формируя цены таким образом, ООО «НПО «МИР» оказалось в верхнем ценовом сегменте, предлагая комплексные решения от проектирования до установки и последующего обслуживания, в то время как практически все конкуренты находились в среднем ценовом сегменте, продавая только комплектующие для систем. Для повышения конкурентоспособности необходимо было найти долгосрочное решение, которое позволило бы снизить цены через уменьшение себестоимости продукции без нанесения ущерба качеству товаров и услуг. Компания изменила подход к ценообразованию и управлению затратами. В основе расчетов была применена формула «Затраты целевые = Цена спроса – Прибыль плановая».

Была поставлена задача изменить структуру затрат и реализовать мероприятия по их снижению. Было выбрано два основных направления:

- 1) временное снижение премиальных выплат сотрудникам;
- 2) снижение затрат в производственных подразделениях.

Процесс решения поставленных задач требовал вовлечения всех сотрудников предприятия, и руководство ООО «НПО «МИР» пришло к внедрению технологии кайдзен-костинг, которая к настоящему моменту времени стала частью производственной культуры.

Кайдзен-костинг представляет собой инструмент снижения затрат, позволяющий достичь необходимого уровня себестоимости. Применяется данная технология на стадии

производства продукции и заключается в поиске новых решений в процессе выполнения работ на заводе и в офисе [1].

Сотрудникам ООО «НПО «МИР» разъяснили поставленные задачи и донесли конечные цели по снижению себестоимости и достижению уровня конкурентоспособных цен на продукцию и услуги.

Алгоритм действий, который соблюдается и в настоящее время, первоначально был выстроен следующим образом. В первую очередь был проведен функционально-стоимостной анализ, который позволил изучить свойства и функции продукта и его составляющих. После определения соотношения функций и затрат было выявлено, на каком этапе создания продукта возникают нецелесообразные затраты и какова их величина. Предложения от всех подразделений направлялись в планово-экономический отдел, который занялся анализом этих предложений. При необходимости привлекались эксперты. Например, если отдел снабжения предлагал заменить одни комплектующие изделия на другие, то к рассмотрению этой инициативы привлекались разработчики оборудования, чтобы определить, нанесет ли это ущерб качеству конечного продукта или нет. Далее происходил расчёт плановой себестоимости и экономического эффекта. Крупные предложения, экономический эффект которых превышал 100 тысяч рублей, подлежали рассмотрению специальной комиссией по снижению затрат, которая принимала решение о внедрении или отклонении предложения. Без проведения анализа эффективности ни одно предложение не могло быть принято.

В период с 2016 по 2018 год себестоимость продукции уменьшилась на 20%. В течение 2019 года в планово-экономический отдел ООО «НПО «МИР» поступило около 1300 предложений (в среднем 108 предложений в месяц), которые позволили снизить трудоемкость производства продукции и затраты в подразделениях на сумму около 80 миллионов рублей [2].

Повышение вовлеченности сотрудников потребовало дополнительных усилий со стороны руководства компании и планово-экономического отдела. Во-первых, для каждого подразделения, в зависимости от его численности, был сформирован план по количеству и суммарному экономическому эффекту предложений на определенный период. Во-вторых, осуществлялся регулярный контроль за поступлением этих предложений. Например, перед отделом может стоять цель: снизить затраты на 100 тысяч рублей в год, а его сотрудники выходят с предложением, которое позволит снизить затраты на 500 тысяч рублей и потом весь год не работать над снижением затрат. Чтобы этого не произошло, рассматривались все предложения, не только те, которые имели отношение к себестоимости продукции. Они могли касаться повышения ее качества, улучшение производственных процессов. Все авторы принятых предложений получали денежное вознаграждение. Из сэкономленных денежных средств был сформирован фонд, который предназначен для приобретения нового оборудования и улучшения производственной среды. Важно, чтобы сотрудники видели реальную пользу от деятельности в области снижения затрат.

Основными результатами применения технологии кайдзен-костинг в ООО «НПО «МИР» стали постепенное и непрерывное снижение затрат, увеличение прибыльности производства, новые направления деятельности, повышение профессионального уровня управленческого аппарата, усовершенствование основного процесса предприятия, а также повышение активности сотрудников в области поиска нестандартных решений в процессе производства и на заводе, и в офисе.

Кайдзен-костинг находит применение в различных отраслях и совместим с другими методами управления затратами. Например, некоторые предприятия используют данную технологию в связке с таргет-костингом, помогающим задать целевую себестоимость продукта на стадии его проектирования. Таким образом, последовательное взаимодействие таргет-костинга и кайдзен-костинга приводит к получению общего результата, необходимого для закрепления нормативных значений затрат и их контроля и достижения целевой себестоимости [3, с. 121].

Таким образом, в настоящее время использование технологии кайдзен-костинг эффективно в условиях высокой динамичности внешней среды предприятия. Данная технология способна принести долгосрочный и даже постоянный, а не разовый эффект. Это позволяет предприятию за счёт сдерживания роста цен на продукцию длительное время оставаться конкурентоспособным, снижая себестоимость продукции, тем самым обеспечивая повышение прибыльности производства [4]. Вовлечение всех сотрудников предприятия в снижение затрат на регулярной основе способствует укреплению корпоративной культуры, делая творческий подход частью повседневной работы, а также формируя особую философию.

Список используемых источников:

1. Редченко, К.И. Маленькими шагами к большому успеху: кайдзен-костинг [Электронный ресурс] / К.И. Редченко. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/ias/kaizen_costing.shtml, свободный.
2. ООО «Научно-производственное объединение «МИР» [Электронный ресурс].-Режим доступа: <https://www.mir-omsk.ru>, свободный.
3. Галицкий, С.В. Роль модели «кайдзен-костинг» в системе управления затратами [Текст] / С.В. Галицкий, И. А. Ворошко // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 10 (ч.1). – С. 119–123.
4. Пузыня, Т.А. Таргет-костинг и кайдзен-костинг – инновационные концепции отечественного бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / Т.А. Пузыня. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15988>, свободный.

УДК 338.48

Фрибус А.Е., Попова А.А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация. В настоящее время гостиничный сектор экономики активно развивается. В статье автором проанализировано современное состояние гостиничного бизнеса и его связь с индустрией туризма. Подробно рассмотрены тенденции развития гостиничного бизнеса в Новосибирской области.

Ключевые слова: сфера услуг, гостиничный бизнес, гостиничная инфраструктура, регион, туристская индустрия.

Fribus A.E., Popova A.A.

Novosibirsk State University of Economics and Management

**ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT
OF HOTEL BUSINESS IN THE NOVOSIBIRSK REGION**

Abstract. At present, the hotel sector of the economy is actively developing. The auto-rum article analyzes the current state of the hotel business and its relationship with the tourism industry. The trends in the development of the hotel business in the Novosibirsk region are examined in detail.

Keywords: service industry, hotel business, hotel infrastructure, region, tourism industry.

С ростом туристского потока в Россию динамичное развитие получает туристская и курортная инфраструктура, включая базовый её элемент – сфера гостеприимства. Отельный бизнес в России продолжает развиваться и приобретать новые формы своей деятельности.

За последний период времени в гостиничный сектор экономики были направлены значительные инвестиции на обновление основных фондов, новое строительство, внедрение современных информационных технологий в бизнес-процессы, форм обслуживания.

Гостиничная индустрия развивается в регионах страны неоднозначно. Лидирующие позиции сохраняют такие города, как Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Казань, Волгоград, Нижний Новгород, Калининград, Самара, Краснодар, Ярославль и Новосибирск.

Новосибирская область (НСО) – территория, обладающая значительными ресурсами и соответствующей инфраструктурой для развития сферы туризма. В настоящее время в регионе действует государственная долгосрочная программа, направленная на развитие внутреннего и въездного туризма в Новосибирской области на период 2015-2023 годы. Данная программа предполагается реализацию и финансирование комплекса мероприятий, направленных на развитие туристской инфраструктуры, в частности гостиничного сектора.

Объем рынка гостиничных услуг и аналогичных средств размещения в Новосибирской области (НСО) составил в 2018 г.- 2,3 млрд. руб., что 4,5 % выше показателя 2017 г. [3].

Согласно данным Росстата, объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения за апрель-февраль 2020 г. – 500,4 млн. руб., что на 6% выше аналогичного периода предыдущего года [2]. Отельные отмечают, что рост объема рынка в 2020 г. будет на уровне 2019 г.

Анализ статистических данных позволил выявить, что в НСО сосредоточено более 300 коллективных средств размещения (рисунок 1), которые активно принимают гостей [1]. Больше всего гостиниц и аналогичных средств размещения сосредоточены в Новосибирске, согласно Booking.com, основная доля отелей (82%) расположена в 3-5 км от центра города.

Основная конкуренция лучших отелей складывается 50/50 среди сетевых и несетевых игроков. На апрель 2019 г. работает 11 сетевых брендов международного, российского и локального уровня. Из ТОП-19 лучших отелей, по оценке гостей, 32% – международные сети отелей, основной выход которых на рынок Новосибирска случился с 2014 по 2016 гг., 26% – российские и новосибирские сети отелей (из которых самые большие сети имеет апарта-отель Ahotels – 3 отеля), 42% – новосибирские несетевые отели. Отели предоставляют схожий по набору услуг гостиничный продукт в бизнес-сегменте – ключевом сегменте для города с высокой бизнес-активностью. Среди лидеров, получивших самые высокие оценки гостей представлены отели международных брендов в Новосибирске - Ramada, Domina, Marriott Hotel, Park Inn by Radisson, DoubleTree by Hilton, российских и локальных сетей - Апарта-отель Резидент, несетевые локальные отели - Миротель, River Park, Отель Метелица, Абникум [8].

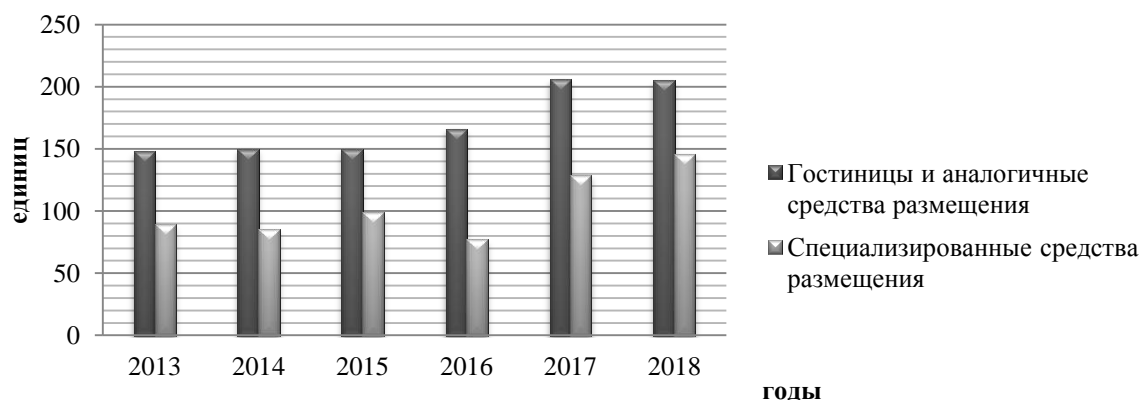


Рисунок 1. Динамика развития гостиничного сектора в Новосибирской области за период 2013-2018 гг., единиц

Как отмечают отельеры, что подтверждают данные Новосибирскстата, численность размещенных лиц в гостиницах и аналогичных средств размещения за период 2017-2019 гг. выросла с 677,8 до 821 тыс. человек, из них граждан России 744,8 тыс. чел. в 2018 году, что на 19% выше показателя предыдущего года. [1]. Однако, изменилась глубина бронирования – стало преобладать срочное бронирование за 1-2 дня до начала проживания, тогда как раньше она достигала нескольких месяцев вперед. По оценкам генерального менеджера **Gorskiy City Hotel Оксаны Вялковой**: «С одной стороны, это затрудняет прогнозирование загрузки на долгий период времени, с другой – дает возможность более точно выстраивать правильную ценовую политику и гибко работать с линейкой тарифов, чтобы извлекать максимальный доход» [8]. Лидером по бронированиям в Новосибирске являются гостиницы в сегменте три и четыре звезды.

По мнению Кондратенко С., управляющего AZIMUT Отель Сибирь: «...Если в прошлом году глубина проживания гостя составляла 1,5 дня, то в 2019 г. – уже 1,2. Если сравнивать с более ранними периодами, то этот показатель уменьшился значительно. Это говорит о том, что гость все меньше времени проводит в отеле и все больше ценит время, соответственно, важным становится сервис и локация» [8]. Действительно, согласно данным Росстата, преобладает размещение гостей с длительностью пребывания от 1 до 3 дней (рисунок 2) [1, 7].

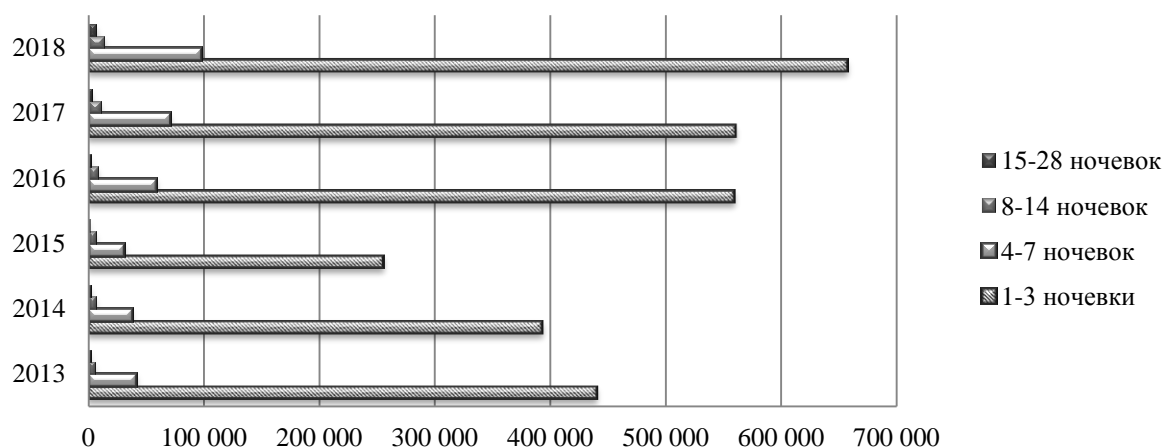


Рисунок 2. Распределение лиц, размещенных в гостиницах и аналогичных средствах размещения, по продолжительности пребывания

В условиях цифровой экономики гостиничный рынок активно уходит в Интернет-пространство. Сегодня значительную долю коммуникаций с гостями и бронирование приходится на специализированные технологические площадки, сайты отелей, социальные сети и мобильные приложения. Данное обстоятельство обусловлено научно-техническим прогрессом, явившему миру современные облачные технологии, а также проникновение технологий среди мирового населения [5, 6].

Сегодня отельеры готовы уделять больше времени комплексу услуг в одном месте и формировать связь с местом и брендом отеля, развивать инфраструктуру под бизнес-сервис, менять модель управления отелем, ориентируясь на тренд увеличения гостей из стран Азии. Отельеры отмечают, что это создает определенные предпосылки для выбора бизнес-модель, которая будет ориентироваться не на европейские стандарты обслуживания, а на традиции и стандарты гостеприимства таких стран, как КНР, Япония и Южная Корея [4, 8]. Согласно данным Новосибирскстата, туристский поток из стран Азии значительно вырос. Так, в 2018 г. количество туристов из Китая составило – 14 321 чел., то в 2019 г. – превысило 15 тыс. чел. В связи с открытием прямого авиасообщения Токио-Новосибирск, в 2018 г. туристов из Японии было 200 человек, то в 2019 г. данный показатель увеличился почти вдвое. В сложившейся ситуации отельерам необходимо искать новые подходы к данному сегменту потребителей гостиничных услуг.

Очень интересен опыт внедрения нового проекта гостиницы **Gorskiy City Hotel** «HotSiberia», в котором объединили новый подход к предоставлению стандартных гостиничных услуг и услуг из сферы развлечений в тематике «сибирского гостеприимства». У гостей **Gorskiy City Hotel** есть возможность, не выходя из отеля, познакомиться с творчеством новосибирских художников, вживую пообщаться с ними на творческих встречах, послушать лекции краеведов об истории Новосибирска, посмотреть архивные фотографии, подняться на открытую террасу 21 этажа с экскурсией и еще раз восхищаться городом с высоты птичьего полета. Отель для гостей города включил в меню ресторана блюда сибирской кухни, в холле гости могут насладиться сибирским чаем. Следует отметить, что современный турист не только требователен, и настроен на лучшее обслуживание, он стремится к новым впечатлениям.

Туристский рынок сильно меняется. Очень активно развивается MICE-туризм, что заставляет руководителей средств размещения искать новые форматы залов и площадок для привлечения корпоративных клиентов. Не менее важным является реализация ряд проектов в Новосибирске, так, например, Академгородок 2.0, который будет способствовать увеличению потоков туристов, совершающих деловые поездки.

Активность бизнес среды Новосибирска и НСО будет наращивать уже существующий туристский поток, приезжающих с деловыми целями, что подтверждают статистические данные Новосибирскстата (рисунок 3) [1, 7].

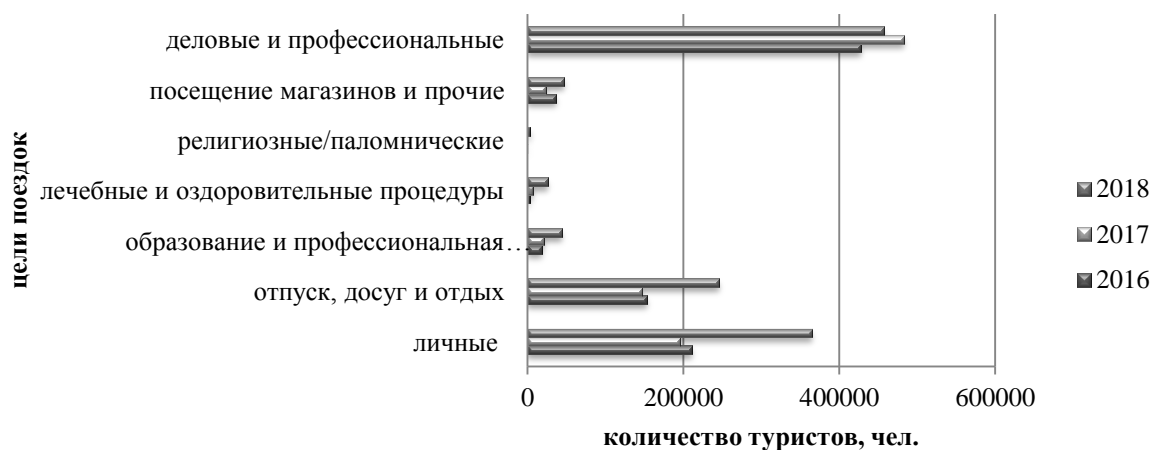


Рисунок 3. Распределение туристов, размещенных в гостиницах и аналогичных средствах размещения, по целям поездок

В среднесрочной перспективе гостиничный рынок Новосибирска будет расти за счет строительства новых объектов на улицах Чаплыгина, Ядринцевской, площади Маркса, а также за счет развития такого направления, как апарта-отели. Стимулом к такому сценарию послужит проведение Молодежного чемпионата мира по хоккею в 2023 году. Однако, как и в случае с Чемпионатом мира по футболу, данное увеличение номерного фонда в рамках одного события в дальнейшем может иметь негативные последствия для гостиничного рынка Новосибирска и НСО. Поскольку фактически спрос на услуги размещения не увеличивается настолько быстро, гостиницы, помимо того, что будут повышать уровень сервиса, вводить дополнительные услуги.

Таким образом, ключевыми направлениями работы отельеров будут являться индивидуальный подход к персонифицированным запросам гостей и сервисный подход к оказанию широкого ассортимента услуг, предоставляемых в едином конкретном месте, система лояльности для постоянных гостей и спецпредложения, комплименты при заезде.

Список используемых источников:

1. Гостиничная инфраструктура, отдых и туризм в Новосибирской области [Текст]: стат. сб. / Новосибирскстат. – Новосибирск, 2019. -78 с.

2. Социально-экономическое положение Новосибирской области (январь-февраль 2020 г.) [Текст] / Новосибирскстат. – Новосибирск, 2020.-117с.
3. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.
4. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.
5. Шнорр, Ж.П. Современные технологии в торговле в контексте цифровой экономики [Текст] / Ж. П. Шнорр // Потребительский рынок XXI века: стратегии, технологии, инновации: мат. IV междунар. науч.-практ. конф. – Хабаровский государственный университет экономики и права, 2018. – С. 150-153.
6. Щетинина, Н.А. Применение облачных технологий в организациях индустрии туризма и гостеприимства [Текст] / Н.А. Щетинина, А.А. Попова, Т.П. Приходько // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование: мат. 5-й междунар. науч.-практ. конф. - 2018. – С. 372-378.
7. Щетинина, Н.А. Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг Новосибирской области [Текст] / А.А. Попова, Т.П. Приходько, Н.А. Щетинина // Новости науки 2019: мат. VIII-ой междунар. науч.-практ. конф. – М., 2019. – С. 111-118.
8. Рейтинг отелей Новосибирска 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nsk.dk.ru/wiki/reuting-gostinic>, свободный.

УДК 338.48

Храмцова Ю.В., Приходько Т.П.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА ПЕРСОНАЛА СЕРВИСНЫХ СЛУЖБ НА ПРИМЕРЕ ОТЕЛЯ «DOUBLETREE BY HILTON NOVOSIBIRSK»

Аннотация. Тема формирования профессиональной этики работников сервисных служб гостиничного предприятия представляется жизненно важной и актуальной. Без соблюдения отраслевых стандартов и профессиональных норм не представляется успешное развитие мировой индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: сфера услуг, индустрия гостеприимства, гостиничный сервис, корпоративная этика, профессиональные обязанности.

Khramtsova Yu.V., Prikhodko T.P.

Novosibirsk State University of Economics and Management

PROFESSIONAL ETHICS OF STAFF OF SERVICE SERVICES ON THE EXAMPLE OF THE DOUBLETREE BY HILTON NOVOSIBIRSK HOTEL

Abstract. The topic of the formation of professional ethics of service workers of a hotel enterprise seems vital and relevant. Without compliance with industry standards and professional standards, the successful development of the global hospitality industry does not appear.

Keywords: service industry, hospitality industry, hotel services, corporate ethics, professional responsibilities.

Мало кто задумывается, о происхождении термина «этика» и многие даже считают его равным по значению со словом «этикет».

Этикет (etiquette) - исконно французское выражение, отождествляющее установленный в конкретном человеческом обществе свод норм поведения. Первые упоминания данного термина были зафиксированы во времена правления короля Людовика XIV, когда на одном

из торжеств во дворце гостям вручали этикетки с правилами поведения на церемонии. Правила этикета в основном принимают письменный вид (инструкции, договора, уставы).

Термин «этика» происходит от древнегреческого слова (ethos – характер, нрав), которое впервые ввёл в эксплуатацию Аристотель. Этика – наука о морали и нравственности, имеющая философские корни и затрагивающая все области жизни людей [2].

Склад фундаментальных обязанностей и правил поведения, для обязательного выполнения каждым работником на занимаемой должности, принято считать профессиональной этикой.

Профессиональное отношение к труду считается важнейшей определяющей нравственного образа личности. Профессионализм имеет основополагающее значение для индивида, но на каждом этапе истории содержание и оценка профессиональных характеристик претерпевали явные различия [6].

На рисунке 1 представлены основные этапы развития профессиональной этики. Рассмотрев этапы становления, станет понятнее, как человечество пришло к современному понятию профессиональной этики.

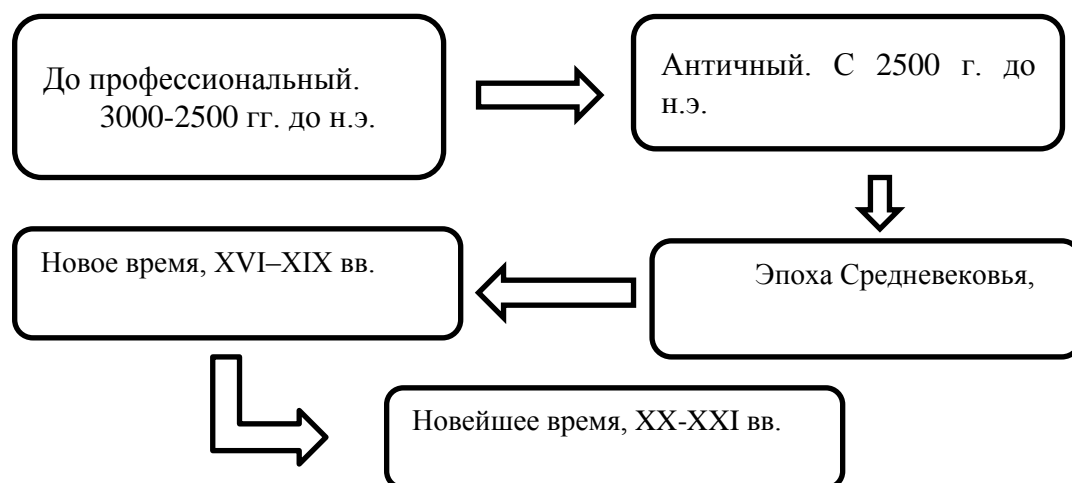


Рисунок 1. Основные этапы формирования профессиональной этики

Этика работников в сфере обслуживания в современном мире мало чем отличается от врачебной, педагогической и судебной. Специалисты сферы обслуживания вынуждены очень много контактировать с людьми, вести себя максимально вежливо, и превосходить ожидания гостя. Следовательно, во всех профессиональных этиках, есть тот, кто оказывает услугу (лечит, преподаёт, собирает доказательства невиновности, либо делает массаж) и тот, кто этой услугой пользуется [5].

Проанализировав этапы развития профессиональной этики можно судить о том, что прогресс идеализации моральных устоев общества очень существенный и несёт за собой массу полезных профессиональных навыков, которые также пригодятся в будущем. С давних времён одни люди оказывают услуги, другие пользуются оказываемым сервисом. Как работники, так и клиенты должны вести себя соответственно принятым в обществе нормам [7].

Специалисты несут нравственную ответственность за своё поведение, произвести наилучшее впечатление на клиента чрезвычайно важно. Соблюдение правил профессиональной этики приводит к социальной значимости профессионалов и к лимиту влияния работников на потребителя услуг. Основной миссией профессиональной этики можно считать - разграничение в отношении работник – клиент. Общество внимательно следит за тем, как профессионалы ведут себя в стандартных и не стандартных ситуациях.

Оценка и критика потребителя являются стимулом для дальнейшего улучшения качества оказания услуг, профессионализма работников организации [8].

Целью профессиональной этики работников считается формирование представлений у специалистов, как следует общаться с клиентами и как – с коллегами. Этика ориентирует специалиста на эталоны нравственности и морали. Для контактных служб гостиницы принято вызывать доверие и доброжелательность. Плохое настроение специалиста гостиницы не должно оказывать влияние на гостей и коллег по работе. Работник неспособный скрывать свои эмоции считается не компетентным [2]. Нарушения правил этикета в гостиничном бизнесе – аморально и категорически не допустимо. Наказанием за это будет не только осуждение, но и штрафы и даже увольнение, возможны случаи, когда работник подвергается административному наказанию.

В гостинице ответственное и честное выполнение сотрудниками прямых профессиональных обязанностей – это основополагающее правило профессиональной этики [10].

Специалисты гостиницы действуют по следующим принципам:

– здравый смысл. Нормы профессиональной этики работника не должны выходить за грани разумного, соблюдение профессионального этикета приводит к стабилизации порядка, сплочённости коллектива, сбережению времени и к достижению важных целей деятельности отеля;

– удобство. Профессиональные этические нормы должны поддерживать деловые отношения сотрудников. Комфорт обязан быть во всём начиная от планировки помещения и расстановки мебели, оборудования и до специальной одежды, правил поведения на рабочем месте. Для всех участников деловых процессов удобства должны быть обеспечены одинаково;

– полезность. Суть в том, чтобы назначение деловой этики служило какой-либо цели;

– консерватизм. Надёжность, вызывает у клиентов, партнёров желание сотрудничать;

– естественность. Правила профессиональной этики не может искусственно навязываться;

– отсутствие права на ошибку. За совершение оплошности специалиста предусмотрены соответствующие наказания. Глубокие знания своей профессии подразумевают ответственность за свои действия, концентрацию внимания на работе. В обязательном порядке этическое нарушение должно быть исправлено вне зависимости от того, когда и кем оно совершено;

– высокое качество. Соблюдение данного принципа считается общим для всех профессий. Умение специалистов самореализовываться, улучшать свои способности позволяет получать опыт и поднимает авторитет. Сотрудник не только сам должен поступать этично, но и приспособлять к этому коллег;

– конфиденциальность. Секретность информации о клиентах, запросах, технологиях и так далее. Работник должен быть открыт и доброжелателен, но всегда знать грань между тем, что можно упоминать, а что не следует. Все специалисты дают письменное обязательство о неразглашении тайн организации в которой работают. В каждой профессии есть понятие тайнства, за раскрытие которого следует служебное или даже уголовное наказание;

– противоборство интересов. По профессиональному этикету работников требуется отказ от применения служебного положения в личных целях. Всегда служебные обязанности стоят на первом, главенствующем месте. Работник не может иметь другие доходы за профессиональную деятельность кроме заработной платы. Умение работников толерантно относиться к правилам и традициям, моральным устоям конкурентов не менее важно;

– коллегиальность. Человек часть общества и должен сопоставлять свои интересы с общественными. Работник, который следует этому принципу, чувствует свою значимость

для коллектива. Принятие групповых решений во благо организации, объединение совместных усилий для усовершенствования актуально на сегодняшний день, но при этом ответственность за свои решения каждого работника отдельно увеличивается. Примеры сплочённости коллектива: планёрки, совещания, дни рождения, корпоративные праздники и т.д.;

– критика. Специалист должен уметь грамотно разобрать недостатки в работе своих коллег, не переходя на личность работника, также адекватно принимать критику в свой адрес. Критика является стимулом в совершенствовании. Важно помнить, что критика не оскорбление. Ни в коем случае начальник не имеет права унижать достоинства своих подчинённых;

– гедонизм. Как можно меньше страданий, как можно больше наслаждений. Данный принцип придаёт услугам приятность и удобство в сочетании с полезностью. Гуманизм, приветливость оставляет у клиента не только положительные впечатления, но и поднимает настроение. Сотрудник обязан быть оптимистом, от работника должно веять энергией, вдохновением. Улыбка обезоруживает и открывает дорогу к сердцам людей [1, 9].

Руководящие начала, образы, эталоны, правила внутренней саморегуляции человека являются профессиональные моральные нормы отельера. Знание деловой этики отеля позволяет поддерживать тёплые отношения с гостями и коллегами по работе [4].

Сетевая гостиница «DoubleTree by Hilton Novosibirsk», принимает как российских, так и зарубежных гостей, поэтому сотрудники отеля уважают культурные традиции своих постояльцев, делают всё возможное для того чтобы сделать пребывание гостей максимально уютным, комфортным. Специалисты гостиницы знают, что главным правилом общения считается уважительное отношение ко всем гостям без исключения, вне зависимости от настроения и характера, но в то же время находят индивидуальный подход к каждому гостю. Сотрудники «DoubleTree by Hilton» никогда не забывают, что в первую очередь гость не просто гость, а деловой партнёр, с которым следует поддерживать общение вне гостиницы, чтобы клиент желал вернуться в отель вновь и приводил своих друзей и знакомых [5].

Гость отеля «DoubleTree by Hilton» всегда знает, что может обратиться со своими просьбами и вопросами ко всем сотрудникам гостиницы и знает, что работники всегда ответят и решат интересующий вопрос, так как коллектив гостиницы очень дружный и осведомлённый друг о друге. Все сотрудники от уборщика и до генерального директора являются неотъемлемой частью гостиницы и одинаково важны и умения, и коммуникабельность - основной критерий гарантирующий успех и конкурентоспособность отеля.

В гостинице «DoubleTree by Hilton» клиент не является проблемой, которую нужно решить. Гость – приоритетная задача и стимул действий работников гостиницы, в которой, также, действует общепринятое правило – клиент всегда прав. Сотрудники отеля ни за что не станут спорить с гостем, вне зависимости прав или нет, всегда прав! Даже если уважаемый гость предъявляет претензии, не относящиеся к гостинице, работники обязательно выслушают внимательно гостя, проявят эмпатию и постараются улучшить ситуацию таким образом, чтобы гость был доволен, а гостиница не потеряла клиента.

Сотрудники гостиницы «DoubleTree by Hilton» имеют средне-профессиональное и высшее профильное образование, опыт работы на аналогичной должности 2-3 года, медицинская справка и так далее. Персонал всегда открыт к новшествам и нововведениям в сфере обслуживания, проходит, различные тренинги и повышает классификацию.

Специалисты «DoubleTree by Hilton» не акцентируют внимание на некорректное поведение гостей, не имеют привычки задавать вопросы не по теме встречи, нарушать профессиональную дистанцию с гостем.

Все сотрудники гостиницы очень дисциплинированы, пунктуальны и всегда выполняют свои обязательства в срок, за выполнением должностных обязанностей следят менеджеры отделов.

Руководитель отеля создаёт дружную атмосферу в коллективе работников и показывает пример отношения к своему делу. Так как гостиница «DoubleTree by Hilton» является международной, большинство работников владеют английским языком на уровне Pre-intermediate, позволяющем понимать иностранного гостя и отвечать на большинство профессиональных вопросов [3].

Таким образом, на долю руководителей отдела персонала ложится разработка, внедрение и проверка правил профессиональной этики, влияющей на имидж гостиницы, а в данном случае и сети гостиниц по всему миру.

Основная обязанность всех сотрудников гостиницы - умение владеть техникой делового общения при приёме и размещении гостя, разговору по телефону с постояльцем, коллегой по работе, при решении вопросов в процессе проживания и выселении постояльцев.

На основании проведенного анализа можно заключить, что отель «DoubleTree by Hilton» высоко оценивается гостями, которые, с радостью селятся в современном комфортабельном отеле города Новосибирска.

Список используемых источников:

1. Балашов, Л.Е. Этика [Текст]: учеб. пособ. для вузов / Л. Е. Балашов.- 3-е изд. – Дашков и К, 2017. – 216 с.

2.Лавриненко, В.Н. Психология и этика делового общения [Текст]: учеб. / В. Н. Лавриненко.- 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 415 с.

3.Леушина, О.В. Обзор рынка гостиничных услуг г. Новосибирска [Текст] / Н.А. Лучина, О.В. Леушина // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов: мат. VI Всерос. науч.-практ. конф. с международ. участием. - 2019. – С. 225-226.

4.Приходько, Т.П. Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоустойчивости гостиничного предприятия [Текст] / О.В. Леушина, С.П. Киселев, Т.П. Приходько // Актуальные тренды в экономике и финансах: мат. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. - Омск, 2019. – С. 62-66.

5.Приходько, Т.П. Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг Новосибирской области [Текст] / А.А. Попова, Т.П. Приходько, Н.А. Щетинина // Новости науки 2019: мат. VIII междунар. науч.-практ. конф. – М., 2019. – С. 111-118.

6.Райли, М. Управление персоналом в гостеприимстве [Текст]: учеб. / М. Райли; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 191 с.

7.Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.

8.Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.

9.Nyurenberger, L. The role of aesthetic component in tourism product development [Текст] / L. Nyurenberger, G. Kvita, N. Shchetinina, T. Gromoglasova // 42nd International Scientific Conference on Economic and Social Development. - London, 2019. – p. 310-317.

10.Требования к обслуживающему персоналу в индустрии гостеприимства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zo.ru/trebovaniya-k-obsluzhivayushhemu-personalu-v-industriigostepriimstva.html>, свободный.

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПИТАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассмотрены организационные вопросы управления услугами общественного питания при оказании комплексного гостиничного обслуживания; обобщены функции предприятий общественного питания; представлена разноаспектная характеристика услуг общепита в гостиничном комплексе.

Ключевые слова: сфера услуг, услуги общественного питания, гостиничные услуги, управление, организация.

Chavro E.K., Luchina N.A.

Novosibirsk State University of Economics and Management

MANAGEMENT OF FOOD SERVICE ORGANIZERS OF HOTEL SERVICES

Abstract. The article discusses the organizational issues of managing catering services in the provision of integrated hotel services; The functions of public catering enterprises are summarized; presents a different aspect of the catering services in the hotel complex.

Keywords: service industry, catering services, hotel services, management, organization.

Сфера гостеприимства, обеспечивающая прием и заботу гостей вне их постоянного места проживания, начала формироваться на ранних стадиях эволюции человечества. Необходимо подчеркнуть, что, несмотря на многообразие форм проявления гостеприимства в культурах и традициях разных народов, основа его едина и неизменна во многих странах. Несмотря на разные подходы относительно структуры гостеприимства, множество из них сходятся во мнении о неотделимости его структурных элементов таких как питание и проживание. Гостиничная деятельность включает в себя многие процессы сервисной деятельности и опирается на принципы гостеприимства. Как известно, современные потребители предъявляют возрастающие требования к предоставляемому обслуживанию и услуги общественного питания не является исключением.

Организация питания в гостиничном комплексе является отдельным направлением менеджмента предприятия, при этом входя в состав ресторанного бизнеса. Предприятие питания при отеле играет важнейшую роль в формировании общего имиджа и престижа гостиницы. Таким образом, уровень обслуживания, ассортимент блюд и напитков, общая атмосфера в сочетании с культурно-развлекательной программой являются определяющими факторами повышения привлекательности гостинично-ресторанного комплекса в целом [2].

Питание как ключевая физиологическая потребность живого организма, помимо удовлетворения гостя в пище, также выполняет важнейшую социальную функцию – общение между людьми. Именно качеству предоставления услуг питания, которое должно быть полноценным, и туристского обслуживания, которое должно быть на ожидаемо высоком уровне, уделяется значительное внимание среди путешественников, определяющих характер туристической поездки, следовательно, предприятиям питания отводится ключевая роль в индустрии туризма и гостеприимства [3].

Следует отметить, что предприятия питания выполняют ряд функций, которые призваны удовлетворить физиологические и социально-культурные потребности клиентов при организации сопутствующих условий потреблению пищи. В настоящее время постоянный рост конкуренции в сфере услуг общественного питания стимулирует рост

требований к качеству обслуживания. Данное обстоятельство предопределяет необходимость соответствия услуг питания современным стандартам и нормам в той степени, которая позволяет обеспечивать приемлемую рентабельность экономической деятельности и ежедневную непрерывную работу предприятия. В целом, успешность организаций питания в индустрии туризма и гостеприимства зависит от характера организации процесса питания гостей разных потребительских страт [5].

Говоря о наиболее статусных предприятиях сферы питания, рассмотрим ресторан, который в соответствии с классификацией предприятий общественного питания, установленной ГОСТ 30389 – 2013 «Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования», представляет собой предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные; винно-водочные, табачные и кондитерские изделия, с повышенным уровнем обслуживания в сочетании с организацией отдыха [1].

Традиционно, предприятия известных гостиничных цепей имеют в составе своей инфраструктуры несколько видов предприятий общественного питания и обеспечивающих служб, например, два ресторана, первый из которых небольшой по размеру с средним уровнем цен на ассортимент, а второй – фирменным и фешенебельным с соответствующим уровнем обслуживания и ценами. Рестораны при гостиницах могут обслуживать не только посетителей гостиницы, но и также проводится организация торжественных и официальных приемов, конференций, совещаний и т.п.

Службой питания является отдельное структурное подразделение гостиничного комплекса, которое осуществляет обслуживание гостей в предприятиях питания и организует весь процесс организации питания. Кроме того, указанная служба обслуживает банкеты и торжественные мероприятия, готовит пищу, хранит продукты и напитки, занимается уборкой помещений, осуществляет прием заказов и их доставкой в номер гостя, также может контролировать и самостоятельно пополнять продукты и напитки в мини-барах; организует обслуживание персонала собственного предприятия в столовой.

Состав службы питания может включать следующие обязательные и необязательные компоненты (см. рисунок 1):



Рисунок 1. Примерный состав службы питания гостиничного комплекса [8]

Каждое отдельное подразделение, безусловно, включает необходимый штат работников.

При организации питания в гостиничных комплексах чаще всего могут быть предложены следующие условия питания:

- размещение без питания – (RO);
- только завтрак, то есть одноразовое питание – Bed and Breakfast (BB);
- полупансион, то есть двухразовое питание (завтрак плюс обед или ужин) – Half-Board (HB);
- полный пансион (трехразовое питание) – Full Board (FB) [6].

Кроме того, имеют место особые условия питания, стоимость которых уже включена в общую стоимость проживания (all inclusive). Также возможно оказание гостям услуг по четырехразовому питанию, употреблению закуски, которая может включать как

безалкогольные, так и алкогольные напитки от местного производителя в течение всего светового дня (ultra all inclusive - UAI).

Во всех предприятиях питания при гостиницах особое место отводится организации и обслуживанию завтраков, поскольку с утреннего приема пищи у гостей начинается день, который задает настроение и позитивные впечатления от проживания в гостиничном комплексе. В сравнении с другими временными периодами приема пищи, завтрак посещает подавляющее количество проживающих гостей.

Организация завтраков, обедов и ужинов предполагает применение комбинации методов предоставления сервиса: обслуживание «а ля карт» (à la carte); «а парт» (à part); «табльдот» (table d'hôte); шведский стол; буфетное обслуживание.

Кроме того, важную роль при организации обслуживания посетителей играет оснащенность предприятия питания специальным оборудованием. Именно от наличия того или иного оборудования зависит качество приготовления пищи, обслуживания и организации процесса питания в целом.

Одним из ключевых факторов эффективности ресторанного компонента гостиничного продукта считают ведение адекватной концепции его развития, учитывающая специфику целевого рынка, условия конкуренции, текущие и прогнозируемые изменения его развития, а также тенденции изменения потребительских предпочтений. Наличие ресторана при гостинице может характеризоваться рядом преимуществ и недостатков [7].

Прежде всего, ресторан главным образом ориентирован на обслуживание гостей, проживающих в данной гостинице, в связи с чем очень востребованными оказываются услуги питания утром в виде организации завтрака, так как для посетителей гостиницы данный ресторан является наиболее удобным вариантом для завтрака. Именно поэтому организации завтраков должно уделяться особенное внимание, так как они создают у гостей впечатления на предстоящий день. С другой стороны, недостатком ресторана при гостинице в отдельных случаях можно считать то, что иногда ресторан играет второстепенную роль, уступая во внимании непосредственно объекту размещения. К тому же посетители гостиницы могут не обращать должное внимание на имя шеф-повара. Во многих случаях решающим фактором, влияющим на посещения ресторана при гостинице для гостя, является уровень цен в данном заведении [4].

Предприятие питания при гостиничном комплексе является важнейшей его частью, влияющей на его общий имидж и репутацию. Организация и управление питанием при гостинице является достаточно многообразной и сложной процессной системой, со своей спецификой, которая должна учитывать изменяющиеся тенденции рынка услуг туризма и гостеприимства, потребительского спроса, что повышает коммерческий успех функционирования предприятия питания при гостинице.

Список используемых источников:

1. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования [Электронный ресурс]: ГОСТ 30389-2013. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200107325>.

2. Леушина, О.В. Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоустойчивости гостиничного предприятия [Текст] / О.В. Леушина, С.П. Киселев, Т.П. Приходько // Актуальные тренды в экономике и финансах: мат. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. - Омск, 2019. – С. 62-66.

3. Леушина, О.В. Современный гастрономический туризм: эволюция, зарубежный опыт, российские особенности [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, Н.А. Лучина, Р.А. Якшигулов // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 10 (111). – С. 656-660.

4. Лучина, Н.А. Общественное питание как элемент туристского обслуживания [Текст] / Н.А. Лучина, А.Н. Аршинова // Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность: сб. науч. ст. II междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Кузьминой В.М. - Курск, 2015. – С. 70-72.

5. Макринова, Е.И. Развитие гастрономического туризма как фактор формирования имиджа и повышения туристской привлекательности региона [Текст]: моногр. / Е.И. Макринова, А.В. Исаенко, А.В. Королев. – Белгород: Белгородский университет кооперации, экономики и права, 2017. – 145 с.

6. Нюренбергер, Л.Б. Ресторанный бизнес как элемент индустрии туризма [Текст] / Л.Б. Нюренбергер, Р.А. Якшигулов // Актуальные проблемы развития туризма: мат. междунар. науч.-практ. конф. - 2019. – С. 478-481.

7. Сервисная экономика: проблемы, драйверы, отраслевые доминанты [Текст]: моногр. / Л.Б. Нюренбергер, И.Ю. Севрюков, А.Н. Аршинова и др. – Курск, 2020. – 313 с.

8. Сфера туризма и гостеприимства: инфраструктура, организационно-технические и технологические инновации [Текст]: моногр. / А.Н. Аршинова, А.А. Дорофеева, Е.Г. Зотова и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 188 с.

УДК 659.11

Черных Д.Д.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ РЕКЛАМУ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Аннотация. Каждый день люди на улицах получают рекламные листовки, по телевизору они видят рекламные ролики, по радио слышат о новинках. Мир переполнен рекламой. Позиционирование в таких условиях для компании становится единственным решением. Оно не предполагает лишних слов и действий. Оно отбрасывает не нужное и оставляет только значимое. Позиционирование упорядочивает мир рекламы. Позиция это то, что остается в голове у потребителя после активной атаки рекламы. Поэтому она должна наиболее чётко отражать деятельность компании.

Ключевые слова: позиционирование, реклама, образ компании, СМИ.

Chernykh D.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation.Omsk branch

COMPANY POSITION THROUGH ADVERTISING: MODERN TRENDS

Abstract. Every day people on the streets receive flyers, on television they see commercials, on the radio they hear about the latest. The world is filled with advertising. Positioning in such conditions for the company becomes the only solution. It does not involve unnecessary words and actions. It discards the unnecessary and leaves only the meaningful. Positioning streamlines the world of advertising. Position is what remains in the head of the consumer after an active advertising attack. Therefore, it should most clearly reflect the activities of the company.

Keywords: positioning, advertising, image of a company, mass media.

Мощное воздействие рекламы на массовое сознание и поведение - отличительная черта современного российского общества. Через средства массовой информации идет процесс активного и последовательного внедрения определенных социокультурных образцов, жизненных стратегий и стилей, поведенческих установок и норм. Посредством этого формируются новые социальные и культурные ценности [2, с. 65].

Реклама в обществе потребления всегда играет социально значимую, хотя и весьма противоречивую роль. Реклама приобретает важное значение в позиционировании и эволюции демонстративного потребительского поведения посредством воздействия на потребителя, конструируя виртуальный мир человеческого бытия и образов его социального статуса и престижа [2, с. 65].

Одной из главных функций рекламы является позиционирование товара, продукта или услуги. Позиционирование представляет собой внедрение образа товара в сознание потребителя. В эпоху позиционирования маркетинговые коммуникации сконцентрировались на выделении и донесении до потребителя уникальных торговых предложений, а позже, в эпоху эмоционального позиционирования, их фокус сместился в эмоциональную область. Производители пытались донести до потребителя индивидуальность своих продуктов и торговых марок через «эмоциональное торговое предложение».

В современном мире, человек живет в эпоху жестких войн между производителями товаров и брендов. Оставаться в поле зрения покупателя становится нелегко, а новому товару завоевать потребителя среди глобальных товаров-брендов практически невозможно. Производители вынуждены искать новые способы превращения собственного товара в бренд, одним из таких выступает механизм позиционирования.

Позиционирование представляет собой процесс воздействия на мысли потребителя, с целью сообщения информации об уникальности и неповторимости продукта [1, с. 29].

Процесс позиционирования представляет собой не столько работу с продуктом, сколько манипуляции с образом мыслей потребителя, который должен захотеть предлагаемый товар. В наши дни реклама все еще остается основным инструментом трансляции информации потребителям. Осуществлять успешное позиционирование значит успешно задействовать рекламу [1, с. 29].

В современном обществе, где ритм жизни каждого человека невозможно быстрый, все постоянно меняется, заставляя человека спешить ещё больше. Как следствие, человеку быстро надоедает одна и та же реклама, одни и те же лица, цвета, слоганы. Поэтому практически все компании, рекламирующие свою продукцию, непрерывно работают над изобретением новых способов донесения информации до потребителя. Чаще всего после разработки нового продукта компания прибегает к множеству различных вариантов рекламы.

Именно благодаря рекламе потребители узнают о новой компании, новом товаре, продукте или услуге. И именно через рекламу компания может донести до потребителя свои ценности, миссию и цели. Все это выражается в позиционировании компании. Сущность позиционирования заключается в утверждении, смысл которого должен быть донесен до потенциального потребителя максимально точно.

Несмотря на то, что обычно позиционирование у компаний не меняется, компания может менять направления своей рекламы.

Так, например, если брать отрасль женской парфюмерии в целом, то можно заметить изменение посыла компаний. Раньше в рекламе стремились показать женщине, что, приобретая их духи, она становится уникальной, особенной, подчеркивает свою индивидуальность. Сейчас акцент в рекламе сменился на объединение женщин, содружество. Звучат такие фразы, как «вместе мы сильнее», «присоединяйся», «вступай в наш клуб». Данный посыл можно увидеть в рекламах таких брендов, как Lancome, BOSS, Calvin Klein и многих других.

Та же тенденция прослеживается и в рекламах женской косметики. Например, популярная компания L'Oréal Paris в своей рекламе тонального крема ALLIANCE PERFECT стремится показать, что, несмотря на огромное количество разнообразных оттенков кожи, женщины хотят купить именно их продукт. Приобретая данный товар, женщина присоединяется к «клубу покупателей L'Oréal Paris», в котором также состоят и мировые знаменитости.

Идея сообществ и объединений уже несколько лет преподносится в рекламах такого бренда, как Coca Cola. Если раньше компания делала акцент на потребителей более семейных, поддерживала традиционные семейные ценности, в рекламе показывала семейные ужины, то сейчас акцент делается на молодежи, их сообществе, дружбе, общей

любви к марке газированной воды. В рекламе звучат такие слоганы, как «Вливайся», «Кока Кола сближает» и т.д.

Среди производителей колбасных изделий тоже наблюдаются изменения. Если раньше в рекламе показывали вечеринки друзей, походы в лес с друзьями, то сейчас идет переориентация на семейных людей. Показывают поездки всей семьей в поезде, пикники на природе с маленькими детьми («Вязанка»), семейные завтраки, обеды и ужины («Черкизово»).

Фирмы, занимающиеся производством корма для животных, стали делать уклон на натуральности и экологичности компонентов, входящих в состав корма. До этого они лишь говорили о том, что «если бы животное выбирало само, то купило бы именно их продукт».

Компании, производящие автомобили, не меняют своей стратегии в рекламе. Как и много лет назад, сейчас они обращают внимание на индивидуальность потребителя, его превосходство над другими, стремятся показать, что благодаря покупке автомобиля именно этой фирмы, человек будет лучше всех. В каждой рекламе выделяют черты автомобиля, обеспечивающие статус хозяина, престиж. Реже внимание уделяется характеристикам автомобиля.

В целом можно заметить, что большинство компаний раз в 5 лет меняет направление рекламы, целевую аудиторию, слоганы и концепцию. Однако, на рынке все ещё остаются консервативные отрасли, например, производство автомобилей.

Позиционирование является одним из важнейших направлений развития компании, бренда и самого продукта. Именно благодаря рекламе компания может донести до покупателя основную идею, характеристики продукта, свои ценности и принципы.

Список используемых источников:

1. Долгих, У. О. Позиционирование: оценка значимости процесса [Текст] / У. О. Долгих // Скиф. – 2017. – №6. – С. 28–32.
2. Шмелев, А. Ю. Использование PR-технологий в позиционировании фирмы [Текст] / А. Ю. Шмелев // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – 2018. – №2. – С. 64–68.

ПАРАДОКС ВЫБОРА КАК СПОСОБ ПОНЯТЬ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация. В статье рассматриваются недостатки большого количества вариантов выбора на основе книги Барри Шварца. Изучено влияние избытка выбора на потребителя с точки зрения психологии. Предложены бизнес-концепции, исходя из полученных знаний о психологии потребителя.

Ключевые слова: парадокс выбора, Барри Шварц, варианты выбора на рынке, представители одного вида товаров

Chizhov A. I.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

PARADOX OF CHOICE AS THE MEAN TO UNDERSTAND CONSUMERS' BEHAVIOR

Abstract. The article considers downsides of the large scale of options, based on Barry Schwartz' book. It's been investigated, how too much options of choice affect a consumer from psychology' point of view. Business concepts are suggested to implement, based on the knowledge of consumers' behavior

Keywords: paradox of choice, Barry Schwartz, large scale of options, representatives of the one type of the product

The book, I accidentally came across, is the Paradox of Choice by Barry Schwartz, the American psychologist and lecturer. I was confused and first time you will struggle trying to connect this book with business as it's about human being's way of thinking when it comes to choosing. However, this knowledge can be useful for business from the point of view that we know what's happening inside our potential consumers' minds. Therefore, based on conclusions, stated by the author, we must think of our own approach from the business point of view, so we know how people act and we benefit from it because we can manipulate them and affect their choice in a more efficient way.

Of course, the name of the book may make us think, that it's about choosing among too many alternatives and how to make the most right choice with some analysis approaches like decisions making in conditions of known risk(probability) based on the maximization of average win or based on minimization of average risk. When we speak of conditions of uncertainty, there are such approaches to making choices: maximin criteria, minimax criteria, pessimism-optimism criteria, which you must be acquainted with, if you studied Theory of Decisions Making [1]. By the way, this is really useful to know such methods, doing real business, they have some mathematical calculations, which may assure you what income you're going to have at a certain rate of risk or decision. However this book is mostly about psychology, as I have already said, so we are going to research this book from the point of view of marketing, exploring consumer's behavior and making conclusions that can help our business, that's our approach to exploring the book. So let's begin from the start and find some quotes, which we can interpret for the entrepreneurship.

The book begins with the standard European thinking, that the more choices you have the more freedom there is, however, the author claims that's true up to a certain point. When choices are too many, the negatives start overtaking the positives. Above a certain threshold choices no longer liberate but debilitate us. The first part of the book is called «When we choose». Barry Schwartz stresses the point that there are a lot of options almost in every sphere of our life. For example, coming to the shop for salad dressing, Barry has approximately 175 options to choose, coming to the store of digital devices you can have 6,5 million options of how to construct a stereo

system. Even at the doctor, he doesn't give you the straight therapy, he suggests you options: such therapy with this rate of risk and another therapy with a different certain rate of risk.

Even speaking of unnecessary pension funds, he provides us with investing fund's «Vanguard» research. The research shows that every 10 more pensions fund available, the quantity of persons invested in them decreases by 2%. Why is it so? Because it's much harder for people to choose from 50 options, that's why they put their decision off for tomorrow and then for tomorrow and so on.

And another study, where people could choose between 6 varieties of jams or 24 varieties. The people exposed to the tray with 6 options bought jam 30% of the time. People exposed to 24 options only bought 3% of the time. Of course, there are many more upsides than downsides, however, no one ever thought of disadvantages such a large scale of options has. Studies also show that people with fewer choices not only are more likely to not get paralyzed but are also more satisfied with what they get, it's explained why in detail in part three called «Why we suffer» [3].

To be short, let's continue with the example of salad dresses. Imagine, you bought one and it occurred to be not that good as you imagined, so you begin to suffer from realizing the fact that you could buy the better option since there were at least 175 of them. Another suffer effect is opportunity costs: buying something, we think of alternatives attractive features we could have if we didn't choose the specific one. The more alternatives are on the market, the better characteristics we could think of, that we don't have now [3].

The third factor is expectations escalating. Yes, when we have a lot of options, it can make our purchase almost similar to our expectation, however, it doesn't coincide with our expectation at 100%. So having a lot of options we want an ideal purchase but it's just better than having one option, but not perfect. So that's why our choice in conditions of many options can make us feel even worse and unhappier.

Actually, I find it similar to my life, speaking of my personal experience. I would shop faster in Profi due to the reason of limited brands presenting each type of groceries. But when I go to Auchan, I might feel exhausted at the end, because I spend almost two hours trying to find the best option considering the price/quality factor. Because of that reason, the concept of less presented products on the shelves started to appear. For example, in Russia we have an interesting concept of a fixed price for every product presented in the shop, of course, the number of producers is reduced to 2 or 1, so it's not that irritating for people to buy there, the store called «FixPrice», you don't have that wide variety of products and price is the same, so there's nothing to compare with and regret about. That's what our wine manufactory could do: make up a limited list of wines produced, better to concentrate on the specific one, the scale of wines should be such size, that we don't confuse anyone with a big amount of options, however, we can please mostly everyone's needs, it's especially relevant if our distribution chain consists not only of retailers but we have our own local shops [2].

In the third part of the book «How we choose» Barry divides people into maximizers and satisfiers [3]. Satisfiers don't spend too much time pondering the different available choices. They are decisive: they take what they like first. To sell to satisfiers marketers need to make their product as available and as visible as possible. They are more likely to be happy with their choice. Maximizers pick the first option. Every choice is a mini-project. They conduct exhaustive and time-consuming searches trying to come up with the final winner. To succeed with maximizers marketers need to offer the best possible value. Thus, for business this concept means that it's product must be emphasized, you should work on persuading people that you are brand and you the only one, who can serve you such product, but for maximizers, you should keep the quality high, while the price at low in order to have the best price/quality ratio. You see, even now businesses should decide, what strategy it should use to benefit from the sales. In my opinion, you should work out a great marketing campaign and also work on the quality of the product to find the golden medium [2].

At the conclusion Barry Schwartz tells that nowadays markets in the western regions are overcrowded, there are too many products beyond that specific number of products, which makes our life happier. On the other hand, there are countries of the third world, which lack product variety, some of them even starve. Yes, the idea is quite socialistic, but all the goods must be allocated proportionally among all countries. From the business' POV we may refer to the concept of looking for not overloaded, cutting edge markets, which you can easily enter and gain money, like markets in developing countries [2].

All in all, the book is great. It makes us all think about our selfishness and arrogance, that there's not that much we need, and happiness is anticipating less. I would recommend it to read because it changes your perception of a variety of options.

Список использованных источников:

1. Беляева И.Ю. Методы принятия управленческих решений (в схемах и таблицах) : учебное пособие / И.Ю. Беляева, О.В. Панина, М.Е. Белокуров. – М: КНОРУС, 2020. – 230 с.
2. Умавов Ю.Д. Основы маркетинга: учебное пособие / Ю.Д. Умавов, Т.А. Камалова. – М: КНОРУС, 2020. -236 с.
3. Schwartz B. Paradox of Chocie – Why More Is Less / B. Schwartz. – NY: HarperCollins Publishers Inc, 2004. – 304 p.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОРМАТА «TAKE-AWAY» В РАБОТЕ СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен формат «TAKE-AWAY», который набирает большую популярность в России. Анализируется изменение российского рынка, после появления данного формата, перспективы развития компаний, которые специализируются на данном формате. Целью работы является анализ формата «TAKE-AWAY», а так же компаний, которые на нем специализируются. Выводы были следующими: исходя из проведенного анализа предметной области, одной из компаний, которая работает в данном формате, были найдены некоторые критические моменты, которые можно решить с помощью анализа данных с точек продаж.

Ключевые слова: «Take-away», анализ мирового опыта, российский рынок, сетевые компании, международный уровень.

Sheveleva O.G., Perekucha A.A.
Omsk State Technical University (Omsk).

FEATURES OF USING THE “TAKE-AWAY” FORMAT IN THE WORK OF NETWORK COMPANIES

Abstract. The article considers the TAKE-AWAY format, which is gaining great popularity in Russia. It analyzes the change in the Russian market, after the appearance of this format, the development prospects of companies that specialize in this format. The aim of the work is the analysis of the TAKE-AWAY format, as well as the companies that specialize in it. The conclusions were as follows: based on their analysis of the subject area, one of the companies that works in this format, some critical points were found that can be solved by analyzing data from points of sale.

Keywords: «Take-away», analysis of world experience, the Russian market, network companies, international level.

В настоящее время одним из распространенных способов повышения эффективности работы предприятия общественного питания является формат «Take-away». В его основе лежит возможность приобретения готовых блюд на вынос, что позволяет повысить проходимость и выручку в торговой точке, без увеличения торговой площади.

На данный момент, как показало исследование, «Take-away» держится на 3-м месте по количеству открытий новых точек. Широкое распространение данного формата в России произошло в период кризиса (год), когда люди стремились найти оптимальные по соотношению «цена-качество» товары, а предприниматели стремились такие концепции создать.[3]

В основу продаваемой продукции легли продукты питания, которые отвечали требованиям сохранности температурного режима, не требующие сложной сервировки, а также соответствующие требованиям контроля качества, санитарным нормам и т.д. К таким продуктам относятся: пицца, кофе, блюда в лаваше, бургеры, суши и прочее [1].

Японская кухня набирает в России популярность (рис.1), она многогранна и разнообразна, и подходит под рассматриваемый формат (еда на вынос). Преимущества японской кухни в том, что практически все блюда холодные, и не требуют подогрева, блюда удобны в использовании, они не теряют свой товарный вид и качество. Ещё одним плюсом к японской кухне является здоровое питание, так как продукты содержат большое

количество витаминов, полезных питательных веществ, что способствует хорошему самочувствию людей [2].



Рисунок 1. Статистика популярности японской кухни в России

Если говорить о распространении формата «Take-away», то наибольшую популярность он набирает в крупных городах, где быстрый темп жизни и у людей мало времени на готовку, выгоднее приобрести готовый ужин/обед/завтрак в магазине. Это безусловно перспективный, развивающийся формат в экономике. Широкое распространение данный формат получает с помощью франчайзинга, заведения формата «Take-away» пользуются популярностью среди представителей малого и среднего бизнеса, благодаря своей уникальности.

При анализе мирового опыта в сфере формата «Take-away» было выявлено, что самые крупные сетевые компании насчитывают около 200 точек. Россия же является в настоящее время лидером по открытию торговых точек [3].

На российском рынке в данный момент работают всего несколько крупных сетей в данном формате, одной из этих компаний является «Суши-Маркет».

В настоящее время компания «Суши-Маркет» открыла около 400 точек по России, и выходит на международный уровень, открывая торговую точку в Китае.

Среди заведений японской кухни в России компании «Суши-Маркет» выделяются следующие факторы:

- получение хорошего финансового результата на одного сотрудника и наименьшие затраты, позволяет нести формат «еда на вынос». Сокращая расходы на официантов, дополнительные площади, затраты на специализированный клининг; компания нацелена только на производство качественного продукта;

- работа компании с минимальной наценкой.

Компания «Суши-Маркет» является родоначальницей популярного формата «Take-away» [2].

Первопричиной успеха компании «Суши-Маркет», является нацеленность на узкую специализацию, сконцентрированность на монопродукте. Наибольшей прибыли позволяет добиться формат «Take-away», который не теряет качество и надежность.

Торговые точки «Суши-Маркета», расположены в местах большого скопления людей, и пользуются большой проходимостью, что является выгодным положением для компании. Торговые точки распространяются довольно быстро, у компании хорошо налажен отдел маркетинга, так как рекламные мероприятия ведутся очень активно. Особенно хорошим

спросом пользуются рекламные акции в городах с меньшей загруженностью автомагистралей, где нет больших пробок [3].

Компания не собирается останавливаться на достигнутом, в их планах на данный момент, разработать производственную программу, которая позволит повысить продажи партнерам, которые работают по франшизе «Суши-Маркета». Концепция Суши-Маркета изначально состояла в том, что они будут заниматься не только своими, но и франчайзинговыми точками, так как это даёт отличный результат. Главной целью компании, является развитие бизнеса, для этого необходима система, благодаря которой партнеров станет больше.

Компания «Суши-Маркет» узконаправленная – это небольшой ассортимент, в который изменения вносятся редко. Основываясь на данных с точек продаж, можно выявить всем понравившиеся виды роллов проведя анализ, на основе выводов в городах в малой загруженностью можно чаще проводить акции на товар, что значительно повысит уровень прибыли [3].

Список используемых источников:

1. Абрамов, Е.Г. Четвертая волна или креативная экономика как экономическая эпоха начала XXI века [Текст] / Е. Г. Абрамов // Российское предпринимательство. – 2012. – Т. 13. – № 2. – с. 72-78.

2. Кравец, А.В. Инновационная экономика России: проблемы и перспективы экономического роста [Текст] / А.В. Кравец // Креативная экономика. – 2016. – Том 10. – № 1. – С. 21-34.

3. Услуга «Take away» в российских реалиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.klenmarket.ru/company/article/4919/html>, свободный.

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

УДК 336.7

Аманжолова А.Н.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация. В данной статье рассмотрены мировые тенденции развития, которые оказывают значительное влияние на банковскую систему РФ. Проанализированы сведения о количестве действующих банков на территории России, данные о регистрации и лицензировании кредитных учреждений, а также средства на счетах организаций, банковские депозиты и иные привлеченные средства. Также отмечена стратегия развития банковского сектора РФ до 2020 года. Выявлены проблемы формирования банковского сектора России. И обоснованы параметры для улучшения банковской системы нашей страны.

Ключевые слова: банк, банковская система, тенденции развития банковской системы, денежно-кредитный механизм.

Amanzholova A. N.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THE MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. This article discusses global development trends that have a significant impact on the banking system of the Russian Federation. Information on the number of operating banks in Russia, data on registration and licensing of credit institutions, as well as funds on the accounts of organizations, bank deposits and other borrowed funds are analyzed. Also noted is the development strategy of the banking sector of the Russian Federation until 2020. The problems of the formation of the banking sector of Russia are identified. And the parameters for improving the banking system of our country are justified.

Keywords: bank, banking system, development trends of the banking system, monetary mechanism.

Огромное значение имеет банковская система, которая обеспечивает стабильное и полноценное развитие современной экономики. Банковская система оказывает комплекс финансовых услуг и через денежное предложение влияет на экономику.

Взаимосвязь реального и финансового сектора доказана глобальными тенденциями в экономике прошедших лет. Дестабилизация финансового сектора стала причиной расширения кризиса в мировой экономике. Анализ тенденций развития банковской системы как главного звена кредитно-финансовой системы нашего государства является актуальным.

Главным условием устойчивого развития экономики России являются эффективность и стабильность банковского сектора. Сейчас, на данном этапе развития банковской системы, ее стабильность определяется характеристиками устойчивости каждого банка. Но темпы роста экономики России уменьшаются, положение домохозяйств ухудшается. Из-за этого заемщики не берут новых кредитов, а доля просроченных кредитов растет.

Под банковской системой принято понимать комплекс разных видов национальных банков и кредитных организаций, которые действуют в пределах общего денежно-кредитного механизма комплекс [3, с. 341].

Банковская система РФ содержит Центральный банк, коммерческие банки, небанковские кредитные организации, а также представительства и филиалы иностранных банков. Банковская система России представляет собой двухуровневую систему, где на первом (верхнем) уровне Центральный банк проводит денежную эмиссию и валютную политику, также является центром резервной системы; на втором (нижнем) уровне – кредитные организации, которые осуществляют банковские операции [3, с. 346].

Согласно законодательству нашего государства, коммерческие банки отличаются от иных финансовых посредников тем, что имеют особое право на осуществление следующих банковских операций: [1]

- привлечение во вклады деньги юридических и физических лиц;
- привлечение привлеченных денежных средств клиентов от своего имени и за свой счет на условиях срочности, платности и возвратности;
- открытие и ведение банковских счетов;
- проведение расчетов по поручению физических и юридических лиц;
- инкассация денег, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- перевод денежных средств клиентов без открытия банковского счета (исключение – почтовые переводы).

Требования к банковской системе России существенно повышаются в условиях неопределенности в экономической сфере. Мировые тенденции оказывают значительное влияние на развитие банковской системы РФ. Среди наиболее важных тенденций выделяют:

Технологическая и техническая революция. На современном этапе, в банковском деле используют компьютерные технологии при проведении расчетов, предоставлении банковских услуг, замене ручного труда машинным.

Возрастающая конкуренция. Конкуренция в области банковских услуг непрерывно растет. В настоящее время, осуществление банками разных видов банковских услуг наталкиваются на конкуренцию со стороны иных кредитных организаций, брокерских компаний, страховых фирм. Этот натиск, непременно, побуждают создание новых банковских услуг.

Дерегулирование. Увеличение конкуренции и распространение банковских услуг подтолкнули процесс дерегулирования банковской отрасли, который начался в 1970-1980-х гг. Данный процесс имеет возрастающее направление в будущем. Например, в США этот процесс возник с разрешения кредитным организациям платить проценты по депозитным и чековым вкладам. А Канада, Япония и Англия увеличили правовую область деятельности для банков, дилеров на рынке ценных бумаг и других фирм [3, с. 347, 353, 359].

Интернационализация и глобализация. Глобализация – это процесс интеграции и унификации, т.е. кредитные учреждения осуществляют свою деятельность на интегрированном рынке, который не имеет границ. Экономические и финансовые связи между независимыми региональными и национальными рынками развиваются и активизируются с помощью интернационализации.

Таблица 1. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе [4]

	01.01.2017	01.01.2018	отклонение 2018 от 2017 г.	01.01.2019	отклонение 2019 от 2018 г.
Российская Федерация	623	561	-62	484	-77
Центральный федеральный округ	358	319	-39	272	-47
Северо-Западный федеральный округ	49	43	-6	41	-2
Южный федеральный округ	38	35	-3	25	-10
Северо-Кавказский федеральный округ	17	17	0	12	-5
Приволжский федеральный округ	77	71	-6	67	-4
Уральский федеральный округ	29	26	-3	23	-3
Сибирский федеральный округ	37	32	-5	28	-4
Дальневосточный федеральный округ	18	18	0	16	-2

Анализ особенности развития банковской системы РФ позволило установить следующее:

1. Количество участников рынка сократилось с 623 до 484 в пользу крупных кредитных организаций. Уменьшение количества банков и неравномерность их распределения по субъектам РФ представлена в таблице 1. Из таблицы видно, что основная часть кредитных организаций сконцентрирована в Центральном федеральном округе. Численность в остальных российских округах намного меньше чем в Центральном округе, к примеру: число банков в Северо-Кавказском округе в 21 раз меньше чем в ЦФО, а в Северо-Западном в 7 раз меньше чем в ЦФО [2, с. 196].

2. Важнейшим направлением в развитии банковского сектора страны с 2017 по 2019 год является огромное количество отзывов лицензий и у кредитных организаций. За прошедшие 3 года лицензии отзывали у 139 банков (табл.2). Лицензии отзываются не только у небольших банков, но и у крупных кредитных организаций.

Усиление наблюдения в банковской отрасли может содействовать консолидации сектора посредством санирования (оздоровления) столкнувшихся с трудностями банков и присоединения их к иным участникам.

Таблица 2. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций [4]

	01.01.2017	01.01.2018	отклонение 2018 от 2017 г.	01.01.2019	отклонение 2019 от 2018 г.
Зарегистрировано Кредитных организаций (КО) Банком России	975	923	-52	881	-42
в том числе: банков	908	867	-41	827	-40
небанковские КО	67	56	-11	54	-2
КО, имеющие право на осуществление банковских операций, всего	623	561	-62	484	-77
в том числе: банки	575	517	-58	440	-77
небанковские КО	48	44	-4	44	0

3. Неравные условия конкуренции. Особое место в российской экономике занимают банки с государственным участием: ОАО «ВТБ» ОАО «Сбербанк России». Центральный банк РФ усилил банковский надзор, и в связи с этим одной из главных тенденций стал уход с рынка небольших кредитных организаций. Крупным банкам намного легче удержаться на «плаву» в условиях конкуренции, нежели небольшим банкам.

Таблица 3. Средства на счетах организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц в рублях (в целом по Российской Федерации), млн. руб. [4]

	01.01.2017	01.01.2018	изменение 2018 от 2017 г	01.01.2019	изменение 2019 от 2018 г
Средства клиентов, всего, из них	34 120 946	38 921 970	4 801 024	44 099 966	5 177 996
средства на счетах организаций	6 532 187	6 730 246	198 059	6 759 112	28 866
депозиты юридических лиц	6 966 724	8 936 127	1 969 403	12 106 779	3 170 652
вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц	18 471 993	20 640 786	2 168 793	22 348 371	1 707 585

4. Пассивы банковского сектора. В структуре банковских пассивов с 2017 -2019 гг. доля депозитов постоянно увеличивается. На 1 января 2019 года общий объем депозитов населения РФ в банках составил 44 099 966 млн. руб. Динамика роста депозитов с 2017 по 2019 гг. регулярно увеличивается (табл. 3). Повышение темпов роста можно объяснить данной тенденцией:

- Уровень доходностей в экономике будет расти, и банки пытаются как можно раньше предложить своим клиентам более высокие ставки, чтобы успеть аккумулировать денежную ликвидность на рынке, которой не так много.

Также в Центробанке отметили, что риски замедления темпов роста мировой экономики по-прежнему сохраняются. «Геополитические факторы могут привести к усилению волатильности на мировых товарных и финансовых рынках и оказать влияние на курсовые и инфляционные ожидания».

5. Ресурсы банковской системы. На данный момент, депозиты клиентов рассматриваются наиболее устойчивым и эффективным источником ресурсной базы банков. Если произойдет снижение депозитов клиентов, то пополнение банковских

пассивов будет осуществляться с помощью средств Банка России. Использование механизмов рефинансирования позволило крупнейшим российским банкам стабилизировать коэффициенты достаточности капитала после их быстрого снижения. При этом Центральный банк России готов предоставить банковской системе в случае дефицита ликвидности до триллиона рублей в случае повтора кризисных явлений.

В целом следует выделить, что главные проблемы формирования банковского сектора РФ следующие:

- высокая степень системных рисков и зависимости от внешних условий;
- присутствие региональной диспропорции в доступности банковских услуг клиентам;
- уязвимость пассивной базы
- сокращение банков

Совершенствование банковской системы РФ и банковского надзора будет осуществляться в соответствии с разрабатываемой Стратегией развития банковской отрасли России на период до 2020 г. по следующим направлениям:

- обеспечение открытости и прозрачности деятельности кредитных организаций;
- упрощение и удешевление процедур реорганизации;
- оптимизация условий для развития сети банковского обслуживания населения, субъектов среднего и малого бизнеса;
- развитие системы микрофинансирования [4].

Чтобы улучшить параметры развития банковской системы нашего государства и укрепить ее роль в экономике можно предложить следующее:

1. На современном этапе необходимы источники долгосрочного фондирования и механизмы, которые гарантируют вложение банками получаемых ресурсов в кредитование реального сектора. На мой взгляд, легализация вкладов без права досрочного истребования и повышение ответственности в системе страхования вкладов являются способами решения данной проблемы

2. Существуют условия, которые побуждают банки развивать потребительское кредитование. Нужно минимизировать эти условия, да бы в дальнейшем развивать кредитование реального сектора экономики. Это можно осуществить законодательным путем, а именно следует увеличить требования к кристальности ценообразования, т.е. запретить взимать дополнительные комиссии, кроме процентной ставки по банковским кредитам.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что качество и количество банковских институтов претерпевает изменения. На современном этапе, основная роль банковского сектора состоит в обеспечении устойчивого экономического роста, в привлечении финансовых ресурсов, в сохранении и приумножении сбережений граждан. Также необходим внушительный финансовый капитал, который позволит активно участвовать российской банковской системе в совершенствовании экономики и увеличения инвестиционного кредитования. В связи с этим капитализация банков России разработана стратегическим направлением развития отечественного банковского сектора.

Список используемых источников:

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. От 02.12.2019) // Правовая справочно-информационная система «Гарант».

2. Кузнецова, Е.К. Оценка институциональной структуры и тенденций развития рынка микрофинансирования в РФ [Текст] / Е. К. Кузнецова, В.В. Завадская // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2019. - №3 (37). – С. 194-204.

3. Лаврушина, О. И. Деньги, кредит и банки [Текст]: учебник / О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС. - 2018. – 448 с.

4. Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://www.cbr.ru/today/cbrf_itm/cbrf_sub/, свободный.

БЕЗБЕДНАЯ СТАРОСТЬ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

Аннотация. В данной статье проводится анализ и сравнение пенсионных систем России, Китая, США и Швеции на основе таких показателей, как средняя продолжительность жизни, пенсионный возраст, минимальный уровень пенсионных выплат и их среднее значение по стране.

Ключевые слова: пенсионная система, США, Россия, Китай, Швеция, продолжительность жизни, средний и минимальный уровень пенсии, пенсионный возраст.

Gavrilenko T. U., Grigorets V.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

UNCLEANED AGE: MYTH OR REALITY

Abstract. This article analyzes and compares the pension systems of Russia, China, the United States and Sweden on the basis of indicators such as life expectancy, the minimum level of pension payments and its national average.

Keywords: pension system, USA, Russia, China, Sweden, life expectancy, average and minimum pension levels, retirement age.

Ни для кого не секрет, что большинство населения Земли, если не всё ее население, имеет одно общее желание – жить в достатке и ни в чем себе не отказывать. Если в раннем возрасте нас полноценно обеспечивают родители и покупают все необходимое, а в молодости мы полны энтузиазма и решительности покорить множество вершин и добиться успеха, то в зрелом возрасте появляются мысли о грядущем приходе старости и необходимости ее достойного денежного обеспечения. Проблема безбедной старости занимает множество умов разных стран, ведь это ждет каждого человека, вне зависимости от пола, народности или профессии. В данной статье, путем анализа и сравнения пенсионных систем четырех стран, а именно России, Китая, США и Швеции, мы постараемся выявить их отрицательные и положительные стороны.

Для этого нам необходимо определить показатели, на основе которых будет проходить сравнение и анализ выбранных нами стран. В первую очередь, это средняя продолжительность жизни и возрастной порог, с которого люди начинают получать пенсионные выплаты. Также рассмотрим минимальный уровень пенсионных выплат и её средний размер по стране.

Во-первых, рассмотрим показатель средней продолжительности жизни (Таблица 1).

Исходя из информации, приведенной в таблице, можно сказать, что продолжительность жизни в Швеции наиболее высокая. Это связано с хорошими экономическими условиями, приятным климатом, а также высоким качеством медицинского обслуживания.

Также, достаточно высокий показатель продолжительности жизни можно наблюдать в США. Хотя, исходя из статистических данных, можно сделать вывод, что продолжительность жизни в США значительно сократилась за последние годы. Это связано с некоторыми экономическими проблемами. Также в последние годы увеличилось число преступлений и выросло количество безработных. Однако на сегодняшний день, несмотря на неутешительную статистику, показатель продолжительности жизни в США остается на высоком уровне. Это во многом связано с высоким уровнем американской медицины и развитой социальной политикой государства.

Таблица 1. Продолжительность жизни среди мужчин и женщин в различных странах в 2017,2018 и 2019 г., лет.

№	страны	пол	2017 г	2018 г	Отклонение	2019 г	Отклонение
1	Россия	мужчины	66,5	66,9	0,4	67,5	0,6
		женщины	77,1	77,5	0,4	77,64	0,14
2	США	мужчины	75,9	76	0,1	76,1	0,1
		женщины	81	81,1	0,1	81,1	0
3	Швеция	мужчины	80,3	80,3	0	80,5	0,2
		женщины	84	85	1	85,3	0,3
4	Китай	мужчины	71,8	72,6	0,8	72,7	0,1
		женщины	76,3	76,5	0,2	76,9	0,4

Далее, можно сказать, что показатели Китая и России не сильно отличаются друг от друга. Это во многом связано с тем, что обе страны обладают очень большой территорией, и продолжительность жизни в регионах страны очень сильно различается. В крупных городах с хорошей инфраструктурой и высоким уровнем медицинского обслуживания люди живут достаточно долго, чего нельзя сказать об отдаленных маленьких областях, где уровень развития отстает от центральных регионов во много раз.

Делая вывод по данному показателю, можно сказать, что сравнить данные страны достаточно сложно, ведь Швеция – маленькая европейская страна, а США, Китай и Россия – государства, которые обладают огромной территорией. Большим государствам значительно тяжелее обеспечить всем жителям своей страны благоприятные условия для жизни и добиться такого высокого показателя, как в Швеции.

Для более точного представления о ситуации, предлагаем рассмотреть продолжительность жизни мужчин и женщин в вышеуказанных странах за 2017 и 2018 годы (таблица 1). Все представленные показатели растут, либо остаются на месте. Отрицательной динамики не наблюдается. Это говорит о стабильной и уверенной политике государства в данной области.

Во-вторых, рассмотрим пенсионный возраст (рисунок 1).

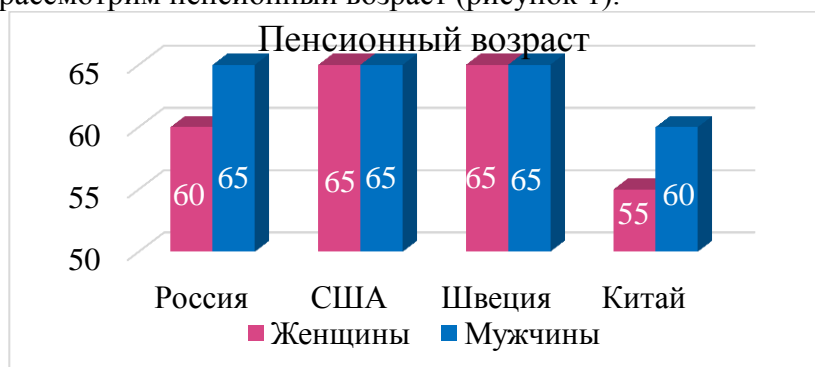


Рисунок 1. Соотношение возраста выхода на пенсию среди мужчин и женщин в различных странах в 2019 г., лет.

Исходя из данных, представленных на рисунке, мы видим, что в США и Швеции как женщины, так и мужчины уходят на пенсию в 65 лет. Это достаточно высокий показатель в сравнении с Россией и Китаем. Если в случае России, где мужчины уходят на пенсию также в 65, а женщины в 60, это и не такой высокий показатель, то в случае Китая он большой и

составляет 10 лет разницы у женщин и 5 у мужчин. Важно заметить, исходя из предыдущего рисунка, что продолжительность жизни в США и Швеции больше, чем в Китае и России в среднем на 6 лет. Исходя из этого, можно сказать, что в случае США и Швеции пенсионный возраст вполне справедлив, так как уровень продолжительности жизни достаточно высок. В случае с Россией подобного сказать нельзя, пенсионный возраст в стране сильно завышен, в среднем мужчины живут на пенсии 6,5 лет, а женщины – 22, 06. Пенсионный возраст в России у мужчин соответствует пенсионному возрасту в США и Швеции, хотя в данных странах продолжительность жизни существенно выше. Про Китай хочется сказать, что, исходя из уровня продолжительности жизни, пенсионный возраст установлен справедливо. Люди в стране находятся на пенсии в среднем 17 лет, также, как и в Швеции.

Еще год назад Россия имела такие же возрастные показатели, как и Китай. В среднем люди в России прибывали на пенсии 15 лет. Но в 2018 году прошла пенсионная реформа, основной частью которой было увеличение пенсионного возраста всего населения страны. Это было вызвано необходимостью уменьшения нагрузки на Пенсионный фонд России.

В-третьих, рассмотрим размер средних пенсионных выплат (рисунок 2).

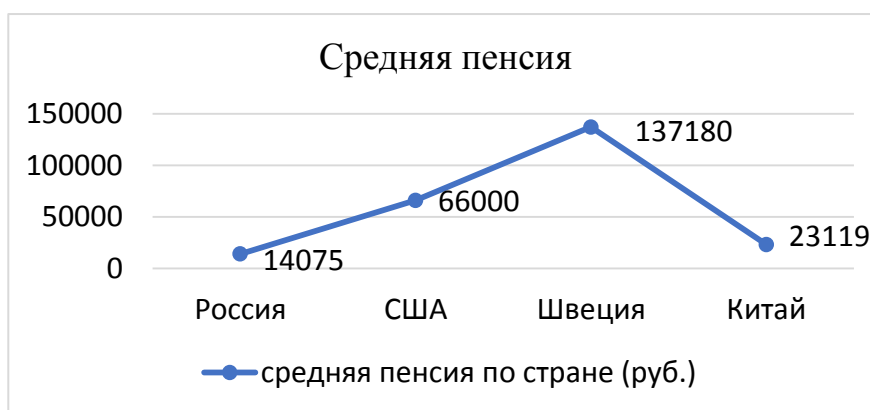


Рисунок 2. Средний уровень пенсии в различных странах на 2018 г., руб.

Исходя из рисунка, представленного выше, можно сказать, что самая высокая средняя пенсия из рассматриваемых нами стран – в Швеции, которая составляет 137 180 рублей. Это и неудивительно, ведь пенсионная система Швеции одна из лучших в мире. За ней следует пенсия в Соединенных Штатах Америки равная 66 000 рублей. Китай и Россия находятся значительно ниже вышерассмотренных стран, но занимают разные позиции. Средняя пенсия в Китае равняется 23 119 рублей, а в России – 14 075 рублей.

Вообще, данный показатель достаточно абстрактен и не может передать реальную обстановку в стране. Ведь в большинстве случаев средние пенсионные выплаты сильно отличаются даже между регионами одной страны. Например, в Китае средняя пенсия гражданина с трудовым стажем составляет 24 400 рублей, а средняя пенсия китайцев с трудовым стажем в Тибете составляет 39 350 рублей.

В случае Швеции пенсия чаще зависит не от области страны, а от принадлежности пола и гражданства. Средний размер пенсии мужчин, родившихся в Швеции на 25% выше, чем у иностранцев, живущих там. Объем пенсионных выплат женщин в принципе ниже, чем у противоположного пола. Таким образом, средний размер пенсии женщин, родившихся в Швеции, составляет 71 400 рублей (70% от мужского показателя), а иностранок – 67 700 рублей.

В России и США показатель средней пенсии также различается, как и в Китае, в зависимости от региона, профессии пенсионера, его стажа и размера заработной платы.

Таким образом, можно лишь сказать, что большинство пенсий в рассматриваемых нами странах находятся примерно в указанном денежном диапазоне.

В-четвертых, рассмотрим минимальную пенсию, выплачиваемую в рассматриваемых странах.

Сравнивать минимальный уровень пенсионных выплат достаточно сложно, так как в разных странах он зависит от различных факторов, и не всегда можно установить точный размер минимальной пенсии в целом по стране.

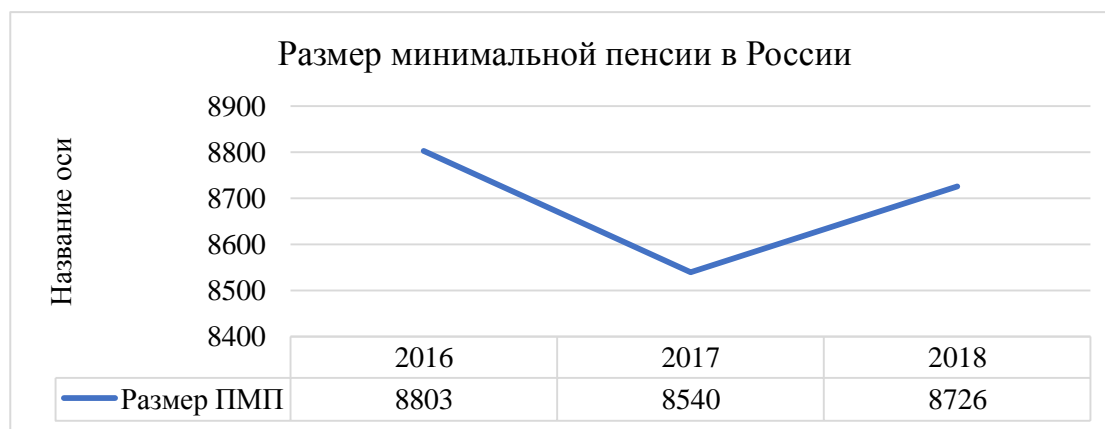


Рисунок 3. Минимальная пенсия в России за 2016-2019 гг., в рублях.

В России он устанавливается не ниже величины прожиточного минимума пенсионера в регионе его проживания. Величина прожиточного минимума пенсионера для определения размера федеральных и региональных социальных доплат к пенсии устанавливается в целом по России и в каждом субъекте РФ.

Минимальный размер пенсии в России на протяжении трех лет (рисунок 3) колеблется. Таким образом, в 2018 году минимальный уровень пенсии по стране составил 8726 рублей. Стоит выделить такие регионы, как Чукотский автономный округ (19 000 руб.), Ненецкий автономный округ (17 956 руб.), Камчатский край (16 543 руб.) и Магаданскую область (15 460 руб.) в которых, минимальный уровень пенсии значительно выше, чем в других регионах. Самый низкий показатель в Тамбовской области и составляет 7 489 руб.

Что касается Китая, то стоит отметить, что пенсию здесь получают далеко не все граждане. Это связано со специфической системой прописки в Китае - хукоу, которая создавалась для контроля за передвижением населения внутри страны. Она жестко делит китайцев на горожан и сельских жителей и не дает селянам легально работать в городах, а значит, и рассчитывать на социальное страхование. Поэтому пенсию получают в основном горожане, а сельскому населению (которое в 2016 году составляло 43,2% населения КНР) в старости часто приходится рассчитывать на себя или на минимальную основную пенсию. В 2017 году размер выплат крестьянам составлял смешную сумму – 125 юаней (1 189 руб.). Интересную группу представляют рабочие-мигранты из сельской местности (в 2017 году их насчитывалось в Китае 286 млн человек): имея сельскую прописку и работая всю жизнь в городе, они все равно не могут рассчитывать на городскую пенсию и стремятся отложить как можно больше денег на старость и на образование детям.

Минимальную пенсию в США (300 долларов (19 637 руб.)) получают лица, ни дня не проработавшие официально. Граждане, успевшие хотя бы немного поработать легально, имеют право на ежемесячные выплаты в сумме 600 долларов (39 275 руб.). Получение минимальной пенсии вовсе не означает того, что весь ежемесячный доход гражданина будет составлять всего 300 или 600 долларов. Согласно данным на 2016 год, минимальный уровень дохода на одного человека должен составлять 733 доллара (47 981 руб.), а на супружескую пару — не менее 1100 долларов (72 004 руб.). Лица, получающие меньшую сумму, имеют право не только на пенсию по старости, но и на социальные выплаты. На дополнительные надбавки также могут рассчитывать и трудящиеся пенсионеры, достигшие семидесятилетнего возраста.

В Швеции для людей, которые никогда не трудились, а также для лиц, имевших небольшой доход, установлена минимальная пенсия – 800 евро (58 530 руб.), что уже во много раз превышает минимальную пенсию в других рассматриваемых странах.

В целом, можно сказать, что размер минимальной пенсии в рассматриваемых странах очень различен и зависит от множества факторов, и нельзя с точностью сказать, где пенсионерам живется хорошо на минимальную пенсию, а где они сводят концы с концами.

Таким образом, рассмотрев четыре совершенно разные пенсионные системы, можно сделать вывод, что они все не идеальны и имеют как сильные, так и слабые стороны. Обращая внимание конкретно на нашу страну, можно сказать, что нам просто необходимо поучиться у других стран, к примеру у США и Швеции. Однако, в тоже время, наша система предусматривают выплату пенсии всем гражданам страны, а не только ее части, как в КНР.

В связи с пенсионной реформой, повышающей пенсионный возраст, граждане нашей страны стали выражать свое недовольство по отношению к, итак, несовершенной пенсионной системе. Люди начали сравнивать нашу пенсионную систему с зарубежными, что не удивительно, показывая в сравнении насколько в нашей стране все плохо. Проанализировав все данные, можно сделать вывод, что любая пенсионная система создается и адаптируется к конкретной стране. Это зависит от многих факторов, таких как культурные особенности, менталитет, экономическое состояние, площадь территории и т.д. и, можно сказать, что наша пенсионная система далека от идеала, но лучше уделить внимание ее коррекции и развитию, возможно заимствовать идеи из других, более развитых, пенсионных систем, но не менять ее кардинально. Если просто взять и спроецировать пенсионную систему Швеции или любой другой страны на нашу, это не принесет желаемого результата, а, возможно, и вовсе разрушит до основания существующее.

Исходя из вышеизложенного, можно предложить следующие изменения пенсионной системы Российской Федерации на основе опыта других стран:

1. Дать возможность людям самостоятельно выбирать возраст выхода на пенсию, как это происходит в Швеции. Тем самым будет происходить стимулирование работы еще энергичных граждан и предоставление заслуженного отдыха уже менее энергичным работникам.

2. Увеличить период постепенного повышения пенсионного возраста с 10 лет до 20 лет, тем самым уменьшив шоковый эффект реформы и недовольство граждан, приблизившихся к пенсионному возрасту.

Список используемых источников:

1. Рябиченко, А.В. Исторический обзор развития пенсионной системы Швеции [Текст] /А. В. Рябиченко // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. - 2017. - № 12. - С. 63-66.

2. Мировой атлас данныхю. Китай [Электронный ресурс] / Кноема. - Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9> (дата обращения: 10.03. 2020).

3. Основные показатели пенсионного обеспечения в Российской Федерации [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/generation/# (дата обращения: 10.03. 2020).

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИТ-БИЗНЕСА

***Аннотация.** Рассмотрены сущность и специфика ИТ-сектора, проблемы оценки ИТ-компаний. Автор выделил специфику оценки ИТ-компаний в зависимости от структуры.*

***Ключевые слова:** информационные технологии, цифровая экономика, ИТ-сектор, оценка стоимости бизнеса, нематериальные активы, структура компания, особенности оценки.*

Gomula A.V., Markov S.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

FEATURES OF EVALUATING THE VALUE OF IT-BUSINESS

***Abstract.** The essence and specifics of the IT sector, the problems of evaluating IT companies are considered. The author highlighted the specifics of evaluating IT companies depending on the structure.*

***Keywords:** information technology, digital economy, IT sector, business valuation, intangible assets, company structure, assessment features.*

Современная действительность немислима без информационных технологий (ИТ-технологий). Это заметно проявляется во многих сферах деятельности. Из года в год растет доля проникновения ИТ-технологий в деятельность любой компании: от микропредприятия до международных холдингов, от деятельности индивидуального предпринимателя до органов государственной власти – ни бизнес, ни государство, уже не может обходиться без поддержки ресурсами ИТ.

Дальнейшее распространение информационных технологий в течение длительного периода приводит не только к кардинальным изменениям в жизни людей, компаний, но и определяет траектории развития экономики и всего общества - проникновение информационных технологий во все виды деятельности общества - есть глобальная тенденция мирового масштаба, которая уже привела к становлению нового понятия – цифровая экономика.

Термин «цифровая экономика» впервые ввел в обиход еще в 1995-ом году американский информатик Николас Негропonte. «Цифровая экономика» - это экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях».

Переход к цифровой экономике в приоритетах у большинства стран в т.ч. и у России. В опубликованной Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 поставлена задача обеспечения ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере.

В указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» определены стратегические национальные цели, включая национальную цель «обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере».

Внедрение ускоренными темпами информационных технологий в экономику - цель, которая осуществима лишь в той стране, где сложился (или есть основательный фундамент) сравнительно зрелый ИТ-сектор, который способен конкурировать на международной арене или способен трансформировать примеры зарубежных технологических решений и быстро увеличивать масштабы собственной деятельности [2].

Изучая специфику сектора выясняем: что сферами деятельности компаний IT-сектора являются производство, установка высокотехнологичного оборудования, разработка программного обеспечения и оказание различных IT-услуг.

Анализируя динамику развития IT-рынка, можно сказать, что за период 2014 – 2019 годов темп роста доходов IT-сектора в среднем в 2-3 раза выше темпов роста экономики в целом, что является причиной роста доли отрасли в структуре ВВП.

Процедура оценки стоимости бизнеса в Российской Федерации является подвидом оценочной деятельности с целью определения стоимости того или иного юридического образования для различных целей. Регламентируется данная деятельность законодательной базой? включающей в себя Федеральный закон № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и федеральных стандартов оценки.

В данных документах описываются все требования к оценке бизнеса: цели оценки, субъекты и объекты оценки, алгоритм и методика проведения оценки, перечень подходов и методов.

Как известно оценка стоимости компании проводится в следующих случаях:

- предоставление собственникам, потенциальным инвесторам или покупателям, достаточной информации о финансовом состоянии компании в целом, и перспектив её развития;
- оценка подразделения на предмет выделения в отдельное самостоятельное бизнес-направление;
- оценка компании на предмет использования в качестве залога при кредитовании;
- оценка стоимости компании в случае ликвидации [1].

Изучая вопросы оценки стоимости IT-бизнеса, возникает масса проблем, не уменьшающихся с развитием рынка.

Исходя из вышесказанного, при проведении оценки IT-бизнеса перед оценщиком встает первая и одна из главных проблем – определение цели оценки и определение составляющих:

- направление оценки;
- состав конкретных данных о деятельности компании;
- объем анализируемой информации.

При оценке объекта IT-сектора состав данных выбирается по 4-м группам критериев:

- финансовые показатели (денежный поток, рентабельность)
- экономические показатели (рост дохода, прибыль)
- нефинансовые критерии (доля на рынке, доля издержек, состояние НИОКР)
- внутренняя специфика компании.

Рассматривая финансово-экономические показатели компаний IT-бизнеса возникает вторая проблема признающая общепринятые методы оценки малоэффективными.

Для IT-компаний характерен продолжительный период убыточности, резко сменяющийся периодом роста при показателях 200-300 процентов, что является следствием возможности выпуска на рынок инноваций.

Оценка компании базируется на реальной финансовой отчетности притом, что довольно сложно организовать эффективный управленческий учет в IT-секторе.

Третьей проблемой при проведении оценки IT-бизнеса является отпечаток специфики всего IT-сектора – проблема оценки активов бизнеса. Для реального сектора экономики характерно преобладание материальных активов. Для IT-сферы данный аспект приобретает другое значение – большая часть, а иногда и единственный актив - это нематериальные активы.

В связи с вышесказанным особую сложность представляет собой процесс оценки нематериальных активов: ввиду того что принципы и алгоритм оценки нематериальных активов существенно отличается от процесса оценки активов материальных.

Следующая группа проблема при проведении оценки IT-бизнеса проявляется при рассмотрении внутренней спецификации компании в совокупности со спецификой всего IT-сектора.

Исследуемая компания может быть как простой, так и многоуровневой сложной компанией в которой сосуществуют различные «бизнес-ячейки» - бизнес-процессы со своими параметрами и жизненными циклами; «бизнес-ячейки» могут иметь территориальную разобщённость (например структура компании Яндекс), или компания являющиеся головной продающую франшизу (компания 1С) - в данных условиях необходимо провести оценку и перспективы каждой «бизнес-ячейки», и влияние ее на компанию в целом, или по отдельности.

Компаниям IT-сектора присуще бесконечная масштабируемость – «сетевой эффект» увеличение числа клиентов компании увеличивает стоимость компании не в арифметической, а в геометрической прогрессии (пример социальных сетей, мессенджеров, интернет-магазинов).

Исследуя структуру компании, критерий кадрового состава выглядит очень многогранно: для некоторых компаний IT-сектора характерна малая численность постоянного штата; проектная - срочная трудоустроенность сотрудников, которые могут постоянно проживать в любой стране и иметь иностранное гражданство: все это откладывает отпечаток на выводы о деятельности компании и ее стоимости.

Продукция компании может иметь различный уровень диверсификации: от узкой специализации до многопрофильности.

Как следствие спецификой сектора является то, что параллельно развитие компаниями разных направлений деятельности приносит синергетический эффект (пример компании Apple) [3].

Проведение процесса оценки, при четком понимании цели оценки, с учетом всех проявившихся проблем, опирается на ряд обязательных принципов – оценка стоимости бизнеса ведется с учетом:

- необходимости получения достоверности оценки – завышение или занижение стоимости компании в процессе оценке может явиться сигналом к «разогреву» или «замораживанию» рынка; захвату компании рейдерами или пессимистически настроенным инвесторам и кредиторам; занижение или завышение цены при продаже –покупке компании;

- особенностей структуры активов – преобладанием нематериальных (виртуальных);
- выбора методов оценки опираясь на специфику IT-сектора;
- учета высокорискованности IT-бизнеса и сильного влияния внешних факторов;
- учета действующего российского законодательства, особенно в самой новой её части
- защите интеллектуальной собственности, динамично допускающие различные толкования;
- низкой степенью судебной защиты.

При выборе методов оценки стоимости бизнеса оценщик, выбирая из ниже перечисленных, наиболее приемлемый

- для компаний сформировавшихся, со стабильным доходом – используется доходный подход с применением метода дисконтированного денежного потока;

- для вновь созданных компаний (стартапов) – в приоритете - сравнительный доход который наиболее точно поможет определить стоимость быстрорастущей компании;

- в силу специфики сектора применение затратного подхода неактуально. [4]

Подводя итог исследования можно сделать вывод: IT-сектор в силу своей специфики довольно сложен для оценки; но в то же время при эффективном менеджменте предоставляется больше возможностей для формирования текущей и будущей стоимости компании.

Список используемых источников:

1. Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2) [Электронный ресурс]: приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации Об утверждении федерального стандарта оценки от 20 мая 2015 года № 298 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

2. Галеев, А. Обзор: Аналитика 3.0 – 2019 [Электронный ресурс] / А. Галеев. - Режим доступа: <https://www.cnews.ru/reviews/free/2009/>, свободный;

3. Можанова, И.И. Краудфандинг как инновационная форма финансирования [Текст] / И.И. Можанова, М.Д. Костин, А.А. Удалов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2016. - № 3 (45). – С. 15-19.

4. Удалов, А.А. Формирование финансовой стратегии предприятия на различных этапах его развития [Текст] / А.А. Удалов, М.Д. Костин // Scientific public organization "Professional science": International conference on social science, arts, business and education. - 2016. -С. 175-182.

УДК 338.12.017

Дикунова У.Ю., Рамих А.А.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ

***Аннотация.** В любой стране одним из главных факторов в общеэкономической ситуации является инвестиционный климат. В Российской Федерации вопрос об обеспечении благоприятного инвестиционного климата является стратегически важным, ведь от его реализации во многом зависят: социально-экономическая динамика, потенциал модернизации на данной основе национальной экономики, а также результативность от участия в мировом разделении труда.*

***Ключевые слова:** Инвестиции, экономическое воздействие, привлекательность, благоприятные условия.*

Dikunova U.YU., Ramikh A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE IN RUSSIA

***Abstract.** In any country, one of the main factors in the general economic situation is the investment climate. In the Russian Federation, the issue of ensuring a favorable investment climate is strategically important, because it depends on its implementation following: social and economic dynamics, the potential for modernization on the basis of the national economy, as well as the effectiveness of participation in the global division of labor.*

***Keywords:** Investments, economic impact, attractiveness, favorable conditions*

At present, the investment climate in Russia doesn't contribute to the inflow of investments. The country needs to strengthen the investment base to activate the innovation activity and strengthen the economic potential in the national economy. Year after year, Russia has lost its position and is not among the 25 most attractive countries for investors, where the United States, Great Britain and China occupy the first places. Many investors were ready to invest their money in Russian business, but the imposed sanctions, which entailed the buildup of crisis phenomena in the economy, did not allow this to be done. Consider the dynamics of investments in the Russian Federation over the past 3 years (Fig. 1).

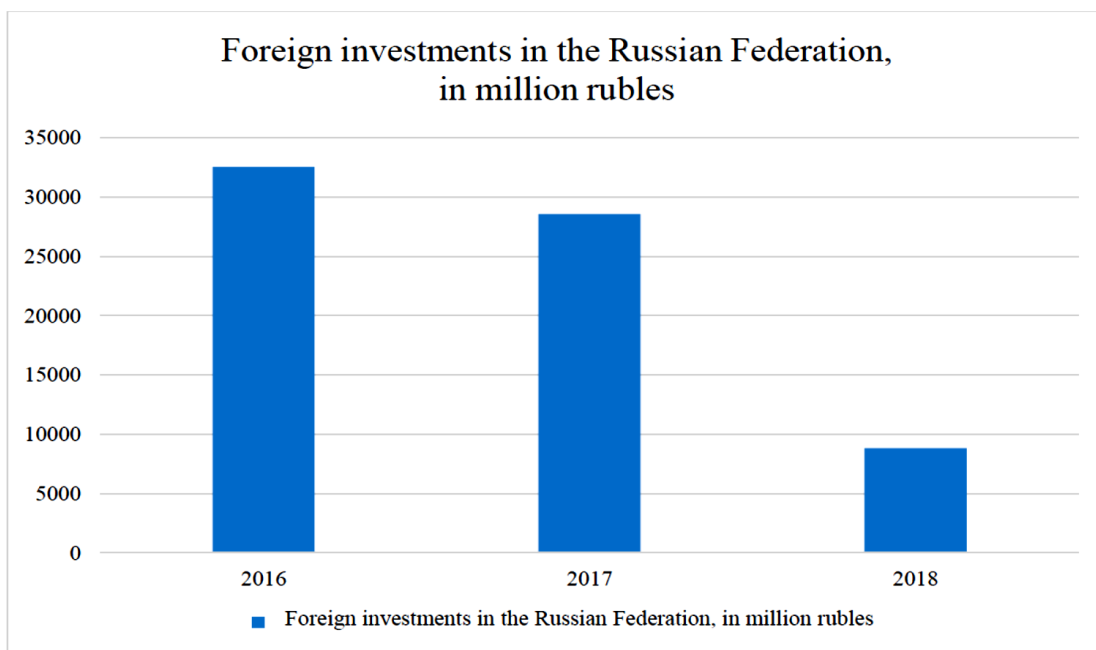


Fig.1. Foreign investments in the Russian Federation, in million rubles.

Thus, we can observe a decrease in foreign investments, which indicates the low investment climate in Russia at present. This is also evidenced by the rating compiled by the World Bank (table 1).

Table 1 Investment attractiveness rating of countries in 2018

No.	Country	Investment amount (\$)
1	the USA	348 674 000 000
2	the Netherlands	314 941 748 708
3	China	168 223 583 737
4	Hong Kong	122 401 060 132
5	Germany	77 983 391 530
6	Brazil	70 332 268 298
7	Singapore	63 633 434 111
8	Ireland	51 526 357 548
9	France	50 947 719 049
1	Australia	48 752 327 242

Considering Russia in the investment attractiveness rating, it is not among the top ten countries. This rating is published annually by the World Bank, Russia in 2018 takes only 16th place.

At the same time, considering the internal situation with investments in Russia, the following can be noted. It is typically and somewhat strange for Russia that in some large regions (Moscow, St. Petersburg), attractiveness is quite strong and comparable with European countries, when other regions of the Russian Federation are completely unknown to investors. The share of 25 regions (Moscow, Sakhalin region, St. Petersburg, the Republic of Tatarstan, Tyumen region, the Yamalo-Nenets Autonomous district, etc.) that have investment attractiveness, is rated as “high” in the NRA rating, i.e. about 86% of the total Russian foreign direct investment and 65% of the total investment in fixed assets.

On the other hand, 27 regions (Primorsky Krai, Perm Krai, Rostov region, Tomsk region, Novosibirsk region, Orenburg region, Saratov region, Udmurt Republic, etc.) with moderate investment attractiveness have only 12% of FDI inflows. And in the regions assigned to the low

rating category (Kurgan region, Pskov region, Kabardino-Balkarian Republic, Karachay-Cherkess Republic, Ivanovo region, Republic of North Ossetia - Alania, etc.) there are practically no foreign investments (2% FDI inflow). Thus, there is a serious non-uniformity in the attractiveness of the regions in terms of investment, which also affects the overall investment attractiveness of Russia.

Thus, the Russian economy is currently in a difficult situation, despite the fact that the state is trying to create favorable conditions for attracting investments, the situation is not improving, but rather getting worse, because the country does not have enough long-term foreign investments in all manufacturing sectors.

It is important to increase the investment climate of the state, since then investor confidence in Russia will not be irretrievably lost. The decrease in investment in the economy of the Russian Federation is currently not too sad, but it is non-uniformity both regionally and industrially. This also affects the investment climate of the state as a whole. Russia's investment activity needs future targeted stimulation. It is important to note that at present there is no one general approach to the stimulation of investment in the state in the economic literature, which could help to improve the situation in the country. Consequently, not only the current state policy regarding investment support is especially important, but also its development, analysis of world experience and the implementation of public policy modification while taking into account this experience are also important.

Problems of attracting investment in Russia

The financial crisis that began in 2008 significantly affected the Russian economy, and also shifted its indicators in credit ratings down. The analytical group of the World Economic Forum notes that due to severe restrictions in the trade sector, as well as ineffective antimonopoly policy, the country's competitiveness suffers.

The investment climate includes both the attractiveness/ unattractiveness of the territory for foreign investment, and the desire/ non-desire of the capital received to remain inside it. Small business, due to its immaturity and extreme riskiness, is unattractive for Russian and, especially, foreign investors. The main investment objects in the national economy that are attractive:

- connection and transport
- extraction of mineral resources
- real estate transactions
- processing plants
- renting and provision of services

One of the important factors that restrains the development of the investment sphere is an unstable legal framework that regulates the activities of investors. Constant changes in the legislation, as well as a huge number of by-laws, obstruct the activity of investors within the country. The ambiguity of laws, the uncertainty of the legal framework, and the incompleteness of the legislation as a whole are the cause of many circumstances that prevent the adoption of positive decisions on issues of investing in the Russian economy.

In Russia, there are some difficulties that reduce the desire to invest in the economy of this country:

- high degree of corruption of the state apparatus
- arbitrariness of regional authorities (not always)
- reduced efficiency of government structures acting at all managerial levels
- too complicated procedures and long terms for the coordination of investment decisions
- low level of publicity and openness of above - mentioned procedures

The following negative phenomena have a significant impact on investors:

- corruption
- certain areas of commercial activity are criminalized
- non-enforcement of court decisions

It is needed separately to highlight the reasons that affect the non-uniformity distribution of investment in the regions of the Russian Federation:

- poor return on investment
- the qualifications of workers are non-uniformity
- regional legal framework is not perfect
- information from companies is not transparent
- taxation not regulated
- non-uniformity of infrastructure in the regions
- lack of guarantees from the constituent entities of the Russian Federation, etc.

As for the measures targeted at creating a favorable investment climate in Russia, they can be distinguished:

- small business development
- improving the system of long-term lending
- formation in the investment sphere of infrastructure
- improvement in the investment activities of the legal framework
- development of partnership between the state and private individuals (enterprises), which will be able to significantly increase the effectiveness of investment projects by taking advantage of investment from both sides

Russia is a rather promising country for investment, however, in order to increase attracted investments, it is necessary to create conditions that will allow investors to minimize their risks. The solution to this problem greatly depends on the position of the country's leadership. Only when all the necessary conditions are created in the Russian Federation, the country will be able to become an innovatively developed state that will be attractive to both Russian and foreign investors.

Список используемых источников:

1. Солонина, С.В. Инвестиционный климат в России: методы оценки и проблемы улучшения [Текст] / С.В. Солонина, Л.В. Болдырева, А.П. Ануфриева // Проблемы экономики.- 2018.- №1.- С. 110-113.

2. Дроздова, В.В. Инвестиционный климат в Российской Федерации: проблемы инвестиционной привлекательности национальной экономики [Текст] / В.В. Дроздова // Инвестиционный потенциал. -2012.-№ 2(482).- С. 28-31.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ РИСКОМ

Аннотация: В данной статье представлены теоретические аспекты риск-менеджмента в сфере управления финансовыми рисками организации, а также разработаны организационно-управленческие решения, необходимые для своевременного обнаружения и эффективного управления данным видом риска.

Ключевые слова: риск-менеджмент, финансовый риск, управление финансовым риском, классификация финансовых рисков.

Zaitseva V.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

FINANCIAL RISK MANAGEMENT

Abstract: This article presents the theoretical aspects of risk management in the field of financial risk management of an organization, and also develops organizational and managerial decisions necessary for the timely detection and effective management of this type of risk.

Keywords: risk management, financial risk, financial risk management, classification of financial risks.

Деятельность каждой организации всегда связана с теми или иными рисками, особенно в конкурентной среде. Риски могут быть разнообразны по содержанию, источнику возникновения, масштабу, важности, возможному ущербу для организации и затрагивать различные области деятельности в организациях, именно поэтому необходимо умение управлять ими в любой ситуации. Предпринимательские риски условно можно разделить на общие и специфические. Общие риски сопряжены с функционированием практически любой организации, в то время как специфические – характерны для определенной отрасли (сферы) деятельности [5, с. 21].

Если вовремя не принять необходимые меры и не задействовать риск-менеджмент, то возможно появление кризисной ситуации и угрозы банкротства, причем на любой стадии жизненного цикла организации. Следовательно, своевременность распознавания областей повышенных рисков и принятие необходимых мер, позволят избежать потерь и банкротства организации. Наиболее важным направлением деятельности организации в рамках риск-менеджмента является управление финансовыми рисками. Так как цель функционирования любого предприятия – это получение дохода и минимизация затрат, возникновение финансового риска может привести к увеличению непредвиденных издержек и даже кризису компании.

Таким образом, управление финансовыми рисками – это совокупность различных методов и подходов, направленных на уменьшение вероятности возникновения рискованных ситуаций, возможных потерь предприятия, а также эффективное управление подобными ситуациями. Управление финансовыми рисками любой организации занимает важное место в системе финансового менеджмента и в системе управления предприятием, поскольку позволяет обеспечить достижение целей финансовой деятельности предприятия.

Целями данного направления риск-менеджмента являются:

- увеличение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности организации;
- создание финансовой и производственно-хозяйственной устойчивости развития;
- реализация новых высокорискованных инновационных проектов;
- снижение возможных финансовых потерь организации.

Система управления финансовыми рисками должна задействовать все организационные уровни организации, начиная с высшего руководства и заканчивая линейными менеджерами и персоналом, но наиболее важными пользователями системы управления данными рисками является:

- собственники и владельцы организации (акционеры);
- финансовый отдел, включающий финансового менеджера и аналитика;
- служба внутреннего аудита (финансисты, экономисты, аудиторы) и др.

Для анализа любого экономического объекта необходимо изучить его классификацию, поэтому рассмотрим официальную классификацию финансовых рисков, закрепленных в законодательстве (таблица 1).

Таблица 1. Классификация финансовых рисков

Источник классификации	Виды финансовых рисков
Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»	Валютные, процентные и иные финансовые риски
Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 10.02.2006 № 19-Т «О методических рекомендациях «О порядке составления и представления кредитными организациями финансовой отчетности»	Кредитный, рыночный, географический, валютный, риск ликвидности и риск процентной ставки
Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам Российской Федерации от 16.03.2005 «О финансовых рисках эмитента».	Риск процентной ставки, риск изменения курса валют, риск деятельности эмитента, риск хеджирования

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что классификации финансовых рисков по выделенным видам очень разнообразны, поэтому каждому предприятию необходимо разработать и выделить свои наиболее важные риски и направления деятельности по управлению ими, применимые в деятельности конкретной компании.

Помимо указанных, к основным видам рисков, которые могут возникнуть в организации, относятся следующие:

1. Риск снижения финансовой устойчивости. Следствием неэффективного управления данным финансовым риском может быть несовершенство структуры капитала, если компания использует слишком большую долю заемных средств. Это может породить несбалансированность положительного и отрицательного денежного потока предприятия по объемам.

2. Риск неплатежеспособности. Данный риск влияет на уровень ликвидности оборотных активов и может породить разбалансированность положительного и отрицательного денежного потока организации по времени.

3. Инвестиционный риск. Существует вероятность возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности организации.

4. Валютный риск, при осуществлении предприятием внешнеэкономическую деятельность (импорт материалов, полуфабрикатов и др.). Проявляется в нехватке предусмотренных доходов по причине изменения обменного курса иностранной валюты.

5. Процентный риск. Заключается в непредвиденных изменениях депозитной, кредитной процентной ставки на рынке.

6. Инфляционный риск. Существует возможность обесценивания реальной стоимости капитала и ожидаемого дохода от осуществления финансовых операций в условиях инфляции.

7. Депозитный риск. Характеризует возможность невозврата депозитных вкладов, при осуществлении неправильной оценки и неудачном выборе коммерческого банка.

8. Налоговый риск. Данный риск имеет несколько проявлений: вероятность введения новых видов налогов и сборов на осуществление отдельных видов хозяйственной деятельности, изменение сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей, вероятность отмены действующих налоговых льгот и др.

9. Структурный риск. Неэффективность финансирования текущих затрат организации, определяющаяся высоким удельным весом постоянных издержек в их общей сумме.

10. Кредитный риск. Формой проявления данного вида риска может быть риск неплатежа и несвоевременного расчета за отпущенную предприятием в кредит готовую продукцию, при предоставлении коммерческого или потребительского кредита покупателю. Оценка кредитного риска связана с определением уровня (степени) кредитоспособности контрагента (заемщика, клиента) [1, с. 331].

Для того чтобы оценить возможный ущерб от конкретного вида риска, необходимо проведение эффективного анализа. Основные используемые при этом методы представлены на рис. 1.



Рисунок 1. Методы анализа финансовых рисков организации

Система управления каждым видом риска имеет отличия и нюансы, при этом существует типовая схема управления финансовыми рисками, которая может быть дополнена в соответствии с их особенностями (рисунок 2).

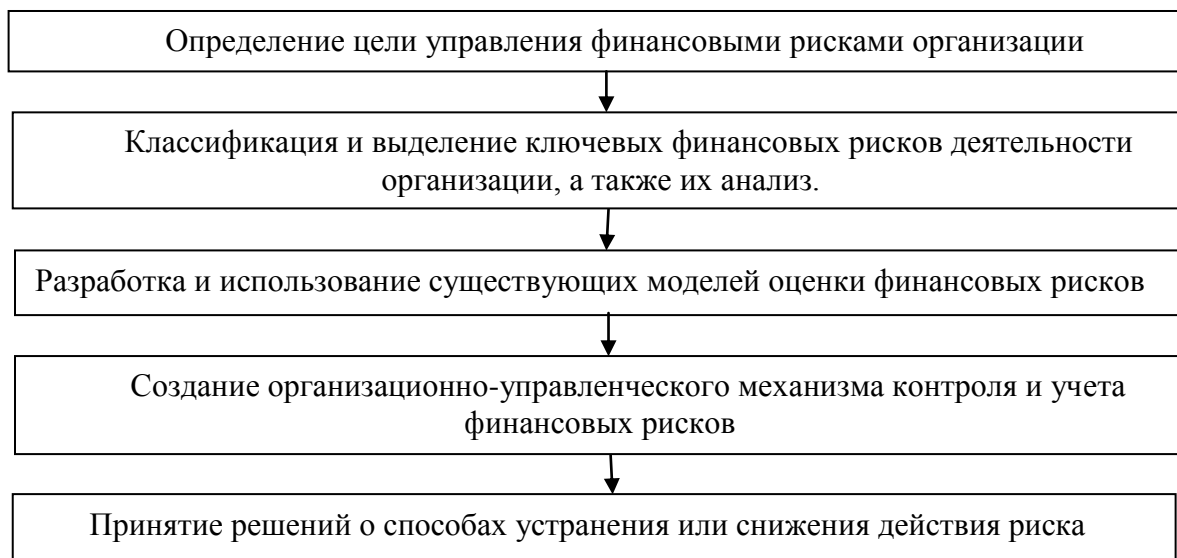


Рисунок 2. Система управления финансовыми рисками организации

На основании изученной информации можно составить следующие организационно-управленческие решения в системе управления финансовыми рисками в организации:

1. Внедрение регламентных постановлений о регулярном мониторинге, контроле и выявлении рискованных ситуаций.
2. Разработка и выделение наиболее рискованных направлений в деятельности организации.
3. Назначение ответственных лиц за управлением системой риск-менеджмента, а также создание рабочей группы, включающей экономистов, аудиторов и др.
4. Разработка механизмов регистрирования и учета финансовых рисков в базе данных организации.
5. Создание документального отчета о текущих финансовых рисках ответственным лицам рабочей группы или высших руководителям.
6. Разработка комплексных инструментов хеджирования и страхования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Также неотъемлемой частью риск-менеджмента является организация мероприятий по выполнению назначенных управленческих решений: определение отдельных видов мероприятий, объемов и источников финансирования, определение сроков выполнения, введение необходимых критериев для оценки степени приоритетности отдельного риска и т.д.

Таким образом, управление финансовым риском – одно из приоритетных направлений риск-менеджмента. При эффективной деятельности организации в данной сфере ей удастся избежать возможных финансовых потерь, а также создать базу для устойчивого развития.

Список используемых источников:

1. Бобылева, А.З. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса [Текст] / А.З. Бобылева. – М., 2015. – 639 с.
2. Джилад, Б. Конкурентная разведка. Как распознавать риски и управлять ситуацией [Текст] / Б. Джилад. – СПб.: Питер, 2014. – 320 с.
3. Абасова, Х.А. Теоретические аспекты управления финансовыми рисками на предприятии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-upravleniya-finansovymi-riskami-na-predpriyatii>, свободный.
4. Комогорцев, С.И. Современные методы оценки кредитоспособности заемщика снижения. В 3 ч. Ч. I. [Текст] / С.И. Комогорцев, М.Ю. Маковецкий // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: мат. междунар. науч.-практ. конф./ Под ред. д.э.н., доц. В.А. Ковалева и к.э.н., доцент. Б.Г. Хаирова.– Омск, 2016. – С. 330–334.
5. Маковецкий, М.Ю. Риски лизинговых сделок и способы их снижения [Текст] / М.Ю. Маковецкий, М.Ю. Витман // Двадцать пятые апрельские экономические чтения: мат. междунар. науч.-практ. конф./ Под ред. д.э.н., доцента В.А. Ковалева и д.э.н., проф. А.И. Ковалева.– Омск, 2019. – С. 20–24.

ВЛИЯНИЕ БИТКОИНА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация. В этой статье мы рассмотрим влияние, которое оказал биткоин на различные сферы мировой экономики. Также мы пытаемся определить как краткосрочное, так и долгосрочное влияние биткоина на экономику в целом.

Ключевые слова: Криптовалюта, Биткоин, Экономический Пузырь.

Kovaleva E.Y., Zolotarev D.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THE INFLUENCE OF THE BITCOIN ON THE WORLD ECONOMY

Abstract. In this article, we consider the impact that a Bitcoin had on different fields of the world economy. Also we try to determine both the short-term and long-term effect of the Bitcoin on the economy as a whole.

Keywords: Cryptocurrency, Bitcoin, Economy Bubble.

Bitcoin was created in 2009 by an unknown person using the alias Satoshi Nakamoto. The idea came to this person back in 2008, when the world economy was looking at a major recession. Since the innovation of Bitcoin, it has generated a great deal of attention on its lower costs, rapidity, anonymity as well as the entirely independently of governments and banks. In the first quarter of 2018, the total capitalization of bitcoin increased up to approximately 117.56 billion U.S. dollars. The number of people interested in investing in Bitcoin also rose considerably.

China was the home of many of the world's biggest Bitcoin miners, accounts for about 70% of the daily Bitcoin output. Technically, Bitcoin price account from \$0, but it has appreciated up to \$7895 at 8th November 2017. It has caught much attention globally, meanwhile, China has also changed his attitude from ignoring to much concerns. Several regulations have been announced in order to control the issues raised in trading Bitcoin which also lead to a sharp price depreciation. Following the time line, on 5th December 2013, the People's Bank of China and five other related government ministries issued an official notice titled Guarding Against the Risks of Bitcoin, which stated Bitcoin may not be used as a currency and exchange Bitcoins as a commodity, meanwhile, it is prohibited for Chinese financial banks to operate Bitcoin as a legal tender currency and for any suspicious activity must be reported by the entities who is dealing with Bitcoins to prevent money laundering.

In the world Bitcoin is a consensus network that enables a new payment system and completely digital currency. Digital currency is gaining widespread recognition as Bitcoin becomes more popular and widely accepted. It is the first decentralized peer-to-peer payment network that is powered by its users with no central authority or middlemen. It enables anonymous payments without exorbitant transaction costs and exchange rate charges, avoids the risks associated with credit card payments. Bitcoin has limited supply, which the maximum of it is 21 million, making its scarcity transparent.

Refer to IMF in defining virtual currencies, Bitcoin is a decentralized currency that uses blockchain technology from cryptocurrencies to validate the implementation.

Sites or users using the Bitcoin system are required to use a global database called the blockchain. Blockchain is a digital ledger that is dispersed across networks. It is used in the cryptocurrency space to securely record every transaction between users.

The blockchain is a record of all transactions that have taken place in the Bitcoin network. It is able to keep track of who has how much money at all times. And the supply of the Bitcoin

cannot be manipulated by any government bank, organization, or individual. A transaction is a transfer of value between Bitcoin wallets that gets included in the Blockchain. Bitcoin wallets keep a secret piece of data called a private key, which is used to sign transactions, providing a mathematical proof that they have come from the owner of the wallet. It's digital and functions completely peer to peer, which means it doesn't need an intermediary and third party are unnecessary.

Even though Bitcoin has high speculation and bubble along with the price growth, the determines of Bitcoin price also comes from its own uses and adaptability.

Retailers who accept payment in Bitcoin will quote prices in fiat currency, with the price in Bitcoin based on the exchange rate at a particular point in time. Given the high exchange rate risk, most retailers also immediately convert payments received in Bitcoin into fiat currencies.

In terms of Bitcoin usages, Bitcoin offers its users an unprecedented level of freedom. This freedom comes in many different ways: freedom in payment, very low cost and transparent information.

Bitcoin allows users transfer money in any place at any time, the platform is open 24 hours. It sets on limitations in foreign exchange control and allows its users to be in full control of their money. The payment fee is much lower compare to credit cards and paypal. The transactions are transparent as with the Blockchain, all finalized transactions are available for everyone to see, however personal information is hidden.

Like one coin has two sides, Bitcoin has its major flaw. The IP addresses of most users are totally public. The Bitcoin wallet is stored unencrypted, and thus becomes a valuable target for theft, the network could either be hacked by stealing BTCs, or shocked to death triggering panic and drops in BTC value.

In February 2014, one of the largest Bitcoin exchanges, Mt. Gox had filed for bankruptcy protection in Japan amid reports that 744,000 Bitcoins had been stolen, also follows price drop 16% in one day.

The United States, Japan and other developed countries have all experience being hacked by hackers in terms of the Bitcoin trading platform which caused a greater loss. Legal risk arises from legal uncertainty regarding Bitcoin. Thus, Bitcoin has major risks that cannot be ignored. The above evidence shows holders have to bear risks since the platform is vulnerable. The value of Bitcoin does not have any backing from government. It derives value from the expectation that others would also value and use them, when default happened, the effect is huge. Bitcoin has high price volatility which limits its ability to serve as a reliable store of value. As for now, there is little evidence that Bitcoin is used as an independent unit of account, in other words it is still represent the value in fiat currency based on the its exchange rate. Those risks can be summarized as following: operational risk, monopoly risk, technical risk, legal risk, credit risk and liquidity risk.

Developments in cryptography have facilitated a variety of applications in smart contracts (a set of promises specified in digital form, to be executed following certain procedures and if certain conditions are met such as selling an asset at a certain price), and have combined with sensing technologies and biometrics to create more robust security systems.

There is huge potential in the use of smart contracts for cross-border crowd-funding and also Islamic modes of financing, such as mudaraba/musharakah (profit sharing) and murabaha. Blockchain is an important fintech innovation which will allow companies and individuals to agree and settle contracts and transactions very quickly and efficiently, and removes the need for intermediaries or central counterparties. With blockchain technology, smart contracts can in principle be self-executing and self-enforcing. They could encapsulate complex terms and conditions such as those found in many financial derivatives, which are often contingent on external events such as the prices of financial instruments or their volatility.

Smart contracts could overcome moral hazard problems (for example, strategic default) and reduce costs of verification and enforcement. The future of cryptocurrency is in need of regulations. It can get brighter by nudging the crypto community to develop high speed, non-

custodial exchanges in Islamic financial industry. The potential benefits of using smart contracts are increased speed, efficiency, and trust that the contract will be executed as agreed.

One of the major advantages of Blockchain-based loan systems is the fact that it offers accessibility to international capital and reduces the dependence on bank procedures. The system also offers SMEs the opportunity of becoming independent of other local institutions, thereby giving equal chance for both banked and the unbanked entrepreneurs. Cryptocurrency can make it possible to send smallest amounts of money anywhere in the world without fees. Thus, lenders and SMEs are able to get connected directly, making it faster, cheaper and easier for the whole process.

Cryptocurrency have resulted in the development gaps in regulations. It needs scrutiny to implement robust Anti Money Laundering (AML) controls by regulators, investors, and businesses alike. Promoting transparency and address the issues associated with anonymity is the first step for those operating in the cryptocurrency. The technical issues can be solved in the future. Thus, promoting the regulatory support as required for the financial industry will help to achieve sustainable long-term growth and mitigate regulatory risks.

Despite of all the negative sides of Bitcoin, cryptocurency has huge potential to drive simplicity and efficiency in financial services. One thing is very important that government cannot simply banned it, the only way is to regulate it. The effect of cryptocurrency can be enormous as it has great potential in reduce the transaction cost. The whole blockchain system will redraw processes and call into question orthodoxies that are foundational to today's business models. It will benefit finance sector in different ways in a diverse range.

Список используемых источников:

1. Dong, He. Vitual Currencies and Beyond: Initial Considerations [Электронный ресурс] / Dong He. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1603.pdf>, свободный.
2. Булатов, А.С. Национальная экономика [Текст]: учеб. пособ./ А.С. Булатов. - М.: ИНФРА-М, 2011.– 304 с.
3. Джулиан, Х. О криптовалюте просто [Электронный ресурс] / Х.А. Джулиан.– Режим доступа: <https://www.litres.ru/dzhulian-hosp/o-kriptovalute-prosto-bitkoin-efirium-blokcheyn-decentraliza/chitat-onlayn/>, свободный.

НАЛОГ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация. В статье рассматриваются «плюсы» и «минусы» введения нового налогового режима в РФ. Целью данной работы является рассмотрение преимуществ и недостатков системы налогообложения самозанятых граждан с позиции населения и государства.

Ключевые слова: налог, налогообложение, доходы, самозанятость.

Ivanova A.D., Ilyushchenko A.M.,

Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk

TAX FOR SELF-EMPLOYED PERSONS IN THE RUSSIAN FEDERATION: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Abstract. The article discusses the "pros" and "cons" of the introduction of a new tax regime in the Russian Federation. The aim of this work is to consider the advantages and disadvantages of the taxation system of self-employed citizens from the perspective of the population and the state.

Keywords: tax, taxation, income, self-employment.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в России число граждан, не оплачивающих налоги, превышает миллион. Согласно данным Росстата, на современном этапе в экономическом секторе страны заняты от 13 до 22 млн. трудоспособных граждан, не работающих по найму и не имеющих легальный бизнес. Несложно предположить, что такие граждане ведут какую-либо деятельность с целью получения дохода, ведь иначе в современном мире не выжить. Отсюда следует, что их деятельность и доход не контролируются, соответственно, государство не получает с них налогов. В связи с этим в 2019 году, государством введен налог для самозанятых граждан, который работает в тестовом режиме.

Прежде всего, следует понять, кто же такие самозанятые, и какие категории граждан к ним относить. Согласно федеральному закону № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)», к числу самозанятых можно отнести физических лиц, имеющих регулярный доход при отсутствии постоянной официальной занятости и не имеющих наемных работников.

Согласно закону, объектом налогообложения являются доходы от реализации товаров и/или оказания услуг. К налогообложению также относятся такие виды деятельности, как репетиторство, ведение домашнего хозяйства, услуги няни, услуги по уходу за животными, а также ряд услуг на усмотрение региональных нормативных актов. [1]

В настоящее время в регионах проводятся работы по внесению соответствующих изменений в нормативные акты и увеличению списка услуг, подходящих под новый вид налогообложения. Официальная статистика показывает, что количество самозанятых увеличивается. Если в марте 2018 года число зарегистрированных составляло 1171 человек, то в начале 2019 года зарегистрированных самозанятых достигло 2587 человек [2].

Отсюда следует, что самозанятым гражданином является физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, не использующее труд

наемных рабочих и уведомившее налоговые органы об оказании физическому лицу услуг в личных целях.

С целью упростить регистрацию нововведенной категории налогоплательщиков, законодатели разработали специальное официальное мобильное приложение для смартфонов и планшетов под названием «Мой налог». Через это приложение можно фиксировать продажи, наличные и безналичные деньги, а далее по налоговой ставке оплачивать налог с полученных доходов.

В качестве мотивации для граждан, минфин предлагает кэш-бэк для потребителей услуг. Например, гражданин, оплативший услугу, получает определенное количество баллов в свой личный кабинет налогоплательщика, которые он может использовать для уплаты налогов.

Преимущества данного режима налогообложения:

- 1) нет необходимости сдавать в налоговую инспекцию декларации о доходах и отчеты, ведь вся информация автоматически считывается с приложения «Мой налог»;
- 2) не обязательно использовать кассовый аппарат, чеки формируются в мобильном приложении;
- 3) не предусмотрены никакие минимальные платежи, при отсутствии дохода отсутствует обязанность уплачивать налог;
- 4) низкая налоговая ставка, которая составляет 4-6%;
- 5) налоговая ставка заморожена на 10 лет, для тех, кто перешел на новый налоговый режим, ставка в течение 10 лет не изменится.

Социологи Фонда общественного мнения (ФОМ) провели опрос среди населения России и выяснили, как они относятся к данному законопроекту. На диаграмме показаны ответы людей на вопрос, являются ли они самозанятыми, и есть ли такие среди их знакомых.

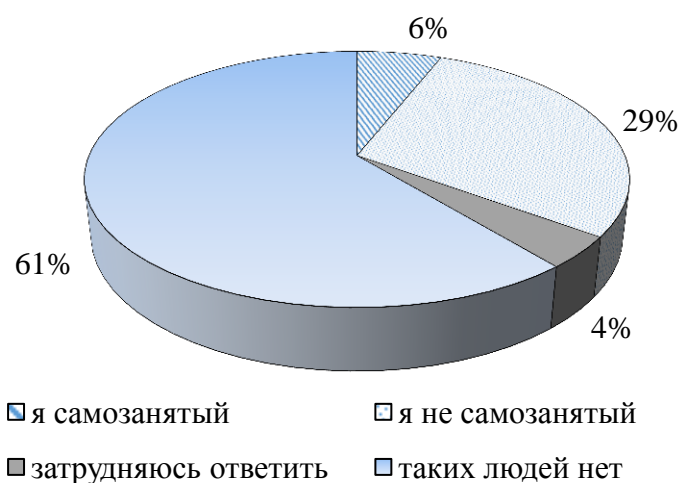


Рисунок 1. Результаты опрошенного населения по выявлению самозанятых граждан [3]

Исходя из представленных статистических данных на рисунке 1 видно, что большая половина опрошенных граждан не являются самозанятыми и уверены в том, что таких людей в их окружении нет.

По итогам опроса граждан РФ, поддерживают принятие закона лишь 42% людей, все остальные выступают против данного нововведения [3].

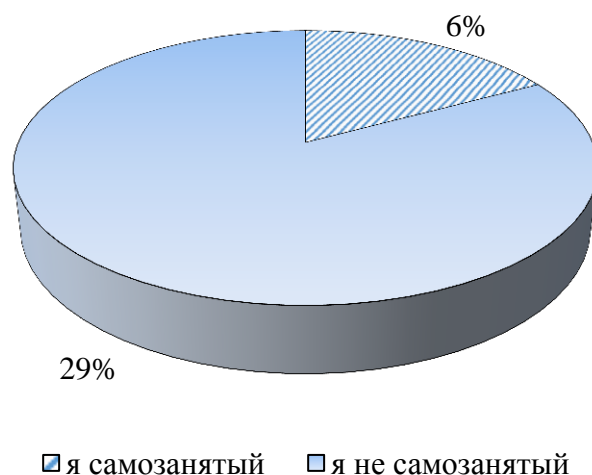


Рисунок 2. Результаты мнения опрошенного населения «За» и «Против» введения закона о самозанятом населении

В результате проведенного исследования были определены следующие аргументы «за» введение нового налогового режима:

- каждый обязан платить налоги;
- будет дополнительный доход для государства;
- налоговая ставка не большая;
- данный налог обеспечит нам пенсию;
- работа должна быть легальной.

Аргументами «против» нового спецрежима стали:

- новый способ изъятия денег у людей;
- это никак не поможет бюджету страны;
- государство не оказывает поддержки самозанятым;
- самозанятым трудно платить налог, у них маленький доход;
- самозанятые перестанут оказывать свои услуги.

Появление нового закона для самозанятых лиц связано с тем, что полученные ими средства не облагаются налогом. В связи с этим, не пополняются бюджет государства, Пенсионный фонд и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Уровень налоговых поступлений и налоговый потенциал территориальных образований существенно влияют на возможности и качество экономического роста регионов [4, с.33].

Что касается самих самозанятых, они могут остаться без пенсии в будущем. Однако идея с налогом на самозанятость требует определенного позиционирования и разъяснений, для привлечения людей необходимо создать четкие стимулы. Придется приложить много усилий и объяснить населению, почему необходимо, чтобы репетиторы, няни и медицинские помощники, наконец, вышли из тени. На первом этапе налоговые сборы едва ли превысят расходы на создание системы, ведь вероятность того, что обозначенные миллионы граждан сразу зарегистрируются в качестве самозанятых, невысока. И даже если это произойдет, сборы будут незначительны.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что появление данного закона является правильным шагом к обелению экономики. С таким посылом Россия оказывается в русле стандартных международных методик. В стране сложилась слишком масштабная теневая экономика, поэтому любые шаги к улучшению ситуации должны помочь увеличить производительность труда.

Список используемых источников:

1. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» [Электронный ресурс]: федер. закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ // Правовая справочно-информационная система «Гарант».

2. Специальный налоговый режим для самозанятых граждан «Налог на профессиональный доход» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://npr.nalog.ru/>, свободный.

3. Смирнов, С. В. Понятие самозанятости. Введение налога на профессиональный доход как налоговый эксперимент [Текст] / С. В. Смирнов // Молодой ученый. – 2018. - № 47. – С. 291-293.

4. Дуплинская, Е.Б. Совершенствование системы прогнозирования бюджетно-налоговых доходов [Текст] / Е.Б. Дуплинская Е.Б. // Финансы и кредит. - 2007. - № 31. - С. 33.

УДК 336.76

Калашиников Е.В., Маковецкий М.Ю.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Аннотация. В статье раскрываются сложившиеся в финансовой науке теоретические подходы к формированию инвестиционного портфеля, выявляются основные факторы, воздействующие на данный процесс. Целью исследования является разработка предложений, направленных на повышение эффективности инвестиционного портфеля с учетом доходности и риска входящих в него инструментов, а также иных факторов экономического и неэкономического характера.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, доходность, риск, эффективность инвестиционного портфеля, экономические факторы инвестирования, неэкономические факторы инвестирования.

Kalashnikov E.V., Makovetsky M.Y.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk ranch

THEORETICAL PREREQUISITES FOR FORMING AND EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF AN INVESTMENT PORTFOLIO

Abstract. The article reveals the theoretical approaches developed in financial science to the formation of an investment portfolio, and identifies the main factors affecting this process. The purpose of the research is to develop proposals aimed at improving the efficiency of the investment portfolio, taking into account the profitability and risk of the instruments included in it, as well as other factors of economic and non-economic properties.

Keywords: investment portfolio, profitability, risk, efficiency of the investment portfolio, economic factors of investment, non-economic factors of investment.

Одними из центральных понятий в теории инвестиционного менеджмента являются риск и доходность, ставшие ключевыми параметрами принятия и реализации инвестиционных решений. В этой связи основная задача инвестора – найти способ, при котором его вложения будут приносить максимально возможный доход с минимальным отклонением от ожидаемой доходности, т. е. с минимальным риском. Для эффективного

достижения обозначенной цели на практике широко используется такой инструмент, как инвестиционный портфель.

Несмотря на то, что теоретиками это понятие было введено в экономический оборот еще в первой половине XX века, тем не менее, на сегодня оно не имеет общепринятого (единого) определения. Так, например, Л.Е. Басовский и Е.Н. Басовская раскрывают данное понятие как совокупность различных средств, способных приносить доход в той или иной форме. При этом они проводят разграничение между портфелем ценных бумаг и портфелем инвестиционных проектов [2, с. 46]. И.Я. Лукаевич определяет понятие «инвестиционный портфель» как набор финансовых активов, управляемых как единое целое. При этом портфель, включающий только лишь инструменты фондового рынка, полагает корректным называть «портфелем ценных бумаг» [11, с. 103]. Другие авторы – В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская – также рассматривают фондовый портфель как часть общего инвестиционного портфеля, сочетающего в себе все реальные и финансовые активы, которыми располагает организация [10, с. 170].

Как можно видеть, несмотря на многообразие определений, основным различием которых является состав активов и структура портфеля, все альтернативные точки зрения сходятся в том, что инвестиционный портфель представляет собой целостный объект управления, необходимый для достижения целей инвесторов. С учетом изложенного, в широком смысле под инвестиционным портфелем можно понимать совокупность всех видов активов предприятия (в том числе портфелей ценных бумаг, инвестиционных проектов, объектов недвижимости, запасов товарно-материальных ценностей и пр.). Однако чаще всего этот термин используется в узком смысле и определяется как портфель ценных бумаг [8, с. 70]. Впрочем, общая суть формирования инвестиционного портфеля при этом неизменна – эффективная реализация основных направлений инвестиционной деятельности предприятия путем подбора наиболее доходных и безопасных объектов инвестирования.

Отправной точкой в идее инвестиционного портфеля выступает стандартное понятие «диверсификация», т. е. распределение вложений в разные финансовые активы и отрасли, между которыми отсутствует прямая функциональная связь. А.Н. Буренин в своем учебном пособии «Управление портфелем ценных бумаг» считает целесообразным выделить понятие рыночного портфеля как основного в области управления портфелями. При этом его использование предполагает следующие допущения: все инвесторы имеют одинаковую и доступную информацию об оценках риска и ожидаемой доходности всех имеющихся на рынке активов; их интересуют только два параметра – это риск и доходность; вкладчики имеют возможность свободно занимать и предоставлять средства под безрисковую ставку; отсутствие транзакционных издержек, а налоги не влияют на принятие инвестиционного решения. С учетом введенных допущений рыночный портфель определяется как портфель, состоящий из всех финансовых инструментов, присутствующих на рынке, удельный вес которых в нем равен их удельному весу в совокупной стоимости финансовых инструментов на рынке [4].

На практике невозможно сформировать рыночный портфель таким, как он описывается в теории, из-за того, что он должен содержать в себе все финансовые активы, поэтому с практической стороны рыночными портфелями считаются те, которые образованы на основе индексов с широкой репрезентативностью (к примеру, S&P500, ММВБ, РТС и др.).

В процессе обсуждений альтернативных вариантов вложения средств на прединвестиционном этапе выясняются предпочтения конкретного субъекта инвестиционной деятельности, прежде всего: ожидаемая доходность, предполагаемый период инвестирования, приемлемый (допустимый) риск. Однако в действительности на процесс формирования инвестиционного портфеля и его эффективность воздействует намного более широкий круг факторов.

По отношению к субъекту инвестиционной деятельности все эти факторы можно разделить на две группы: внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные). К внешним,

или эндогенным, факторам обычно относят: политическую ситуацию на мировой арене; фазу экономического цикла; уровень и динамику процентных ставок; изменения в предпочтениях потребителей; курсы валют; изменения в законодательных актах; условия перемещения капиталов, товаров и рабочей силы; развитость межстранового сотрудничества; эффективность проводимой государством экономической и социальной политики; совершенство налоговой системы; степень открытости фондового рынка; уровень денежных доходов населения и др.

В свою очередь, к внутренним принято относить те факторы, которые связаны с деятельностью конкретного субъекта инвестирования (организации или частного лица). К примеру, это могут быть факторы, связанные с финансовым состоянием организации и устойчивостью ее на рынке. Чем устойчивее финансовое положение организации, тем больше возможностей для формирования инвестиционного портфеля у нее имеется (например, выбор пассивного или активного инвестирования в соответствии со своими стратегическими целями).

Наряду с классификацией факторов формирования инвестиционного портфеля на внешние и внутренние целесообразно их также разделять на экономические и неэкономические.

В течение долгого периода времени считалось, что успешность инвестирования всецело зависит от профессиональных знаний лиц, принимающих соответствующие решения, а сами инвесторы абсолютно рациональны в своих действиях и опираются исключительно на добытую ими экономическую информацию. Однако проводившиеся в последнее время многочисленные эмпирические наблюдения за функционированием экономики, финансовых рынков и тестирование моделей, предлагаемых в рамках традиционной (неоклассической) финансовой теории, показали, что применяемые в российской практике теории и модели принятия экономических (финансовых) решений далеко не всегда позволяют выстраивать корректные прогнозы на реальных рынках капитала, поскольку в действительности реальное поведение инвесторов весьма отличается от рациональной концепции «*homo economicus*».

Одной из главных причин недостаточной прогностической силы таких моделей стало слабое внимание классической теории к поведенческим аспектам принятия решений экономическими субъектами на рынках [12, с. 231]. Особенно это ощущается в условиях возрастания роли и значения индивидуальных инвесторов на финансовых рынках. С одной стороны, сегодня более широкий круг частных лиц видит в операциях с финансовыми активами возможность выгодного и достаточно надежного размещения своих сбережений, несмотря на определенные факторы риска [9, с. 339]. С другой стороны, рост присутствия частных инвесторов на рынке далеко не всегда способствует его стабильному функционированию в силу непредсказуемости их стратегий и действий. В целом мейнстрим современной экономической науки признает, что человек использует не только рациональные модели поведения, но и другие установки, осуществляет ценностный выбор. В числе таких факторов нередко упоминаются степень доверия, уровень толерантности, чувство справедливости, наличие денежных иллюзий, восприимчивость к историческим аналогиям (примерам из прошлого) и др. [7].

Таким образом, несмотря на высокую значимость экономических факторов, огромное влияние на процессы формирования инвестиционного портфеля и управления ими также оказывают неэкономические факторы, которые нельзя игнорировать. Именно в этом направлении, по сути, развивались теории инвестиций и инвестиционного портфеля, когда к рассмотрению принимались все новые факторы, обуславливающие конечную эффективность инвестиционной деятельности и качество управления ею.

Развитие теории инвестиций берет свое начало в 20–30 годы прошлого века. Этот период, прежде всего, связан с работами И. Фишера по теории процентной ставки и приведенной стоимости. Основные особенности этапа заключаются в том, что внимание уделялось только акциям и облигациям, а единственной характеристикой актива была

исключительно доходность. Основателем же современной теории портфеля считается Г. Марковиц, который в своей статье «Выбор портфеля» формализовал понятия «доходность» и «риск» в теоретико-статистическом аспекте и предложил математическую модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг.

К процессу формирования инвестиционного портфеля можно подходить с разных сторон. Инвестор сам может определить, придерживаться ли ему классических этапов формирования портфеля, описанных в работах Г. Марковица как основоположника «портфельной теории», модернизировать ли их или же разработать свою собственную методику (технология). Как известно, Г. Марковиц определил четыре этапа формирования портфеля [14, с. 49]:

1. Оценка инвестиционных качеств различных видов отдельных финансовых инструментов инвестирования. Этот этап предполагает расчет экономических показателей, определяющих преимущество того или иного финансового актива.

2. Формирование и принятие решения о включении в портфель конкретных финансовых инструментов инвестирования на основе оценок, определение их удельного веса в общей структуре портфеля.

3. Оптимизация портфеля по соотношению его прибыльности и риска при помощи статистических методов (корреляция, ковариация и пр.).

4. Совокупная оценка оптимизированного портфеля по соотношению уровня доходности и риска.

Главным принципом современной теории формирования инвестиционного портфеля, основанной на результатах работы Г. Марковица, выступает то, что инвестор всегда выбирает портфель с меньшим риском и большей доходностью, а при равной доходности – с меньшим риском. Однако в действительности, с учетом влияния факторов неэкономического характера, процесс формирования портфеля не всегда оказывается строго формализованным и упорядоченным и может иметь разные стадии в зависимости от целевой функции и финансовой грамотности самого инвестора.

Впоследствии так называемая портфельная теория развивалась и дополнялась новыми моделями, устраняя недостатки предшествующих подходов и совершенствуя их. Наиболее известная современная модель была предложена У. Шарпом, который развил теорию Г. Марковица, обосновав связь между требуемой инвестором доходностью и уровнем риска. Эта модель носит название «Модель оценки финансовых активов» (Capital Assets Pricing Model, CAPM), суть которой заключается в формуле:

$$r_i = r_f + \beta_i * (r_m - r_f), (1)$$

где: r_i – требуемая (ожидаемая доходность) акций i ; r_f – безрисковая ставка доходности; r_m – рыночная доходность (доходность фондового индекса); β_i – бета-коэффициент, показывающий чувствительность актива к изменениям рыночной доходности.

Разность коэффициентов рыночной доходности и безрисковой ставки определяет премию за риск рыночного портфеля. Следовательно, в соответствии с моделью CAPM инвестор вознаграждается за рыночный риск, но при этом нерыночный (несистематический) риск не компенсируется. Модель получила широкое применение на финансовых рынках для расчета ожидаемой доходности акций, а с учетом введенного У. Шарпом параметра альфа (α), показывающего разницу между фактической доходностью актива (портфеля) и ее ожидаемой, рассчитанной по CAPM, величиной, субъект инвестиционной деятельности может определить недооцененность или переоцененность данного инвестиционного инструмента [4].

Помимо упомянутой модели оценки финансовых активов (CAPM) существуют альтернативные теории оценки доходности и риска инвестиционных инструментов или их портфеля. Например, коэффициент Ф. Сортино дает возможность оценить доходность и риск, используя только понижательный коэффициент:

$$S = \frac{R-T}{\sigma}, (2)$$

где: R – средняя доходность инвестиционного портфеля; N – минимально допустимый уровень риска; σ – стандартное отклонение доходности инвестиционного портфеля.

Указанный коэффициент чаще всего используется при сравнении нескольких портфелей по объему риска для достижения определенного уровня прибыльности. Он показывает, что является источником прибыльности для инвестиционного портфеля: чрезмерный риск или продуманное инвестиционное решение [3].

Также стоит упомянуть еще один коэффициент, который предложили ученые С. Keating и W. Shadwick в 2002 году. Это – коэффициент Омега (ω), показывающий эффективность управления инвестиционными портфелями. Он является сравнительно новым индикатором и позволяет не только оценить эффективность управления портфелем, но и давать оценку деятельности инвестиционного фонда, торговой стратегии или деятельности конкретного управляющего. Формула его расчета имеет следующий вид:

$$\omega = \frac{G}{L}, \quad (3)$$

где: G – вероятность получения доходности выше уровня X ; L – зона проигрыша.

Портфель, имеющий большее значение коэффициента Омега, является наиболее предпочтительным для инвестора при одинаковом пороге доходности того же портфеля. Коэффициент Омега – комплексный коэффициент. Основное его преимущество в том, что он позволяет сравнивать инвестиционные портфели как с нормальным законом распределения доходности, так и отличным от него [15].

Исходя из представленных выше коэффициентов, можно сделать вывод о том, что, отдавая предпочтение тому или иному финансовому инструменту инвестирования, необходимо проводить всесторонний анализ его эффективности не только в динамике, но и в сравнении с аналогичными портфелями. Коэффициенты, представленные выше, несомненно, имеют схожесть в целях определения, но при этом дают разный взгляд на характеристику портфеля.

Оценка эффективности инвестирования является одной из составляющих инвестиционного процесса и заключается в периодическом анализе функционирования инвестиционного портфеля в экономических категориях доход и риск. Как отмечалось выше, любой инвестор хочет получить максимальный доход от инвестиций при минимальном риске, соответственно оптимальный инвестиционный портфель должен удовлетворять этим требованиям. Указанное положение справедливо для любых типов инвестиционных портфелей, как основанных на инструментарии финансовых рынков, так и состоящих из инвестиционных проектов, реализуемых в нефинансовом секторе.

Д.Х. Айбазова выделяет следующие этапы оценки текущего портфеля проектов, основанные, прежде всего, на анализе проектов отдельно от общей совокупной доходности портфеля (табл. 1) [1].

Таблица 1. Модель портфельного управления

Идентификация проектов портфеля	Группировка проектов	Качественный анализ проектов	Количественный анализ проектов
1. Составление списка инициатив текущих и планируемых проектов; 2. Выполнение классификации компонентов на программы, проекты и т.д.	1. Определение групп в соответствии с бизнес-целью; 2. Распределение проектов по группам.	1. Определение критериев отбора и взвешенных показателей; 2. Выполнение оценки проектов; 3. Осуществление анализа проектов и отбор.	1. Расчет коммерческого эффекта от реализации и срока окупаемости каждого проекта; 2. Определение расходов бюджета и выполнение календарного плана.

Оптимальность портфеля достигается еще на этапе анализа, оценки и выбора инвестиционных проектов, которые будут в него включены. Анализ инвестиционных проектов подразумевает расчет и обоснование ряда стандартных экономических показателей: чистой текущей стоимости проекта (NPV), индекса рентабельности инвестиций (PI), внутренней нормы доходности (IRR), простого или дисконтированного срока окупаемости (PP или DPP), и также модифицированной нормы доходности (MIRR).

О.Р. Гараева акцентирует внимание на важности проведения ранжирования приведенных показателей, где ранговая значимость будет формироваться на регрессивной основе, т. е. наилучшему показателю присваивать наименьшую ранговую значимость, равную единице. Как наиболее значимый и определяющий эффективность проекта следует брать показатель NPV, по значениям которого строится ранжированный ряд, а эффективность всего портфеля рассчитывается путем суммирования всех чистых текущих стоимостей проектов [5].

Такой подход имеет место быть, но так как центральными критериями эффективности всего инвестиционного портфеля являются риск и доходность, то наиболее эффективным, на наш взгляд, является расчет ожидаемой доходности портфеля с учетом будущего вероятностного распределения доходности активов на основе статистических методов. Тогда ожидаемая доходность портфеля будет равна сумме произведений удельного веса актива в портфеле на ожидаемую доходность этого же актива. При этом риск рассчитывается как стандартное отклонение доходности актива [16].

Список критериев может быть разным в зависимости от специфики организации, отрасли или фазы экономического цикла. Например, Е.В. Дмитриева вместе с общими критериями эффективности формирования инвестиционного портфеля включает для производственных предприятий такие критерии, как: техническое и инфраструктурное обеспечение предприятия, экологическая безопасность проекта, стоимость собственного капитала и др. [6].

В целом, можно заметить, что концепция инвестиционного портфеля имеет ключевое значение для многих сфер финансового управления. Например, стоимость капитала фирмы определяется степенью риска ценных бумаг, включенных в ее портфель, потому как структура и состав инвестиционного портфеля оказывают влияние на степень риска собственных финансовых активов, а доходность, требуемая инвесторами, в свою очередь также зависит от величины этого риска.

Основной слабостью современной портфельной теории является ее сложность с точки зрения практического применения. В основе ее методологии лежит ретроспективный анализ без прогнозирования, также теория не определяет конкретных критериев включения или исключения финансовых активов из инвестиционного портфеля, что делает ее не всегда применимой, особенно в ситуации общего ухудшения положения дел на рынке.

Основной постулат теории, определяющий ее суть в том, что причиной снижения риска благодаря объединению рискованных финансовых активов в портфель является отсутствие прямой функциональной зависимости между разного рода активами, тоже подвергается сомнению, так как даже самые независимые инструменты ведут себя схожим образом, например в ситуации рыночного стресса (шока). Также оговариваемые теорией безрисковые активы – «утопия», так как даже американские казначейские облигации имеют определенный риск, ведь колебания процентных ставок и инфляционные ожидания оказывают существенное влияние на их стоимость на рынке. Следовательно, несмотря на неоспоримые положительные стороны современной теории портфеля, все же переиграть рынок крайне трудно, а те инвесторы, кому это удастся – привыкли брать на себя повышенные риски ради большего вознаграждения, зная при этом, что «наказание» будет сильнее при форс-мажорных обстоятельствах на рынке.

Тем не менее, постоянные исследования и наблюдения развивают концепцию, предлагая все новые и, порой, вполне конструктивные пути ее дальнейшего совершенствования. В частности, теоретическое сообщество развивает предположение Р.

Ферри о влиянии ребалансирования портфеля на его совокупный риск. Суть гипотезы заключается в том, что, например, перепродажа переоцененных акций с последующей заменой их на недооцененные приводит к дополнению недостаточной и устранению чрезмерной доходности инструмента (портфеля). С математической стороны такой процесс приводит к смещению доходности к ее математическому ожиданию, что в результате снижает и риск. При разработке и обосновании эффективности такой модели используется метод кластеризации (FCM), задача которого – разбиение множества значений на группы, именуемые кластерами. Неоспоримым преимуществом этого метода является скорость алгоритма, превышающая скорость алгоритмов, функционирующих на базе нейронных сетей [13].

На сегодняшний день считается перспективным алгоритм минимальной корреляции, который предполагает поиск наименее коррелируемых между собой активов и расчета их удельного веса в портфеле обратно пропорционально степени корреляции. Его новизна состоит в том, что он впервые основывается не на ретроспективном анализе доходности и экстраполяции исторических значений, а на текущем состоянии рынка.

Учитывая все изложенное выше, можно сделать общий вывод, что современное управление инвестиционными портфелем представляет собой целенаправленный процесс воздействия субъекта на подбор совокупности активов (инструментов, проектов), удовлетворяющих требованиям инвестора, основанных на таких категориях, как доходность и риск. Оптимальный инвестиционный портфель должен соответствовать целям и стратегии инвестиционной политики организации или конкретного частного инвестора. При этом во внимание должен приниматься широкий комплекс факторов, воздействующих на процессы формирования и управления инвестиционными портфелями. Проведенный анализ показал, что эффективность инвестиционного портфеля как обособленно, так и в сравнении с другими аналогичными портфелями может быть рассчитана на основе широкого набора экономических показателей и коэффициентов, предложенных в рамках современной развивающейся портфельной теории.

Список используемых источников:

1. Айбазова, Д. Х. Анализ портфеля инвестиционных проектов и выработка критериев эффективности отбора проектов в портфель [Текст] / Д. Х. Айбазова // Экономические науки. – 2016. – № 138. – С. 36–39.
2. Басовский, Л. Е. Экономическая оценка инвестиций [Текст] : учеб. пособ. / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М.: ИНФРА М, 2018. – 241 с.
3. Бирюкова, Е. А. Альтернативные теории риска портфельного инвестирования [Текст] / Е. А. Бирюкова // Вестник Челябинского государственного университета, область наук «Экономика и бизнес». – 2010. – № 27. – С. 87–91.
4. Буренин, А. Н. Управление портфелем ценных бумаг [Текст] / А. Н. Буренин. – М.: НТО им. академика С.И. Вавилова, 2015. – 452 с.
5. Гараева, О. Р. Анализ инвестиционных проектов и формирование инвестиционного портфеля [Электронный ресурс] / О. Р. Гараева // Проблемы науки. – 2015. – № 7. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-investitsionnyh-proektov-i-formirovanie-investitsionnogo-portfelya>, свободный.
6. Дмитриева, Е. В. Методические основания инвестиционных стратегий и управления инвестиционным портфелем современных промышленных предприятий [Текст] / Е. В. Дмитриева // Путеводитель предпринимателя. – 2014. - № 23. – С. 154–163.
7. Иванов, В. Н. Поведенческая концепция принятия инвестиционных решений на финансовых рынках [Текст] / В. Н. Иванов, М. Ю. Маковецкий // Финансовый бизнес. – 2020. – № 1. – С. 23–34.
8. Кузнецова, Д. В. Инвестиционный менеджмент [Текст]: учеб. и практ. для академ. бакалавриата / Д. В. Кузнецова. – М.: Юрайт, 2019. – 276 с.

9. Лавров, Е. И. Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост [Текст]: монография / Е. И. Лавров, М. Ю. Маковецкий, Т. Н. Полякова. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 500 с.
10. Леонтьев, В. Е. Инвестиции [Текст]: учеб. пособ. / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. – М.: Юрайт, 2017. – 455 с.
11. Лукасевич, И. Я. Инвестиции [Текст]: учеб. / И. Я. Лукасевич. – М.: ИНФРА М, 2015. – 413 с.
12. Маковецкий, М. Ю. Неэкономические факторы принятия экономических решений [Текст] / М.Ю. Маковецкий, Е.Н. Маковецкая // Актуальные проблемы финансов в экономике и социальной сфере: монография [В. А. Ковалев и др.] ; под общ. ред. В. А. Ковалева, А. И. Ковалева ; Омский филиал Финуниверситета. – Омск: Изд-во Образование-Информ, 2018. – С. 230–239.
13. Назарова, В. В. Разработка модели повышения эффективности управления инвестиционным портфелем [Текст] / В. В. Назарова, И. П. Левичев // Экономический журнал ВШЭ. – 2017. – № 3. – С. 451–481.
14. Никинина, Т. В. Основы портфельного инвестирования [Текст]: учеб. / Т. В. Никинина. – М.: Юрайт, 2019. – 195 с.
15. Полтева, Т. В. Оценка эффективности управления инвестиционным портфелем [Текст] / Т. В. Полтева // Карельский научный журнал, секция экономические науки. – 2016. - № 4. – С. 195–198.
16. Фэрэдай, Д. Понятие инвестиционного портфеля [Электронный ресурс] / Д. Фэрэдай. – Режим доступа: <https://smart-lab.ru/blog/188532.php>, свободный.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИИ 2019-2021: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ?

Аннотация: В статье рассматривается основная характеристика федерального бюджета Российской Федерации на 2019 г. и на плановый период 2020-2021 гг. Изучаются основные направления федерального бюджета на 2019-2021 гг. Проводится оценка соответствия структуры расходов федерального бюджета на 2019-20221 гг. задачам экономического развития страны за указанный период.

Ключевые слова: федеральный бюджет, бюджетная политика, профицит, дефицит, расходы, доходы, национальный проект, фонд национального благосостояния.

FEDERAL BUDGET OF RUSSIA 2019-2021: ECONOMIC GROWTH OR REDUCED COSTS?

Abstract. The article describes the main characteristic of the federal budget of the Russian Federation for 2019 and for the planning period 2020-2021. The main directions of the federal budget for 2019-2021 are being studied. An assessment of the conformity of the structure of federal budget expenditures for 2019-20221 is carried out. tasks of economic development of the country for the specified period.

Keywords: federal budget, budget policy, surplus, deficit, expenditures, revenues, national project, national welfare fund.

Федеральный бюджет РФ на 2019 г. и на плановый период 2020-2021 гг. разработан на крайне ответственный и очень трудный этап функционирования российской экономики. Именно в это трехлетие с 2019 по 2021 гг. для выполнения задач, изложенных в послании Президента Федеральному Собранию от 01.03.2018 и в майском Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204, должны быть созданы основы для устойчивого и долговременного экономического роста. Период 2019-2021 гг. должен обеспечить прорывное экономическое развитие.

Давайте подробно рассмотрим основные характеристики федерального бюджета Российской Федерации на 2019 г. и на плановый период 2020-2021 гг.

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доходы, тыс. рублей	13 368 595 322,6	14 720 277 176,0	14 028 491 907,1	19 970 279 674,2	20 218 609 435,5	20 978 007 777,8
В т.ч. нефтегазовые, тыс. рублей	-	-	-	2 864 545 946,1	2 776 922 877,3	2 631 983 515,5
Расходы, тыс. рублей	16 402 972 687,7	16 728 363 798,1	16 039 684 681,9	18 489 460 896,3	18 994 250 253,6	20 026 029 899,3
Профицит (+) / дефицит (-), тыс. рублей	- 3 034 377 365,1	- 2 008 086 622,1	- 2 011 192 774,8	+ 1 480 818 777,9	+ 1 224 359 181,9	+ 951 977 878,5

Рисунок 1. Основные характеристики федерального бюджета на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [7]

Как мы видим, что впервые с 2014 года на протяжении трех лет планируется не просто сбалансированный, а профицитный федеральный бюджет, несмотря на то что задача обеспечения профицита федерального бюджета РФ не была поставлена ни в послании Президента Федеральному Собранию от 01.03.2018, ни в майском Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204. Однако именно задача обеспечения профицита бюджета доминирует в рамках действующего основного финансового документа страны. Отметим, что профицитный федеральный бюджет РФ имеет целый ряд новаций: «изменения налогового законодательства (в частности, отмена налога на движимое имущество, повышение НДС), рост инвестиций в основной капитал, выделение дополнительных средств на финансирование национальных проектов» [1, с. 6].

Несмотря на планирование профицитного бюджета на протяжении 3-ех лет 2019-2021 гг., вызывает опасение крайне медленное, колебательное, снижение доли нефтегазовых доходов. Это означает, что страна продолжает сильно зависеть от внешних факторов.

Прогнозируемые общие объемы доходов и расходов федерального бюджета растут также крайне медленно, а объем нефтегазовых доходов отражает тенденцию снижения. Очевидно, что сдерживающая бюджетная политика (фискальная рестрикция), которая включает в себя снижение государственных расходов, не дает возможности обеспечить нужные темпы экономического роста.

Несмотря на то что важнейшими задачами страны являются обеспечение макроэкономической стабильности и зависимости федерального бюджета от нефти, действие бюджетного правила пришлось возобновить. Именно такое правило должно предусматривать изъятие доходов, полученных в результате превышения фактической мировой цены нефти над расчетной величиной, в Фонд национального благосостояния (ФНБ).

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Объем ФНБ на начало года, млрд рублей	3 752,9	3 818,0	7 907,5	11 476,0
% к ВВП	3,7	3,6	7,1	9,7
Объем ФНБ на конец года, млрд рублей	3 818,0	7 907,5	11 476,0	14 311,3
% к ВВП	3,8	7,5	10,4	12,1

Рисунок 2. Прогноз объема Фонда национального благосостояния в 2018 - 2021 гг. (млрд рублей) [6, с.7]

Как мы видим, в 2018 году объем ФНБ пополнится весьма незначительно. Примечательно, что такой объем ФНБ в 2018 г. даже не мог измеряться в трлн руб. Однако в этот период он заметно использовался для пополнения и покрытия дефицита Пенсионного фонда Российской Федерации.

Активный рост объема ФНБ был бы допустим при таком условии, если средства ФНБ являлись основным источником формирования пенсионных накоплений. Но все мы знаем, что средства Фонда национального благосостояния используются лишь для софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан. Само слово «софинансирование» не подразумевает в полном объеме направлять средства ФНБ на пенсионное обеспечение. Основной целью остается обеспечение сбалансированности федерального бюджета, т.е. поддержка проциклической бюджетной политики.

С 2019 г. резко меняется направление движения средств Фонд национального благосостояния. Даже в «Основных направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов» отмечается, что Фонд национального благосостояния, внебюджетный фонд расходоваться в 2019 - 2021 годах практически не будет. Тогда сразу возникает вопрос: зачем нужно столь резкое

наращивание средств ФНБ? Ведь очевидно, что это истощает финансовое обеспечение экономического роста, создавая иллюзию финансового благополучия.

Зато объем ФНБ в течение трехлетнего периода 2019-2021 гг. показывает нам резкую тенденцию роста. На конец планового периода (2021 г.) объем ФНБ составит 14311,3 млрд рублей, что сопоставимо со всем объемом доходов федерального бюджета РФ - 20 978 007 777,8 тыс. рублей. Таким образом, объем Фонда национального благосостояния к концу планового периода (2021 г.) достигнет максимального за всю историю его существования уровня.

Проанализировав основные характеристики федерального бюджета Российской Федерации 2016-2021 гг., можно заметить, что темпы роста расходов федерального бюджета на период 2019-2021 гг. по сравнению с 2016-2018 гг. Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» № 459-ФЗ заложены более высокие. Это объясняется тем, что ожидающие Российскую Федерацию в среднесрочной перспективе внешние и внутренние трудности требуют роста государственного управления и, соответственно, финансирования социально-экономического развития страны.

К внешним трудностям можно отнести продолжение замедления мирового экономического роста в первой половине 2019 года. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года отмечает, что в 2019 г. рост мировой экономики, по оценке Минэкономразвития России, опустится ниже отметки в 3,0 % впервые с 2009 года. Также по прогнозу МВФ, мировой экономический рост в текущем году замедлится до 3,2 % с 3,6 % в 2018 году [2, с. 8].

Проанализировав расходы федерального бюджета по разделам функциональной классификации, можно увидеть, что безусловный приоритет федерального бюджета в 2019-2021 гг. отдан социальной политике, национальной обороне, национальной экономике, национальной безопасности и правоохранительной деятельности, межбюджетным трансфертам общего характера, общегосударственным вопросам, обслуживанию государственного долга, образованию и здравоохранению [1, с.7].

Также стоит отметить, что в структуре расходов федерального бюджета ведущую роль сохраняют расходы по разделу «Социальная политика» (включая расходы на пенсионную систему), которые в 2020 г. составят 25,7% от общего объема расходов, в 2021 г. — 25,1%, в 2022 г. — 23,4%.

Изменение концепции бюджетной политики заключается в том, что в основу бюджета впервые были заложены параметры не консервативного, а целевого сценария, благодаря которому предусмотрен целый комплекс мер по повышению темпов экономического роста. Согласно сценарию, рост ВВП к 2021 г. ускорится с 1,3-1,8% в 2017-2019 гг. до 3,1% в 2021 г. и до 3,3% в 2023-2024 гг., то есть существенно выше устоявшихся темпов роста (около 1,5% в год). Такой результат предполагается достичь за счет опережающего роста инвестиций в основной капитал и эффективной реализации 12 национальных проектов, являющихся инструментами для достижения стратегических целей развития, обозначенных в Указе Президента РФ № 204 от 7 мая 2018 года. В короткие сроки планируется добиться существенных улучшений по целому ряду направлений, чего не удавалось достигнуть на протяжении многих лет в нашей стране [3, с. 1].

Для ресурсного обеспечения двенадцати национальных проектов на 2019-2021 гг. запланирован умеренный рост расходов федерального бюджета как в номинальном, так и в реальном выражении [4, с. 3-15].

Итак, обращает на себя внимание крайне низкие темпы роста расходов по разделу «Социальная политика», сокращение расходов федерального бюджета по статье «Средства массовой информации» (и это в условиях все обостряющейся информационной борьбы), а также на финансирование национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» [4, с. 3-15].

Основное снижение расходов по разделу «Социальная политика» наблюдается в 2020 - 2021 гг., что объясняется снижением доли расходов на пенсионное обеспечение граждан: с 3,1% до 2,5% ВВП. Такие изменения свидетельствуют нам о том, что основной вклад в индексацию пенсий выше уровня инфляции обеспечивает повышение пенсионного возраста. Несмотря на снижение расходов по разделу «Социальная политика» в 2020-2021 гг., анализ динамики расходов федерального бюджета по разделам функциональной классификации позволяет отметить сохранение социальной направленности в, так как основную долю расходов в 2019-2021 гг. продолжают занимать расходы на социальную политику (11,9% ВВП в среднем за 2019-2021 гг.) [3, с. 3].

Главное отличие бюджета Российской Федерации на предстоящую трехлетку – появление 12 национальных проектов. Напомним, что реализация блока национальных проектов: «Демография», «Здравоохранение», «Образование» среди всех остальных национальных проектов, утвержденных Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204, придается особое значение. На данные проекты выделено около 46,3% за три года (в 2019 г. - 46%, в 2020 г. 50,4% и в 2021 г. - 42,9%) [5].

Как отмечается в отзыве на проект федерального бюджета на 2019-2021 гг., составленного экспертами Высшей школы экономики, по разделу «Здравоохранение» с учетом средств национального проекта объем финансирования увеличивается лишь на 0,07 – 0,28 % ВВП в 2019-2021 гг. Целевой показатель расходов на здравоохранение, включенный в Послание Президента Федеральному Собранию от 1.03.2018, составляет 4% ВВП. Однако размер государственных расходов на здравоохранение в 2019-2021 гг. с учетом Федерального фонда обязательного медицинского страхования и бюджетов субъектов РФ в среднем равняется 3,5% ВВП, что существенно меньше целевого показателя [3, с. 11].

В таком случае может возникнуть дефицит ресурсов на выполнение ряда важнейших задач в сфере здравоохранения, в том числе на борьбу с основными причинами смертности. Рассмотрим некоторые из них.

На реализацию федерального проекта "Борьба с онкологическими заболеваниями" выделяется значительно большая часть в отличие от всех остальных федеральных проектов (697 690,8 млн. рублей за 2019-2021 гг.). С одной стороны, это соответствует остроте проблемы, с другой – существуют не менее важные направления в рамках национального проекта, финансирование которых существенно ниже. Например, федеральный проект «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» (35 226,3 млн. рублей за 2019-2021 гг.) [5].

На сегодняшний день главным средством сокращения заболеваемости населения и относительного уменьшения потребности в дорогостоящем специализированном медицинском лечении является развитие первичной медико-санитарной помощи. Однако в рамках национального проекта «Здравоохранение» эти возможности в настоящее время использованы недостаточно, что подтверждает нам существующий дисбаланс между затратами на первичную медико-санитарную (32,3 млрд руб. или 4% от общей суммы расходов на национальный проект «Здравоохранение») и специализированную помощь (617,0 млрд руб. или 82%) [3, с. 12].

С целью повышения качества общего образования и модернизации профессионального образования, создания современной цифровой образовательной среды, обеспечивающей высокое качество и доступность образования всех видов и уровней, был разработан национальный проект «Образование», в состав которого входит десять федеральных проектов.

К одному из негативных последствий формальной и некачественной реализации нацпроекта «Образование» относят дефицит педагогических кадров. Проанализировав расходы на реализацию проекта, можно отметить, что в ходе реализации федерального проекта «Учитель будущего» проявляется невнимание к совершенствованию подготовки кадров, а именно к созданию центров непрерывного повышения профессионального

мастерства педагогических работников и аккредитационных центров системы образования, внедрению национальной системы профессионального роста педагогических работников, внедрению системы аттестации руководителей общеобразовательных организаций и др. Федеральный проект «Учитель будущего» следует отнести к недофинансируемым проектам, на который выделено намного меньше средств (в 2019 г. – 1,7 млрд рублей, в 2020 г. – 1,7 млрд рублей, в 2021 г. – 2,7 млрд рублей), чем, например, на федеральный проект «Экспорт образования» (в 2019 г. – 9,6 млрд рублей, в 2020 г. – 14,4 млрд рублей, в 2021 г. – 20,9 млрд рублей) [6, с.15]. Федеральный проект «Новые возможности для каждого» предусматривает создание системы, благодаря которой каждый работник имеет возможность непрерывно обновлять собственные профессиональные знания, приобретать новые профессиональные навыки и компетенции в области цифровой экономики, что также играет значимую роль в совершенствовании подготовки научно-педагогических кадров. Однако расходы на реализацию данного проекта даже меньше (в 2019 г. – 0,9 млрд рублей, в 2020 г. – 0,9 млрд рублей, в 2021 г. – 1,4 млрд рублей), чем на федеральный проект «Учитель будущего» [6, с. 15].

Теперь перейдем к национальному проекту «Демография», в состав которого входят пять федеральных проектов. Стоит отметить, что расходы на федеральные проекты «Старшее поколение», «Укрепление общественного здоровья» и «Спорт-норма жизни» направлены на реализацию мероприятий по укреплению здоровья, мотивированию граждан к ведению здорового образа жизни, а также увеличению периода активного долголетия и продолжительности здоровой жизни.

Обратившись к расходам на реализацию национального проекта «Демография», можно отметить следующее: расходы на данные федеральные проекты невелики, что особенно непонятно в отношении «Старшее поколение». За счет отведенных данному проекту средств (в 2019 г. – 10,72 млрд рублей, в 2020 г. – 16,7 млрд рублей, в 2021 г. – 14,2 млрд рублей) [6, с. 10] нужно реализовывать мероприятия по укреплению здоровья граждан пожилого возраста, увеличивать период активного долголетия, количество и качество социальных услуг в сфере социального обслуживания граждан, обеспечить безопасные и комфортные условия их предоставления и др. Как мы видим, объем предстоящей работы в рамках данного проекта довольно большой. Ведь на социально-экономическое развитие страны существенное влияние в первую очередь оказывают демографические тенденции. Однако, без достаточного финансирования федеральных проектов будет довольно сложно достичь положительных результатов и реализации поставленных задач в крайне ответственный этап функционирования российской экономики в 2019-2021 гг.

Некоторые статьи расходов в рамках реализации федеральных проектов показывают, что национальный проект «Демография» порой реализует очень широкий диапазон функций, которые зачастую косвенной относятся к демографии. Например, в федеральном проекте «Спорт-норма жизни» (в 2019 г. – 24,8 млрд рублей, в 2020 г. – 29,5 млрд рублей, в 2021 г. – 24,8 млрд рублей) [6, с. 10], превышающем по объему расходов на реализацию федерального проекта «Старшее поколение» практически в два раза, предусматривается совершенствование физической подготовки сотрудников правоохранительных органов и органов безопасности, подготовка спортивного резерва для сборных команд РФ.

По объему финансирования федеральный проект «Укрепление общественного здоровья» находится на последнем месте (в 2019 г. – 0,8 млрд рублей, в 2020 г. – 0,9 млрд рублей, в 2021 г. – 0,5 млрд рублей) [6, с. 10]. Неслучайно в паспорте данного проекта было отмечено, что основным фактором риска недостижения целевых показателей при реализации региональных компонентов федерального проекта является отсутствие запланированного федерального финансирования на создание дополнительных центров общественного здоровья. Выделенных средств в рамках предусмотренного бюджета на проведение информационно-коммуникационной кампании, пропагандируемых здоровый образ жизни в СМИ (телевидение, радио, интернет, журналы, бюллетени) и необходимых для реализации запланированных в федеральном проекте мероприятий в полном объеме,

будет однозначно недостаточно. Ведь сдерживающим фактором при реализации данного федерального проекта также является высокая стоимость размещения рекламных роликов в СМИ, а финансирование данного проекта из федерального бюджета оставляет желать лучшего.

Таким образом, в целом федеральный бюджет на 2019 г. и плановый период 2020-2021 гг. подготовлен в русле осторожного финансового планирования и экономии средств, что серьезно ограничивает его возможности в качестве инструмента стимулирования экономического роста и социального развития.

Приоритетом расходов в бюджете на предстоящий трёхлетний период является содействие достижению национальных целей развития, инструментом реализации которых являются 12 национальных проектов. Однако, по целому ряду приоритетных направлений приходится весьма ограниченный объем средств. С целью создания основ для устойчивого и долговременного экономического роста, обеспечения прорывного экономического развития в федеральном бюджете на 2020-2021 годы должно быть предусмотрено увеличение расходов практически на все национальные проекты, по сравнению с ранее утвержденными.

В процессе исполнения федерального бюджета требуется внесение корректировок с учетом стратегических целей, изложенных в послании Президента Федеральному Собранию от 01.03.2018 и в майском Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204. Также необходимо провести оценку «стоимости» реализации Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и учитывать эти расчеты при определении объемов и структуры расходов федерального бюджета.

Основным вызовом бюджетной политики на 2020-2021 годы должны стать повышенные требования к эффективности расходов, связанных с достижением национальных целей развития.

Список используемых источников:

1. Бюджет для граждан к федеральному закону о федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=126379, свободный.

2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/material/file/450ce3f2da1ecf8abec8f4e9fd0cbdd3/Prognoz2024.pdf>, свободный.

3. Отзыв на проект федерального бюджета на 2019-2021 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2018/10/15/1155570398/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82_19-21_%D0%BE%D1%82%D0%B7%D1%8B%D0%B2.pdf, свободный.

4. Бюджет для граждан к проекту федерального закона о федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/10/main/BDG.pdf>, свободный.

5. Приложение № 6 к пояснительной записке к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/57269322/7dedebac8f25be619ed07c17ed1c62c9/>, свободный.

6. Романов, С.В. Бюджет для граждан к Федеральному закону о федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс] / С.В. Романов, А.А. Беленчук. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/12/main/BDG_2019_all.pdf, свободный.

7. О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.11.2018 № 459-ФЗ. – Режим доступа:

УДК 336.02

Кошелева Е.С.

Сибирский государственный университет путей сообщения

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В данной статье анализируется значимость развития финансовой грамотности в Новосибирской области. Рассмотрены такие аспекты как: значимость финансовой грамотности для развития экономики страны в целом; оценка показателей влияющих на расчет Индекса финансовой грамотности; программы направленные на увеличение финансовой грамотности среди населения Новосибирской области.

Ключевые слова: уровень финансовой грамотности, индекс финансовой грамотности, государственная программа, финансовое образование.

Kosheleva E.S

Siberian State Transport University

VECTOR OF FINANCIAL LITERACY DEVELOPMENT NOVOSIBIRSK REGION

Abstract. This article analyzes the importance of the development of financial literacy in the Novosibirsk region. The following aspects are considered: importance of financial literacy for the development of the economy as a whole; Evaluation of indicators affecting the Financial Literacy Index; Programmes aimed at increasing financial literacy among the population of the Novosibirsk region.

Keywords: financial literacy level, financial literacy index, state program, financial education.

Одним из основных условий повышения уровня и качества жизни населения, стабильного экономического развития, совершенствование экономической и социальной сферы является эффективное управление финансами, как на государственном, так и на муниципальном уровне.

В соответствии с постановлением Правительства Новосибирской области от 28.03.2014 N 125-п «О Порядке принятия решений о разработке государственных программ Новосибирской области, а также формирования и реализации указанных программ», в целях совершенствования управления региональными и муниципальными финансами, сбалансирования местных бюджетов, повышения финансовой грамотности населения, также обеспечения сбалансированности областного бюджета Новосибирской области, принято решение утвердить государственную программу «Управление финансами в Новосибирской области» [1].

Основными целями государственной программы являются:

- Обеспечение сбалансированности как областного бюджета, так и местных бюджетов, повышение качества управления региональными и муниципальными финансами.
- Повышение финансовой грамотности населения, вовлечение граждан в бюджетный процесс.

С ростом финансовых операций и услуг вопросы финансовой грамотности приобретают актуальность в различных слоях населения, поскольку финансовое благополучие людей в большей степени зависит от понимания процесса происхождения финансовых операций.

Финансовая грамотность особенно важна для уязвимых групп населения: учащихся, пожилых, граждан с низким уровнем дохода и лиц с ограничениями по здоровью.

Залогом экономического благополучия населения и страны – финансовая грамотность.

Низкий уровень финансовой грамотности в стране влечет за собой негативные последствия, такие как: ухудшение социально-экономического положения страны и финансового потенциала домохозяйств; препятствие развитию финансового рынка; уменьшение инвестиционных процессов в различные сферы экономики.

Для финансовых рынков это стимул для повышения качества услуг и формирование класса долгосрочных инвесторов, для государства – повышение благосостояния населения и увеличение темпов экономического роста.

Поскольку финансовая грамотность является одним из факторов устойчивости российской финансовой системы, важнейшими инструментами по ее повышению являются мероприятия, проводимые государством [2].

Осознание необходимости повышения финансовой грамотности населения в России привело к формированию национальных стратегий или программ финансового образования. Для этого Правительством РФ разработана Стратегия развития финансовой грамотности в РФ на 2017 – 2023гг. [3].

В целях данной Стратегии в образовательных учреждениях внедряются специальные учебные программы, создаются методические центры для подготовки кадров, проводятся регулярные мониторинги уровня финансовой грамотности.

Для оценки уровня финансовой грамотности людей были проведены исследования и сбор мнений общества. Опрос проводился методом интервью по месту жительства респондента. Проведя анализ ответов, было выявлено, что население плохо контролирует личные финансы и перекладывает ответственность за них на государство. Это связано с тем, что в РФ существует проблема, связанная с несовершенством преподавания основ финансовой грамотности в образовательных учреждениях, вследствие низкой квалификации преподавателей, а также недостатком доступных материалов и образовательных программ, как и доступность образования для всего населения.

В 2018 году был рассчитан индекс финансовой грамотности населения, отражающий способность людей рационально использовать личные финансы, для расчетов использовалась методология измерения Индекса, разработанная Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Индекс оценивается в бальной системе с диапазоном от 1 до 21 балла и делится как сумма значений трех частных индексов:

– Знания – базовые знания человека о финансовых операциях, экономической ситуации на рынке, а также о соотношении риска и доходности.

– Навыки – способность человека принимать взвешенные решения, грамотно использовать свои финансы.

– Установки – возможность человека грамотно планировать свою деятельность, направленную на достижение финансовых целей.

Каждому региону присваивается свой буквенный код: «Группа а – Высокий», «Группа б – Выше среднего», «Группа с – Средний», «Группа d – Ниже среднего», «Группа е – Низкий»[4].

В Новосибирской области Индекс финансовой грамотности составил ранг А, знания – а, навыки – б, установки – d. Это обозначает что, жители Новосибирской области обладают высоким уровнем теоретических знаний о финансовых аспектах, но они не способны рационально планировать свою финансовую деятельность.

К концу реализации государственной программы планируется улучшить показатели финансовой грамотности населения на 25%. В связи с этим в настоящее время в Новосибирской области проводится программа по повышению финансовой грамотности среди населения. Для этого проводятся акция «Дни финансовой грамотности в учебных заведениях» и Всероссийская неделя сбережений. Это направлено на выработку навыков планирования, приумножения и сбережения финансов населения. Эти мероприятия

проводят высококвалифицированные специалисты органов власти, работники банков, пенсионного фонда, а также налоговой службы и фонда социального страхования. Ежегодно растет количество площадок для проведения мероприятий, призывается больше представителей финансовых структур.

Для эффективного повышения финансовой грамотности граждан в Новосибирске стартовала информационная кампания «Транспорт финансового просвещения». Был запущен вагон метро, салон которого наполнен информацией по финансовой безопасности и благополучия современного человека. Информация получена из последних исследований в сфере финансовой грамотности и включает актуальные советы по ее наиболее важным аспектам. Эти советы помогут жителям Новосибирска проверить надежность финансовых организаций, уберечь свои персональные данные от мошенников, как правильно выплачивать кредиты и долги. Информационная кампания проходит в рамках федерального Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», реализуемого Министерством финансов Российской Федерации совместно с Всемирным банком [5].

В рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в Новосибирске стартовал проект, целью которого является приобретение работающего населения в процесс получения набора навыков, необходимых для рационального управления финансами. В данном проекте рассматриваются такие темы как: денежные сбережения и инвестирование, налоги в нашей жизни, финансовая грамотность будущих пенсионеров и др. Любой желающий может получить эти знания используя сайт проекта «вашифинансы.рф».

Одним из проектов Минфина РФ является Новосибирский Региональный консультационно-методический центр, он регулярно проводит познавательные мероприятия по повышению уровня финансовой грамотности. В настоящее время в Новосибирской области их работает более двухсот консультантов по финансовой грамотности проекта Минфина РФ. Главной задачей центра – повышение доступности бесплатного финансового просвещения. Для достижения поставленной задачи проводятся деловые игры, тренинги, семинары, а также общественные мероприятия и консультации граждан по интересующим их вопросам. Центр постоянно развивается, увеличивается количество бесплатных мероприятий, растет уровень подготовки коучеров [6].

Таким образом, государственная программа по развитию финансовой грамотности населения Новосибирской области имеет положительную тенденцию просвещения населения, что положительно влияет на экономическое развитие и благосостояние в целом.

Список используемых источников:

1. О государственной программе Новосибирской области «Управление финансами в Новосибирской области» (с изменениями на 24 декабря 2019 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/465727066>, свободный.
2. Дуплинская, Е.Б. Проблемы повышения финансовой грамотности в современном российском обществе [Текст] / Е.Б. Дуплинская, А.А. Эмбик // Проблемы развития современных социально–экономических систем: мат. междунар. науч.–практ. конф.; СГУПС.- Новосибирск, 2017. - С.83–86.
3. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/uQZdLRrkPLAdEVdaBsQrk505szCcL4PA.pdf>, свободный.
4. Рейтинг финансовой грамотности регионов России 2018. Методологическая справка по итогам исследования уровня финансовой грамотности в регионах России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://karta.vashifinancy.ru/methods>, свободный.
5. В Новосибирске стартовала информационная кампания «Транспорт финансового просвещения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vashifinancy.ru/for->

smi/press/news/v-novosibirsk-startovala-informatsionnaya-kampaniya-transport-finansovogo-prosveshcheniya/, свободный.

6. Минфин России запустил образовательный подпроект по управлению финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.ngs.ru/more/66199588/>, свободный.

УДК 336.3

Кулигина К. Ф.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КРЕДИТ

Аннотация. В данной статье затрагивается тема государственного кредита, рассматриваются его значение, цели, функции и формы. В статье присутствуют данные по государственному внутреннему долгу, а также пути решения по его уменьшению.

Ключевые слова: государственный кредит, формы государственного кредита, внутренний долг, внешний долг, управление государственным долгом.

Kuligina K. F.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

STATE AND MUNICIPAL CREDIT

Abstract. This article deals with the topic of public credit, its meaning, goals, functions and forms. The article contains data on the state internal debt, as well as solutions to reduce it.

Keywords: public credit, forms of public credit, internal debt, external debt, public debt management.

Финансы являются важнейшей составляющей формирования экономики любой страны. Как экономическая категория финансы являются системой стоимостных (денежных) отношений, в процессе которых происходит формирование государственных и муниципальных денежных фондов, получаемых в результате распределения и перераспределения национального дохода. Важную роль в системе государственных финансов занимает муниципальный кредит, который, как правило, называется государственным.

Государственный (муниципальный) кредит представляет собой совокупность кредитных отношений, в которых государство - одна из сторон (кредитором или заемщиком), а другой являются физические и юридические лица. Сущность данного вида кредита заключается в перераспределении капитала на условиях платности, возвратности и срочности между частным сектором и государством. Вся сумма непоплаченных обязательств государства представляет собой величину государственного долга. Государственные кредиты принято делить на внутренние и внешние. Внутренние кредиты представляют собой форму государственного кредита предоставления финансовых средств юридическим лицам под инвестиционные проекты на возвратной и возмездной основе за счет бюджетных средств. Внешние кредиты - форма государственного кредита предоставления РФ финансовых средств иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям.

Говоря о государственном кредите, необходимо определить цели данного вида кредита. Целями государственного и муниципального кредита являются, во-первых, решение проблем финансирования бюджетного кредита, во-вторых, проведение финансово-кредитной политики, направленной на выравнивание социально-экономических условий регионов, в-третьих, поддержка приоритетных секторов и видов деятельности

территориальных образований, а также поддержка территориальных образований в разрешении социально-экономических задач.

В чем же состоит отличие данного кредита от банковского? Различие государственного кредита от банковского заключается в потребностях кредита, экономических интересах субъектов, назначении кредита, его субъективности, срока возвратности, а также влияние на состояние денежной массы. Основные черты различия по отношению к другим формам кредитования сводятся к разнообразию субъектов кредитования, однако смело можно заявить, что гос. Кредит носит наиболее важный характер.

Как финансовая категория государственный кредит выполняет три основные функции – распределительную, регулируемую и контрольную. Распределительная функция дает возможность перераспределить денежные ресурсы в соответствии с потребностями экономики в целом, а также необходимостью поддержки какого-либо определенного направления социально-экономической деятельности. В свою очередь, регулирующая функция выражается в том, что государство при вступлении в кредитные отношения, воздействует на обращение денег, уровень процентных ставок на рынке денег и капиталов, на производство и занятость, на заемщиков, которые обязаны обеспечить эффективность применения бюджетных ссуд. С помощью контрольной функции государственного кредита происходит контроль в основном целевого использования средств, сроков их возврата и своевременность уплаты процентов.

Согласно современному законодательству государственный кредит принято подразделять на:

- Государственные займы
- Заимствование средств общегосударственного ссудного фонда
- Казначейские ссуды
- Гарантированные займы

Наиболее распространенной формой являются государственные займы. Они представляют собой привлечение денежно свободных денежных средств населения, направленных на финансирование государственных программ и общественных потребностей за счет выпуска государственных ценных бумаг. Такими ценными бумагами являются облигации, векселя, казначейские билеты. Госзаймы являются добровольными. По масштабу бывают федеральные и муниципальные. По местонахождению сторон - внешними и внутренними. По выплате доходов займы бывают процентные, выигрышные, беспроцентные, процентно-выигрышные и беспроцентные целевые. Правительство размещает государственные займы на рынке ссудного капитала при помощи банков и небанковских институтов. Несмотря на пользу гос. Займа важно знать том, то применения данной формы государственного кредита ведет к увеличению государственного долга.

Заимствование средств общегосударственного ссудного фонда характеризуется тем, что кредитные государственные учреждения передают часть своих денежных ресурсов на покрытие расходов государства, не приобретая при этом выпущенные ценные бумаги. Данная форма гос. Кредита способствует развитию инфляционных процессов, поэтому не рекомендуется прямое заимствование ссудных средств и покрытие бюджетного дефицита между государством и кредитной системой.

Казначейские ссуды – оказание финансовой помощи предприятиям и организациям органами государственной власти и управления за счет бюджетных средств на условиях срочности, платности и возвратности. В России в настоящее время эта форма гос. Кредита не получила широкого распространения. Казначейские ссуды выдаются на льготных условиях по срокам и норме процента. Они предоставляются в случае финансовых затруднений у хозяйственных единиц, занимающих особое положение на рынке, в стабильной работе которых заинтересовано государство. Казначейские ссуды не преследуют коммерческие цели, являются поддержкой жизненно важных для экономики хозяйствующих структур.

В некоторых случаях правительство может гарантировать не только безусловное погашение займа, выпущенного нижестоящими органами власти и управления или отдельными хозяйствующими субъектами, но и выплату процентов по ним. В подобных случаях речь идет об условном государственном кредите – гарантированных займах. При такой форме кредита финансовая ответственность правительства наступает в случае неплатежеспособности плательщика. В России созданы условия для возрождения гарантированных займов в связи с предоставлением местным органам власти, а так же отдельным хозяйствующим субъектам права на проведение операций по заключению займа.

Понятие государственного кредита неразрывно связано с государственным и муниципальным долгом. Государственный кредит – долговые обязательства РФ перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами и международными организациями. Государственный долг обеспечивается в федеральной собственности. Долговые обязательства РФ существуют в форме кредитных отношений, государственных ценных бумаг, договоров о предоставлении государственных гарантий, переоформления долговых обязательств третьих лиц в государственный долг. Его причины носят различный характер. Ими могут быть политические и социальные конфликты, природные катаклизмы, экономические спады, уменьшение налогооблагаемой базы, а также нерациональная инвестиционная политика. Государственный долг покрывается путем эмиссии, заимствований у Центрального Банка, внутренних или внешних займов.

Эмиссия - выпуск денег в обращение, который ведет к увеличению денежной массы. Эмиссия является самым распространенным способом погашения бюджетного дефицита. Однако избыточная эмиссия может привести к неконтролируемой инфляции, обесцениванию сбережений или национальной валюты. Государство для погашения государственного долга может ужесточить налоговую политику. Однако данный метод не пользуется популярностью, поэтому его стараются избегать.

Наиболее предпочтительным методом финансирования государственного бюджета являются государственные займы. Данный метод не так губителен для экономики как эмиссия, так как заключается в привлечении временно свободных денежных средств населения. Однако имеет место быть и негативное влияние на экономику, которое может стать серьезной проблемой для страны. Негативные последствия роста внутреннего долга является увеличение суммы процентных ставок по нему. Если в стране наблюдается экономический кризис, то процентные ставки могут быть неподъемными для страны. Поэтому необходима постоянная слежка за динамикой изменения соотношения внутреннего долга и национального производства. Если рост долга меньше, чем объем ВВП, то это говорит об уменьшении его доли в национальном продукте. Динамика изменения государственного внутреннего долга представлена на рисунке 1. Объем внутреннего долга в период с 2016 по 2020 год находится в постоянном увеличении. В данный период государственный долг увеличился с 5573,09 на 3758,31 млрд. и составил 9331,40 млрд. рублей. Рост долга напрямую связан с экономико-политической обстановкой в РФ. Антироссийские санкции вынудили Правительство РФ выпускать дополнительные ценные бумаги для финансирования государственного бюджета. Наличие данного вида долга не является большой угрозой для экономики страны в случае его рационального регулирования. Для уменьшения государственного внутреннего долга необходимо, в первую очередь, сократить величину бюджетных нерациональных расходов. Данный способ является самым эффективным методом уменьшения государственного внутреннего. Следующим способом является дополнительная эмиссия с целью проведения контролируемой инфляции. Увеличение налоговых сборов, являющихся основным источником пополнения бюджета, представляет собой довольно эффективный способ уменьшения внутреннего долга, однако повышение тарифных ставок может вызвать недовольство среди населения.

Виды ценных бумаг	ОФЗ-ПК	ОФЗ-ПД	ОФЗ-АД	ОФЗ-ИН	ГСО-ППС	ГСО-ФПС	ОВОЗ	ОГРВЗ 1991 года	ОФЗ-н	Итого внутренний долг
на 01.01.2016	1347,26	2710,34	791,17	141,77	360,55	132	90	0,0001	-	5573,0901
на 01.01.2017	1738	3051,1	680,06	163,63	245,55	132	90	0,0001	-	6100,3401
на 01.01.2018	1748,439	4283,621	539,838	168,519	245,55	132	90	0,0001	39,15	7247,1171
на 01.01.2019	1731,78	4929,43	416,87	253,45	230,3	132	-	0,0001	55,64	7749,4701
на 01.01.2020	1713,851	6474,746	345,033	371,248	230,3	132	-	0,0001	64,224	9331,4021

Рисунок 3. Государственный внутренний долг РФ, выраженный в государственных ценных бумагах



Рисунок 4. Государственный внутренний долг

Внешний долг – долг иностранным государствам, организациям, лицам. Внешний долг включает в себя долг государственного и частного сектора. С одной стороны он позволяет увеличивать финансовые ресурсы страны, но с другой данный вид носит обременительный характер, так как государству необходимо отдавать ценное сырье, товары или же оказывать определенного рода услуги для погашения кредита и проценты по нему. В случае, когда платежи составляют 20-30 % поступлений от внешнеэкономической деятельности, то страна попадает разряд должников, что значительно затрудняет привлечение новых займов.

В системе мер по управлению государственным долгом основным является его погашение, так как все затраты осуществляются за счет бюджетных средств, создавая тем самым дополнительную нагрузку для экономики государства, а просроченные платежи увеличивают размер долга за счет привлечения штрафов. К основным методам управления государственным долгом относятся следующие понятия. Рефинансирование – погашение устаревших долгов путем выдачи новых кредитов. Конверсия – изменение величины доходности займа, например, увеличение процентной ставки дохода, выплачиваемого государством кредиторам. Консолидация – продление срока действия уже выпущенных кредитов. Унификация – объединение нескольких займов в один. Аннулирование долга – отказ государства от долговых обязательств. Реструктуризация – погашение долговых обязательств с одновременным осуществлением заимствований в объемах погашаемых долговых обязательств с установлением иных условий обслуживания долговых обязательств и сроков их погашения. Бюджетный кодекс РФ устанавливает, что реструктуризация задолженности может быть осуществлена с частичным списанием суммы

основного долга. Основные цели управления государственными и муниципальными кредитами заключаются в достижении экономических, социальных, политических целей, которые определяются текущим состоянием социально - экономического состояния страны, а также ее тенденциями и перспективами ее развития.

Список использованных источников:

1. Белотелова Н.Г. Деньги, кредит, банки: учебник / Н.Г. Белотелова. М.: «Дашков и Ко», 2008 - 484 с.
2. Злобина, А.А. Финансы: Учебное пособие[Текст]/А.А. Злобина. - М.: МГУП, 2001. - 265 с.
3. Иванов Г.И. Финансы, денежное обращение, кредит: учебник / Г.И. Иванов. Ростов-на-Дону.: Феникс, 2006 - 320 с.
4. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент : теория и практика [Текст] / В. В. Ковалев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ПРОСПЕКТ, 2007. - 1024 с.
5. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. // <http://www.minfin.ru/> .

УДК 338.24

Кулинкин В. А.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные виды финансовых рисков организаций, представлена их классификация и краткое описание, а также описаны основные методы управления финансовыми рисками. Кратко изложен метод оценки эффективности системы управления финансовыми рисками в организации.*

***Ключевые слова:** финансовый риск, риск-менеджмент, методы нейтрализации финансовых рисков.*

Kulinkin V. A.

Financial University under the Government of the Russian Federation.Omsk branch

ORGANIZATIONAL FINANCIAL RISKS AND METHODS OF THEIR NEUTRALIZATION

***Abstract.** The article considers the main types of financial risks of organizations, presents their classification and a brief description, and describes the main methods of financial risk management. The method of evaluating the effectiveness of the financial risk management system in an organization is briefly described.*

***Keywords:** financial risk, risk management, methods of neutralizing financial risks.*

Деятельность любой коммерческой организации представляет собой процесс предложения своего продукта рынку и получение от потребителя вознаграждения. Но любое предприятие действует на свой страх и риск, так как всегда существует вероятность того, что продукт окажется невостребованным или появится конкурент с более низкими ценами при схожем и / или лучшем качестве и так далее.

Предпринимательские риски условно подразделяют на общие и специфические. Общие риски сопряжены с функционированием практически любой организации, в то время как специфические – характерны для определенной отрасли (сферы) деятельности [2, с. 21]. И.Я. Лукасевич в своей работе «Финансовый менеджмент» отмечает: «Риск бизнеса в условиях рынка – своеобразная плата за свободу предпринимательства» [5, с. 289]. Таких

рисков в условиях рыночной экономики у любой организации довольно много, но в данной научной статье мы рассмотрим наиболее крупную составляющую общего портфеля рисков, а именно – финансовые риски, а также приведем примеры эффективных методов нейтрализации таких рисков.

Финансовые риски сопровождают деятельность организации на всем периоде ее существования. Они являются постоянно действующим фактором, требующим очень серьезного отношения и постоянного учета финансовыми менеджерами в процессе принятия и реализации разнообразных управленческих решений. В работе «Управление финансовыми рисками» под редакцией И.П. Хоминич и И.В. Пешанской утверждается, что финансовый риск подразумевает возможность как отрицательного отклонения результатов финансово-хозяйственной деятельности от запланированного значения, так и положительного [4, с. 14]. Также отмечается, что финансовый риск представляет собой не катастрофическое фатальное явление, а в значительной мере управляемый процесс, на степень которого возможно и необходимо оказывать воздействие.

Не смотря на то, что классификация финансовых рисков заметно влияет на процесс эффективного управления ими, а также позволяет выстроить их иерархию для определенной организации и предоставляет возможность для точной оценки каждого из них, до сих пор не существует общепринятого мнения о такой их классификации. Тем не менее, ведущие мировые организации (такие, например, как Базельский комитет) выделяют кредитный риск, рыночный риск, а также риск ликвидности как три наиболее значимых их вида. Стоит отметить, что в практической деятельности организации встречаются также налоговые риски, инфляционные, ценовые и др., которые относятся к категории финансовых.

Первым из основных видов финансового риска является кредитный риск. В большей степени такому виду риска подвержены различные финансовые институты (такие, как коммерческие банки, ипотечные агентства, сберегательные ассоциации и др.), а также инвесторы (как индивидуальные, так и институциональные), приобретающие долговые инструменты предприятий. Оценка кредитного риска связана с определением уровня (степени) кредитоспособности контрагента (заемщика). Переоценить важность установления корректного уровня кредитоспособности заемщика крайне сложно, поскольку на его основе определяется степень кредитного риска, связанного с предоставлением кредитных средств каждому конкретному клиенту [1, с. 331].

Однако в реальной действительности он актуален и для нефинансовых организаций. Так, например, кредитный риск возникает в ситуации, когда организация, функционирующая в реальном секторе экономики, предоставляет покупателям продукции коммерческий или потребительский кредит. Проявлениями кредитного риска выступают несвоевременные поступления денежных средств за отгруженную продукцию (либо вовсе неплатежи), а также увеличение издержек, связанных с обеспечением возврата долга.

Причинами возникновения кредитного риска могут выступать: ухудшение финансовой устойчивости контрагента, изменения в системе экономики или рыночной стоимости, злоупотребление заемщиком использованием кредита. Самым ярким проявлением кредитного риска является дефолт. Риск дефолта – это неисполнение контрагентом в силу неспособности своих обязанностей в полной мере или в определенный срок.

Вторым из основных видов финансового риска является рыночный риск. Он возникает (реализуется) как риск получения убытков по открытым позициям в периоды негативной динамики рынка. Рыночный риск характеризуется наличием возможности отрицательного воздействия на стоимость активов из-за колебаний курсов валют, процентных ставок и цен акций. Существует четыре рынка, изменения цен на которых способствуют реализации рыночного риска: долговой рынок, рынок акций, валютный и товарный рынки. Так как такие рынки неустойчивы, то обращающиеся на них инструменты подвержены колебаниям цен.

В зависимости от финансового рынка различают следующие рыночные риски [4, с. 25]:

- процентный риск (показатель вероятных потерь, которые являются результатом изменения либо стоимости долговых активов, либо самих процентных ставок);
- риски рынка акций (фондовый риск – показатель вероятных потерь, которые являются результатом изменения стоимости акций);
- валютный риск (показатель вероятных потерь, которые являются результатом изменения стоимости активов под влиянием изменения отношения курса одной валюты к другой);
- товарный риск (показатель вероятных потерь, которые являются результатом изменения стоимости товаров на рынках).

Причинами реализации рыночного риска могут являться (в зависимости от финансового рынка, на котором возникает такой риск): изменение сроков погашения долговых активов или изменения плавающих процентных ставок (долговой рынок), отрицательное изменение фундаментальных показателей компании, технических индикаторов или появление краткосрочных неблагоприятных факторов (фондовый рынок), изменение внутренней стоимости валют (валютный рынок), неблагоприятное изменение рыночной конъюнктуры на товарном рынке (товарный рынок).

Третьим из числа основных видов финансового риска является риск балансовой ликвидности. Для компании риск ликвидности представляет собой возможность в полном объеме и в требуемые сроки выполнить текущие обязательства. Предприятие является ликвидным, если оборотные активы превышают его краткосрочные обязательства. Ликвидность организации зависит от соблюдения оптимального баланса между собственным, привлеченным и размещенным капиталом. Риск балансовой ликвидности является очень важной составляющей всех финансовых рисков, так как неспособность предприятия ответить по текущим обязательствам приводит к разбалансированности денежных потоков и, в конечном счете, к его банкротству.

Различают три подвида риска балансовой ликвидности [4, с. 24]:

- системный риск (невозможность предприятия выполнить свои контрактные обязательства из-за отсутствия денежных средств);
- индивидуальный риск (риск пересмотра отношений участников рынка с организацией из-за отрицательного изменения их мнения о платежеспособности предприятия);
- технический риск (основной вид риска балансовой ликвидности, характеризующийся несбалансированной структурой движения денежных средств, также может характеризоваться неопределенностью будущих платежей, что вызывает необходимость создания оптимального ликвидного резерва денежных средств).

Основной причиной реализации риска балансовой ликвидности для организации является неэффективное распределение финансовых ресурсов финансовым менеджером и неготовность такой финансовой системы к кризисным ситуациям.

После подробной классификации и оценки рисков, характерных для выбранной организации, необходимо построить систему управления финансовыми рисками.

Система финансового риск-менеджмента – комплекс мероприятий, которые направлены на определение финансовых рисков, характерных для конкретной организации, осуществление количественной оценки таких рисков и построение системы по управлению ими, в том числе их минимизации (нейтрализации).

Управление финансовыми рисками любой организации занимает важное место в системе финансового менеджмента и в системе управления предприятием, поскольку позволяет обеспечить достижение целей финансовой деятельности предприятия.

Система управления финансовыми рисками предприятия ориентирована на полноценную оценку абсолютно всех видов финансовых рисков, снижение или нейтрализацию потенциальных негативных последствий данных рисков в процессе разработки и реализации рискованных финансовых решений [3, с. 313]. Система управления

финансовыми рисками должна охватывать все направления деятельности организации и проводиться на уровне всей компании, для того чтобы обеспечить финансовую устойчивость и повысить эффективность деятельности.

Основная задача финансового риск-менеджмента заключается в выборе методов управления рисками, посредством внедрения которых в организации снижается вероятность риска и ущерб от его реализации. Основными методами управления финансовыми рисками являются: диверсификация, лимитирование, резервирование, страхование и хеджирование [4, с. 38]. При этом страхование и хеджирование обычно относят к группе методов, состоящих в передаче риска другому лицу, а к группе методов, при которых риски остаются на собственном удержании, относят диверсификацию (или портфельный подход), лимитирование и резервирование. Рассмотрим более подробно методы второй группы.

Первый метод – портфельный подход и диверсификация. Суть портфельного подхода заключается в нахождении и поддержании оптимального значения общего риска портфеля активов (пассивов) организации. Основное внимание уделяется оценке влияния риска на общие характеристики портфеля, а не отдельному риску. В случае, если общий риск портфеля после включения нового риска превысит оптимальное (допустимое) значение, то от такого риска стоит отказаться. Портфельный подход активно используется при формировании инвестиционной и финансовой политики современных организаций, рассматриваемой как одно из значимых направлений финансового менеджмента [6].

Под диверсификацией понимается процесс распределения средств между различными объектами вложений капитала, риски и доходность которых непосредственно не связаны между собой [5, с. 304]. В ее основе лежит принцип распределения рисков для снижения их концентрации. Для достижения наибольшей эффективности минимизации финансовых рисков необходимо включать в портфель объекты, между которыми существует отрицательная корреляция. Такой метод является универсальным и подходит для нейтрализации разных видов финансовых рисков. Например, снижение кредитного риска можно добиться путем размещения средств в нескольких активах, которые не зависят друг от друга. Также диверсификация является для организации простым и дешевым методом, но не позволяет свести риски к нулю, а лишь добиться уменьшения вероятности их реализации.

Второй метод – лимитирование. Он представляет собой установление определенных количественных ограничений принимаемых рисков и проведение постоянного контроля их выполнения.

Лимитирование заключается в установлении максимального объема денежных средств, который может быть направлен на конкретную операцию. Величина лимита рассчитывается из значений возможных потерь и подбирается таким образом, чтобы потери не могли отразиться на финансовом состоянии организации. Лимит не является константой и подвергается постоянным корректировкам с учетом рыночной конъюнктуры и задач, поставленных перед менеджментом. Но лимит всегда должен иметь конкретное экономическое обоснование.

Наиболее эффективный случай применения лимитирования – невозможность заранее оценить (например, ввиду технической возможности) уровень риска проведения конкретной операции.

Третий метод – резервирование, или, иначе, самострахование. Суть метода заключается в создании специализированных резервных фондов внутри организации, которые будут использованы и покроют убытки в случае реализации финансовых рисков.

Наличие резервов внутри организации обеспечивает ее финансовую устойчивость и позволяет снизить или полностью покрыть убытки, связанные с последствием реализации финансового риска. Данный метод позволяет обеспечить баланс между потенциальными рисками и величиной средств, необходимых для покрытия убытков.

Самострахование как метод риск-менеджмента не используется в случае потенциально больших потерь, так как вероятность наступления такого события невелика, а размер замороженных или частично замороженных денежных средств велик. Поэтому резервные фонды создаются в отношении тех рисков, размер возможного ущерба которых не превышает объема заранее определенных резервов.

Основным преимуществом резервирования является то, что накопленные средства остаются внутри компании и могут быть перенесены на следующий период, если ни один из рисков не реализовался.

Четвертый метод – страхование. Это – наиболее распространенный и часто используемый метод управления рисками. Суть страхования заключается в передаче рисков другой компании, которая формирует специализированный страховой фонд за счет страховых взносов.

Страхование по своей сути очень схоже с резервированием. Только в случае страхования резервные фонды создаются внутри страховой компании, тем самым организация частично освобождается от замораживания на счетах определенного объема денежных, но при этом организация обязана выплачивать страховые взносы (страховые премии).

Подлежать страхованию могут только риски, которым подвержено большое количество организаций и вероятность наступления которых известна с высокой точностью. Различают страхование по следующим финансовым рискам: кредитный риск, страхование банковских залогов, страхование дебиторской задолженности, страхование финансовых гарантий и страхование депозитных рисков.

К основным преимуществам страхования можно отнести то, что, во-первых, страховая компания накапливает большой объем страхового фонда и может покрыть ущерб, существенно превышающий размер уплаченных организацией страховых премий, а, во-вторых, государство весьма жестко регулирует деятельность страховых компаний и контролирует их финансовое состояние, что приносит дополнительный момент стабильности. Недостатком же является то, что страховые премии не могут быть возвращены организацией в случае, если застрахованный риск не реализовался.

Пятый метод – хеджирование. В случае применения хеджирования организация может уменьшить величину возможных финансовых потерь от изменения цены товара, процентных ставок и валютных курсов. Хеджирование осуществляется путем заключения уравновешивающей сделки с другим лицом (путем использования производных финансовых инструментов, таких, как форвардные контракты, фьючерсные контракты и опционы), которое возместит возможные потери в будущем.

Применяя такой метод, организация может зафиксировать для себя цены на определенные товары или курс валюты, тем самым обезопасив себя от внезапного их изменения, и пережить неблагоприятные кризисные времена. Также в условиях применения хеджирования организация может значительно увеличить сроки планирования.

Недостатком заключения хеджирующих контрактов является большая сумма затрат, которые связаны с оплатой услуг брокеров и депозитных взносов.

Для того чтобы оценить эффективность системы риск-менеджмента в организации, необходимо проверить соблюдение условия:

$$L > C,$$

где L – величина возможного убытка от реализации риска (находится, как функция, сопоставляющая максимально возможный ущерб с вероятностью наступления такого события); C – совокупная стоимость мероприятий по управлению рисками (находится, как сумма затрат на мероприятия риск-менеджмента с применением дисконтирования во времени на отвлеченные средства).

Из приведенного условия видно, что внедрение мероприятий риск-менеджмента оправдано только в том случае, когда объем возможного убытка превышает объем денежных средств, направленных на управление финансовым риском.

Таким образом, любая организация, действующая в условиях рыночной конкуренции на свой страх и риск, должна конкретно определить для себя источники этих рисков, уметь оценить степень их влияния и возможные потери, а также на основе анализа рисков выстроить оптимальную систему риск-менеджмента, включающую все или большее количество основных методов по управлению финансовыми рисками.

Список используемых источников:

1. Комогорцев, С.И. Современные методы оценки кредитоспособности заемщика снижения. В 3 ч. Ч. I. [Текст] / С.И. Комогорцев, М.Ю. Маковецкий // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: мат. междунар. науч.-практ. конф. / Под ред. д.э.н., доц. В.А. Ковалева и к.э.н., доцент. Б.Г. Хаирова.– Омск, 2016. – С. 330–334.
2. Маковецкий, М.Ю. Риски лизинговых сделок и способы их снижения [Текст] / М.Ю. Маковецкий, М.Ю. Витман // Двадцать пятые апрельские экономические чтения: мат. междунар. науч.-практ. конф./ Под ред. д.э.н., доцента В.А. Ковалева и д.э.н., проф. А.И. Ковалева.– Омск, 2019. – С. 20–24.
3. Сорокотягина, В.Л. Формирование эффективной системы управления финансовыми рисками предприятий [Текст] / В.Л. Сорокотягина // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства: мат. I междунар. науч.-практ. конф. – 2018. – С. 312–316.
4. Управление финансовыми рисками: учеб. и практ. для бакалавриата и магистратуры [Текст] / под ред. И.П. Хоминич, И.В. Пещанской. – М.: Юрайт, 2019. – 345 с.
5. Финансовый менеджмент. В 2 ч. Ч. 1. Основные понятия, методы и концепции [Текст]: учеб. и практ. для вузов / И.Я. Лукасевич. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 377 с.
6. Финансовый менеджмент. В 2 ч. Ч. 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы [Текст]: учеб. и практ. для вузов / И.Я. Лукасевич. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 304 с.

УДК 336.1

Кулькова П.Д.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СТОИМОСТЬ КРИПТОВАЛЮТЫ

Аннотация. Эта статья рассматривает стоимость криптовалюты, основываясь на теории денег. Автор изучает, как биткойн получает стоимость. В статье определены основные причины высокой волатильности биткойна.

Ключевые слова: биткойн, криптовалюта, теория денег.

Kulkova P.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THE VALUE OF CRYPTOCURRENCY

Abstract. This article deals with the value of cryptocurrency based on the theory of money. The author studies how Bitcoin gets its value. The main causes of high volatility of Bitcoin were identified.

Keywords: Bitcoin, cryptocurrencies, theory of money.

Биткойн - это одноранговая электронная кассовая система, которая облегчает транзакции между двумя сторонами без надзора со стороны государства. Хотя он и работает как средство обмена, но не имеет физической формы. Эта система появилась

более 10 лет назад, в 2009 году, благодаря Сатоси Накамото, чья настоящая личность остается неизвестной. Первая и единственная цель для этой системы должна была просто работать как средство обмена, предоставляя двум желающим сторонам криптографическое доказательство денег вместо них самих при работе в интернете и без необходимости в доверенной третьей стороне. Такая система предназначена для защиты, как продавцов, так и покупателей от мошенничества, поскольку она обеспечивает решение проблемы двойных расходов, с которой сталкиваются в онлайн-торговле.

Единицей учета этой системы является биткойн как цифровая валюта или крипто валюта, называемая BTC. Эта «монета» генерируется в качестве награды для майнеров, которые посвящают свои компьютеры и процессоры решению сложных математических задач, в том числе обработке транзакций. Майнеры получают вознаграждение BTC за каждый обнаруженный новый блок (сложная математическая головоломка).

Хотя прошло меньше десяти лет с тех пор, как BTC появился на свет, все же сейчас это самый популярный и ценный цифровой продукт. Кибер-валюта имеет ту же цель, что и фиатные деньги, такие как доллары США или российские рубли, за исключением того, что они не привязаны к центральному банку и не регулируются конкретным правительством или казначейством. Биткойн-транзакции происходят полностью через интернет и предлагают большую анонимность пользователям. Эти транзакции надежно записываются в публичную книгу, называемую блокчейн, и пользователи торгуют биткойнами на бирже. Они получают возможность хранить их в цифровом кошельке крипто валюты.

Поскольку транзакции биткойна в основном анонимны и не регулируются центральным банком, он приобрел отличную репутацию для валютного выбора в темной паутине при незаконной торговле. Онлайн-рынки, такие как Шелковый путь, стали еще больше печально известны тем, что на них происходит продажа наркотиков и оружия, принося миллионы доходов и отвлекая внимание федерального центра.

Как и любая другая валюта, биткойны покупаются, продаются и ими даже торгуют на биржевых площадках. Некоторые магазины уже несколько лет принимают его в качестве платежного средства, но в последнее время особенно с большой девальвацией возникло много сомнений относительно биткойна. Владельцы биткойнов начали продавать свои жетоны обратно в фиатные деньги, спекулируя на том, что биткойн будет продолжать девальвироваться, поскольку люди начали верить, что такая валюта является только пузырьем, существующим в воздухе в течение короткого периода времени и его справедливая стоимость равна нулю.

Теория денег утверждает, что один товар может играть роль средств биржевой торговли на другой товар пропорционально рабочему времени, которое они содержат.

Золото известно, как драгоценный товар, и любой данный товар может быть средством обмена на другие товары. Деньги, во время "слаборазвитых" стадий экономики, были представлены в форме золота, так как последнее могло быть измерено в точных количествах, и уже одно это делало золото более подходящим, чем другие товары. И, следовательно, ценность золота была принята обществом в качестве универсального измерения для других товаров, и именно так такой товар, как золото, стал деньгами.

Но в современном мире с развивающимися технологиями и виртуализацией бизнеса деньги больше не имеют форму золотого стандарта. Стандарт, которым представлены деньги, все еще служит хранилищем информации, но эта ценность остается так или иначе привязанной к общественно необходимому рабочему времени. Более того, сегодняшние деньги больше не привязаны к стоимости конкретного товара, она скорее измеряет стоимость товаров на международном уровне.

Стоимость данного товара определяется рабочим временем, затраченным на его производство. И современные экономисты видят, что стоимость товара определяется не только рабочим временем, но и субъективной оценкой его стоимости, готовности покупателей, желающих заплатить за определенный товар. Один очевидный факт, который опровергает трудовую теорию ценности это то, что биткойн - самая известная на

сегодняшний день криптовалюта, которая не имеет физической формы и рабочего времени, тем не менее, она опирается на мощь информационных технологий и энергетическую безопасность вычислительных процессов. Эта монета генерируется каждые 10 минут в качестве вознаграждения для пользователей, обрабатывающих ряд транзакций. То есть фактическая работа по обработке этих транзакций выполняется мощными компьютерами, машинами, а не живым существом. Конечно, эти компьютеры были произведены людьми в первую очередь, но компьютеры не могут добавить новую ценность к специфическим товарам, потому что только живой труд может это скоординировать. Машины просто передают процент от своей стоимости в биткойны, так что каждый сгенерированный биткойн имеет долю от общей стоимости машин. И поскольку нет прямого рабочего времени, коренящегося в этом, выходит, что дело в том, что, согласно теории денег, тогда справедливая стоимость биткойна как товара равна нулю. Стоимость биткойна, как и любого другого товара или услуги, является производным от готовности желающих заплатить за него [1].

Более того, деньги - это финансовый инструмент, и ценность любого финансового инструмента определяется тем, что он подлежит погашению или от наличия обеспеченной стоимости. А поскольку биткойн не имеет обеспеченной стоимости и не подлежит выкупу, то он не является таковым финансовый инструмент и, следовательно, его справедливая стоимость равна нулю. Хотя биткойн основан на мощи образовательных технологий и энергетической безопасности вычислительных процессов, его стоимость, в некоторой степени, все еще определяется спекуляцией, и нет ничего, что поддерживает эту стоимость, как во всех странах.

Биткойн - это не валюта, а спекулятивный пузырь, от которого большинство участников ожидают получения прибыли, и поэтому его цена так изменчива. Человек может стать очень богатым или потерять все, просто спекулируя биткойнами,

Биткойн - это не настоящая валюта, а своего рода цифровая версия того, что люди называют коллекционными предметами, такими же, как оригинальные картины Малевича. Нет такого количества человеческого труда, которое могло бы создать уникальную новую картину, которая была бы ценна как оригинал Малевича, точно так же, как никакое количество человеческого труда не сделает с системой биткойн. Подлинные копии Малевича легко изготовить, но создать другую систему, похожую на биткойн, возможно, но первоначальная стоимость биткойна не такая, как у оригинала.

Конечно, оригинальные картины Малевича не служат в качестве валюты, то же самое как биткойн, хотя нет ничего, что могло бы помешать владельцам, обменять их на ценные товары или другие формы валют. Коллекционеры покупают предметы коллекционирования, биткойны или картины, предполагая, что цена их предметов коллекционирования будет расти в будущем с учетом того, что оригинальные копии не будут наводнять рынок. Биткойн - это пузырь, и по мере того, как пузырь растет, прирост капитала от биткойна становится больше. В это время он становится выгоден для инвесторов, чтобы платить небольшую цену за биткойн, если они уверены, что он может быть продан позже по более высокой цене другому добровольному инвестору. Поэтому, соответственно, ценность биткойна снова выводится из готовности желающих заплатить за него, а не от рабочего времени, заложенного в нем.

Ценность биткойна в основном определяется его полезностью и дефицитом, и именно поэтому люди готовы платить много долларов за него. Ничто не может иметь ценности, не будучи объектом полезности. Если вещь бесполезна, то и труд бесполезен, содержащийся в нем труд не считается трудом и потому не создает никакой стоимости. Биткойн - это валюта черной паутины, так как его можно было использовать в незаконной деятельности и отмывании денег. Его полезность в оплате и сохранении своей личности анонимной придает ему такое значение.

Некоторые люди, которые любят азартные игры, также находят полезность в биткойнах. В отличие от обычных денег, которые печатаются по желанию правительств,

биткойн имеет ограниченный запас, составляющий 21 миллион биткойнов, который никогда не будет изменен. Когда больше денег печатается и вкладывается в экономику, это уменьшает ценность той валюты, которая находится в обращении. Еще одна черта, которая добавляет ценность биткойну - это его универсальность. Юань и рубль или любую другую валюту можно использовать только на границе страны, но не за ее пределами. Но так как биткойн основан в интернете и не ограничен конкретным правительством, он широко признан в мире.

Колебания цен как на фиатные деньги, так и на криптовалюты обусловлены многими причинами. В отличие от фиатных денег, криптовалюты, как известно, внезапно достигают новых максимумов и минимумов, перемещаются хаотично и испытывают быстрые колебания, увеличиваются и резко падают.

Существует две основные причины высокой волатильности цен, наблюдаемой в биткойне. Во-первых, как уже упоминалось ранее, биткойн получает свою ценность от спекуляции, он снова теряет эту ценность от спекуляции. Инвесторы строят свое восприятие на основе текущей и прошлой истории конкретного жетона. Хорошая история и новости о биткойне несут с собой хорошую репутацию, и поэтому спрос растет вместе с ценой. Другая причина - фиксированная поставка биткойнов, 21 миллион биткойнов до 2140 года. Так как предложение биткойна является совершенно неэластичным, любое изменение количества спроса делает цену очень отзывчивой. Небольшие сдвиги в спросе вызывают большие движение цены. Таким образом, спекуляция в сочетании с фиксированным предложением работают вместе, чтобы быть основными причинами высокой волатильности, испытываемой криптовалютой [2].

Можно сделать вывод, что нынешняя стоимость криптовалют на сто процентов зависит от стоимости машин, а не от стоимости рабочего времени, и биткойн ценен из-за мощи технологий и энергетической безопасности, которую он обеспечивает. Биткойн не соответствует стандарту финансового инструмента, и поэтому он является не валютой, а цифровой версией предмета коллекционирования, который можно обменять на другие товары или валюты. Учитывая его высокую волатильность, биткойн не является надежным хранилищем ценностей.

Список используемых источников:

1. Kleiner, D. The Face Value of Bitcoin: Proof of Work and the Labour Theory of Value. [Электронный ресурс] / D. Kleiner.- Режим доступа: <https://blog.p2pfoundation.net/face-value-bitcoin-proof-work-labour-theory-value/2018/02/01>.
2. Nakamoto, S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Электронный ресурс] / S. Nakamoto.- Режим доступа: <https://bitcoin.org/en/bitcoin-paper>.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

***Аннотация.** В статье рассматривается влияние пандемии коронавирусной инфекции на инвестиционные и экономические процессы в разных странах мира. Выявлены отраслевые экономические последствия пандемии коронавируса. Рассмотрены способы государственного регулирования разных стран и предложены меры сдерживания спада экономики в России.*

***Ключевые слова:** мировая экономика, коронавирусная инфекция, инвестиции, государственное регулирование, финансы, карантин, экономические последствия.*

Lezhnina M.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

INFLUENCE OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC ON THE WORLD ECONOMY

***Abstract.** The article considers the impact of the coronavirus infection pandemic on investment and economic processes in different countries of the world. Sectoral economic consequences of the coronavirus pandemic have been identified. The methods of state regulation and containment of the economic downturn in different countries are considered.*

***Keywords:** world economy, coronavirus infection, investments, government regulation, finance, quarantine, economic consequences.*

В современных условиях рыночной экономики на макроэкономический и микроэкономический уровни могут повлиять разного рода факторы внешней среды, не зависящие от определённой страны или конкретной организации. Делая акцент на макроэкономическом уровне, необходимо отметить, что факторы внешней среды могут оказывать как негативное, так и положительное воздействие. В свою очередь, среда внешнего косвенного воздействия включает следующие факторы: международное окружение, политические факторы, экономические факторы, научно-технический прогресс, социально-культурные факторы, географические факторы, экологические и природные факторы.

В группу природных факторов входят массовые заболевания: эпидемии, пандемии, оказывающие непосредственное влияние не только на социальный, экологический и политический аспекты, но и на экономику страны в целом, повышая расходы на сдерживание заболевания, лабораторные исследования, разработку и экспериментальные методы лечения, а также поддержку населения.

Распространение коронавирусной инфекции достигло мировых масштабов, превратив коронавирус в пандемию, что было подтверждено Всемирной организацией здравоохранения 11 марта 2020 года [3].

Распространение инфекции COVID-19 стало «черным ящиком» для всех стран мира, так как непосредственно влияет на экономические цепочки, замедляя мировую торговлю: закрывают свои границы города и целые страны, авиаперевозчики отменяют все рейсы в целях сдерживания распространения вируса, падают фондовые индексы, а также снижается цена на нефть.

Взаимосвязь падения цены на нефть и вспышкой коронавируса можно объяснить тем, что первые признаки и проявления инфекции были зарегистрированы в Китайской Народной Республике, которая является крупнейшим импортером углеводородов. По причине введения карантина на территории Китая и опасения других стран, в связи со

снижением экономики и инвестиционной привлекательности КНР, стоимость нефти начала снижаться. Усугубило ситуацию то, что страны ОПЕК не смогли прийти к единому соглашению о продлении сделки по ограничению добычи «чёрного золота». Таким образом, сырьевые котировки утратили фактически треть своей инвестиционной привлекательности [3].

Конкретизируя вышеизложенную информацию, необходимо сказать о том, что корпорация Brent потерпела рекордное снижение стоимости нефти, упав более чем на 30%, до 31,02 доллара за баррель. Корпорация WTI также обновила свой минимум, так как цена на нефть фьючерсов снизилась на 5,01%, то есть до 25,95 доллара за баррель. По мнению экономистов, дальнейших котировок на нефть не последует по причине того, что участники рынка осознают существующую экономическую обстановку и качественного улучшения ситуации не предвидят [5]. На рисунке 1 представлен график изменения стоимости нефти марки Brent в связи с пандемией коронавируса.

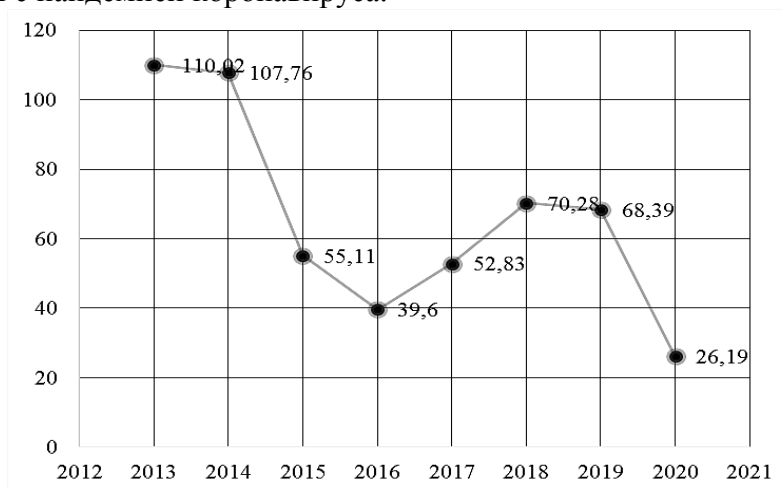


Рисунок 1. Динамика изменения стоимости барреля нефти марки Brent

Последствия пандемии коронавируса для реальной экономики оказались существенными.

Рассматривая отраслевые риски, необходимо отметить, что наибольшие убытки несут китайские компании и страны с экспортно-ориентированной экономикой, по этой причине в Германии колоссальные убытки несёт автомобильная промышленность. Схожий эффект можно наблюдать с отраслями машиностроения, электротехники, точной механики и оптики.

Отмечается, что в отрасли европейской фармацевтики наблюдаются высокие риски, так как 88% субстанций экспортируются из Китая.

Сокращение производственной активности Китая до показателя в 40,3% привело к снижению основных экономических показателей Южной Кореи, Вьетнама и Сингапура, которые тесно сотрудничали с КНР.

Что касается сферы туризма и отдыха, то тут наблюдается наибольшее влияние пандемии, так как туризм является одной из крупнейших отраслей мировой экономики с доходами свыше 5,6 триллионов долларов [3]. В связи с распространением коронавирусной инфекции, были введены ограничения на перемещения, закрыты каналы авиаперевозок, закрыты границы многих стран, отменены глобальные мероприятия. В данном сегменте экономики наибольшие потери понесли страны Европы, Азии и Ближнего Востока. Италия является крупнейшим районом международного туризма, так как принимает свыше 50 миллионов человек в год. Из-за пандемии экономика Италии терпит убытки, являясь третьей по величине экономикой в европейской зоне. Ожидается снижение основных экономических показателей Италии на 7,5% в сравнении с предыдущим кварталом. Правительство выделило финансовые средства на борьбу с эпидемией в размере 25 миллиардов евро, что значительно повысило статью расходов [3].

Относительно фондовых рынков наблюдается снижение активности инвесторов, связанное с опасением распространения коронавируса, что непосредственно повлияло на снижение цен акций крупнейших компаний мирового рынка.

В таблице 1 представлена информация об уровне индексов российских компаний по состоянию на 19.03.2020.

Таблица 1. Отраслевые индексы российских компаний при пандемии коронавируса

Индекс	Цена	Макс.	Мин.	Изм.	Изм. %
<u>РТС</u>	902,63	908,75	808,79	+70,37	+8,46%
<u>Индекс Мосбиржи</u>	2.275,70	2.288,09	2.073,87	+163,06	+7,72%
<u>РТС Металл</u>	163,09	164,12	150,71	+6,76	+4,32%
<u>РТС Нефти и Газа</u>	140,40	141,35	122,95	+13,91	+11,00%
<u>РТС Телеком</u>	70,14	70,50	65,39	+2,53	+3,74%
<u>РТС Потреб. товаров и розничной торговли</u>	141,96	143,09	133,72	+6,93	+5,13%
<u>РТС Химия и нефтехимия</u>	201,85	202,83	188,85	+5,49	+2,80%
<u>РТС Электроэнергетика</u>	50,7100	50,9800	46,5900	+2,7500	+5,73%

В данный момент наблюдается рост индекса РТС на 8,46%, что является положительной, но не стабильной динамикой. Доходность облигаций американских компаний снизилась на уровень менее 1%, в частности, доходность облигаций, рассчитанных на 10 лет, сократилась до 0,3%. В таблице 2 представлена информация о состоянии отраслевых индексов США по состоянию на 19.03.2020.

Таблица 2. Отраслевые индексы американских компаний в период пандемии коронавируса

Индекс	Цена	Макс.	Мин.	Изм.	Изм. %
<u>DJ Basic Materials</u>	261,83	266,27	243,09	+7,55	+2,97%
<u>DJ Consumer Goods</u>	516,15	522,58	498,20	-2,38	-0,46%
<u>DJ Consumer Services</u>	875,53	891,71	829,19	+27,00	+3,18%
<u>DJ Financials</u>	441,78	452,66	416,91	+2,28	+0,52%
<u>DJ Health Care</u>	879,09	902,68	871,46	-16,85	-1,88%
<u>DJ Industrials</u>	545,99	557,32	523,07	-0,17	-0,03%
<u>DJ Oil&Gas</u>	201,81	207,07	186,88	+7,98	+4,11%
<u>DJ Technology</u>	1.965,45	1.986,70	1.873,28	+51,81	+2,71%
<u>DJ Telecom</u>	166,27	168,85	162,03	-2,16	-1,28%
<u>DJ Utilities</u>	257,83	269,56	255,99	-12,24	-4,53%

При рассмотрении финансовых мер по стабилизации экономической ситуации на фоне пандемии необходимо отметить действия Федеральной резервной системы Соединённых штатов Америки, которая объявила о понижении ключевой ставки до 0%. В свою очередь, национальные банки Англии, Австралии, Канады, Индонезии, Исландии, Малайзии, Таиланда, Гонконга, Сербии, ОАЭ, Кувейта также приняли решение о понижении ключевых ставок. Таким образом, стимулирующие меры от центральных банков в мире в общем объеме составили почти триллион долларов, что составляет 1% глобального ВВП [4].

Главная цель нулевой процентной ставки заключается в увеличении объёмов кредитования хозяйствующих субъектов и домохозяйств. В этих же целях банки во многих странах стимулируют использование триллионов долларов, отложенных на случай возможного кризиса, в ликвидных активах и в акционерном капитале.

Также Федеральная резервная система США и национальные банки других стран понизили цены на займы для финансовых институтов.

Политика сдерживания негативного влияния пандемии Европейского центрального банка отличается от вышеизложенной: ключевая ставка не была понижена с целью стимулирования банковского сектора на использование денег, также был произведён выкуп активов на общую сумму 120 миллиардов евро и предпринят комплекс мер по смягчению условий долгосрочной ликвидности [3].

Российская Федерация также принимает необходимые меры по оптимизации последствий пандемии коронавируса для экономики. Центральный банк России прогнозирует введение необходимых своевременных мер, в частности, поддержание ликвидности банковского рынка, финансовая и инвестиционная помощь отдельным компаниями и сегментам рынка, как фармацевтика и легкая промышленность, а также поддержка населения и карантин. В данных целях планируется использовать 300 миллиардов рублей из резерва страны [2, с. 63].

Влияние пандемии на отечественный рынок можно проследить по снижению инвестиционной привлекательности нефтяных, авиационных и туристических компаний. В качестве инструмента регулирования планируется отсрочить налоговые платежи.

Чтобы избежать банкротства компаний, правительство планирует ввести пролонгацию кредитов и государственные гарантии на реструктуризацию [1, с. 31].

Что касается кредитования малого и среднего бизнеса, как финансового инструмента, то государство планирует расширить список предоставляемых льгот [2, 62].

В целях снижения возможных последствий от пандемии коронавируса необходимо:

- предоставить отсрочку в выплате дивидендов для крупных компаний на срок до 6-ти месяцев;
- использовать в виде инструмента сдерживания спада экономики налоговые каникулы и налоговые льготы;
- необходимо упростить систему поставок внутри страны и за её пределами, для продовольственных и лекарственных товаров организовать свободный «коридор»;
- обеспечить создание резервов для выплат временно безработным в связи с развитием коронавируса.

Применение предложенных мер в совокупности с проводимой государственной политикой сдерживания негативного влияния коронавирусной инфекции поспособствует ускорению темпов стабилизации экономики страны, а также выстроят необходимый вектор дальнейшего экономического развития. При сохранении тенденций ухудшения ситуации в глобальной экономической среде, следует отметить, что отечественная экономика обладает достаточными резервами, в числе которых Фонд национального благосостояния, которые способны обеспечить стабилизацию кризисной экономической ситуации и покрыть бюджетные и социальные обязательства.

Что касается инвестиционной деятельности, экономисты склоняются к мнению, что инвестиционный климат ознаменовался ситуацией крайней нестабильности, поэтому стоит диверсифицировать портфель ценных бумаг для стабилизации возможных финансовых потерь, формируя его ценными бумагами наиболее устойчивых отраслей, а также вкладывать средства в золото и другие ценные металлы.

Список используемых источников:

1. Пансков, В. Г. Необходим новый подход к налоговому регулированию российской экономики [Текст] / В.Г. Пансков // ЭТАП. - 2020. - №1. – С. 26-46.

2. Разумовская, Е. А. Тенденции развития российского рынка межбанковских кредитов [Текст] / Е.А. Разумовская, И.А. Петрова // Эксперт: теория и практика. - 2020. - №1 (4). – С. 61-65.
3. Информационный портал «Ведомости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/03/15/825250-plan-zaschiti>, (дата обращения: 18.03.2020).
4. Информационный портал «СвободнаяПресса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://svpressa.ru/society/article/259902/>, (дата обращения: 19.03.2020).
5. Информационно-аналитический портал «banki.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/quotes/brent/>, (дата обращения: 19.03.2020).

УДК 336.1

Мухамедшин А. Г., Гутман М.Д.

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

ВЛИЯНИЕ ПРОДАЖИ КОНТРОЛЬНОГО ПАКЕТА АКЦИЙ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» МИНФИНУ РФ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В статье рассмотрен процесс, причины и ряд последствий продажи контрольного пакета акций ПАО «Сбербанк России» Министерству финансов, а также влияние этой сделки на ускорение развития экономического роста РФ и интересы миноритариев. Целью работы является выявление причин осуществления сделки, положительные и негативные последствия для представителей каждой из сторон, прогноз последствий сделки для российской экономики. Авторы статьи пришли к выводу, о содержании определенных положительных последствий для всех сторон, а также к положительному влиянию сделки на экономику Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** ПАО Сбербанк России, контрольный пакет акций, ЦБ РФ, Минфин РФ*

Mukhamedshin A., Gutman M.

Omsk State University named after F.M. Dostoyevsky

INFLUENCE OF SALES OF THE CONTROLLING STAKE OF PJSC “SBERBANK OF RUSSIA” TO THE RUSSIAN FEDERATION MINISTRY OF FINANCE ON THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

***Abstract.** The article deals with the process, causes and a number of consequences of the sale of a controlling stake in Sberbank of Russia PJSC to the Ministry of Finance, as well as the impact of this transaction on accelerating the development of economic growth in the Russian Federation and the interests of minority shareholders. The aim of the work is to identify the reasons for the transaction, positive and negative consequences for representatives of each of the parties, forecast the consequences of the transaction for the Russian economy. The authors of the article concluded that the content of certain positive consequences for all parties, as well as the positive impact of the transaction on the economy of the Russian Federation.*

***Keywords:** PJSC Sberbank of Russia, controlling stake, Central Bank of the Russian Federation, Ministry of Finance*

«Многоцелевая сделка века» - так называют [6] продажу контрольного пакета (50% + 1 голосующая акция) акций публичного акционерного общества «Сбербанк России» (далее Сбербанк) рыночной стоимостью 2,7 триллиона рублей[2] Центробанком РФ (далее: Банк России) Министерству Финансов РФ за счет средств Фонда национального благосостояния (далее: ФНБ).

Сделка состоит из перевода денежных средств в двух направлениях: из ФНБ в Банк России и из Банка России в государственную казну РФ. Так, в связи имеющимся ограничением в виде бюджетного правила, только ликвидные средства, превышающие порог 7% ВВП Фонда национального благосостояния за пакет акций Сбербанка будут, по прогнозу Министерства Финансов, переведены до середины 2021 года. В частности, в 2020 году Министерство финансов заплатит Банку России до 1,2 трлн руб. за первую часть пакета акций.[1] Сама стоимость пакета акций будет оценена на основе средней цены одной акции за шесть месяцев, предшествующих до даты первого транша.

Денежные переводы из Банка России в федеральный бюджет РФ регламентирован проектом Федерального закона №907911-7 «О перечислении части доходов, полученных Центральным банком Российской Федерации от продажи обыкновенных акций публичного акционерного общества «Сбербанк России»»[4] и разделен на четыре этапа. На первом этапе, Банк России обязан перевести до 1 июня 2020 года в казну РФ 500 млрд рублей, из которых 350 млрд рублей - это живые деньги, а 150 млрд рублей это финансовые активы (права требования по договорам субординированных кредитов к Сбербанку). На втором этапе, Банк России переводит денежные средства до 1 июня 2021 года в размере 650 млрд рублей, из которых 350 млрд рублей - это права требования к государственной корпорации развития «ВЭБ РФ» по договору о размещении денежных средств на депозит. Третий этап, до 1 июня 2022 года перевод живых денежных средств в сумме 400 млрд рублей и, четвертый, до 1 июня 2023 года - оставшаяся часть. В свою очередь, согласно достигнутым договоренностям между Министерством финансов и Банком России, последний имеет право на сохранение 700 млрд рублей в качестве дохода за 2020 год для погашения убытков, понесенных в предшествующие периоды.[1]

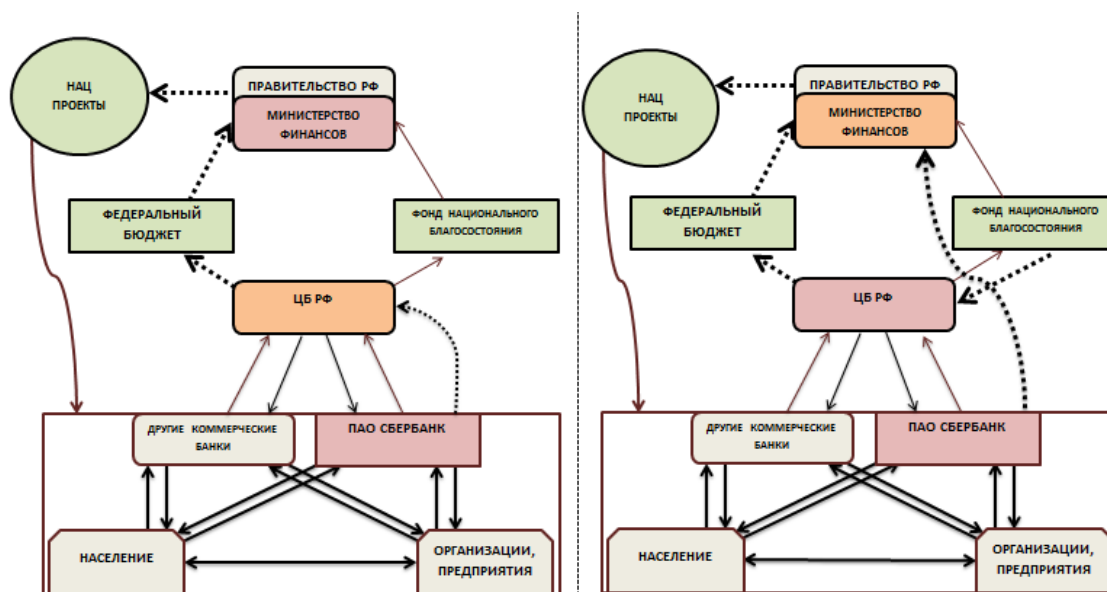


Рис. 1. Схема денежных потоков до и после сделки по продаже контрольного пакета акций ПАО Сбербанк России (Источник: составлено Мухамедшиным А. Г.)

На рис.1 показана схема денежного обращения до и после сделки. Обладателем контрольного пакета акций ПАО «Сбербанк России» на левой стороне рисунка является ЦБ РФ, на правой, соответственно, Министерство Финансов РФ. Изменение денежных потоков показано черной пунктирной линией, после осуществления сделки масштаб и направление потоков существенно изменятся. В свою очередь, будет получено и дополнительное финансирование для осуществления национальных проектов Правительством РФ.

Чтобы разобраться с целевым назначением самой сделки, мы изучили ряд причин для обеих из ее сторон. Сделка о продаже Сбербанка, исторически принадлежавшего Банку России, обсуждается уже на протяжении 10 лет и предполагает решение многих накопившихся проблем, как со стороны Банка России, так и со стороны Министерства финансов. Банк России с 2017 года не в состоянии переводить обязательные 75% своей прибыли [12, ст. 26], в связи с тем, что он терпит ежегодные убытки, главным источником которых является санация банковского сектора.[3]. Дивиденды от акций Сбербанка не приносили прибыли Центробанку по причине того, что они подлежали переводу в федеральный бюджет РФ. Совокупность вышеупомянутых факторов привели к тому, что в 2017 году убытки ЦБ РФ составили рекордные 435,3 миллиарда рублей, а в 2018 году 434,7 миллиардов рублей[9]. Поэтому продажа контрольного пакета акций Сбербанка является выгодным решением для Банка России, так как по условию сделки, он сможет получить 700 миллиардов рублей, которые можно потратить на погашение убытков[1]. И стоит не забывать, что в данной сделке является очень важным мнение главы Сбербанка - Германа Грефа, который, в случае, изменения стратегии Сбербанка Минфином, он покинет свой пост[2], что не может не сказаться на результатах деятельности Сбербанка. В свою очередь, действующий Министр финансов Антон Силуанов заверил[11], что стратегия ПАО Сбербанк не будет изменена. Второй причиной, почему Центробанку выгодно продать контрольный пакет акций Сбербанка является конфликт интересов[3]. Банк России исторически совмещает в себе функции акционера, регулятора и надзорного органа. В связи с развивающимися экономическими отношениями в финансовой среде эта комплексность полномочий оказывает все более сильное влияние на деятельность Банка России, усложняя управление ею. Например, доля Сбербанка на рынке переводов составляет более 90% [7], что не может не беспокоить Банк России. Регулятор пытается ограничить коммерческий банк на рынке переводов, находясь одновременно в статусе держателя его контрольного пакета акций. Подводя итоги, можно сказать, что регулятор не должен быть собственником той организации, надзор за которой он осуществляет.

Второй заинтересованной стороной является Министерство финансов РФ, которое, в свою очередь, тоже имеет свои интересы на сделку. Для реализации ряда национальных проектов и новых социально-демократических мероприятий общей стоимостью 3,8 трлн рублей[14] необходимо получить дополнительное финансирование из федерального бюджета. Деньги станут одним из дополнительных доходов госбюджета и могут быть использованы для планов, обозначенных Президентом РФ В. В. Путиным в своем 15-ом послании[10]. Так, существует возможность дополнительного инвестирования, осуществляемого через смягчение и обход бюджетного правила без особых последствий для ФНБ, ведь на сделку пойдут средства, которые выходят за рамки 7% ВВП[5]. На данный момент общая сумма денежных средств ФНБ не превышает рамки 7% от ВВП, но уже в скором времени Минфин перечислит нефтяные сверхдоходы и граница будет преодолена. Дополнительные триллионы, которые получит федеральный бюджет РФ позволят вывести национальную экономику на более высокие темпы экономического роста. В связи с такой возможностью вывод средств из ФНБ (выше 7%) становится эффективным действием и получением дополнительных средств для «вливания» их в экономику.

Из доклада главы Счетной палаты Алексея Кудрина, предоставленной Владимиру Владимировичу Путину, за 2019 год неосвоенным остался примерно триллион рублей[8] из госбюджета. Оставшийся неосвоенный триллион, также, может быть использован для выполнения инициатив Президента РФ, однако речь идет о небольшом промежутке времени - примерно год, что является недостаточным временем для представленных социальных планов. Рассматривая этот вопрос, мы берём промежуток 3-7 лет. И когда этот свободный триллион будет освоен, «лишних» денег не будет, госбюджет начнёт пополняться за счет повышения налогов, что будет бременем для всего населения. Вполне ясным решением является «распечатывание» денег из ФНБ и зачисление их в доход госбюджета. Необходимость данного действия видна на графике ниже:



Рисунок 2. Динамика развития ВВП России и Китая
 Источник: составлено Гутманом М.Д. на основе источников [15], [16]

Из представленной диаграммы на Рисунке 2 можно сделать вывод, что практически с каждым годом показатели динамики роста ВВП России отстают от одной из лидирующих экономик мира. Экономике России необходим экономический рост, обоснованием которого является грамотная фискальная политика. Последняя же, представляя собой систему мер и методов государственного регулирования, выступает движущей силой экономического роста. Чтобы начать догонять экономики, развивающиеся более быстрыми темпами необходимо государству использовать определенные методы, одним из которых является - вливание денег в национальную экономику. Таким образом, правительство сможет “распечатать” деньги ФНБ, перебросив нефтегазовые доходы (в случае 7% и выше от ВВП) [5] в денежном виде в федеральный бюджет для дальнейшего их использования в национальных проектах, а также социальных обещаниях Президента РФ, не изменяя налоговую политику.

Анализ интересов миноритариев Сбербанка России также показал положительное влияние планируемой сделки. На 26 февраля 2020 года стоимость акций Сбербанка находится на одной из пиковых точек - 250,8 рублей за одну акцию.[17]. Государство всё так же остаётся крупнейшим экономическим агентом коммерческого банка. Как один из возможных вариантов развития события - заинтересованность государства в снижении ставок, по которой Сбербанк выдает свои кредиты. Именно в данном направлении необходимо влияние правительства, ведь, чем больше выдаются кредиты, тем больше денег в национальной экономике. Дивиденды от акций Сбербанка всё так же остаются невероятно высокими (на 13 июня 2020 года – 8,55 % процента от акции). [18]. Также, не стоит забывать, что реакция на новость о сделке 11 февраля для акций Сбербанка была весьма положительная, и в течение торгов цена поднималась на целых 2,59%, а цена привилегированных акций на 3,11%. И если ЦБ получит деньги для погашения убытков в связи с санацией банковского сектора, а правительство “распечатанные” деньги ФНБ - это будет идеальное развитие ситуации для всех сторон.

Не секретом является и то, что американские синдикаты – 60% и выше среди юридических лиц - нерезидентов держатели акций Сбербанка[13]. Таким образом, иностранные инвесторы, средства которых стремится привлекать наше государство, в покупке Сбербанка Министерством финансов РФ являются также заинтересованной стороной. Рассмотрев все целевые направления вышеизложенной сделки, мы делаем вывод о ее положительном влиянии для всех субъектов, твёрдой позиции Сбербанка на рынке, устойчивом положении для акционеров, привлекательности Сбербанка не только в России,

но и за рубежом и ясной трактовке всех условий и целей совершения сделки для учёта интересов всех участников.

Список используемых источников:

1. Информационное агентство “РБК” [Электронный ресурс] / РБК, раздел “Экономика”.- Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/18/02/2020/5e4ab8c29a794742853c1d74>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
2. Информационное агентство “РБК” [Электронный ресурс] / РБК, раздел “Финансы”. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/11/02/2020/5e42d7039a79474d94fb3001>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
3. Информационный портал журнала “Forbes” [Электронный ресурс] / Я. Милюкова, Л. Петухова, Е. Тофанюк, Ю. Титова. - Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/392933-strannaya-sdelka-na-tri-trilliona-zachem-pravitelstvo-kupit-dolyu-cb-v>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
4. Законопроект № 901911-7 «О перечислении части доходов, полученных Центральным банком Российской Федерации от продажи обыкновенных акций публичного акционерного общества «Сбербанк России»» // Система обеспечения законодательной деятельности.
5. Информационное агентство “РБК” [Электронный ресурс] / РБК, раздел “Экономика”.. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/01/04/2019/5ca202f99a794773af5974dd>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
6. Блант, М. Многоцелевая сделка века. Сколько зайцев убьет продажа и не появится ли на их месте «черный лебедь» [Электронный ресурс] / М. Блант.– Режим доступа: <https://snob.ru/entry/188778/>, свободный.
7. Издательский дом “Коммерсантъ” [Электронный ресурс] / М. Буйлов, раздел “Рынок”. - Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4207759>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
8. Информационное агентство: РИА Новости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ria.ru/20191212/1562296677.html>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
9. Информационное агентство “РБК” [Электронный ресурс] / РБК, раздел “Экономика”. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/07/05/2019/5cd1b3819a7947f81fcad69f>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
10. Информационное агентство “РБК” [Электронный ресурс] / РБК, раздел “Экономика”. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/20/02/2019/5c6d59d09a7947d9ade4bcad>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
11. Информационный портал "Tass"[Электронный ресурс] / раздел "Экономика". - Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/7735933?keepThis=true&TB_iframe=true&height=500&width=1100&caption=%D2%C0%D1%D1 свободный, (дата обращения: 26.02.2020).
12. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федер. закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс.
13. Информационный онлайн-журнал “Царь-град” [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://tsargrad.tv/articles/tajna-grefa-70-svobodnyh-akcij-sberbanka-prinadlezhat-ssha-i-velikobritanii_119511, свободный.
14. Интерфакс [Электронный ресурс] / раздел: “В России”. - Режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/619991>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).

15. Информационный экономический портал "Countryeconomy" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://countryeconomy.com/gdp/china>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).

16. Информационный экономический портал "Countryeconomy" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://countryeconomy.com/gdp/russia>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).

17. Информационный портал "TradingView" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ru.tradingview.com/>, свободный, (дата обращения: 26.02.2020).

18. Информационный портал "Investmint" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://investmint.ru/sber/>, свободный.

УДК 338.47

Николаева Е.М., Шпилькина Т.А.

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет
(МАДИ)

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-ВЕЩЕЙ В ЛОГИСТИКЕ

Аннотация: в статье рассматривается технология, направленная на автоматизацию процессов и обмен информацией подключенных к сети устройств, которая получила название «Интернет вещей» (Internet of Things, IoT). Особое внимание уделено применению этой технологии в транспортной отрасли: решения в области IoT обеспечивают лучшее управление цепочками поставок и логистикой, позволяют снизить операционные расходы и усовершенствовать бизнес-процессы, а также влияют на качество обслуживания клиентов. В столь инновационной и высококонкурентной отрасли использование новейших решений является ключевым для преобразований на рынке.

Ключевые слова: безопасность, инновации, концепция «Интернет-вещей», транспорт, технологии, транспортные инновации, эффективность.

Nikolaeva E.M., Shpilkina T.A.

Moscow Automobile and Road State Technical University (MADI)

ROLE OF THE INTERNET THINGS IN LOGISTICS

Abstract: The article deals with the technology aimed at automating the processes and exchange of information connected to the network items, which is called "Internet of Things" (Internet of Things, IoT). Particular attention is paid to the application of this technology in the transport industry: IoT solutions provide better supply chain and logistics management, reduce operating costs and improve business processes, and also affect the quality of customer service. In such an innovative and highly competitive industry, the use of the latest solutions is key to transforming the market.

Keywords: security, innovation, concept «Internet of things», transport, technology, transport innovation, efficiency.

За последнее десятилетие в мире стремительно прогрессировала область информационных технологий и инноваций. Развитие Всемирной паутины привело к созданию новой технологии «Интернет-вещей» (IoT) - сети различных устройств, объединённых между собой и способных к взаимодействию. Менее одного процента всех физических объектов, имеющих потенциально скрытые активы, подключены к Сети. На языке цифр это означает, что примерно из 1,5 трлн предметов на Земле, которые способны приносить пользу в технологии «Интернет-вещей», подключены и активно задействованы только 15 млрд. (рис. 1).

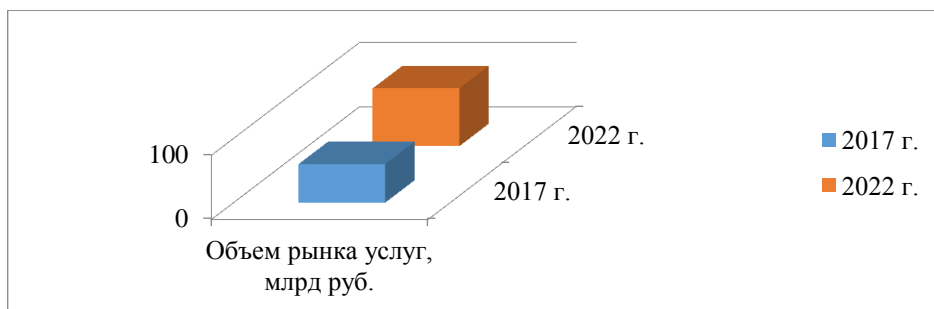


Рисунок 1. Объем российского рынка услуг и решений межмашинных коммуникаций (M2M) и «Интернета вещей» (IoT)

По оценкам J'son & Partners Consulting, объем российского рынка услуг и решений межмашинных коммуникаций (M2M) и «Интернета вещей» (IoT) по итогам 2017 года превысил 60 млрд руб., а к 2022 году, как ожидается, его объем достигнет почти 90 млрд руб. [5] (рис. 1).

Несмотря на то, что в настоящее время IoT является популярным нововведением в домашней среде, такой как интеллектуальная бытовая техника, умные динамики и персональные цифровые аппараты, быстро растет популярность в различных коммерческих отраслях, включая сельское хозяйство, здравоохранение, недвижимость и безопасность, а будущее кажется еще более ярким для развития мировой логистики.

Большинство людей имеют ошибочное мнение, что технология «Интернет-вещей» является потенциальной угрозой для их работы. Однако это не совсем так. Несмотря на то, что с ее использованием произойдет сокращение трудовых ресурсов, необходимых для реализации конкретных задач, её следует рассматривать как инструмент для обеспечения плавного движения операций и сокращения недоиспользованных ресурсов для максимизации прибыли [4]. Новая концепция поможет современной логистической компании в следующих направлениях (рис. 2).

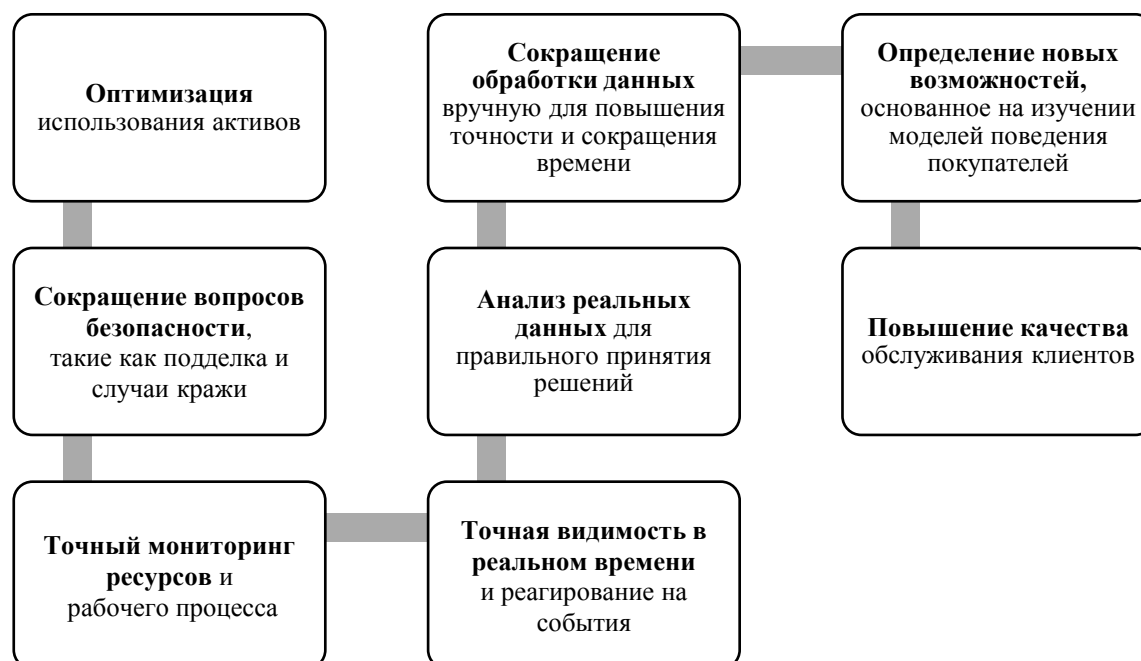


Рисунок 2. Основные направления новой концепции в оптимизации работы логистической компании

Развертывание решений IoT в цепи поставок и логистике за последние несколько лет выросло в 3 раза, и ожидается, что в ближайшие годы этот показатель станет еще больше. Умные решения для транспорта - это приоритетное направление для автомобильных

концернов: IoT позволяет в режиме реального времени получать огромный массив данных о том, как разные транспортные средства функционируют и используются по всему миру. Также с помощью IoT производители могут оперативно выявить серийные недостатки и проанализировать поведение водителей за рулём [3].

Возможность мониторинга товаров по всей цепи поставок повышает безопасность транспортировки. Использование современных GPS-слежения за автотранспортными средствами и RFID-датчиков можно применять для сбора данных о состоянии, местонахождении активов, температуре и других формах данных о конкретных элементах. Эта информация значительно помогает облегчить работу менеджеров цепи поставок, внедрив более эффективный контроль качества, что включает в себя:

- своевременные поставки;
- минимизацию краж;
- общее представление о функционировании цепи поставок и помощь в принятии решений.

Однако отслеживание транспорта не менее важно и для людей, которые не имеют профессий, связанных с логистической сферой. Для большинства населения планеты эта информационная составляющая стала неотъемлемой частью их повседневной жизни. Корректировка расписаний и предоставление персонализированных услуг на разных видах транспорта помогают переполненным городам стимулировать использование общественного транспорта вместо личного и снизить нагрузку на дорожную сеть.

Дорожная инфраструктура включает в себя множество составляющих - транспорт, системы безопасности, электронные табло, камеры наблюдения. Сегодня в некоторых мегаполисах действуют «умные» системы, которые самостоятельно подбирают оптимальные варианты парковки. Принцип работы заключается в следующем - парковки оснащены специальными датчиками, передающими информацию о свободных местах на специальный сервер, который далее пересылает эту информацию водителям через мобильное приложение [1, с. 131].

Организация транспортной сети в мегаполисах была бы значительно затруднена без IoT. Данные, которые собирают датчики турникетов, позволяют не только оценить загруженность, но и составлять прогноз пассажиропотока в разные промежутки времени [6].

Поезда в метро также передают информацию на единый сервер, что позволяет улучшить путевые параметры. Например, таким образом, можно в режиме реального времени скорректировать расписание поездов, снизить интервалы ожидания, а также проинформировать пассажиров об альтернативных маршрутах. И всё это возможно с минимальным участием человека. Так, в Лондоне сеть датчиков, передающих информацию в облачный центр, самостоятельно осуществляет мониторинг всей подземной транспортной системы, включая эскалаторы, лифты и подвижной состав. При первых признаках неисправности в системе автоматически срабатывает оповещение, которое указывает на необходимость профилактического ремонта или принятия экстренных мер [1, с. 133].

Большое влияние концепция «Интернет-вещей» получит в управлении парком. Современные решения и датчики GPS-позиционирования могут использоваться для сбора данных в режиме реального времени для мониторинга и анализа характеристик транспортного средства, дальнейшего передвижения, нагрузки и поведения водителя. Менеджер, который отвечает за транспортировку груза, может указать в мобильном приложении местоположение, скорость и направление, а также осуществлять контроль за водителем, чтобы обезопасить от несанкционированных действий или несоответствующего поведения на дороге или за её пределами. Таким образом, IoT дает менеджеру четкую видимость всего процесса доставки.

Данные IoT могут использоваться для оптимизации планирования маршрутов и их перепланирования, управления расходом топлива и соответствующим сокращением выбросов для улучшения экологических показателей деятельности компании. Концепция

«Интернет-вещей» значительно помогает обнаружению неисправностей для планирования технического обслуживания и повышения безопасности дорожного движения. Датчики IoT могут использоваться для отслеживания запасов и предоставления данных, которые помогут в анализе тенденций для прогнозирования будущих потребностей в запасах. Это поможет избежать ситуаций с недостаточным и избыточным запасом [3].

Перспективы IoT на транспорте связаны с разработкой новых бизнес-моделей, таких, например, как «виртуальное экспедирование». Потенциал внедрения «Интернета вещей» в транспортной отрасли значителен как в железнодорожном, так и в трубопроводном и иных видах транспорта.

В заключение следует отметить, что концепция «Интернет-вещей» в логистике включает большой объем взаимосвязанных данных и в столь инновационной и высококонкурентной отрасли использование новейших решений является ключевым для преобразований на рынке. IoT используется в нескольких специальных системах, предназначенных для транспорта и логистики. Помимо решений для слежения за транспортными средствами и грузами в процессе доставки, используются «умные» датчики и терминалы для считывания, например, при использовании на складах.

Применение технологии IoT возможно и для контроля за перевозкой товаров, требующих охлаждения. Благодаря IoT возможна также доставка упаковок до багажников автомобилей, принадлежащих адресатам. Такие решения предлагают уже Audi, Volvo, Amazon и DHL [2].

Концепция «Интернет-вещей» стала неотъемлемой частью современной жизни. Огромное количество девайсов, которое население России и зарубежных стран используют каждый день, обладает способностью к коммуникации без участия человека. Самое наглядное их использование – это навигаторы, карты загруженности дорожного движения, табло с расписанием общественного транспорта, обновляющиеся в режиме реального времени. Мобильные приложения, позволяющие отследить эти данные, отлично знакомы каждому жителю мегаполиса. Более редкие примеры новшеств – это управление температурой и уровнем давления в шинах автомобиля, а также расчёт времени до следующего техобслуживания.

Применение технологии «Интернет-вещей» гармонично укладывается в концепцию развития и реализации проекта «Транспортно-логистические центры», который в целом «...будет способствовать повышению «Индекса качества транспортной инфраструктуры», повышению уровня транспортной обеспеченности субъектов РФ и будет способствовать улучшению жизни россиян» [7].

Все это только доказывает, что транспортную сферу без интернета вещей уже сложно себе представить. В дальнейшем применение на транспорте IoT будет только расширяться, что повысит её безопасность и эффективность.

Список используемых источников:

1. Авдошин, С.М. Интернет вещей: Транспорт [Текст]/ С.М. Авдошин // Информационные технологии. – 2018. – № 2. – С. 131-138.

2. «Интернет вещей» в транспорте и логистике в 2017 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://trans.info/ru/intierniet-vieshchiei-v-transportie-i-loghistikie-v-2017-gh-58f078bfba04fa5c378b4657-19174>, свободный

3. Место IoT в Логистической Экосистеме [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.searates.com/ru/blog/post/internet-veshchei-iot-v-logistike>, свободный

4. Преимущества IoT для логистики и управления цепями поставок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.searates.com/ru/blog/post/internet-veshchei-iot-v-logistike>, свободный

5. Ученые ВлГУ разрабатывают сервисы для «Умного предприятия» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.vlsu.ru/index.php?id=140&tx_ttnews%5Btt_news%5D=4891, свободный

6. IoT в транспорте: как интернет вещей помогает бороться с авариями и загруженностью мегаполисов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.cossa.ru/152/201874/>, свободный

7. Zhidkova, M.A. Transport and logistic centers: directions of development in the framework of the strategy-2024 in russia [Текст] / M.A. Zhidkova, T.A. Shpilkina // Science Journal of Transportation. MADI – SWJTU – UTC. – 2019. – № 9. – С. 113-118.

УДК 336.76

Олейник Е.С., Пермякова П.Е.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Аннотация. В статье рассмотрена история становления рынка производных финансовых инструментов как в мире, так и в России в частности. Исследовано современное состояние российского рынка производных финансовых инструментов, а также выявлены основные проблемы его развития.

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, деривативы, финансовый рынок.

Oleinik E.S., Permykova P.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)

MODERN CONDITION AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MARKET OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS

Abstract. The article describes the history of the formation of the market for derivative financial instruments both in the world and in Russia in particular. The current state of the Russian market of derivative financial instruments is investigated, and the main problems of its development are identified.

Keywords: derivative financial instruments, derivatives, financial market.

Понятие «дериватив» произошло от английского слова derivative – «производный». В международной практике производными называются инструменты, цены которых зависят (производны) от изменения цен на различные (базисные) активы (такие, как золото, акции, валюта, нефть и т.д.).

Институт деривативов как производных финансовых инструментов имеет существенное значение в современных экономических условиях. Хотя история существования срочных сделок непродолжительна, их появление и развитие объективно обусловлено и предопределено тенденциями современного финансового рынка.

Впрочем, следует заметить, что срочные операции (сделки) как таковые, были известны еще в глубокой древности. Впервые, сделки, подобные современным производным финансовым инструментам были упомянуты во времена Древней Японии, где была распространена торговля пустыми корзинами для риса, олицетворяющими будущий, еще не собранный урожай.

Дальнейшие упоминания о срочных сделках, по характеру схожих с современными производными инструментами, относят к XVII веку. В это время Голландия была охвачена «тюльпаноманией», в связи с огромным увеличением объема выращивания редких сортов тюльпанов. Поскольку в торговлю тюльпанами вовлекалось все большее и большее число людей, цены на данный товар росли очень быстро. Растущий спрос содействовал развитию срочных сделок, подразумевающих заблаговременный договор между продавцом и покупателем о будущей сделке- цене и количестве тюльпанов. Стремление покупателя к

заключению форвардной сделки объяснялось желанием заранее забронировать сделку в условиях ограниченного объема предложения. Целью же продавцов было обеспечение гарантированной выручки по цене, как правило, намного превышающей цену, существовавшую на тот момент.

В общей сложности, как правило, выделяют три основных хронологических этапа развития рынка деривативов. К первому этапу относится появление форвардов. Производители сельскохозяйственной продукции заключали между собой контракты на ожидаемый урожай, тем самым, они, по сути, субсидировали некоторую долю своих расходов.

Второй этап характеризуется созданием в 1848 г. Чикагской торговой палаты. Именно в это время в США появилась первая торговая площадка для заключения фьючерсных сделок на зерно, бобы, соевые и скот. Сельхозпроизводители заключали данные контракты с целью страхования себя от рисков, обусловленных изменением цен на их товары. Основной целью фьючерсных контрактов в то время являлось хеджирование, то есть уменьшение, возможного риска. Позже данные деривативы стали активно использоваться спекулянтами, занимающимися арбитражем-использованием разницы цен по срочным контрактам для получения прибыли.

Третий этап знаменуется началом функционирования Международного денежного рынка (ИММ) в 1972 г., как независимой финансовой биржи. Именно там, деривативы были впервые выставлены, как фьючерсы на валюту. Появление фьючерсных контрактов по депозитарным распискам Государственной национальной ассоциации ипотечного кредита, а также по казначейским обязательствам США появились там год спустя [1].

История возникновения производных финансовых инструментов показывает, что первоначально основным объектом срочных сделок выступали товары, причем в большинстве случаев сырьевые. Джон Кейнс считал срочные сделки инструментом хеджирования финансового состояния производителя. В его понимании хеджер являлся, прежде всего, продавцом, который страховал себя от снижения цены. В действительности, рассматривая первые операции со срочными инструментами, можно понять, что главной целью заключения сделки было страхование от неблагоприятного развития конъюнктуры рынка, ввиду неуверенности участников в стабильности внешней среды.

Появление первых производных финансовых инструментов в России, изначально форвардов, связано с развитием рыночных отношений, то есть в 1990-е годы. Одной из первых была форвардная сделка, заключенная на Московской торговой бирже, на поставку зерна под будущий урожай зерна летом 1941 года. Но благоприятному развитию форвардных сделок препятствовало отсутствие гарантий по их исполнению. Однако, говорить о создании полноценного рынка производных финансовых инструментов можно лишь с 21 октября 1992 года, когда были впервые проведены торги валютными фьючерсами.

Торговля фьючерсами развивалась довольно быстро, в особенности срочный рынок имел направленности на торговлю долларвыми фьючерсами. Однако, в сентября 1995 года правительство ввело «валютный коридор», ограничивающий объемы возможной прибыли, что, соответственно, привело к снижению инвестиционной заинтересованности в торговле валютными фьючерсами. И как следствие, результатом данных мероприятий стало сужение рынка производных финансовых инструментов.

Рынок производных инструментов, который начал было развиваться в России, оказался уязвимым к кризисным явлениям в экономике. Так, кризисы 1994 и 1998 годов нанесли тяжелый удар по рынку деривативов. В общей сложности становление и развитие рынка производных финансовых инструментов в России встречало на своем пути немало ограничений, в том числе трудности, связанные, в первую очередь, с неразвитостью законодательной базы, мошенничеством, проблемами при взаиморасчетах.

Тем не менее, в настоящее время российский рынок деривативов стремительно развивается. На протяжении последних десятилетий область производных финансовых инструментов превращается из одноразовых сделок в непрерывные бизнес-потоки, которые измеряются в десятках миллиардах долларов. Рынок деривативов набирает все более высокие

темпы развития. Происходит это в том числе ввиду того, что значительной частью валютных доходов страны является экспорт сырья, и для России является достаточно выгодным страхование поступлений от экспорта посредством деривативов. Также требуют страхования крупные валютные риски в сфере международной торговли.

При рассмотрении особенностей развития российского рынка деривативов, прежде всего необходимо определить вес данного рынка в общем объеме биржевых торгов. За период с 2014 по 2019 годы доля рынка деривативов в общем объеме российского финансового рынка находилась на уровне 9,5–13,7%. Пиковое значение наблюдалось в 2018 году. В денежном же выражении объем рынка деривативов увеличился в 1,7 раза (с 49 969 млрд. руб. в 2014 году до 84 606 млрд. руб. в 2019 г.).

Динамика российского финансового рынка в разрезе активов за последние 6 лет представлена на рисунке 1. Как можно заметить, начиная с 2016 года наблюдается стабильная тенденция роста рынка деривативов.

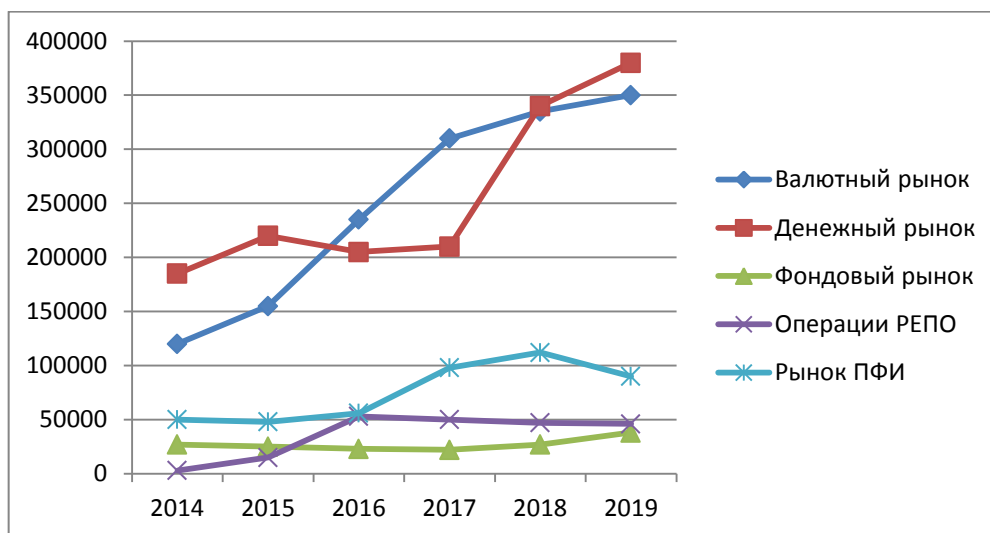


Рисунок 1. Динамика российского финансового рынка в разрезе активов (по данным статистики Московской Биржи)

Отличительной особенностью российского рынка деривативов от мировой практики является превышение объем рынка фьючерсов над объемом рынка опционов. Причинами такой структуры рынка деривативов в России могут являться как опыт работы с фьючерсами на доллар и ГКО у участников рынка, так и недостаточная развитость законодательства в области опционов [2].

В структуре российского рынка деривативов наибольшую долю занимают валютные фьючерсы (около половины всего объема торговых операций). На втором месте находятся индексные фьючерсы, доля которых за последние три года стабильна (21–22%). Наблюдается рост объемов торгов на товарные фьючерсы с 4,68% в 2017 году до 19,26% за 2019 год. Доля всех видов опционов в общем объеме торгов на российском рынке деривативов не превышает 10%. Сводные данные по объемам торгов на российском рынке деривативов за последние три года представлены в таблице 1.

Таблица 1. Объемы торгов на российском рынке деривативов

Вид Дериватива	2017		2018		2019	
	Млрд. руб.	Доля в объеме срочного рынка, %	Млрд. руб.	Доля в объеме срочного рынка, %	Млрд. руб.	Доля в объеме срочного рынка, %
Фьючерсы, всего: в т.ч.	90 231	96,28	109 489	94,98	77 624	91,87
Валютные	62 478	66,67	64 561	56,01	39 460	46,70
Процентные	25	0,03	27	0,02	17	0,02
Фондовые	3 054	3,26	3 529	3,06	3 383	4,00
Индексные	20 291	21,65	26 138	22,68	18 486	21,88
Товарные	4 383	4,68	15 234	13,22	16 278	19,26
Опционы, всего: в т.ч.	3 482	3,72	5 782	5,02	6 873	8,13
Валютные	1 412	1,51	2 119	1,84	2 184	2,58
Фондовые	60	0,06	87	0,08	35	0,04
Индексные	2 002	2,14	3 434	2,98	4 440	5,25
Товарные	7	0,01	142	0,12	213	0,25
Общий объем операций	93 713	100,00	115 271	100,00	84 497	100,00

Таким образом, можно заключить, что российский рынок деривативов активно развивается в последние годы. Однако, нельзя говорить о его совершенстве, поскольку его динамичный рост повлек за собой возникновение серьезных проблем, беспокоящих инвесторов. Ввиду этого выделим ключевые проблемы рынка производных финансовых инструментов.

1) Проблемы законодательного характера

Невзирая на активные меры, осуществляемые правительством в последние годы, правовое регулирование данного сегмента фондового рынка остается на довольно низком уровне. В российском законодательстве не существует федерального закона, регулирующего функционирование конкретно рынка производных финансовых инструментов и деятельность его участников, который бы в полной мере обозначил основные понятия, а также регулировал отношения, возникающие между участниками рынка производных финансовых инструментов. Как минимум, это приводит спорным ситуациям при осуществлении сделок с данными инструментами. Также не учитываются возможности операций хеджирования. Вопрос по проведению хеджирования, связанный с налаживанием системы измерения рисков, остается совершенно не проработанным в российском законодательстве.

Важным шагом в усовершенствовании законодательства в сфере обращения производных финансовых инструментов стало внесение на рассмотрение в Государственную Думу проекта федерального закона «О производных финансовых инструментах», который направлен на создание законодательных норм, ясно определяющих правовой режим производных финансовых инструментов, а также критериев однозначного определения рискованной сделки.

2) Узкий круг инвесторов

Одной из нерешенных проблем, оказывающих влияние на развитие российского срочного рынка, является ограниченный круг инвесторов, имеющих право принимать участие в торгах на срочном рынке. В первую очередь речь идет об институциональных

инвесторах и установлении максимальной доли от совокупного объема вложений в ценные бумаги, которые они могут инвестировать в производные финансовые инструменты. Основной причиной данного явления является непонимание инвесторов всех преимуществ использования производных финансовых инструментов. Что касается физических лиц, то слабая концентрация использования деривативов с их стороны может объясняться низким уровнем финансовой грамотности, а также бедностью большей части населения нашей страны.

3) Узкий перечень, обращающихся финансовых инструментов

На отечественном рынке производных финансовых инструментов обращается ограниченный перечень финансовых инструментов. В основном, это инструменты, которые позволяют управлять риском изменения курса рубля к главным мировым валютам (RUB/USD, RUB/EUR), а также инструменты, базисным активом по которым являются фондовые индексы или акции ведущих эмитентов России. В таких условиях рынок не интересен большинству предприятий различных отраслей экономики России, а также банкам, поскольку отсутствует возможность хеджирования специфических рисков их деятельности.

Резюмируя все изложенное выше, можно прийти к выводу о том, что рынок производных финансовых инструментов является динамично развивающимся сегментом финансового рынка. Несмотря на достаточно высокие темпы развития, рынок производных финансовых инструментов имеет ряд проблем. Совершенствование нормативно-правовой базы, расширение круга инвесторов, а также усложнение и появление новых структурных производных финансовых инструментов поспособствует не только еще более масштабному развитию рынка деривативов, но и увеличению доверия со стороны инвесторов к данному сегменту финансового рынка и повышению интереса к производным финансовым инструментам.

Список используемых источников:

1. История развития деривативов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investtalk.ru/forum/topic/19403-istoriya-razvitiya-derivativov/>, (дата обращения: 13.03.2020).

2. Лобанова, М.А. Российский рынок деривативов: особенности развития и проблемы интеграции в мировую финансовую систему [Электронный ресурс] / М.А. Лобанова // Иннов: электронный научный журнал.- 2018. -№ 6.- Режим доступа: <http://www.innov.ru/science/economy/rossiyskiy-rynok-derivativov-osoben/>, (дата обращения: 13.03.2020).

РАЗВИТИЕ БЕСПИЛОТНЫХ ГРУЗОВИКОВ В ЦЕЛЯХ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье изложены вопросы, посвященные развитию и внедрению беспилотных грузовиков. Целью работы является исследование нынешнего этапа развития данного проекта в разных странах мира, их готовность к данному новшеству и всех способствующих его развитию факторов. Автором представлены данные о нынешних достижениях в разных странах мира, готовности законодательства страны и его менталитета к данному новшеству.

Ключевые слова: беспилотные грузовики, новшества, экономия, будущее, развитие, цифровизация экономики.

Sadraddinov T.H., Shpilkina T.A.

Moscow Automobile and Road State Technical University (MADI)

THE DEVELOPMENT OF UNMANNED TRUCKS FOR LOGISTICS SAVINGS IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article outlines issues related to the development and implementation of unmanned trucks. The aim of the work is to study the current stage of development of this project in different countries of the world, their readiness for this innovation and all factors contributing to its development. The author presents data on current achievements in different countries, the readiness of the country's legislation and its mentality for this innovation.

Keywords: unmanned trucks, innovations, saving, future, development, digitalization of economics

Проблема экономической оптимизации всегда занимала лидирующее место в абсолютно любой сфере, и область логистических перевозок вовсе не является исключением. В век глобальной цифровизации и интеграции, нововведения меняют не только повседневную жизнь человека, но и оказывают огромное влияние на бизнес-процессы и усиливает потребность компаний в цифровизации бизнеса и оптимизации технологических процессов [1].

Одним из самых ярких примеров могут послужить логистические перевозки, а именно развитие и внедрение беспилотных грузовиков в данную сферу. На данный момент всемирно известные автомобильные компании, такие как Mercedes-Benz, Volvo и, конечно же, прародитель нового направления машиностроительного развития – компания *Tesla*, активно развивают данное направление, и уже представило миру свои достижения.

Однако стоит более подробно разобраться в экономической составляющей данного проекта и выяснить насколько внедрение беспилотных грузовиков будет способствовать снижению затрат на перевозки.

На данный момент все логистические компании устанавливают на свои грузовики специальные технические устройства, такие как *тахограф* (контрольное устройство, устанавливаемое на борту автотранспортных средств; предназначено для регистрации скорости, режима труда, отдыха водителей и членов экипажа), и *УОС* (устройство ограничения скорости) в целях экономии топлива, снижения рисков появления ошибок водителя в результате переутомления, сбора данных о скорости транспортного средства и его пробега. Основные затраты на перевозку того или иного груза формируются из затрат

на топливо и заработной платы водителя. И если первый пункт в определенной степени оптимизирован, то со вторым ситуация гораздо сложнее.

Большинство сотрудников не заинтересовано в понижении собственной заработной платы, так как это ухудшает их жизнь, тем не менее, периодически некоторые компании под разными предлогами ищут способы ее оптимизации или понижения. Редко, когда руководство компаний заинтересовано в росте доходов сотрудников. В основном – это компании, разрабатывающие стратегии развития на перспективу, и осознающие, что только позитивная мотивация сотрудников будет способствовать более эффективной деятельности организации.

Так, например, в США, очень сильно развиты профсоюзные движения, и, если работодатели будут снижать заработную плату, то профсоюзы могут посредством суда наложить на компанию санкции или довольно серьезный штраф, что естественно негативно отразится на ее деятельности.

К вышесказанному стоит добавить, что у нововведений есть как сторонники, так и противники. Сторонники внедрения данных технологий полагают, что это позволит оптимизировать их работу и сделать ее более комфортной. Однако противники данного новшества, к сожалению, не учитывают, что, например, в США профессия дальнотойщика с каждым годом теряет актуальность, а текущее изобретение будет способствовать эффективности деятельности компании. Безусловно, часть сотрудников будет вынуждена уволиться, так как технологии способствуют сокращению персонала. Но при этом, с каждым годом появляется потребность в специалистах, разбирающихся в новых технологиях, что направляет освободившихся сотрудников на обучение и освоение новых профессий.

Возвращаясь к экономической выгоде, рассмотрим, как компания Mercedes-Benz использовала новые технологии. В 2016 году в качестве эксперимента компания Mercedes-Benz совместно с проектом «Европейский грузовой караван» отправила на дороги три беспилотных тягача с прицепами. Вот несколько фактов об этом испытании.

1. Грузовики под управлением автопилота проехали больше 600 км из немецкого Штутгарта в Нидерланды, город Роттердам.

2. Колонна в длину занимала 80 метров. Для сравнения: при стандартной перевозке обычными грузовиками с водителями, длина колонны составляет минимум 150 метров, расход топлива, при этом, был уменьшен на 10%.

3. Грузовики, оборудованные сенсорами и синхронизированные между собой с помощью Wi-Fi, следовали друг за другом на расстоянии 15-20 метров без помощи водителя [4].

Конечно, 10% - это небольшой процент экономии, однако не стоит забывать, что речь идет о грузовиках, объем топливного бака, которого составляет примерно 1000 литров, а экономия, соответственно, 100 литров, что является отличным показателем.

Не стоит забывать и про полностью электрические грузовики, например, разработанные компанией Tesla. В данном случае их владельцы и не тратят деньги на топливо, поскольку есть полностью бесплатные станции для подзарядки. Однако, главным недостатком этого варианта, является его география присутствия, то есть, именно то, что данные бесплатные станции для подзарядки на данный момент развиты в основном в США и в некоторых странах мира.

Что же касается российских разработок, то эту роль на себя взял *КамАЗ* и его стратегические партнеры в сфере разработки искусственного интеллекта (ИИ) для беспилотных транспортных средств. Надо сказать, что, если в Европе и Америке беспилотные грузовики уже тестируются на дорогах общественного пользования, то в России, к сожалению, все испытания проходят пока на закрытых территориях, что, конечно же, сильно влияет на скорость разработки и внедрения данного проекта.

На законодательном уровне ситуация складывается следующим образом. Правительства стран, где активно развивается данная технология с одной стороны рады

новшеству, но с другой стороны не дают окончательно внедрить данные разработки. Это связано с тем, что ни в одном законодательстве в мире не прописано, кто должен нести ответственность в случае дорожно-транспортного происшествия (ДТП), произошедшего по вине искусственного интеллекта. Требования, которые предъявляются ко всем беспилотным транспортным средствам на данный момент в различных странах в мире, показаны в табл. 1.

Представленная информация в табл. 1 позволяет сделать вывод, что требования к беспилотным транспортным средствам отличаются в США, Китае и России. Больше всего их в Китае. Важными аспектами в этой связи, являются дороги и менталитет, что характеризует культуру вождения транспорта.

Таблица 1. Основные требования к беспилотным транспортным средствам в США, Китае и России

Название страны	Требования к беспилотным транспортным средствам
1. США	<ol style="list-style-type: none"> 1) Система автопилота должна быть надежно защищена от хакерских атак и кражи личных данных пассажиров. 2) Контролирующие органы должны иметь полный доступ к информации о параметрах авто, его передвижении, участиях в ДТП. 3) Беспилотные автомобили должны безопасно реагировать на препятствия, дорожные аварии, сбои программного обеспечения. 4) Беспилотники должны быстро переключаться на ручное управление, уметь взаимодействовать с пешеходами.
2. Китай	<ol style="list-style-type: none"> 1) Лицензию на тестирование интеллектуальных машин могут получить только компании с китайской регистрацией. 2) Каждая компания может получить разрешение на эксплуатацию до 5 робокаров в тестовом режиме. 3) За рулем беспилотного автомобиля должен находиться водитель, который в случае экстренной ситуации сможет взять управление на себя. 4) Перед выездом на общественные дороги умная машина должна пройти испытания на специализированных полигонах. 5) Тестировать автомобили на автопилоте разрешается не на всех трассах, перечень доступных строго регламентирован и был опубликован в 2018 г.
3. Россия	<ol style="list-style-type: none"> 1) Разрешить испытания беспилотных авто на общественных дорогах, что, в свою очередь, ускорит развитие новейших технологий. 2) Внедрить систему переподготовки кадров, и по максимуму сохранить рабочие места, чтобы избежать проблем безработицы в будущем. 3) Предоставить льготы компаниям-разработчикам роботизированной техники. 4) Решить вопрос разграничения ответственности и контроля безопасности беспилотных автомобилей.

1. Дороги. В США по оценке на 2017 год протяженность асфальтированных дорог составляла 6733024 км, 108394 км из которых - автомагистральные, в то время как в России протяженность дорог на 2018 год составила 1529400 км, из которых всего 2063 км - автомагистральные. В это же время по их качеству США в мировом рейтинге занимает 17 место, в то время как Россия только 99. Это объясняет активное развитие в РФ концепции реализации проекта «Транспортно-логистические центры», который «...будет способствовать повышению «Индекса качества транспортной инфраструктуры», повышению уровня транспортной обеспеченности субъектов РФ и будет способствовать улучшению жизни россиян [2].

2. Менталитет. Если приравнять уровень развития менталитета водительской культуры к рейтингу количества смертей в ДТП на 100 тыс. чел., то в США данный показатель на 2018 год составлял 12,4 чел., в России же на 2018 год он составил 18 чел. [6].

Безусловно, разница значительная, и стоит обратить внимание на совершенствование в России культуры вождения, и отношения водителей к пассажирам, а пешеходов к водителям транспортных средств. Так, согласно данным [1] «В РФ самые высокие в Европе показатели аварийности на дорогах и смертности в результате ДТП. За 2018 г. в РФ произошло 168099 дорожно-транспортных происшествий, в результате которых погибли 18214 чел., а 214853 чел. получили ранения». Размер социально-экономического ущерба от дорожно-транспортных происшествий и их последствий за 2013–2018 гг. оценивается более чем в 8 млрд руб. Согласно статистике, за рассматриваемый период в РФ было совершено более миллиона ДТП, в которых погибло более 130 000 чел., более 1 млн чел. получили травмы.

Безопасность дорожного движения является важной проблемой для любой транспортной организации. Настоящий бич XXI века – это ДТП, связанные с управлением транспортным средством в состоянии опьянения. В течение последних лет в РФ этот показатель растет [1].

Для дальнейшего развития технологий и экономики страны, Россия должна участвовать в развитии дорожно-транспортной инфраструктуры и беспилотных грузовиков, что позволит достичь логистической экономии, а это важно в условиях цифровизации экономики. Стоит обратить внимание не только на уровень готовности технологических составляющих, но и таких простых вещей, как инфраструктура страны и менталитет ее народа, его готовность к введению новшеств.

Список используемых источников:

1. Прусова, В.И. Использование современных интеллектуальных систем и их влияние на эффективность функционирования транспортных организаций [Текст] / В.И. Прусова, В.В., Безновская // Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: коллективная монография / кол. авторов; под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Фёдоровой, В.Б. Фроловой. и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – С. 71-81.

2. Zhidkova, M.A. Transport and logistic centers: directions of development in the framework of the strategy-2024 in russia [Текст] / M.A. Zhidkova, T.A. Shpilkina // Science Journal of Transportation. MADI – SWJTU – UTC. – 2019. – No9. – С. 113-118.

3. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/security/economic/document123/>, свободный.

4. Беспилотные грузовики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%D0%91%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BA%D0%B8, свободный.

5. Интерфакс [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/676322>, свободный.

6. Рейтинг стран по уровню смертности в ДТП [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://nonews.co/directory/lists/countries/mortality-road-traffic>, свободный.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ

***Аннотация.** Финансовая устойчивость предприятия является одной из важнейших характеристик финансового состояния и связана с уровнем зависимости предприятия от кредиторов и инвесторов. Актуальность выбранной темы обусловлена наличием большего количества возможностей на рынке у финансово устойчивого и платежеспособного предприятия по сравнению с другими. В статье рассмотрены различные подходы к понятию финансовой устойчивости.*

***Ключевые слова:** финансовая устойчивость, платежеспособность, стабильность.*

Samoylenko E.A.

Financial University (Omsk)

FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION: BASIC APPROACHES TO DEFINING

***Abstract.** Financial stability of the enterprise is one of the most important characteristics of the financial condition and is related to the level of dependence of the enterprise on creditors and investors. The relevance of the chosen topic is due to the presence of more opportunities in the market of a financially stable and solvent enterprise compared to others. The article discusses different approaches to the notion of financial sustainability.*

***Keywords:** financial sustainability, solvency, stability.*

В современных рыночных условиях самостоятельность организаций в принятии и реализации управленческих решений постоянно растёт, повышается юридическая ответственность за результаты их хозяйственной деятельности. Финансовая устойчивость играет большую роль в обеспечении постоянного развития не только отдельных организаций, но и общества в целом.

Залогом успешного функционирования, конкурентоспособности и стабильного развития организации служит его устойчивость. В литературе нет однозначного толкования понятия «финансовая устойчивость предприятия». Рассмотрим мнения различных авторов на этот счет.

Согласно Ковалеву В.В. финансовая устойчивость предприятия означает постоянство его деятельности в долгосрочном периоде, она связана с общей финансовой структурой организации, а также степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Ковалев считает, что финансовая устойчивость характеризует взаимоотношения организации с кредиторами. По мнению автора, существует два метода количественного определения финансовой устойчивости. Первый связан со структурой источников формирования имущества, а второй – с расходами, которые направляются на обслуживание внешних источников.

Таким образом, согласно этому подходу можно говорить о том, что финансовая устойчивость способствует поддержанию целевой структуры источников формирования имущества организации.

Л.Т. Гиляровская определяет финансовую устойчивость как экономическое и финансовое состояние организации в ходе распределения и использования ресурсов, которые обеспечивают ее продвижение с целью увеличения прибыли и капитала при одновременном сохранении платежеспособности. Автор отмечает, что понятие финансовой

устойчивости многостороннее и намного шире, чем понятия платеже- и кредитоспособность, так как основывается на оценке различных сторон деятельности организации. По мнению Гиляровской финансовая устойчивость является обобщающим значением всех факторов устойчивости и измеряется определенной системой показателей, которая включает в себя, в первую очередь, объем и структуру собственных средств, уровень доходности, норму прибыли на собственный капитал, установленные показатели ликвидности, мультипликативную эффективность собственного капитала, объем созданной добавленной стоимости и многие другие.

Шеремет А.Д. не дает конкретного определения финансовой устойчивости. Он предполагает, что это такое состояние счетов организации, которое гарантирует его постоянную платежеспособность. При этом он отмечает, что обеспечение запасов и затрат источниками их формирования является сущностью финансовой устойчивости, в то время как платежеспособность выступает ее следствием.

Следует обратить внимание на то, что для оценки финансовой устойчивости организации Шеремет рекомендует определенную систему показателей, в которую не включаются показатели платежеспособности, ликвидности, рациональности размещения и использования имущества.

Свое определение финансовой устойчивости организации предлагает Г.В. Савицкая. Она говорит о том, что при устойчивом финансовом состоянии организация способна успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в постоянно меняющихся условиях внешней и внутренней среды, поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в рамках допустимого уровня риска, и наоборот. То есть финансовая устойчивость рассматривается как динамическая интегральная характеристика умения организации как системы преобразования ресурсов и рисков полноценно, то есть с максимальным эффектом и минимальными рисками, выполнять свои функции, преодолевая влияние внешних и внутренних факторов.

Бочаров В.В. характеризует содержание финансовой устойчивости эффективным формированием и использованием денежных ресурсов, необходимых для нормальной финансово-хозяйственной деятельности. При этом внешним признаком финансовой устойчивости автор называет платежеспособность хозяйствующего субъекта. Следует отметить, что, по мнению Бочарова, финансовой устойчивости свойственны превышение доходов над расходами, грамотное распределение и эффективное использование свободных денежных средств, а высшим типом финансовой устойчивости в данном случае, он считает способность предприятия развиваться в большей степени за счет собственных источников финансирования.

А.В. Грачев и М.С. Абрютин сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности организации. Они толкуют финансовую устойчивость как надежно гарантированную платежеспособность, независимость от событий на рынке и поведения контрагентов.

Крылов С.И. рассматривает финансовую устойчивость как способность организации выполнять свойственные ей функции на заданном уровне независимо от влияния внешних и внутренних факторов, которые препятствуют их осуществлению. Он считает, что финансовая устойчивость организации определяется соотношением заемных и собственных средств и характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования.

В.М. Родионова определяет финансовую устойчивость организации как состояние её финансовых ресурсов, их распределение и использование, при котором обеспечивается развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого риска.

Ефимова О.В. отмечает, что финансовая устойчивость отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такую разницу между

доходами и расходами, которая позволит достичь стабильного притока денежных средств, обеспечивающего его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворяющего ожидания инвесторов.

В.И. Макарьева и Л.В. Андреева считают, что финансовая устойчивость характеризуется состоянием и структурой активов организации, их обеспеченностью источниками. Она является основным критерием надежности организации как контрагента. Изучение финансовой устойчивости позволяет оценить возможности организации обеспечивать бесперебойный процесс финансово-хозяйственной деятельности и степень покрытия средств, вложенных в активы собственными источниками.

Дыбаль С.В. акцентирует внимание на том, что финансовая устойчивость должна обеспечивать бесперебойную деятельность организации. По его мнению, финансовая устойчивость предприятия характеризуется финансовой независимостью от внешних заемных источников, способностью предприятия маневрировать финансовыми ресурсами, наличием необходимой суммы собственных средств для обеспечения основных видов деятельности. Автор объясняет это следующим образом. В связи с тем, что источниками финансирования внеоборотных активов, как правило, являются собственный капитал и долгосрочные заемные средства, финансовое состояние организации будет тем устойчивее, чем большая доля собственных средств вложена в долгосрочные активы. Что касается текущих активов, они образуются за счет собственного капитала и за счет краткосрочных кредитов и займов, и кредиторской задолженности. В данном случае если оборотные активы наполовину сформированы за счет собственного, а наполовину – за счет заемного капитала, обеспечивается гарантия погашения внешнего долга.

Существует мнение, что финансовая устойчивость основана на независимости организации от внешнего финансирования и выполнении обязательств. Так, ряд авторов (В.Я. Поздняков, В.М. Прудников, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева) считают, что финансовая устойчивость характеризует способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Хозяйственная деятельность в таком случае должна обеспечивать выполнение всех обязательств перед своими работниками, другими организациями, государством. При этом организация должна иметь гибкую структуру финансовых ресурсов, чтобы при необходимости привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособной.

Сергеев В.Н. говорит, что необходимым условием признания состояния предприятия финансово устойчивым является его развитие на основе увеличения прибыли капитала, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности. Такое определение финансовой устойчивости учитывает развитие организации, то есть включает в себя динамическую устойчивость. Данный подход особенно актуален для предприятий, имеющих значительную длительность финансового цикла (например, строительные организации).

По мнению В.Р. Банк и А.В. Тараскиной, финансовая устойчивость организации определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заёмными источниками их формирования, соотношением объёмов собственных и заёмных средств, служит залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия, а также является вероятностью ухудшения финансового состояния под влиянием внешних и внутренних факторов. То есть финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путём эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Анализируя вышеназванные мнения, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость основывается на нескольких факторах.

Во-первых, состояние финансовых ресурсов. Финансово устойчивое предприятие подразумевает возможность покрывать средства, вложенные в активы, за счет собственного капитала. Также важно отсутствие несоразмерной дебиторской и кредиторской задолженностей, сбалансированное привлечение кредита, обеспечение активного

инвестирования и прироста оборотных средств за счет собственных источников финансирования.

Во-вторых, структура имущества и источников финансирования. Здесь делается акцент на равновесие активов и пассивов, заданное соотношение объема заемных и собственных средств, оптимизацию структуры имущества.

В-третьих, стабильность функционирования. Финансово устойчивое предприятие должно формировать платежеспособный спрос, осуществлять бесперебойный процесс производства и реализации продукции, обеспечивать стабильное превышение доходов над расходами.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, мы предлагаем следующее определение финансовой устойчивости: это способность организации надежно и постоянно в меняющихся внешних и внутренних условиях рынка обеспечивать положительную динамику развития, укреплять свою рыночную позицию, а также увеличивать свои экономические возможности в долгосрочном периоде, что обеспечивается разумным превышением собственных источников формирования имущества над заемными, рациональным использованием заемных средств и эффективным распределением имеющихся ресурсов. Вследствие этого финансово устойчивая организация становится платеже- и кредитоспособной, а также инвестиционно привлекательной для инвесторов.

Список используемых источников:

1. Башаратьян, М. П. Финансовая устойчивость организации: определение, основные показатели и методики их расчета на основании бухгалтерской отчетности [Текст] / М. П. Башаратьян // Global and regional research. – 2019. – Т.1.- № 4. – С. 97-107.

2. Кабш, Р. Д. Исследование основных подходов к определению финансовой устойчивости [Текст] / Р. Д. Кабш // Евразийский союз ученых. – 2017. – № 3-2 (36). – С. 64-68.

3. Кобелева, И. В. Финансовая устойчивость: теоретические аспекты определения категории [Текст] / И. В. Кобелева // Научный вестник волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: экономика. – 2015. – № 2. – С. 71-75.

4. Лапетин, Н. О. Финансовая устойчивость как элемент оценки устойчивости экономического субъекта [Текст] / Н. О. Лапетин, О. В. Фёдорова // Вопросы экономики и финансов: современное состояние и актуальные проблемы: мат. науч.-практ. нац. конф. – 2018. – С. 152-162.

5. Тюменцева, Ю. Н. Сущность и определение финансовой устойчивости организации [Текст] / Ю. Н. Тюменцева // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. статей XIII междунар. науч.-практ. конф. – 2018. – С. 176-179.

6. Харисова, Ф. И. Ключевые подходы к определению и оценке финансовой устойчивости организации [Текст] / Ф. И. Харисова, Ч. И. Фассахова // Знание. – 2019. – № 2-1 (66). – С. 23-33.

7. Шамрина, И. В. Финансовая устойчивость как элемент оценки устойчивости экономического субъекта [Текст] / И. В. Шамрина // Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития: мат. науч.-практ. конф., приуроченной ко Дню экономиста. – 2017. – С. 254-261.

СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СФЕРА РОССИИ

Аннотация. Анализируется структура финансовой и бюджетной системы Российской Федерации. Изучены и проанализированы разнообразные финансовые отношения, представленные в финансовой системе. Отражены основные проблемы регулирования соответствия между правовой формой и экономическим содержанием финансовых отношений.

Ключевые слова: финансовая система, финансовые отношения, государственные внебюджетные фонды, государственный кредит.

Sboeva A.A., Dzhois E.A.
Omsk Academy of the Ministry of Interior of Russia

MODERN FINANCIAL SPHERE OF RUSSIA

Abstract. The structure of the financial and budgetary system of the Russian Federation is analyzed. Studied and analyzed a variety of financial relationships presented in the financial system. The main problems of regulating the correspondence between the legal side and the economic content of financial relations are reflected.

Keywords: financial system, financial relations, state extra-budgetary funds, state credit.

Роль сферы финансов в макроэкономике страны неоспоримо важна, так как её состояние непосредственно влияет на развитие экономики страны в целом. Это является причиной, по которой необходимо понимать сущность финансовой системы России, знать её основные компоненты и взаимосвязь между ними.

Основополагающим элементом любых производственных отношений являются финансы. Они являются неотъемлемой частью регулирования структуры экономики, как отраслевой, так и территориальной, способствуют разработке и внедрению достижений научно-технического сектора и влияют на удовлетворение практически всех человеческих потребностей. Именно наличие таких потребностей способствует формированию и развитию финансовых отношений различного уровня. Это могут быть отношения между государством и юридическими лицами, между государством и физическими лицами, между физическими и юридическими лицами. В любом случае, связующим звеном любых финансовых отношений будут являться финансы.

Существует огромное разнообразие финансовых отношений, но это не отменяет факта наличия между ними общих черт, которые дают возможность формирования различных групп таких отношений. Группы финансовых отношений, связанных общими признаками, преобразуются в финансовую систему.

Таким образом, финансовая система – это совокупность элементов (сфер) финансовых отношений, каждый из которых обладает собственной ролью в процессе общественного производства и индивидуальными признаками в формировании и использовании фондов денежных средств [8].

Основная роль сферы финансов заключается в правовом регулировании возникающих финансовых отношений. Поэтому посредством финансовой системы становится возможным регулировать соответствие между правовой формой и экономическим содержанием различных финансовых отношений. Помимо этого от функционирования финансовой системы зависит экономическое развитие страны. Она способна контролировать темпы экономического развития и влиять на его пропорции.

Очевидно, что роль финансовой сферы в жизни любой страны неоспоримо велика и занимает одно из важнейших мест по сравнению с другими сферами жизни общества.

Рассматривая сущность финансовой сферы, необходимо уделить внимание такому важному аспекту, как функции финансовой системы.

В этом вопросе мнение учёных-экономистов зачастую расходятся. Большинство из них отдаёт предпочтение мнению, что главными функциями финансовой системы являются распределительная и контрольная функция [6].

С точки зрения других экономистов, перечень функций не может ограничиваться только двумя вышеперечисленными. Они также выделяют такие функции системы финансов, как оперативная, стимулирующая, воспроизводственная [1].

Ряд ученых утверждают, что главную роль в финансовой системе необходимо отдать функции перераспределения, которая существует наравне с другими функциями, но занимает место основополагающей [7]. Также в экономической литературе нередко встречается мнение, что помимо уже названных функций, нельзя не отдать лидирующее место функции управления [3].

По нашему мнению, все перечисленные функции имеют место быть и невозможно отдать предпочтение какой-то одной из них. Они дополняют друг друга и вместе формируют целостное представление о финансовой системе.

Рассмотрим подробнее сущность и основные компоненты финансовой системы России.

Финансовая система России представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, основной задачей которых является создание благоприятных условий функционирования финансовой деятельности и непосредственное участие в ней.

Согласно традиционной структуре, систему финансов можно разделить на две группы: централизованные финансы и децентрализованные финансы (рис. 1).

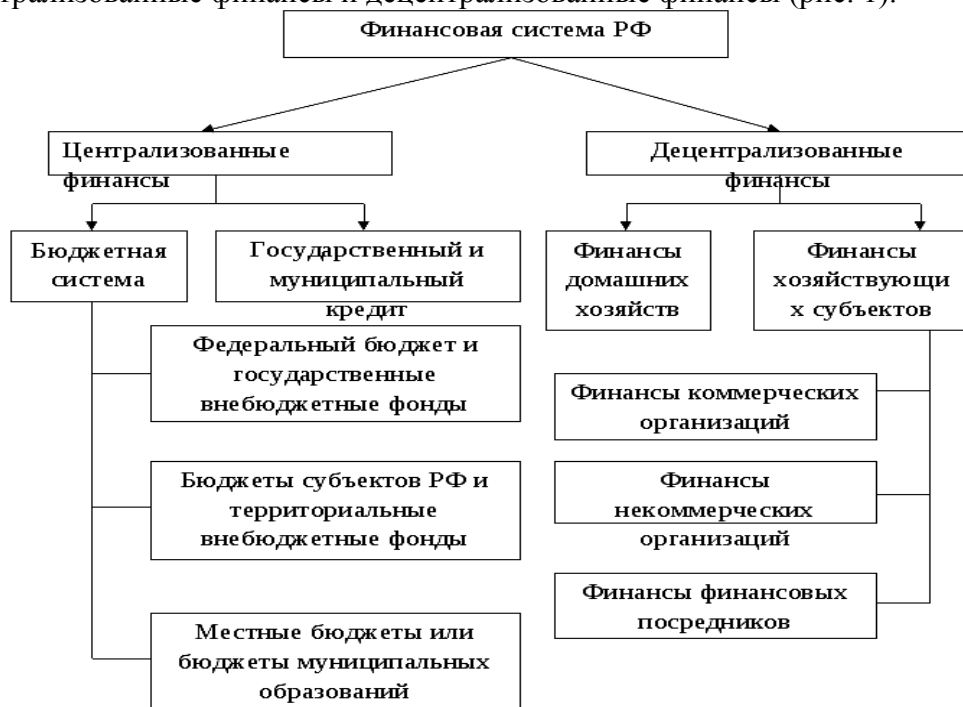


Рисунок 1. Структура финансовой системы

Рассмотрим основные компоненты, которые включают в себя децентрализованные финансы. Именно они являются основой формирования крупнейшей части ресурсов страны. Впоследствии эти ресурсы распределяются по двум направлениям: часть из них перераспределяется в бюджеты всех уровней, а так же во внебюджетные фонды. Другая их часть поступает в бюджетные организации в форме различных денежных пособий (например, субвенций) или же направляется в бюджеты населения в форме социальных трансфертов (например, пенсий).

Выделяю следующие приоритетные направления финансов хозяйствующих субъектов:

1. Финансы коммерческих организаций. Они представляют собой систему денежных отношений, которые возникают у хозяйствующих субъектов, деятельность которых направлена на формирование, перераспределение и использование денежных средств.

2. Финансы некоммерческих организаций, а также предприятий, которые представляют собой различные вариации добровольных объединений и фондов, основной целью которых не является получение прибыли.

3. Финансы финансовых посредников. Под финансовыми посредниками подразумеваются организации, деятельность которых направлена на организацию взаимодействия между лицами двух категорий. К первой категории относятся лица, временно владеющие денежными средствами, ко второй – лица, нуждающиеся в получении денежных средств. Как правило, денежные средства этого компонента финансовой системы используются в инвестиционных целях.

Также важную роль играют финансы домашних хозяйств. Они оказывают влияние на регулирование платежного спроса и создание ВВП, так как спрос на товары и услуги напрямую зависит от уровня благосостояния страны и доходы граждан. Финансы домашних хозяйств помимо формирования спроса оказывают большое влияние на централизованные финансы, так как налоговые платежи населения поступают непосредственно в бюджеты различного уровня.

Среди всех рассмотренных звеньев децентрализованных финансов главенствующую роль стоит отдать финансам коммерческих предприятий. Это обусловлено тем, что важнейший источник развития общества – прибыль, формируется именно за счёт производства товаров и оказания услуг.

Для полной картины структуры финансовой системы, рассмотрим составляющие централизованных финансов. Эти финансы объединены в бюджетную систему и являются собственностью государства. Структура бюджетной системы в свою очередь представляет собой совокупность бюджетов трёх уровней, а также бюджеты внебюджетных фондов и государственный и муниципальный кредит [4].

Рассмотрим подробнее каждый элемент централизованных финансов.

Россия является федеративным государством и её бюджетная система представляет собой комплекс бюджетов трёх уровней: федерального, регионального, местного. Таким образом, бюджетная система – это совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, а также внебюджетных фондов, которая основана на экономических отношениях и государственном устройстве РФ.

Если структурировать данное определение и представить его в виде трёх ступеней, то бюджетная система России примет следующий вид:

1 ступень – Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов. Основной задачей федерального бюджета является финансирование исполнения государственных функций и материальное обеспечение государства.

За разработку федерального бюджета отвечает Министерство Финансов России, а за рассмотрение и утверждение – Государственная дума России. После перечисленных процедур бюджет одобряется Советом Федерации и подписывается Президентом РФ. В печати принятый федеральный бюджет публикуется как Федеральный закон «О федеральном бюджете на ... год».

Важной характеристикой бюджета любого уровня является его профицитный или дефицитный характер. Отличительной чертой федерального бюджета является то, что его дефицит не может быть больше размера нефтегазового дефицита федерального бюджета.

2 ступень – бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных внебюджетных фондов. Все субъекты России должны иметь региональный бюджет, т.е. собственный бюджет субъекта. Основная задача, которую выполняет региональный бюджет – финансирование исполнения обязательств субъекта РФ.

Дефицит бюджета субъекта РФ не должен превышать 15% годового объема дохода бюджета субъекта, без учета безвозмездных поступлений.

3 ступень – местные бюджеты. Задача местных бюджетов по своей сути совпадает с задачей региональных бюджетов – финансирование расходных обязательств муниципальных образований.

В соответствии с законодательством местные бюджеты можно разделить на две группы:

1. Бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя;

2. Бюджеты городских и сельских поселений.

Дефицит местного бюджета не должен быть больше 10% годового объема доходов, без учета безвозмездных поступлений и поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений. Характерной чертой бюджетов муниципальных образований России является их дефицитный характер.

Для того, чтобы дать полную характеристику централизованных финансов в разрезе финансовой системы РФ, необходимо отдельно рассмотреть государственные внебюджетные фонды.

Государственные внебюджетные фонды представляют собой форму получения и использования денежных средств, которые образуются вне бюджетов, независимо от их уровня. Согласно законодательству в России существует три обязательных внебюджетных фонда [5]:

1. Пенсионный фонд РФ. Цель создания данного фонда заключается в управлении денежными средствами, которыми располагает система пенсионного обеспечения. Пенсионный фонд является самостоятельной кредитно-финансовой организацией.

Финансы Пенсионного фонда находятся в собственности государства, но не включаются в бюджеты каких-либо других фондов и, следовательно, не могут быть изъяты.

Денежные средства, находящиеся в Пенсионном фонде, могут быть использованы на следующие цели:

– Выплата пенсий по возрасту; выплата пенсий по потере кормильца; выплата пенсий по инвалидности лица; выплата пенсий за выслугу лет; выплата пенсий военнослужащим;

– Выплата пособий матерям-одиночкам, выплата пособий на детей в возрасте от 1,5 до 6 лет, выплата пособий лицам, инфицированным вирусом иммунодефицита, выплата пособий лицам, пострадавшим на Чернобыльской АЭС;

– Материальная помощь престарелым и инвалидам.

Помимо компенсационных выплат, денежные средства Пенсионного фонда могут быть направлены на содержание государственного аппарата и поддержание его деятельности.

Также в число мероприятий, финансируемых за счет средств пенсионного фонда, входят программы по социальной поддержке инвалидов, детей и пенсионеров. Административная деятельность самого фонда тоже финансируется за счёт его собственных средств. В случае образования свободных денежных средств в Пенсионном фонде, они могут быть направлены на приобретение ценных бумаг с целью увеличения в условиях инфляции. Также в условиях инфляции пересматривается размер пенсионных выплат граждан, что тоже происходит за счет средств фонда.

2. Фонд социального страхования РФ. Задачей функционирования данного фонда является обеспечение государственных гарантий по социальному страхованию. Также важнейшей функцией фонда является контрольная деятельность за рациональным и эффективным расходованием денежных средств, находящихся в Фонде социального страхования. Так же как и пенсионный фонд, рассматриваемый фонд представляет собой самостоятельную государственно-кредитную организацию. Как следствие этому, денежные средства, принадлежащие фонду, не входят в состав бюджетов или каких-либо других фондов и не могут быть изъяты. Координацию деятельности фонда социального

страхования осуществляет Правительство РФ при участии общероссийских объединений профсоюзов.

3. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Деятельность данного фонда направлена на аккумулирование финансов на обязательное медицинское страхование граждан. Одной из главных функций фонда является обеспечение стабильности системы медицинского страхования и контроль за равномерным распределением ресурсов фонда. Для того, чтобы реализовать политику государства в области медицинского страхования, создаются как федеральные, так и территориальные фонды, которые выступают к роли обязательных медицинских учреждений.

Последним, но не менее важным элементом централизованных финансов является государственный кредит. Государственный кредит – это ссудный фонд государства. В разрезе финансовых отношений, он представляет собой взаимодействие двух сторон: государства и прочих субъектов, к которым могут относиться физические и юридические лица, резиденты и нерезиденты [2]. Эти взаимоотношения возникают между двумя сторонами с целью получения ссуд, и государство в таком случае занимает роль кредитора, заемщика или гаранта.

К задачам получения государственного кредита можно отнести следующие:

1. Покрытие дефицита бюджета.
2. Проведение и поддержание международной и региональной финансово-кредитной политики государства.
3. Поддержание уровня приоритетных секторов экономики.

Таким образом, государственный кредит, опираясь на принцип возвратности, направлен на аккумулирование свободных денежных средств организаций и граждан с целью удовлетворения нужд государства.

В России, необходимость в государственном кредите объясняется нехваткой средств бюджета для удовлетворения потребностей населения и государства. Полученные государством суды расходуются на реализацию социальных программ, что способствует возрастанию возможностей государства в финансовой сфере.

Кредиты общегосударственного и местного уровня отличаются друга от друга характером использования. Первые могут не иметь конкретного целевого характера, а вторые – должны быть использованы на заранее определенные цели.

Также одной из главных причин существования в России государственного кредита является государственный долг РФ, который вынуждает государство погашать задолженность за счет выпуска займов.

Таким образом, исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что понятие финансовой системы очень обширно и затрагивает не только экономическую, но и другие сферы жизни общества. Финансовая система России неоднородна и представляет собой совокупность постоянно взаимодействующих элементов, разнообразие которых обусловлено многообразием потребностей населения и государства. Именно поэтому влияние финансовой сферы РФ сказывается не только на экономике страны, но и на всей сфере социальной деятельности.

Список используемых источников:

1. Гамаюнов, В.В. Финансы и статистика [Текст] / В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 464 с.
2. Железнов, В.Я. Вопросы финансовой реформы в России [Текст] / В.Я. Железнов. – М.: Высшая школа, 2017. – 125с.
3. Перло, В. Империя финансовых магнатов [Текст] / В. Перлоэ. – М.: Иностранная литература, 2017. – 541с.
4. Парыгина, В.А. Бюджетная система России [Текст] / В.А. Парыгина. – М.: Эксмо, 2015. – 752 с.

5. Катасонов, В.Ю. Инвестиционный потенциал хозяйственной деятельности. Макроэкономический и финансово - кредитный аспекты [Текст] / В.Ю. Катасонов. – М.: МГИМО-Университет, 2016. – 320 с.

6. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М., 2017. – 176 с.

7. Эрдман, Г. Капитал с нуля или путь к финансовой свободе в России [Текст] / Г. Эрдман– М.: НТ Пресс, 2017. – 240 с.

8. Юсупова, Г.И. Глобализация и экономическая безопасность [Текст]/ Г.И. Юсупова. – М.: Собрание, 2018. – 318 с.

УДК 339.138

Тимошенко Д.В.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

АГРЕССИВНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ТЕНДЕНЦИЯ XXI ВЕКА

Аннотация. В статье определена сущность и основные характеристики агрессивного маркетинга; проанализированы его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: маркетинг, агрессивный маркетинг, воздействие на потребителя, технология продаж.

Timoshenko D. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

AGGRESSIVE MARKETING AS A TREND OF THE XXI CENTURY

Abstract. The article defines the essence and main characteristics of aggressive marketing; analyzes its advantages and disadvantages.

Keywords: marketing, aggressive marketing, impact on the consumer, sales technology.

В современном мире невозможно обойтись без маркетинга. Это тот самый базис, на котором держится любой бизнес. Абсолютно любая фирма использует различные его виды для того, чтобы быть успешной на рынке, привлекать все больше и больше клиентов, обеспечивая себе прибыль. Реклама в интернете, по телевидению, рекламные баннеры – все это для того, чтобы фирма и ее продукт набирали популярность. Мы привыкли этому многообразию «выгодных предложений» и «жизненно необходимой» продукции настолько, что не на каждую рекламную акцию обращаем свое внимание. В результате этого в настоящее время «обычному» маркетингу на смену пришел, так называемый, агрессивный маркетинг.

Агрессивный маркетинг – агрессивный способ продажи товаров и услуг, навязывание потенциальным потребителям решений о покупке, характеризуется гипертрофированным приоритетом цели продаж.

Негласное правило агрессивного маркетинга гласит: рынок готов принять абсолютно любой товар или услугу при достаточном давлении со стороны производителя и продавца. Известный европейский маркетолог профессор Жан-Жак Ламбен совершенно справедливо квалифицирует агрессивный маркетинг как «попытку втиснуть спрос в рамки предложения»[2].

Агрессивный маркетинг проявляется в следующем:

- резкое снижение цены на товар;
- так называемая «скандальная» реклама;
- призывы по типу «Звоните прямо сейчас!»;
- навязчивые акции и предложения «1+1», «второй экземпляр со скидкой 99%» и пр.;

– бесплатное обслуживание товара в течение определенного количества времени.

Агрессивный маркетинг вызывает противодействие и неприятие со стороны потребителей, потребительских организаций и даже органов государственной власти из-за своей абсолютной неэтичности, противоречивости и излишней навязчивости. Тем не менее, можно отметить преимущество агрессивного маркетинга над другими видами продвижения товаров и услуг на рынке практически в любом бизнесе и любой компании, особенно в случае выведения на рынок новой продукции, необходимости пополнения клиентской базы или заполучения большей части клиентов на рынке, для удержания на рынке, спасения «умирающих», «тонущих» проектов.

Можно отметить следующие особенности «агрессивной» технологии продаж:

Во-первых, продавцы четко ориентированы на свой товар;

Во-вторых, недостаточная клиентоориентированность (потребитель мало нуждается в товарах и услугах компании).

Построение процесса продажи происходит следующим образом: сразу после установления контакта с потенциальным потребителем, продавец начинает «грузить» его готовым рекламным текстом. Обычно это два-три предложения, описывающие характеристики предлагаемого товара или услуги, которые решают определенные проблемы клиента.

Успех или неудача такой продажи зависит от того, существует ли у потенциального клиента потребность в предлагаемом товаре. Если нет такой потребности, то, согласно такой технологии продаж, ее нужно создать. Правильный способ общения и тонкая психологическая работа с клиентом гарантирует успех.

В качестве преимущества агрессивной технологии продаж выделим следующие:

– требуется минимальное количество времени для работы с клиентами (оно необходимо для того, чтобы озвучить стандартный рекламный текст);

– из процентов от продаж и складывается заработная (чем больше продажи, тем больше зарплата), что является отличной мотивацией продавцов.

Недостатки агрессивной технологии продаж проявляются в следующих аспектах:

– соотношение между количеством затраченных ресурсов к полученному результату неравное (количество контактов с потенциальными клиентами высоко, а продаж немного);

– велики затраты ресурсов, прежде всего человеческих.

В наше время большая часть компаний осваивают или же уже освоили и практикуют агрессивную технологию продаж. Продавцов учат быть тонкими психологами: обучают умению установить контакт, выявлять потребности клиента, задавать нужные и правильные вопросы, работать с возражениями, правильно завершать сделку [1].

Даже если у клиента нет потребности в предлагаемом товаре или услуге, то продавцу необходимо ее создать с помощью последовательно заданных вопросов.

Продавец презентует продукт, надеясь уговорить клиента, и неминуемо сталкивается с возражениями. Это очень важный этап. Продавцу необходимо правильно работать с возражениями, дабы увеличить шансы успешной продажи. В результате он может получить вежливый отказ или же могут начаться переговоры, которые являются продолжением работы с возражениями.

Нередко в процессе переговоров начинается процесс торга: потребитель начинает ставить выгодные для него условия.

Как правило, продавцы не могут не согласиться на условия клиента, так как реализовать товар они могут лишь приняв условия клиента.

Повысить результативность рассмотренной технологии возможно с помощью комплекса следующих методов:

– разработать бонусы для привлечения постоянных клиентов;

– обучение персонала на клиентоориентированность;

– мотивировать персонал компании;

– дабы удержать клиента, нужно вызвать в нем желание посетить офис или магазин компании, где предложено большее количество товаров и/или услуг.

На сегодняшний день агрессивную технологию продаж использует практически каждая фирма. Эффективность данного метода уже давно доказана на практике, и она намного выше, чем эффективность классического маркетинга. Большой приток клиентов и высокие темпы реализации и популяризации продукции – вот главное преимущество агрессивного маркетинга, которое оправдывает затраты, такие как, например, затраты на обучение персонала. Но, чтобы использовать данную технологию продаж, нужно обладать определенными чертами характера, быть готовым принимать нестандартные решения, быть готовым к стрессовым ситуациям. Однако, если все получится, то, наблюдая за результатами, можно прийти к пониманию того, что все старания того стоили.

Список используемых источников:

1. Андреева, Н.Н. Формы современного прямого маркетинга и их классификация [Текст] / Н.Н. Андреева // Маркетинговые коммуникации. – 2012. – №4. – С. 236 – 248.
2. Ламбен, Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Ж.Ж. Ламбен; Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.

УДК 336.712

Урлапов П.С.

Уральский государственный экономический университет

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье анализируются тенденции и перспективы развития региональных банков в условиях трансформации финансового сектора экономики. В исследовании используются данные официальной статистики Центрального Банка и Федеральной Налоговой Службы. Автор статьи пришел к выводу о сохранении в ближайшие несколько лет тенденции к оптимизации региональных банковских систем за счёт активной интеграции крупных федеральных банков в экономики регионов.

Ключевые слова: кредитная организация, региональный банк, региональная банковская система, диджитализация.

Uralapov P.S.

Ural state university of economics

TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF REGIONAL BANKS UN THE CONDITION OF TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL SECTOR OF THE ECONOMY

Abstract. This article discusses the trends and prospects for the development of regional banks in the context of the transformation of the financial sector of the economy. The study uses official statistics from the Central Bank and the Federal Tax Service. The author of the article came to the conclusion that, over the next few years, the tendency to optimize regional banking systems due to the active integration of large federal banks in the regional economies will continue.

Keywords: credit organization, regional bank, regional banking system, digitalization.

Развитие экономики Российской Федерации напрямую связано с развитием экономики её федеральных округов и входящих в их состав регионов. Современное геополитическое положение государства, а также уровень его интеграции в мировую экономику накладывает

серьезный отпечаток на деятельность региональных кредитных организаций – их число уменьшается, доля активов региональных банков снижается. Закономерна постановка вопроса о форме их дальнейшего существования.

В то же самое время практически отсутствуют основополагающие работы по вопросам деятельности региональных банков на локальном уровне, поскольку основная масса научных исследований в области банковского дела посвящена либо проблемам федерального уровня по вопросам развития национальной банковской системы, либо частным проблемам банковской деятельности. Однако темы формирования и развития регионального банковского сектора представляют самостоятельный экономический интерес для изучения.

Дело в том, что термин «региональный банк» распространён в научной литературе и имеет довольно широкое применение. В то же время единый подход по данной дефиниции в отечественной научной литературе отсутствует. Отметим, что теоретические основы региональных банковских систем и упоминание региональных банков в классификации кредитных организаций встречаются в трудах ряда известных отечественных ученых: Е.Б. Стародубцева, Е.А. Звонова, Е.Ф. Жуков, Тавасиев А.М., Балабанов И.Т., Г.Н. Белоглазова, Лаврушин О.И. и др. Российское научное сообщество не однократно пыталось дать определение «регионального банка», это привело к появлению большого количества трактовок данного понятия. Также отметим, что исследования в части повышения эффективности региональных банков выделены в отдельную область в паспорте специальностей Высшей аттестационной комиссии Российской Федерации.

К отличительным особенностям региональных банков, как правило, относят небольшой объем активов, более тесные взаимоотношения с субъектами региональной экономики, специализацию на корпоративном кредитовании [6, с. 120].

На выступлении Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной на XXV Международном финансовом конгрессе от 30.06.2016г. было озвучено предложение о выделении регионального банка как отдельного вида кредитной организации. Это связано с назревшей необходимостью внедрения пропорционального регулирования в банковской сфере (уровень требований к банкам должен соответствовать набору совершаемых банковских операций и объему рисков, которые банк берет на себя). К числу региональных могут быть отнесены относительно небольшие кредитные организации с ограниченным кругом наиболее простых банковских операций. Бизнес-моделью таких банков должно являться привлечение средств от физических и юридических лиц конкретного региона и их размещение с минимальными рисками в кредиты населению и бизнесу (прежде всего среднему и малому) того же региона [3]. Данное определение регионального банка в своей основе содержит не только географический признак, но и регулятивный. Однако в нём не учтён экономический смысл, который заключается в оказании влияния на экономическое благополучие региона, в котором создан и функционирует вышеназванный банк. Считаем важным учесть экономический элемент данной дефиниции.

В то же время существующая тенденция по укрупнению банковского сектора, нашедшее отражение и в динамике числа действующих кредитных организаций, свидетельствует о повышающейся роли крупных кредитных организаций федерального масштаба. Обратимся к статистике.

За период развития современной банковской системы Российской Федерации наблюдается снижение количества действующих кредитных организаций с 1299 шт. в январе 2005 до 442 шт. в январе 2020 (-65%) [5]. В разрезе регионов статистика показывает аналогичные тренды: в Центральном ФО количество кредитных организаций снизилось с 742 до 253. В Южном ФО – со 130 до 24. В Северо-кавказском ФО - с 57 до 10. В Северо-западном ФО - с 87 до 37. В Уральском ФО - с 71 до 23. В Сибирском ФО - с 75 до 23. В Приволжском ФО - с 151 до 57. В Дальневосточном ФО - с 43 до 15. При самом грубом подсчёте около 500 региональных банков прекратили свою деятельность за последние 15 лет.

Для оценки убывающей динамики количества кредитных организаций необходимо понять, менялось ли количество субъектов экономики, которые обслуживаются данными кредитными организациями, совершенствовались ли технологии обслуживания, как изменилась его интенсивность. Для данных целей обратимся к государственной статистике Федеральной налоговой службы. Нас интересует количество действующих организаций и индивидуальных предпринимателей за аналогичный период.

Для целей анализа изменений средней нагрузки на одну кредитную организацию мы рассмотрим изменения в численности населения Российской Федерации, а также анализ количества действующих организаций. В 2005 году численность населения России составляет 143 801 046 человек, в 2020 – 146 780 700 человек (увеличение составило +2%) [9]. Прирост численности населения косвенно может свидетельствовать об увеличении числа клиентов кредитных организаций. При этом прямым свидетельством роста клиентской базы кредитных организаций является повышение доступности банковских услуг, рост их многообразия, их диджитализация, а также борьба государства с теневым сектором экономики. При небольшом приросте численности населения происходит значительный рост проникновения банковских продуктов в экономику населения, рост числа их пользователей. Однако, не вводя в анализ точную структуру населения в разрезе возрастных групп, в разрезе групп, пользующихся услугами банков, корреляцию между численностью населения и количеством действующих кредитных организаций выстроить не представляется возможным. В этой связи, анализ будет основываться на количестве действующих на территории Российской Федерации компаний.

Право юридических лиц иметь расчетный счет в России закреплено законодательно [1]. В то же время, существует ряд условий при осуществлении деятельности юридических лиц, которые фактически превращают открытие расчетного счета в необходимость. Для индивидуальных предпринимателей такого жесткого требования нет, можно использовать карты и счета, открытые на физическое лицо. Однако на практике, вести успешный бизнес с их использованием затруднительно. По Указанию Банка России от 07 октября 2013 года № 3073-У наличные расчеты между индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами ограничены суммой 100.000 руб. по одному договору [2]. При достижении данной суммы необходимо переходить на безналичный расчет. Следовательно, количество действующих организаций имеет прямую корреляцию с числом организаций - пользователей услугами банков.

Согласно данным Федеральной Налоговой службы, число действующих компаний стремительно увеличивалось из года в год, а в период с 2016 по 2020 год случилось некоторое его снижение [8]. Так, по состоянию на 01.01.2005 действующих компаний (юридические лица плюс индивидуальные предприниматели) насчитывалось 4 830 908 штук. Аналогичный показатель на 01.01.2020 равен 7 755 382 (+61%).

Мы видим две разнонаправленные динамики: снижение числа действующих кредитных организаций и увеличение числа действующих компаний, и рост проникновения банковских услуг в деятельность экономических субъектов Российской Федерации. При этом доля активов банков Топ 20 на 01.01.2020г. составила 83% активов всей банковской системы, против значения на 01.01.2005 в 62% [7]. Это свидетельствует о снижении доли средних по величине и мелких банков в банковской системе страны.

В этой связи важно описать ключевые особенности региональных банков и их отличия от кредитных организаций федерального уровня:

1. Размер активов и капитала. По данному критерию федеральные банки имеют существенное преимущество, поскольку больший капитал и больший размер активов при прочих равных условиях позволяет нивелировать многие мелкие риски, а также рассматривать и выдавать большую сумму кредита на одного заёмщика.

2. Управление ликвидностью. С точки зрения управления ликвидностью преимущество также за федеральным банком, поскольку более широкая география присутствия позволяет более точно управлять данным процессом. Присутствие в нескольких регионах

обслуживания может подразумевать сценарий, когда один из регионов является «ресурсодавшим», а остальные – сбалансированно и кредитующие, и осуществляющие операции по привлечению денежных средств. У регионального банка подобной возможности нет.

3. Опыт сложно-структурированных сделок. Как правило, крупный федеральный банк обладает большим опытом в реализации нестандартных сделок со сложной структурой финансирования и обеспечения.

4. Рассмотрение региональных сделок. По данному параметру преимущество в большинстве случаев за региональным банком по нескольким причинам: а) региональный банк лучше знаком с бизнесом региона, его спецификой; б) структура регионального банка зачастую проще, чем у крупного федерального банка, что позволяет быстрее получить необходимые заключения служб по той или иной сделке; в) лимиты на сделку на местном уровне у регионального банка выше, чем аналогичный показатель у операционного офиса/филиала федерального банка. Таким образом, именно региональные банки становятся надежными партнёрами для малого и среднего бизнеса на местах [4, с. 167].

Не смотря на наличие существенных преимуществ, доля действующих региональных кредитных организаций снижается. Например, в центре Уральского Федерального округа – в Свердловской области зарегистрированы 9 кредитных организаций. А в восьмом по численности населения регионе России – Омской области – всего две. Также есть ряд регионов без единой кредитной организации локального уровня. Необходимо понять, что послужило тому причиной.

На взгляд автора, крупные федеральные банки за счет обладания большим количеством ресурсов, в том числе речь идёт и о человеческом капитале, имеют доступ к самым передовым технологиям. Они позволяют улучшить обслуживание клиента, в том числе и за счёт перевода в дистанционные каналы обслуживания. Эффект масштаба позволяет нести меньшие издержки на проведение операций клиента, успешные решения транслируются на всю сеть, увеличивая эффект экономии.

Накопленный опыт работы в регионах позволяет крупным банкам наиболее успешно конкурировать с региональными банками, определяя их дальнейшую судьбу. Предложенное в июне 2016 года выделение региональных банков с целью упрощения банковского надзора Центральный банк не стал развивать. Спустя почти четыре года региональные банки не получили какого-либо нового статуса, в то же время их позиции на банковском рынке ослабевают. В условиях турбулентности банковского сектора восемь из десяти предпринимателей задумывались о смене обслуживающей организации. Массовые отзывы лицензий стимулируют переход бизнеса на обслуживания из небольших банков в банки рейтинга Топ-20. Также растёт беспокойство по поводу того, как региональным банкам развиваться в текущих условиях повышенной конкуренции, как на их бизнес повлияет снижение ставок, как регуляторные и технологические новшества отразятся на наиболее маржинальных видах операций. Автор прогнозирует сохранение в ближайшие несколько лет тенденции к оптимизации региональных банковских систем за счёт активной интеграции крупных федеральных банков в экономики регионов.

Список используемых источников:

1. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ п. 4 ст. 2 // Правовая справочно-информационная система «Гарант».

2. Об осуществлении наличных расчетов [Электронный ресурс]: указание Банка России от 07.10.2013 № 3073-У // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

3. Выступление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной на XXV Международном финансовом конгрессе 30 июня 2016 года [Электронный ресурс] / Банк России. – Режим доступа: https://cbr.ru/press/st/press_centre/nabiullina_160630/, свободный.

4. Галухин, А.В. Пути совершенствования кредитования реального сектора экономики [Текст] / А.В. Галухин // Проблемы развития территории. – 2018. – № 6 (98). – С. 162-171.
5. Информация о банковской системе Российской Федерации [Электронный ресурс] / Банк России. – Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/pdco/lic/>, свободный.
6. Леонов, М.В. Региональные банки в банковской системе России [Текст] / М.В. Леонов // Пространственная экономика. – 2015. – № 2. – С. 116-131.
7. Показатели деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс] / Банк России. – Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/pdco/pdco_sub/, свободный.
8. Статистика по государственной регистрации ЮЛ и ИП в целом по Российской Федерации [Электронный ресурс] / Федеральная Налоговая Служба. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn55/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/, свободный.
9. Численность постоянного населения России на 1 января [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <https://showdata.gks.ru/report/278928/>, свободный.

УПРАВЛЕНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены проблемы таможенной деятельности и различных рисков, которые возникают в процессе ее осуществления. Авторами рассмотрены понятия риска, и таможенного риска, представлены объекты анализа риска в таможенном деле. Проанализированы вопросы судебной практики между компанией-перевозчиком и Федеральной таможенной службой России. В процессе исполнения служебных обязанностей у таможенных органов часто возникают спорные ситуации с декларантами товаров. В связи с этим, авторами даны соответствующие рекомендации по совершенствованию системы управления рисками в таможенном деле.*

***Ключевые слова:** таможенный риск, таможенная служба России, управление таможенными рисками, судебная практика взаимоотношений перевозчиков и ФТС РФ.*

Fomochkina U.Yu., Vinnikova I.E.

Moscow Automobile and Road State Technical University (MADI)

CUSTOMS RISK MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL ROAD TRANSPORT SYSTEM

***Abstract.** This article discusses the problems of customs activity and various risks that arise in the process of its implementation. The authors consider the concepts of risk and customs risk, and present the objects of risk analysis in customs. The issues of judicial practice between the carrier company and the Federal customs service of Russia are analyzed. In the course of performing official duties, customs authorities often have disputes with the declarants of goods. In this regard, the authors give appropriate recommendations for improving the risk management system in customs.*

***Keywords:** customs risk, Russian customs service, customs risk management, judicial practice of relations between carriers and the Federal customs service of the Russian Federation.*

В таможенной деятельности действует механизм организации экономических отношений между государством и гражданами, государством и бизнесом, который предусматривает управление рисками на основе анализа выявленных угроз и вероятности несоблюдения таможенного законодательства, основными задачами которого являются:

- обеспечение всех уровней Федеральной таможенной службы (ФТС) информацией для принятия краткосрочных и долгосрочных решений по минимизации рисков невыполнения плановых заданий по таможенным сборам и платежам;
- оптимизация процедур контроля и досмотра проходящих через таможенную грузопотоков.

«Таможенным кодексом Таможенного союза установлено, что к таможенным платежам относятся: ввозная и вывозная таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость (НДС) и акциз, которые взимаются при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза, а также таможенные сборы. Таможенные платежи также во многом определяют положение страны в международной системе разделения труда и её экономическое состояние. Являясь частью бюджетной системы, таможенные платежи обеспечивают значительную часть доходов страны» [6]. Однако, осуществляя данную

деятельность, возникают различного вида риски.

Под *риском* в таможенном деле понимается вероятность совершения правонарушений участниками внешнеэкономической деятельности, которые могут привести к ущербу для торговли, промышленности, общества и государства при импорте или экспорте товаров и услуг.

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (в новой редакции от 01.01.2018 г.), в состав которого входит и Российская Федерация, дает обобщенное определение таможенного риска [2].

Таможенный риск (риск) – это вероятность несоблюдения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства государств-членов в таможенном регулировании.

К объектам анализа риска в таможенном деле относятся:

- товары, находящиеся под таможенным контролем;
- транспортные средства, участвующие в международной перевозке;
- сведения, содержащиеся во внешнеэкономических договорах (контрактах) купли-продажи и соглашениях;
- сведения, содержащиеся в транспортных, коммерческих, таможенных документах;
- деятельность декларантов и иных лиц, обладающих полномочиями в отношении товаров, находящихся под таможенным контролем;
- результаты применения форм таможенного контроля.

В связи с развитием международных отношений, и, как следствие, появлением большого количества перемещаемых через таможенные границы товаров и транспортных средств возникновение рисков неизбежно. Для управления ими существует разработанная совокупность инструментов, технологий, методик управления рисками и система мер их минимизации. Федеральной таможенной службой России, с целью систематизации контроля процесса таможенного оформления, была принята система управления рисками (далее - СУР). В целях совершенствования процедур таможенного оформления была утверждена «Концепция системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации» (Приказ ГТК РФ от 26.09.2003 № 1069) [4].

Целью системы управления рисками является создание современной системы таможенного администрирования, обеспечивающей осуществление эффективного таможенного контроля при существующей организации таможенной службы, кадровом, материальном, техническом и технологическом обеспечении ее деятельности. Главным в этой системе является принцип выборочности, предусматривающий распределение и использование ресурсов таможенной службы Российской Федерации на наиболее важных и приоритетных направлениях работы таможенных органов с целью предотвращения нарушений таможенного законодательства РФ. Эффективность такого подхода к управлению рисками деятельности таможенных органов СУР подтверждается положительным опытом работы таможенных органов зарубежных стран.

Между тем, в процессе таможенной деятельности возникает множество задач, требующих тактических решений. В процессе исполнения служебных обязанностей у таможенных органов часто возникают спорные ситуации с декларантами товаров. К данным ситуациям относятся, например, случаи с несоответствием груза представленным документам или правилам грузоперевозки, а также некорректное начисление таможенных сборов и много другое. Порой нарушения правил допускают обе стороны. Споры между таможенной службой, с одной стороны, и юридическими или физическими лицами, с другой стороны, бывают следующих видов (рис. 1):

административные споры: связаны с внешнеэкономической деятельностью или правонарушениями. К ним можно отнести споры о незаконном наложении штрафа, либо о нарушении таможенного законодательства

коммерческие споры: решают вопросы выплат пошлин;

налоговые споры: возникают в случае неверного начисления НДС.

Рис. 1. Споры, возникающие между таможенной службой, юридическими и физическими лицами

Решение спорных вопросов и оперативное их рассмотрение требует разработки специальных правил и положений, которые являются весьма трудо- и затратно-емкими. Рассмотрим следующий пример (анализируемая ситуация взята из электронной версии статьи журнала «Арбитражная практика для юристов» изданной в феврале 2017 года). Сторонами спора выступили - компания-перевозчик (ООО «Витязь») и государственный исполнительный орган власти - Федеральная таможенная служба РФ [7].

Компания-перевозчик ООО «Витязь» осуществляла международную перевозку в режиме таможенного транзита, в процессе которой одно из транспортных средств компании вышло из строя. Перевозчик потерпел во время рейса аварию. Водитель перегрузил товар в другой транспорт, но пришлось вскрывать опломбированные ящики. Из-за аварии груз доставили получателю не в срок, а вес не соответствовал данным таможенных документов.

При привлечении к административной ответственности (по части 3 статьи 16.1 КоАП РФ) обществу ООО «Витязь» было назначено наказание в виде конфискации в доход государства предмета административного правонарушения (товар в количестве 1 грузового места, общим весом брутто - 4,7 кг). Санкция в виде административного штрафа не применялась, а судебная коллегия Верховного Суда РФ своим постановлением оставила в силе судебные акты и удовлетворило заявление о признании незаконным решение об изъятии допуска (доступа) к процедуре Международной дорожной перевозки (МДП).

На данном практическом примере показана огромная значимость и ответственность службы управления рисками в таможенной сфере. В одном случае, таможенные органы выполнили свою работу в соответствии с регламентом, наказав перевозчика за ненадлежащую перевозку товара (замена транспорта, нарушение срока доставки и др.). Но, в другом случае, таможенные органы нарушили права перевозчика на проведение упрощенной процедуры оформления Международной дорожной перевозки. Здесь возникает рискованная ситуация, ответственность за которую несут таможенные органы. Этот риск - отказ разъяснять положения законодательства и инструкции прохождения процедур участнику ВЭД. В итоге судебного разбирательства Верховный Суд РФ встал на сторону компании-перевозчика и оставил доступ к процедуре МДП в силе [1].

Рассмотрев элементы риск-менеджмента в таможенной сфере, в том числе на конкретном примере разрешения спора между участником ВЭД и таможенными органами, можно сформулировать рекомендации по совершенствованию системы управления рисками в таможенном деле. В практическом применении их можно выразить в виде следующих правил [5]:

- введение электронной системы документооборота, в первую очередь,

повсеместное внедрение электронного декларирования. При электронном декларировании грузов максимальное количество процедур можно проводить удаленно, обмениваясь с таможенной службой электронными документами. В этом случае таможенные процедуры становятся более прозрачными и комфортными для участников ВЭД;

- введение обязательной процедуры досудебного порядка обжалования решений по таможенным спорам. В этом случае хозяйствующие субъекты (участники ВЭД) смогут воспользоваться услугами компетентных юристов и юридических служб, не обращаясь напрямую в суды, и таким образом, понести меньшие затраты. Ускорится и процесс разрешения споров. В этой связи, в законодательном порядке решить вопрос о закреплении за участниками ВЭД организаций, оказывающих специализированные юридические услуги;

- внедрение на постах дорожно-патрульной службы ГИБДД пунктов таможенного досмотра товаров и автомашин. Необходимо наделить самостоятельным правом таможенные органы останавливать транспорт для проверки товаров и документов в целях соблюдения таможенного законодательства;

- осуществление постоянного контроля за применением соответствующих методов, средств и мероприятий, упреждающих и предотвращающих негативное воздействие возможных угроз таможенным процессам. Наряду с подготовкой и реализацией профилей рисков необходимо анализировать их эффективность, а по результатам проводить их корректировку;

- внедрение новейших информационных технологий, включающих современные каналы передачи данных, а также технических средств таможенного контроля. То есть, «...Полномасштабное внедрение цифровых технологий позволит значительно ускорить процесс таможенного оформления и контроля, что, в свою очередь, увеличит товарооборот и приведет к экономическому росту государства. Однако не следует забывать о том, что с внедрением цифровых технологий возникают проблемы незащищенности всей системы перед угрозами неправомерного доступа, копирования и изменения информации, представленной в цифровом виде. В целях устранения этих проблем ФТС России применяются: административные меры защиты цифровой информации; правовые средства защиты и меры уголовно-правового характера, а также внедряются системы управления рисками (СУР)» [8].

В последние годы в России произошло много событий, трансформировавших систему работы таможенных органов, в их числе создание Таможенного союза ЕАЭС (2010 г.), Евразийского экономического союза (2015 г.), присоединение России к ВТО в (2012 г.). В связи с этим, происходит интеграция государства в мировую экономику, развивается внешнеэкономическая деятельность, в том числе автотранспортная логистика. Такие глобальные экономические изменения требуют от Федеральной таможенной службы России и иных органов законодательной и исполнительной власти страны дальнейшего совершенствования таможенного законодательства, приведение его в соответствие с нормами международного права, что во многом зависит от развития цифровых технологий, которые существенно меняют современную жизнь [3]. Ведь «...Развитие цифровых технологий является актуальной проблемой XXI века» [9].

Положительно оценивать эффективность управления таможенным делом можно по уровню снижения рисков, т.е. вероятности несоблюдения таможенного законодательства в стране и уровню доверия к участникам внешнеэкономической деятельности.

Список используемых источников:

1. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП заключена в г. Женева 14.11.1975) [Электронный ресурс]// Правовая справочно-информационная система «Гарант».

2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (Приложение No1 к договору о Таможенном кодексе Евразийского союза) [Электронный ресурс] // Правовая

справочно-информационная система «Гарант».

3. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон 03.08.2018 №289-ФЗ // Правовая справочно-информационная система «Гарант».

4. Об утверждении Концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ ГТК РФ от 26.09.2003 №1069// Правовая справочно-информационная система «Гарант».

5. Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при реализации системы управления рисками [Электронный ресурс]: приказ ФТС России от 20.05.2016 №1000 // Правовая справочно-информационная система «Гарант»

6. Винникова, И.Е. Роль таможенной службы в формировании средств федерального бюджета текущего года и на перспективу [Текст] / И.Е. Винникова, У.Ю. Фомочкина // Национальные и международные финансово-экономические проблемы автомобильного транспорта: сб. науч. трудов; Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ). – М, 2018. – С. 170-178.

7. Костин, А.А. Система управления рисками при осуществлении таможенного контроля [Электронный ресурс]: учеб. пособ. / А.А. Костин – СПб: Интермедия, 2017. – 224 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82277.html>, свободный

8. Политковская, И.В. Эффективность выполнения таможенных операций с использованием цифровых технологий и контроллинга [Текст] / И.В. Политковская, Д.Т. Хвичия // Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: коллективная монография / кол. авторов; под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Фёдоровой, В.Б. Фроловой. и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – С.48-55

9. Шпилькина, Т.А. Цифровая экономика: инструменты развития и их влияние на финансовую систему страны [Текст] / Т.А. Шпилькина, М.А. Жидкова, И.В. Политковская, Н.В. Казицкая, О.И. Рыбьякова // Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности: мат. XI междунар. науч.-практ. конф.; Отв. редакторы: Т.В. Пирязева, В.В. Серов. – 2018. – С. 188-191.

РАЗВИТИЕ ВЗАИМОВЫГОДНЫХ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХЛЕБНАЯ БАЗА №3» МОСКАЛЕНСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация.** Целью работы является разработка механизма взаимовыгодных отношений малых сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающего предприятия, с использованием элементов инвестиционных вложений. В статье проанализировано современное состояние ОАО «Хлебная база №3» Москаленского района Омской области и крестьянско-фермерских хозяйств, функционирующих на данной территории. Особое внимание при анализе уделено результатам анкетирования производителей зерна данного района. Сделаны в статье выводы по эффективности инвестиционных вложений для инвестора и исполнителя.*

***Ключевые слова:** долгосрочные отношения, анкетирование, инвестор, перерабатывающее предприятие, малые сельскохозяйственные товаропроизводители.*

Khaletskaya A.V., Pogrebtsova E.A.
FSBOU VO Omsky GAU

DEVELOPMENT OF MUTUALLY BENEFICIAL LONG-TERM RELATIONS USING INVESTMENT INVESTMENTS ON THE EXAMPLE OF OAO «BREAD BASE №3» OF MOSKALENSKIY DISTRICT OF OMSK REGION

***Abstract.** The aim of the work is to develop a mechanism of mutually beneficial relations between small agricultural producers and the processing enterprise, using elements of investment investments. The article analysed the state of JSC «Bread Base № 3» of the Moskalenskiy district of the Omsk region and country farms operating in this territory. Special attention in the analysis is paid to the survey of grain producers of this area. Conclusions were drawn in the article on the efficiency of investment investments for the investor and the performer.*

***Keywords:** long-term relations, questionnaire, investor, processing enterprise, small agricultural producers.*

В современной экономике огромное количество субъектов вовлечено в сферу совместной деятельности, и всех их объединяет одна проблема - поиск экономического механизма взаимодействия. Противоречия в интересах сельских товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий во многом являются тормозом эффективного функционирования АПК в целом. Имеют место трудности в организации экономически выгодных взаимоотношений, установлении обоснованного ценообразования, эффективного управления, планирования, контроля. Поэтому рассмотрения взаимовыгодного сотрудничества участников рыночного рынка является актуальной темой.

Экономический механизм представляют собой многофакторное явление. Под ним понимается сущности и структуры экономических отношений, что дает возможность эффективно применять те или иные механизмы проводимой социально-экономической политики в стране более эффективно [1]. В широком смысле «механизм» представляет собой внутреннее устройство какого-либо аппарата, приводящее его в действие. Механизм с точки зрения экономики может быть представлен как специфическая совокупность элементов, состояний и процессов, расположенных в данной последовательности [2, 3].

Для Омской области элеватор ОАО «Хлебная база № 3» Москаленского района Омской области - достаточно крупное предприятие, его складские мощности составляют 143 тыс.

тонн. Основной задачей элеватора остается приемка зерна, выращенного товаропроизводителями Москаленского, а также Марьяновского и Исилькульского районов, подработка и сушка зерна до заданных кондиций, и его хранение и отгрузка. Основные показатели деятельности общества представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели деятельности ОАО «Хлебная база №3»

Показатель	Годы			Динамика 2018 к 2016 гг.,%
	2016	2017	2018	
Выручка, тыс. руб.	82 549	88 693	69 868	84,6
Себестоимость продаж, тыс. руб.	13 109	14 165	5 354	40,8
Валовая прибыль, тыс. руб.	68 440	74 528	65 514	95,7
Коммерческие расходы, тыс. руб.	46 622	41 440	37 875	81,2
Управленческие расходы, тыс. руб.	11 750	11 117	11 493	97,8
Прибыль от продаж, тыс. руб.	10 068	21 971	15 146	150,4
Доходы от участия в организациях, тыс. руб.	22	95	287	1304,55
Проценты к получению, тыс. руб.	11 057	9 940	7 710	69,7
Прочие доходы, тыс. руб.	1 722	1 841	3 397	197,2
Прочие расходы, тыс. руб.	3 723	3 494	3 601	96,7
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	19 146	30 353	22 939	119,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	14 912	23 884	18 342	123,0
Коэффициент рентабельности, %:				
- капитала	1,71	2,49	1,69	98,83
- собственных средств	2,1	2,97	1,98	94,29
- производственных фондов	2,96	3,91	2,65	89,53

По статье доходы от участия в других организациях значительно увеличились на 1204,55% и к 2018 году составили 287 тыс. руб. Увеличилась чистая прибыль на 23%, прибыль от продаж, прочие доходы и прибыль до налогообложения и к 2018 году составили 15146 тыс. руб., 3397 тыс. руб. и 22939 тыс. руб. соответственно. Себестоимость продаж сократилась на 59,16% и к 2018 году составила 5354 тыс. руб. Так же заметно сократились проценты к получению на 30,27% и к 2018 году стали 7710 тыс. руб. Остальные статьи баланса сократились незначительно.

Как нам известно, для любого инвестора важным показателем является рентабельность, так как данный коэффициент показывает во сколько раз, предприятие получит больше прибыли от рубля, вложенного в капитал средств. По коэффициентам рентабельности капитала, рентабельности собственных средств, рентабельности производственных фондов наблюдается тенденция спада, что говорит о снижении прибыльности организации, это можно связать с высокой долей заемного капитала. При соответствующих инвестиционных вложениях организация может справиться с платежеспособностью по своим обязательствам.

В широком значении инвестиционная деятельность - это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта), в узком - процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения (собственно инвестиционная деятельность является содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы - вложение средств»). Вторая стадия «вложение средств - результат инвестирования» характеризует взаимосвязь затрат и достигаемого эффекта.

Безусловно, любая деятельность, связанная с вложением финансов с целью дальнейшего получения прибыли, подвергается большому риску. Такой риск носит

название — инвестиционного. Инвестиционный риск — это риск неполучения (невозврата) в полном объеме вложенных инвестиций и дохода по ним. Влияние инвестиционного риска, прежде всего, проявляется через факторы, отражающиеся на инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов. Именно поэтому, для инвестора, в целях комплексной оценки инвестиционной привлекательности субъекта необходимо проанализировать факторы, влияющие на него на различных уровнях: корпоративном, отраслевом, региональном.

В настоящее время, в работах отечественных и зарубежных исследователей, выделяется довольно большое количество факторов, которые влияют на инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта. Проведя тщательный анализ всего многообразия факторов, можно прийти к выводу, что инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта зависит от достаточно большого количества факторов, которые условно можно разделить на внешние и внутренние [10].

Для установления предприятия, в которое будут инвестироваться денежные средства на выращивание зерна, было проведено анкетирование, в ходе которого выявлено, что возможными получателями инвестиций могут быть КФХ «Семья Ковалевых» расположено в селе Екатериновка и КФХ «Клен» расположено в селе Ивановка Москаленского района.

Анкетирование проводилось по средствам телефонных звонков, а так же при взаимодействии с Администрацией сельского хозяйства Москаленского района (таблица 2).

Таблица 2. Результаты анкетирования производителей зерна Москаленского района Омской области

Вопросы	Результаты, %		
	Да	Нет	Воздержались
Вы являетесь производителями зерна?	100	-	-
Имеются ли в собственности земли для возделывания?	45	25	30
Имеются ли транспортные средства для возделывания зерна?	60	40	-
Имеются ли складские помещения?	35	65	-
Производите ли вы удобрение земель?	45	45	10
Производите ли вы обработку семян пестицидами?	45	45	10
Является ли ваше предприятие заемщиком банка?	40	40	20
Хватает ли вам собственных денежных средств на содержание транспортных средств при возделывании зерна?	10	50	40
Пользуетесь ли вы услугами элеватора?	25	75	-

Согласно результатам проведенного опроса установлено что:

- 40 % сельскохозяйственные товаропроизводители в связи с нехваткой собственных денежных средств получают кредиты;

- 65 % сельскохозяйственных товаропроизводителей не пользуется услугами элеваторов для хранения зерна, а предпочитают хранить зерно своим силами, однако им известно, что данный способ только ухудшает качество зерна.

- 75 % сельскохозяйственные товаропроизводители вынуждены реализовать зерно практически сразу же после уборочной компании, так как у них отсутствуют денежные средства для хранения зерна на элеваторе.

Это связано в первую очередь с большими затратами на возделывание зерна и зачастую у предприятий не хватает средств на хранение зерна на элеваторах. И предприятиям придется реализовать произведенное зерно из под «комбайна».

КФХ «Семья Ковалевых» и КФХ «Клен» относятся к проценту организаций, которые предпочитают, хранить зерно своим силами при этом используют не оборудованные

складские помещения. В связи с этим было решено инвестировать денежные средства в одно из вышеуказанных предприятий после проведенного анализа их экономической деятельности. Посевная площадь КФХ «Семья Ковалевых» в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась, за счет аренды дополнительных земель, посевная площадь в КФХ «Клен» остаётся неизменной. Все показатели у КФХ «Семья Ковалевых» за 2018 год заметно выросли по сравнению с 2016 годом. Например, увеличилась выручка от реализации продукции в 2018 году на 84,67% по сравнению с 2016 годом; в 2018 году увеличилась среднесписочная численность на 2 человека; увеличилась площадь пашни на 50 га. Характеристика специализации производства крестьянского (фермерского) хозяйства «Семья Ковалевых» - растениеводство, прибыль от реализации продукции выросла в течение трех лет с 387 тыс. руб. до 1745 тыс. руб, рентабельность предприятия выросла на 7,68%, составила в 2017 году 8,94%, предприятие является низкорентабельным, это связано с высоким уровнем себестоимости продукции.

Слабыми сторонами как КФХ «Семья Ковалевых», так и у КФХ «Клен» являются, ограниченный ассортимент продукции, отсутствие собственных земельных угодий, нехватка квалифицированного персонала, для решения данных проблем предприятию необходимо воспользоваться сильными сторонами и имеющими возможностями.

ОАО «Хлебная база № 3» было предложено произвести инвестиционные вложения в крестьянское (фермерское) хозяйство «Семья Ковалевых». Между ОАО «Хлебная база №3» и КФХ «Семья Ковалевых» заключен договор, в котором чётко прописываются обязанности сторон. Согласно договору, ОАО «Хлебная база №3» инвестирует вложение в возделывание зерна КФХ «Семья Ковалевых». ОАО «Хлебная база №3» (инвестор) и КФХ «Семья Ковалевых» (исполнитель), обязанности сторон. Инвестор обязуется: приобрести семена для возделывания зерна и горюче смазочные материалы; осуществить поставку удобрений и пестицидов. Исполнитель обязуется засеять поля семенами надлежащего качества; своевременно и качественно ухаживать при возделывании зерна; передать в установленные сроки зерно в адрес инвестора.

Общий объем инвестиций, необходимых для выращивания зерновых культур составляет – 1 698 954 руб. Площадь, засеваемая под пшеницу составляет – 500 га., следовательно, для засева понадобится 80 т., семян. Засев земли будет произведён семенами сорта мягкой яровой пшеницы Катюша, так как данный сорт обладает высокой потенциальной урожайностью - 15 ц/га, средняя урожайность за годы изучения 12 ц/га. Сорт устойчив к засухе, полеганию, осыпаемости, поражению пыльной и твердой головней. Семена были закуплены у ООО «Удобное» Москаленского района, по цене 10 000 руб./т. Затраты на приобретение 80 тонн семян составили 800 000 руб.

Предпосевная обработка семян пестицидами - процесс, предохраняющий растения от целого комплекса возбудителей и болезней. Применение пестицида секатор турбо обусловлено его высокой эффективностью против трудно контролируемых сорных растений, таких как вьюнок, марь белая, против переросших сорных растений, а так же сорных растений обрабатываемых в трудных условиях. Секатор турбо имеет значительный спектр действия и широкий временной и температурный диапазон сроков применения. Затраты на приобретение одного килограмма пестицидов составят 7 185,00 руб, нам необходимо обработать 80 тон зерна. Сумма затрат составит 574 800 руб.

Для получения запланированной урожайности пшеницы требуется внести на 1 га с удобрениями азота 86 кг, фосфора 80 кг. Препарат - АгроМастер, стоимость 144 руб./кг. При этом затраты на приобретение составляют – 23 904 руб.

Возделывание зерна будет осуществляться транспортными средствами, такими как, боронование - МТЗ-80л, культивация - МТЗ-80.1, посев - МТЗ-82, скашивание - МТЗ-82 с жатка валковая зерновая ЖВЗ-10, подбор валов - комбайн Енисей 1200-1. Затраты на приобретение горюче-смазочных материалов на возделывание зерна на 500 га, составят 300 250 руб.

По результат инвестиционных вложений на возделывание зерна ОАО «Хлебная база №3» при получении урожайности 12 ц/га получит 6 000 т., зерна. При условии передачи в адрес КФХ «Семья Ковалевых» 20% от произведенной продукции. При реализации 4 800 т. зерна по цена 11 000 рублей за 1 тонну, ОАО «Хлебная база № 3» получит выручку в размере 52 800 000 руб.

После доставки зерна на ОАО «Хлебная база №3», будут проведены мероприятия по доведению зерна до кондиции, будет определена сортность, процент влажности и т. д. Расходы на хранение и доведения до кондиции зерна на элеваторе ОАО «Хлебная база № 3» составят 1 200 000 руб.

По условиям инвестиционного договора ОАО «Хлебная база №3» инвестирует только выращивание зерна, а затраты по уборке и транспортировке до ОАО «Хлебная база №3» несет КФХ «Семья Ковалевых». При урожайности 12 ц/га, с 500 га КФХ «Семья Ковалевых» получит 6 000 тонн зерна. Уборка зерна будет произведена пятью комбайнами имеющимися в собственности КФХ «Семья Ковалевых», при обмолоте пятью комбайнами намолот составит 150 тонн в день. В связи с хорошими погодными условиями уборка зерна составит 40 дней, при этом затраты на ГСМ (дизельное топливо, дизельное масло, смазочные материалы) составят 2 400 000 руб.

Согласно условиям договора, КФХ «Семья Ковалевых» оставляет в своем пользовании 20 % от произведенного зерна, что составляет 1 200 тонн зерна. Оставшуюся же часть зерна 4 800 тонн необходимо доставить в ОАО «Хлебная база №3», транспортировка производится силами поставщика на трех грузовых автомобилях, вместимость одной машины составляет 20 тонн. Вывозка зерна в количестве 4 800 тонн будет осуществляться в период зерноуборочной страды. Расстояние от КФХ «Семья Ковалевых» до ОАО «Хлебная база №3» составляет 10 км., при этом затраты на транспортировку составят 15 000 руб. Эффективность инвестиционных вложений для инвестора и исполнителя представлена в таблице 3.

Таблица 3. Эффективность инвестиционных вложений для инвестора и исполнителя

Показатели	ОАО «Хлебная база №3»	КФХ «Семья Ковалевых»
Вложение инвестиций, тыс. руб	-	1698
Затраты на возделывание зерна, тыс. руб	1698	X
Выручка от реализации зерна, тыс. руб.	52800	48000
Затраты на хранение и доведения до кондиции зерна, транспортировку и выплату заработной платы тыс. руб.	1200	X
Затраты на транспортировку и выплату заработной платы тыс. руб.	X	2775
Себестоимость, тыс. руб.	2898	2775
Прибыль от продаж, тыс. руб.	49902	43527
Рентабельность, %	17,2	15,6

Согласно данным установлено, что ОАО «Хлебная база №3» от мероприятия по инвестиционным вложениям по возделыванию зерна получить прибыль в размер 49 902 тыс. руб. При это показатель рентабельности составил 17,2 %. КФХ «Семья Ковалевых» так же получает дополнительный доход в размере 43 527 тыс. руб.

Таким образом,

1. В рыночных условиях необходимо сформированный экономический механизм взаимодействия между сельскохозяйственным производителем и перерабатывающим предприятием.

2. Совершенствование данного механизма возможно на долгосрочную перспективу с использованием инвестиционных вложений позволит всем участникам получить дополнительную прибыль.

Список используемых источников:

1. Анисимов, А.И. Экономический механизм взаимоотношений в структурных подразделениях сельскохозяйственных предприятий [Текст]: монография /А. И. Анисимов; ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР РФ.- Воронеж, 2017.-179 с.

2. Братчикова, С.В. Повышение эффективности реализации зерна в условиях фермерских хозяйств [Текст] / С.В. Братчикова // Инф. листок № 063-018-02, ЦНТИ.- Ставрополь, 2015.

3. Горлов, В.В. Проблемы формирования экономического механизма взаимодействия в современных сельскохозяйственных предприятиях АПК [Текст]: Методология и практика: дис. д-ра экон. наук 08.00.05. / В.В. Горлов. - Воронеж: Б.и., 2016.- 247с.

УДК 336.717.061

Черных Д.Д.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

***Аннотация.** Актуальность статьи обусловлена тем, что в современных условиях конкуренция на рынке услуг кредитования резко возрастает. Это вызвано тем, что банки в данный момент времени представляют населению широкую линейку разнообразных видов продуктов, в том числе кредитования. Разрабатывая стратегию, банки стремятся выбрать такие условия, которые наиболее полно удовлетворили бы пожелания клиентов, при этом сокращая время и сроки рассмотрения и предоставления кредитов, внедряя новые методы кредитования, а именно онлайн-кредитование.*

***Ключевые слова:** банк, цифровизация экономики, кредитование, онлайн-кредитование.*

Chernykh D.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ONLINE-LENDING IN MODERN RUSSIA

***Abstract.** The relevance of the article is due to the fact that in modern conditions, competition in the lending services market is increasing sharply. This is due to the fact that banks at a given moment present to the population a wide range of various types of products, including lending. In developing a strategy, banks seek to choose conditions that would satisfy the wishes of customers, while reducing the time and terms of considering loans, introducing new lending methods, namely online lending.*

***Keywords:** bank, digitalization of the economy, lending, online lending.*

Наблюдаемые масштабы и скорость конвергенции информационных технологий во все сферы жизни общества оказывают непосредственное воздействие на формирование системы экономических отношений, в которой ключевым фактором производства становятся данные в цифровой форме. Виртуальная реальность современной жизни являет собой пространство, в котором создаются новые продукты и идеи. В результате цифровая экономика сегодня представляет собой динамично развивающуюся сферу жизнедеятельности, способную полностью переформатировать все традиционные хозяйственные связи и существующие бизнес-модели [1, с. 34].

Использование искусственного интеллекта и облачных технологий дает возможность сегодня создавать ценности и блага с существенно меньшими затратами труда. Это свидетельствует о переходе от традиционной модели экономического развития к цифровой [5, с. 37]. Цифровая экономика формирует новый уклад жизни и основу для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса и социальной сферы. По мнению ряда экспертов, наблюдаемые процессы «слияния» технологий и «размывания» границ между физическими, цифровыми, биологическими сферами уже в обозримом будущем приведут общество к четвертой промышленной революции [8]. В результате стремительное и повсеместное распространение высоких технологий делает невозможным дальнейшее разделение онлайн- и офлайн- сфер экономической жизни.

Особое место в процессе цифровизации экономики занимает финансовый сектор. Уже в конце XX века четко обозначилась устойчивая тенденция к нарастанию масштабов компьютеризации и глобального технологического перевооружения финансовых рынков на основе современных электронных технологий. Компьютеризация стала фундаментом ключевых нововведений на всех сегментах финансового рынка (банковские услуги, страхование, операции на рынке ценных бумаг и др.). Безусловно, к положительным последствиям глобального технологического перевооружения финансовых рынков на основе современных электронных, в том числе интернет-технологий, можно отнести усиление конкуренции, повышение качества предоставляемых финансовых услуг, их диверсификацию, а также возможность значительного увеличения объемов операций с производными финансовыми инструментами [4, с. 58].

Одно из направлений исследований по данной проблематике – изучение различных аспектов влияния сферы FinTech на доступность кредита [3, с. 65]. Система кредитования так же не стоит на месте, и теперь есть возможность получить кредит, не выходя из дома. Онлайн-кредит – услуга, которую предоставляют банки, когда можно взять кредит, не общаясь с кредитором вживую, а посредством отправки заявки на оформление кредита через интернет.

Такие термины, как «банк», «кредитная организация», «небанковская кредитная организация», широко используются в повседневной речи и являются неотъемлемой частью банковской системы. Их всех отличает от прочих субъектов экономики ориентация на рыночные денежные отношения. Во главе данной структуры стоит центральный банк, который является главным регулятором в стране. Центральный банк устанавливает «правила игры» для других банков: выдает лицензии на право осуществления банковской деятельности, устанавливает правила и процедуры проведения расчетов, определяет состав и размеры (значения) банковских нормативов, резервные требования.

В связи с новыми тенденциями и потребностями клиентов субъекты банковской деятельности делятся на традиционный и онлайн-банкинг [2, с. 23].

Традиционные банки – это организации, в которых клиент напрямую контактирует с банковским служащим, основное обслуживание происходит в стационарных офисах, а сам банк имеет разветвленную сеть филиалов и отделений. Большинство процессов в них осуществляется только при личном взаимодействии клиента с уполномоченным представителем банка непосредственно в самом отделении: идентификация клиента, открытие счета, выдача банковских карт, предоставление иных других продуктов, получение справок [6, с. 248]. Онлайн-банк – это банк, специализирующийся на предоставлении услуг клиентам через различные дистанционные каналы: интернет, телефон, мобильные приложения; банковские отделения посещать не нужно, а иногда их и вовсе не существует [6, с. 248].

В условиях новых реалий в первом случае количество отделений стремительно уменьшается, персонала становится все меньше, а во втором – границы деятельности расширяются благодаря «диджитализации» традиционной банковской сферы и расширению услуг. Так, компания «Apple» в конце 2016 года запустила сервис «Apple Pay»

позволяющий «добавить» в смартфон банковскую карту и произвести платеж при помощи мобильного телефона.

Сегодня все больше и больше говорят об онлайн-банках и дистанционном банковском обслуживании – во многих компаниях создаются целые подразделения, направленные на «диджитализацию». Многие средние и крупные банки открыли у себя отдельные подразделения или создали дочерние компании, работающие в сфере развития дистанционного канала обслуживания (Сбербанк, АК Барс, Альфа-Банк).

Если в начале первого десятилетия XXI века лишь единицы из крупнейших банков экспериментировали с новыми технологиями, то сегодня дистанционный банкинг стал важной частью любого банка и весьма значимым фактором обеспечения его конкурентоспособности [3, с. 64]. В настоящее время люди настолько привыкли к тому, что практически все операции можно совершить в телефоне или на компьютере, что отсутствие интернет-банкинга вызывает недоверие и растерянность. В Российской Федерации первым и, пожалуй, наиболее успешным онлайн-банком можно назвать банк «Тинькофф», а также «Рокетбанк».

Получить онлайн-кредит теперь не сложнее, чем традиционный кредит в отделении банка. Чаще всего для этого требуются только данные паспорта клиента. Потенциальному заемщику нужно выбрать интересующий его банк, занимающийся необходимым ему видом кредитования, и на сайте данной организации подать заявку на кредит. Для этого клиент заполняет специальную анкету, в ней указываются данные о его платежеспособности и кредитная история. Готовая анкета обрабатывается банком в специальной программе. Далее кредитным комитетом принимается решение о выдаче ссуды. Если решение банка положительное, сумма кредита просто перечисляется на банковскую карту клиента, и он может легко ею пользоваться.

К явным преимуществам онлайн-кредитования относят:

- экономию времени;
- быстрый ответ, который можно получить в течение двух часов.

Вместе с тем онлайн-кредитование имеет некоторые недостатки:

- высокую вероятность мошенничества;
- процент по онлайн-кредиту может оказаться выше, чем по кредиту, полученному в отделении банка.

В 2018 году российские банки выдали 37,41 млн. кредитов общим объемом свыше 8,61 трлн. руб. Об этом говорится в сообщении Объединенного кредитного бюро (ОКБ), поступившем в РБК. В годовом отношении количество выданных кредитов выросло на 18%, объемы кредитования – на 46%: в 2017 году было выдано 31,81 млн. кредитов на 5,91 трлн. руб. [7].

По данным проведенного опроса, 92% респондентов знают или хотя бы слышали о том, что существует возможность получить кредит через онлайн-сервисы, что в наглядной форме отражено на рис. 1.

Осведомленность о существовании онлайн-кредитов

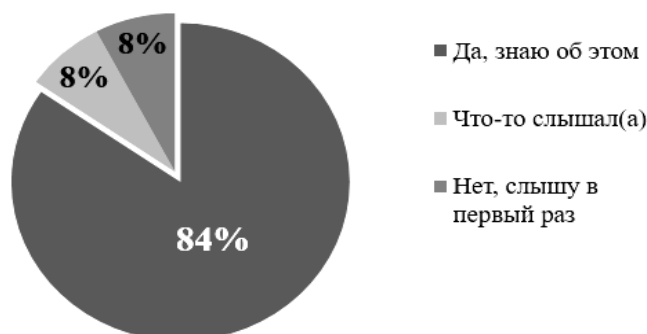


Рисунок 5. Осведомленность граждан о существовании онлайн-кредитования

Несмотря на довольно высокий уровень осведомленности, большинство респондентов, тем не менее, не хотят получать кредит онлайн, что следует из данных, приведенных на рис. 2. Можно заметить, что больше трети респондентов (76%) предпочитают оформлять кредиты в отделениях банка. Это говорит о том, что люди еще не привыкли к тому, что столь серьезные процедуры, как получение кредита, можно проводить без непосредственного контакта с другим лицом.

Место получения кредита

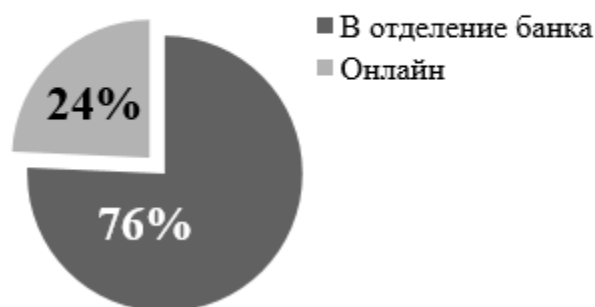


Рисунок 6. Выбор места получения кредита

Уровень доверия к онлайн-банкингу, в том числе и к онлайн-кредитованию, можно оценить как средний (3,5 из 5). При этом прослеживается следующая тенденция: чем старше человек, тем меньше он доверяет онлайн-кредитованию.

Также в опросе предлагалось выбрать три наиболее важных критерия, которыми, по мнению респондентов, должен обладать банк и / или сама процедура получения кредита. Абсолютно все (100%) респонденты отметили безопасность оформления, 92,6% выбрали низкую процентную ставку по кредиту, третьим по популярности стал ответ «легкость оформления» (46,2%). Можно сделать вывод о том, что, исходя из недостатков онлайн-кредитования, большинству граждан получение кредита с помощью онлайн-сервиса не подходит. Это, собственно, наглядно подтверждают данные на рис. 2.

В условиях перехода экономики к цифровой модели развития, активного внедрения диджитальных технологий в финансовую сферу центральным элементом экономических отношений становится потребитель с его индивидуальными потребностями и требованиями [5, с. 165]. Поэтому финансовые посредники получают дополнительный технологический инструментарий, умелое использование которого позволит им настраивать финансовый сервис таким образом, чтобы удовлетворять в наибольшей степени качественно и доступно потребности клиентов, максимально полно учитывая предпочтения потребителей.

Резюмируя изложенное, подчеркнем, что экономическая эффективность от распространения данной услуги состоит в том, что банк сможет осуществлять различные операции с минимальными трудовыми и ресурсными затратами. Однако в настоящее время люди не до конца могут доверить решение таких серьезных вопросов обезличенному компьютеру. Сегодня большинство граждан оформляют кредиты в непосредственно в отделениях банка, так как прекрасно осведомлены о возможных негативных последствиях и рисках онлайн-кредитования.

Список используемых источников:

1. Витман, М.Ю. Цифровая экономика и ее значимость для развития российской экономической системы. В 2 ч. Ч. I [Текст] / М.Ю. Витман, М.Ю. Маковецкий // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: мат. междунар. науч.-практ.

конф. / Под ред. д.э.н., доц. В.А. Ковалева и д.э.н., проф. А.И. Ковалева.– Омск, 2018. – С. 34–37.

2. Донецкова, О.Ю. Основные тенденции развития кредитования населения в России [Текст] / О.Ю. Донецкова, А.Б. Плужник, Л.М. Садыкова // АНИ: экономика и управление. – 2017. – № 4. – С. 21–27.

3. Луняков, О.В. Развитие каналов кредитования в условиях перехода к цифровой экономике: моделирование спроса [Текст] / О.В. Луняков, Н.А. Лунякова // Финансы: теория и практика. – 2018. – № 5. – С. 64–72.

4. Маковецкий, М.Ю. Современные тенденции развития мирового финансового рынка [Текст] / М.Ю. Маковецкий // Омский научный вестник. – 2014. – № 4 (131). – С. 57–61.

5. Шваб, К. Четвертая промышленная революция [Текст]: пер. с англ. / К. Шваб. – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.

6. Якушкина, Д.В. Исследование особенностей онлайн кредитования в России / [Текст] / Д.В. Якушкина // Проблемы управления финансами в условиях цифровой экономики. – 2018. – № 1. – С. 246–251.

7. В 2018 году россияне взяли кредиты на 8,6 трлн. руб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5c49757c9a79474198d0dbfc>, свободный.

8. Материалы заседания Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам 5 июля 2017 г., Московская область, Ново-Огарево [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/54983>, свободный.

ОБЗОР РЫНКОВ РОБО-ЭДВАЙЗЕРОВ В США И РОССИИ

Аннотация: В данной статье приводятся отдельные характеристики спроса и предложения робо-эдвайзеров в США и РФ. Представлены и описаны автоматизированные платформы, предоставляющие финансовые консультации и услуги по созданию и управлению инвестиционным портфелем в этих странах. Выявлены достоинства и недостатки рассмотренных роботизированных советников. Дана оценка экономической целесообразности использования роботизированных советников в России.

Ключевые слова: робо-эдвайзеры, инвестиционные рынки, робоэдвайзинг в США и России, инвестиционный портфель.

Yusupova D.A., Bochkov. S.P.

Moscow Automobile and Road State Technical University (MADI)

MARKET OVERVIEW OF ROBO-ADVISERS IN UNITED STATES OF AMERICA AND RUSSIAN FEDERATION

Abstract. This article describes some characteristics of supply and demand for robo-advisors in United States and Russian Federation. The article presents and reviews automated platforms that provide financial advice and services of managing and creating investment portfolios in these countries. The advantages and disadvantages of these robo-advisors are discussed. An assessment of the economic feasibility of using robotic advisors in Russia is given.

Keywords: robo-advisors, investment markets, robo-advising in USA and Russia, investment portfolio.

Доля активов, передаваемых инвесторами под управление робо-эдвайзеров (роботизированных советников), растёт быстрыми темпами. В 2017 году в США роботизированные советники управляли активами на 224 млрд долл., а к июлю 2019 года их величина выросла в 2 раза и составила 440 млрд долл. По прогнозам объём активов под управлением робо-эдвайзеров к 2022 году вырастет до 2,2 трлн долл. [2].

В настоящее время в США насчитывается более 200 компаний, предоставляющих услуги робо-эдвайзеров [3]. Наиболее значимые из их числа, одними из первых вышедшие на этот рынок и продолжающие оставаться конкурентноспособными, представлены в таблице 1.

Как можно видеть из таблицы 1, большинство компаний при использовании инвесторами роботизированных советников не ограничивают минимальный начальный капитал. В связи с этим робо-эдвайзеры доступны почти каждому инвестору, в том числе таких категориям, как студенты и пенсионеры.

На рынке робо-эдвайзеров в США имеются также крупные корпорации, использующие технологию роботизированных советников (робоэдвайзинга) для предоставления услуг по формированию и управлению инвестиционными портфелями более состоятельных инвесторов. Они имеют гораздо более высокие комиссии и суммы для минимальных счетов, потому что позиционируют робоэдвайзинг как дополнительную услугу для инвесторов, которые уже используют эти корпорации в качестве хранителей своих активов. Например, основанная в 1975 году корпорация Vanguard Group, предложившая собственного робо-эдвайзера, и управляющая активами на сумму в 5,3 трлн долл. [4].

Таблица 1. Робо-эдвайзеры с наибольшими активами под управлением в США

Робо-эдвайзер	Активы под управлением, долл.	Особенности и Преимущества	Стоимость обслуживания	Минимальная сумма	Льготы
Betterment	16,4 млрд	Общее планирование, частные пенсионные фонды, доступ к советнику	0,25%-0,5% от баланса	Нет	Один месяц бесплатно для каждого приглашенного участника
Wealthfront	11 млрд	Общее планирование, оптимизация налоговых выплат	0,25% от баланса	500 долл.	10000 долл. - бесплатно, 5000 долл. бесплатно только при приглашении участников
Personal Capital	10 млрд	Индивидуальный советник для каждого инвестора, оптимизация налоговых выплат, многоуровневый сервис	0,49%-0,89% от баланса	25000 долл.	100000 долл. + дополнительно можно купить отдельные ценные бумаги
Bloom	3 млрд	Частные пенсионные фонды, доступ к советнику	10__BODY_HT ML_PLACЕНО LDER__nbsp в месяц	Нет	Не предусмотрено
Acorns	105 млн	Ориентация на молодое поколение, уникальная инвестиционная стратегия через «щадящее изменение» расходов	1__BODY_HT ML_PLACЕНО LDER__nbsp;в месяц или 0,25%	Нет	Бесплатно для студентов в течение 4 лет

Робо-эдвайзеры в России появились позднее, чем в США (четыре года тому назад) и только начинают развиваться и предлагаться инвесторам. На данный момент рынок робо-эдвайзеров в России незначителен по объёмам и составу компаний, предоставляющих услуги робо-эдвайзинга. Большая часть робо-эдвайзеров предлагается различными банковскими организациями, такими как: Сбербанк РФ, Альфа Банк, Тинькофф Банк. Российские роботизированные советники не обеспечивают полную автоматизацию процессов и базируются на алгоритме, который представила компания Финам. Робо-эдвайзеры с наибольшими активами под управлением в России показаны в таблице 2.

Таблица 2. Робо-эдвайзеры с наибольшими активами под управлением в России

Робо-эдвайзер	Активы под управлением, долл.	Особенности и преимущества	Стоимость обслуживания	Минимальная сумма, руб.	Льготы
Финансовый автопилот	220 млн	Возможность инвестировать в разную валюту	От 0,89% годовых, но не менее 16,12 руб. в день	100 000	один месяц без комиссии, при сроке инвестирования от года
Right (Партнер компании Финам)	Нет информации	Не учитывается срок инвестирования	Брокерская комиссия, минимум 177 руб. в месяц	30 000	Бесплатное обслуживание
Robo-adviser (Финам)	Нет информации	Подробное тестирование рискованности	Плата за депозитарий 177 руб. в месяц	100 000	Бесплатное обслуживание

В таблице 2 можно увидеть, что полноценных роботизированных советников сейчас три, два из которых относятся к одной компании Финам. Другие сервисы,

позиционирующие себя как робо-эдвайзеры, либо не являются полностью автоматизированными, либо базируются на одном алгоритме, что делает их похожими между собой. В большинстве своем они формируют инвестиционные портфели для своих клиентов из ценных бумаг, которые являются продуктами фирмы, выпустившей робо-эдвайзера. Это значительно снижает диверсификацию инвестиционных портфелей и, как следствие, увеличивает их рискованность для инвесторов.

Российскому инвестору необходимо оценить экономическую целесообразность использования роботизированных советников, так как, в отличие от американского сегмента, российские робо-эдвайзеры собирают слабо диверсифицированные инвестиционные портфели, не имеют полной автоматизации процессов и требуют достаточно высокие комиссии. Так, например, минимальная комиссия «Финансового Автопилота» 500 руб. в месяц, что при минимальном вложении в 100000 руб. составит целых 6% в год [4]. Для начинающего инвестора это будет значительной платой.

Инвесторам со стажем, возможно, будет правильнее в таких условиях воспользоваться услугами финансового консультанта – профессионала, чтобы можно было, таким образом, минимизировать риски. «Среди рисков инвестирования в реальные активы в зависимости от области проявления можно выделить производственные риски, природно-естественные риски, политические риски, юридические риски, организационные риски и финансовые риски» [1]. Все представленные риски влияют на доходность инвестиционного портфеля.

Таким образом, в США робо-эдвайзеры представляют собой перспективную, неплохую по качеству и более доступную альтернативу финансовому консультанту по следующим основаниям:

- низкие барьеры входа на рынок инвестиций;
- относительно невысокая стоимость за использование роботизированных советников;
- автоматизация и достаточная диверсификация создаваемых и управляемых с их помощью инвестиционных портфелей.

Помимо частных начинающих инвесторов робоэдвайзинг широко используют крупные инвестиционные компании. Благодаря робо-эдвайзерам, они существенно увеличивают объёмы активов под своим управлением. В целом темп роста активов, управляемых робо-эдвайзерами, в ближайшие годы будет увеличиваться.

Рынок робо-эдвайзеров в России начал развиваться недавно, невелик по объёмам и не отличается высоким качеством роботизированных советников. Банки и отдельные инвестиционные компании активно интересуются и используют робоэдвайзинг в своей практике. Представленные на рынке роботизированные советники имеют высокую плату (комиссию за обслуживание), недостаточно автоматизированы и формируемые ими инвестиционные портфели, как правило, недостаточно диверсифицированы. Тем не менее, рынок робо-эдвайзеров имеет неплохие результаты.

Вполне вероятно, что развитию рынка робо-эдвайзеров в России будет способствовать развитие блокчейн-технологий. Так, например, блокчейн-технологии могут быть использованы организациями и частными инвесторами для оптимизации своей деятельности, в том числе для разработки оптимизационных моделей финансовой стратегии [7].

Сдерживающее воздействие на развитие рынков робо-эдвайзеров, возможно, окажет некоторое сомнение инвесторов в жизнеспособности роботизированных советников как универсального решения для управления активами. Исследование, проведённое Ivestopedia и Ассоциацией финансового планирования, показало, что инвесторы предпочитают сочетание человеческого и технологического руководства. Согласно их отчету о результатах исследования, 40% участников-инвесторов заявили, что во время крайней нестабильности финансовых рынков им будет сложно использовать робо-эдвайзеры для управления активами, так как их алгоритм не достаточно оснащен, чтобы справляться с неожиданными кризисами и чрезвычайными ситуациями [6].

Однако, полагаем, что рынки робо-эдвайзеров продолжают успешно развиваться по всему миру, несмотря на указанные опасения инвесторов.

Список используемых источников:

1. Бочков, С.П. Инвестиционные риски автотранспортных предприятий [Текст] / С.П. Бочков // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. – 2018. – № 3(17). – С.10.
2. Robo-advisors: Still waiting for the revolution. Investopedia [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.investopedia.com/robo-advisors-2019-where-have-all-the-assets-gone-4767826>, свободный.
3. Robo-advisor. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://en.wikipedia.org/wiki/Robo-advisor>, свободный.
4. Vanguard Group. Financial Advisors. Vanguard. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://advisors.vanguard.com/advisors-home>, свободный.
5. Финансовый автопилот. Современный сервис для управления инвестициями. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://finance-autopilot.ru/>, свободный.
6. What is a Robo-Advisor? Investopedia. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.investopedia.com/terms/r/roboadvisor-roboadviser.asp>, свободный.
7. Шпилькина, Т.А. Цифровая экономика: инструменты развития и их влияние на финансовую систему страны [Текст] / Т.А. Шпилькина, М.А. Жидкова, И.В. Политковская, Н.В. Казицкая, О.И. Рыбьякова // Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности: мат. XI междунар. науч.-практ. конф.; Отв. редакторы: Т.В. Пирязева, В.В. Серов. – 2018. – С. 188-191.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В ДИВИДЕНДНЫЙ ПЕРИОД

Аннотация. Автором предлагается инвестиционная стратегия, основанная на ожиданиях повышения цены на акции в период выплаты дивидендов. Идея стара как мир: разумно купить дешевле и продать дороже.

Ключевые слова: фондовый рынок, акции, инвестиционная стратегия.

Yamanaev D.A.
Shishkin Trading house LLC (Moscow)

INVESTMENT STRATEGY ON THE STOCK MARKET DURING THE PERIOD OF DIVIDENDS

Abstract. The author proposes a strategy based on expectations of increasing of stock prices during the period of dividend payment. The idea as old as a world: reasonable to buy cheaper and sell more expensive.

Keywords: stock market, shares, investment strategy.

В условиях глобализации мировой экономики и стремительного распространения новых технологий на рубеже XX – XXI веков в функционировании финансового рынка и финансового сектора произошли существенные изменения. Значимой тенденцией становится возрастание роли и значения индивидуальных инвесторов на финансовых рынках. Это означает, что все более широкий круг частных лиц видит в операциях на рынке ценных бумаг возможность выгодного и достаточно надежного размещения своих сбережений, несмотря на определенные факторы риска [2, с. 339].

За последние несколько лет интерес частных инвесторов к инвестированию в ценные бумаги, в особенности – в акции, в том числе российских компаний, устойчиво возрастает. По данным Московской биржи, объем торгов за 2019 год увеличился на 222% с 760 млрд. руб. до 1 683 млрд. руб., что отражено на рис. 1 [5]. При этом доля частных инвесторов – физических лиц сохраняется на уровне 35% (больше – около 40–50% – только у нерезидентов).



Рис. 1. Динамика объема торгов на Московской бирже

Также интерес частных инвесторов поддерживается благодаря все большей доступности операций, проводимых на биржевом рынке. Сегодня практически каждый

банк предоставляет брокерские услуги для физических лиц. При этом на фоне ужесточения конкуренции за частных инвесторов существенно повышается качество этих услуг и снижается их стоимость. Удобные и простые в использовании мобильные приложения модернизируются с высокой интенсивностью, что еще больше подогревает интерес частных инвесторов.

Постоянное развитие системы инвестирования не только в нашей стране, но и в целом на мировой экономической арене напрямую зависит от профессиональных участников, финансовых посредников, через которых осуществляется почти вся деятельность на современных рынках [1, с. 27]. Так, за последние десять лет рынок брокерских услуг в нашей стране существенно модернизировался. Сейчас, чтобы стать трейдером, вовсе не обязательно подробно вникать в процессы, происходящие «под оболочкой» программы. Более того, эти процессы практически не изменились. Выгоды от этой модернизации получает инвестор, которому в конечном итоге остается лишь нажать на красную или зеленую «иконку» на экране приложения, и он становится участником глобального движения активов, совладельцем крупнейших компаний или валютным спекулянтom.

Вместе с тем для того чтобы успешно управлять своими активами, инвестору требуется в первую очередь понять, чего он хочет в конечном итоге, какие инвестиционные цели он преследует и какую стратегию инвестирования ему имеет смысл избрать исходя из общеэкономического и личного финансового состояния. Поэтому в данной публикации нами преследуется цель информирования потенциальных и действующих инвесторов о комплексе мер, которые могут при правильном их использовании повысить доходность портфеля и увеличить их благосостояние. Она носит сугубо прикладной характер, позволяющий использовать информацию для инвестирования. В то же время следует обратить внимание на необходимость использования технологий первичного риск-менеджмента: разумно и прагматично оценивать свое финансовое состояние, свои финансовые возможности и не использовать заемные средства в целях инвестирования.

Речь пойдет о стратегии инвестирования в период объявления, начисления и выплаты годовых дивидендов, однако целью стратегии не является получение дивидендного дохода. Для российских компаний этот период приходится на апрель – октябрь каждого года. Предлагаемая инвестиционная идея основана на поведенческих аспектах участников рынка, отслеживании информации от эмитентов, оценке целесообразности инвестирования и прогнозировании движения цены на акции. Она устроена по принципу «воронки», когда на каждом этапе будут отсеиваться акции, не подходящие под критерии оценки или требования риск-менеджмента.

В целях определения этапов реализации идеи необходимо описать процедуру определения даты закрытия реестра под выплату дивидендов. Эта дата, как и размер дивидендов на одну акцию, фиксируются на годовом общем собрании акционеров (далее – ГОСА), которое проходит примерно за 2–3 недели до даты закрытия реестра. В свою очередь созыв ГОСА производится примерно через месяц после вынесения рекомендации совета директоров эмитента. Помимо прочего, данная рекомендация содержит информацию о дате закрытия реестра для целей выплаты дивидендов, а также их рекомендуемую величину (сумму). Рекомендации совета директоров пересматриваются в редчайших случаях, что дает основание использовать данные о предполагаемых дате и сумме дивидендов в среднем за полтора месяца до закрытия реестра для принятия инвестиционных решений.

Далее нами будут рассмотрены этапы реализации предлагаемой инвестиционной стратегии (идеи).

1. Первым этапом реализации инвестиционной идеи является определение того, какие эмитенты планируют или обычно выплачивают годовые дивиденды. Наиболее простым способом получения такой информации являются дивидендные календари, где можно найти информацию об эмитентах, датах закрытия реестров под выплату дивидендов, их размере и доходности относительно текущей цены акции. Хорошим примером является

дивидендный календарь БКС, в котором, помимо вышеперечисленного, доступна статистика за прошлые годы, что значительно облегчает задачу. В дальнейшем для поиска первичной информации нами рекомендуется использовать именно этот ресурс [6]. Наиболее удобным способом отбора ценных бумаг (акций) является сортировка по дате последнего дня для покупки акций в направлении от более ранней даты к более поздней.

2. Следующим шагом является фиксация показателя прогнозируемой дивидендной доходности, который также находится в дивидендном календаре. Этот показатель важен именно для прогнозирования роста цены акции. Чем выше доходность, тем более вероятен повышенный спрос на данную акцию, следовательно, и рост цены. Однако при этом доходность будет сокращаться по мере удорожания инструмента. Таким образом, для инвесторов, придерживающихся стратегии дивидендной доходности, будет важно приобрести актив в кратчайший срок. В этом отражается поведенческий аспект данной инвестиционной идеи. Данный показатель является важным, но не решающим. Низкая доходность не означает отсеивания инструмента в целях реализации идеи.

3. После этого в дивидендном календаре необходимо определить ориентировочные даты выплаты дивидендов. Это можно сделать на основании статистики за прошлые годы. Если на момент проверки до даты закрытия дивидендов остается около полутора месяцев, нужно отслеживать публикацию решения совета директоров и созыва ГОСА. В целях реализации данной инвестиционной стратегии важнейшую роль играет своевременность принятия решений и действий. Следить за публикацией новостей можно на официальных сайтах эмитентов в разделе «Инвесторам» или «Акционерам», либо на сайте Центра раскрытия корпоративной информации. Второй вариант, на наш взгляд, более приемлем с точки зрения консолидации данных обо всех эмитентах. В то же время на официальных сайтах эмитентов можно находить своего рода «подсказки» в виде заметок и новостей о проведении собрания совета директоров. Эта часть является наиболее затратной по времени и трудовым усилиям, ибо инвестору придется произвести поиск информации в достаточно объемном массиве публикаций эмитента. Однако через некоторое количество повторений будут усвоены временные взаимосвязи между публикациями и датами, следовательно, количество требуемого на данную процедуру времени сократится.

4. Следующим этапом является оценка изменения цена на акцию в преддивидендный период. Для этого можно воспользоваться официальным сайтом Московской биржи, либо ресурсами наподобие «Trading View» или «Investing», или же открыть котировки изучаемого инструмента, используя функционал, предоставляемый конкретным брокером. Необходимо установить режим отображения в виде японских свечей с таймфреймом 1 день. По нашему мнению, в таком виде информация представляется в максимально удобном виде без лишних деталей. При этом рекомендуется изучить изменение цены в преддивидендный период прошлых двух лет, что даст статистическую поддержку в целях реализации предлагаемой инвестиционной идеи. В процессе изучения изменения цены инвестором могут быть отмечены два варианта:

1. Цена на акцию начинает поступательное движение вверх;
2. Цена на акцию не реагирует на публикацию новостей о выплате дивидендов.

Первый вариант является существенным аргументом в пользу включения инструмента в портфель, построенный на основе предлагаемой инвестиционной идеи. Такое поведение цены дает инвестору уверенность в повторении сценария. В свою очередь второй вариант практически исключает возможность (целесообразность) для акции быть включенной в портфель, построенный на основании предлагаемой идеи.

Однако несмотря на статистику, инвестору все же рекомендуется проанализировать причины того или иного поведения цены. Требуется оценить дивидендную доходность прошлых лет, а также информационный фон эмитента, поскольку это может являться причиной повышенной интенсивности движения в конкретный период времени. Важно также понимать, что статистические данные не являются источником неопровержимых доказательств при объяснении поведения цены на ту или иную акцию в текущем периоде. В

целом же на данном этапе у инвестора уже должно сложиться мнение о целесообразности и надежности включения актива в портфель идеи.

Чтобы сделать рациональный выбор той или иной ценной бумаги, целесообразно рассчитывать несколько ключевых показателей, позволяющих сделать вывод о способности выбранного актива генерировать доход (приносить прибыль). Принципиальная значимость проведения подобных расчетов связана с предотвращением ошибочного выбора ценных бумаг, в частности, акций различных российских эмитентов, поскольку такой анализ позволяет более обоснованно судить о степени их переоцененности или неоцененности и стать основой для формулирования базовых выводов (решений) о приобретении ценных бумаг [4].

5. С учетом сформировавшегося мнения об интенсивности и вероятности движения цены вверх необходимо принять решение о количестве (объеме) покупки активов в портфель. При более доверительном рейтинге данной акции возможен повышенный объем покупки, однако нужно учитывать остаток на счету и дату планируемой продажи актива с целью реализации идеи в других акциях.

6. Далее следует этап ожидания и мониторинга текущего состояния позиции. В случае коррекции (снижении цены акции) на 10 и более процентов рекомендуется зафиксировать убыток, либо хеджировать риск путем дополнительной закупки акций в том же количестве. Однако второй вариант, в случае более глубокой коррекции может привести к увеличению убытка. Инвестор должен принять решение, основываясь на остатке денежных средств на своем брокерском счете, а также на прогнозировании дальнейшей траектории движения цены на акцию. Также необходимо учитывать влияние половозрастных и социально-статусных факторов на поведение инвесторов на финансовых рынках и принимаемые ими решения [3].

7. Выход из позиции должен производиться не позднее, чем за 2 рабочих дня до закрытия реестра под дивиденды, так как сделки на бирже исполняются в режиме T+2, что означает фактическую поставку акций через 2 дня после их оплаты. В случае более поздней продажи инвестору будут начислены дивиденды. Вместе с тем после дивидендной отсечки цена на акцию преодолевает так называемый «дивидендный гэп», когда происходит падение цены примерно на сумму дивиденда. Выход из такой ситуации может затянуться на длительный период, что нанесет существенный урон по ликвидности счета. Такой сценарий недопустим в целях реализации предлагаемой инвестиционной стратегии, поскольку ограничивает возможность маневрирования и «замораживает» денежные средства, которые могут быть эффективно использованы в других акциях.

Главная идея предложенной стратегии состоит в прогнозировании движения цены на акции на фоне новостей о предстоящей выплате дивидендов без цели их получения. Применяя данную инвестиционную идею, инвестор может увеличить благосостояние без потери ликвидности брокерского счета. Ее может использовать как начинающий, так и опытный инвестор. Для начинающего инвестора она может послужить не только способом заработка, но и в целом ориентиром на рынке, позволит сформировать мнение об эмитентах, разобраться с графиками и интерфейсами. Также она приучит к дисциплине, так как ее нарушение грозит невозполнимыми временными и финансовыми потерями. Опытный трейдер, применяя данную стратегию, может диверсифицировать портфель и заработать на сезонной спекуляции.

Целесообразность описанной инвестиционной стратегии обусловлена ожидаемым повышением цен на акции в период ожидания предстоящих выплат дивидендов, открытии длинной позиции (покупке) акций с целью их последующей продажи непосредственно перед закрытием реестра под дивиденды. Не забывая о том, что дивиденды являются «премией» для мажоритарных акционеров – держателей значительной доли акций, можно сделать вывод, что эмитент в первую очередь заинтересован в их привлечении и в их высокой доходности. В конце концов, именно это обстоятельство существенно влияет на показатель капитализации корпорации.

В завершение необходимо подчеркнуть, что операции на фондовом рынке являются деятельностью, сопряженной с повышенным уровнем риска. Не следует забывать об основополагающих правилах грамотного инвестирования и риск-менеджмента. Также заметим, что данная публикация не является призывом к действию. Каждый инвестор должен самостоятельно и взвешенно принимать решения о вхождении в рынок и действиях с тем или иным инструментом. Разумный подход к инвестированию не только снизит риск потерь, но и увеличит возможность заработка.

Список используемых источников:

1. Иванов, В. Н. Поведенческая концепция принятия инвестиционных решений на финансовых рынках [Текст] / В. Н. Иванов, М. Ю. Маковецкий // Финансовый бизнес. – 2020. – № 1. – С. 23–34.

2. Лавров, Е. И. Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост [Текст]: монография / Е. И. Ларов, М. Ю. Маковецкий, Т. Н. Полякова. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 500 с.

3. Маковецкая, Е. Н. Влияние половозрастных факторов на модели экономического поведения домохозяйств [Электронный ресурс] / Е. Н. Маковецкая // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. – 2015. – № 9–10 (20). – Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2608> (дата обращения: 01.02.2020).

4. Хасанов, Р. Х. О способах инвестирования на рынке ценных бумаг: фундаментальные или растущие инструменты эффективнее [Текст] / Р. Х. Хасанов // Актуальные вопросы развития региональной экономики: мат. междунар. науч.-практ. конф. – Омск, 2012 – С. 166–168.

5. Московская биржа: Статистика объемов торгов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moex.com/ru/ir/interactive-analysis.asp>, свободный.

6. BKS Express: Дивидендный календарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/dividednyj-kalendar>, свободный.

СЕКЦИЯ 3. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

УДК 339.92

Беисова А.Н.

Омский филиал Финансовый университет при Правительстве РФ
ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ

***Аннотация:** В данной статье раскрываются теоретические аспекты международных корпораций и их особенности. Также приводится характеристика транснациональных и многонациональных корпораций, представлен рейтинг ведущих ТНК.*

***Ключевые слова:** международные корпорации, транснациональные корпорации, многонациональные корпорации, многонациональные компании.*

Beisova A.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

FEATURES OF INTERNATIONAL CORPORATIONS

***Abstract:** In this article, theoretical aspects of international corporations and their features. Also, the article describes the transnational and multinational corporations, presents the rating of the most transnational corporations.*

***Key words:** international corporations, transnational corporations, multinational corporations, multinational companies.*

На сегодняшний день существует тенденция, характеризующаяся повышением роли международных корпораций (далее – МНК) как элементов развития мировой экономики и международных экономических отношений. Стремительное развитие МНК говорит об усилении интернационализации производства и капитала, глобализации мировых хозяйственных отношений. Международные корпорации в новых реалиях выступают как непосредственные участники мировых хозяйственных отношений и лидеры мировой экономики. С одной стороны, МНК – закономерный продукт стремительно развивающихся международных экономических отношений, с другой – сами оказывают значительное воздействие на них. В этой связи, являясь мощным механизмом воздействия на международные экономические отношения, МНК создают новые системы отношений, влияют на уже сложившиеся их формы.

Международная корпорация – особая форма организации производства, которая характеризуется объединением факторов производства в рамках единого экономического субъекта в целях осуществления производственно-хозяйственной деятельности в разных странах. Существуют следующие виды международных корпораций:

1. Транснациональные корпорации – тип организации экономической деятельности, при котором корпорациями используется единый национальный акционерный капитал, их деятельность осуществляется посредством единого управленческого контроля и интернациональной сферы деятельности. Возникновение транснациональных корпораций связано с их стремлением к противостоянию жесткой конкуренции, с необходимостью конкурировать на международном экономическом поле. Традиционный экспорт транснациональные корпорации заменили созданием дочерних зарубежных компаний, служащих для ТНК внешним плацдармом внутри таможенной территории других стран, который позволяет им беспрепятственно проникать на внутренние рынки этих стран.

2. Многонациональные корпорации – корпорации, осуществляющие свою деятельность за счет международного капитала, контроля и сферы деятельности. Многонациональные корпорации, как следует из их названия, объединяют национальные компании разных

стран. Несмотря на то, что многонациональные корпорации возникли раньше, чем транснациональные, на сегодняшний день на международном рынке функционируют в основном ТНК [4, с. 906].

Ученые до сих пор не пришли к единому мнению относительно трактовки международных хозяйственных объединений. Зарубежные исследователи в своих трудах оперируют такими понятиями, как «многонациональные фирмы» (multinational firms – MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation – MNC). Данные понятия употребляются в качестве синонимов. В отечественной же литературе авторами используются понятия международных, глобальных, сверхнациональных корпораций, но в большинстве случаев используется обозначение «транснациональные корпорации» (transnational corporation – TNC) [1, с. 23].

В ТНК входят комплексы производства и обслуживания, которые расположены за пределами страны, на территории которой они базируются. Данные объекты имеют развитую сеть филиалов и структурных подразделений в разных странах и занимают лидирующее место в производстве и продаже различных видов товаров.

Зарубежные авторы определяют у ТНК следующие признаки [2, с. 34]:

- реализация выпускаемой фирмой продукции осуществляется более, чем в одной стране;

- филиалы и предприятия организации базируются больше, чем в двух странах;

- акционеры (собственники) компании являются резидентами различных стран.

Из этого следует, что ТНК характеризуются признаками, относящимися к сферам обращения, производства и собственности. Для того чтобы быть причисленными к ТНК, организациям, которые действительно функционируют, достаточно обладать одним из данных признаков. Многие компании соответствуют всем трем признакам одновременно.

Транснациональные корпорации – международные организации, хозяйственные подразделения которых расположены в двух и более государствах. Особенность их в том, что управление данными подразделениями осуществляется из одного или нескольких центров посредством механизма принятия решений, позволяющего реализовать согласованную политику и общую стратегию через распределение ресурсов, технологий и ответственности для получения максимального финансового результата [2, с. 42].

Основная функция, выполняемая транснациональными корпорациями в развитии мировой экономической системы, заключается в том, что при существующих тенденциях глобализации, интеграции и интернационализации, научно-технического развития, при высоком давлении конкуренции, прямые инвестиции данных корпораций позволяют объединять многие национальные экономики и формировать единое экономическое пространство. Транснациональные корпорации оказывают положительное влияние, поскольку обеспечивают:

- развитие международной специализации и кооперированию производства;

- выгодное использование капитала, который не приносит соответствующей прибыли на внутреннем рынке;

- укрепление отношений между определенными странами через размещение отдельных частей и этапов производства на территориях разных стран [3, с 6].

В таблице 1 представлен список из десяти самых дорогих транснациональных корпораций. Как видно из приведенных данных, самой высокой капитализацией обладают компании из сфер добычи и переработки нефти, технологий, Интернет и финансовых услуг. Указанные корпорации являются лидерами рынка в своих отраслях.

Таблица 1. Рейтинг транснациональных корпораций с самой высокой капитализацией

ТНК	Капитализация, млрд. долл.	Чистая прибыль (2018), млрд. долл.	Чистая прибыль (2019), млрд. долл.	Отрасль	Продукция
Saudi Aramco	1 880	111	68 (за 3 кв. 2019)	Добыча, переработка нефти и газа	Нефть, природный газ и другие продукты нефтехимии
Apple inc.	1 397	59,53	55,26	Электроника, информационные технологии	Персональные компьютеры и планшеты, мобильные телефоны, аудиоплееры
Microsoft	1 274	16,6	39,24	Разработка программного обеспечения	Microsoft Office, Microsoft Windows, Xbox.
Alphabet Inc.	1 020	30,7	34,34	Интернет	
Amazon Inc.	924,52	10,07	11,58	Розничная торговля	
Facebook	633,49	22,1	18,48	Интернет	
Alibaba Group	610,13	8,23	13,05	Интернет	Электронная коммерция, хостинг интернет-аукционов, онлайн-переводы денег, мобильная коммерция
Berkshire Hathaway Inc.	562,39	18,54 (за 3 кв. 2018)	4,021	Страхование, финансы, железнодорожный транспорт, коммунальные услуги, производство продовольственных и непродовольственных товаров	
Tencent	492,9	11,58		Конгломерат	Социальные сети, обмен мгновенными сообщениями, средства массовой информации, веб-порталы и т.д.
Visa Inc.	441,61	10,3	12,08	Финансовые услуги	

Многонациональные корпорации – международные корпорации, которые объединяют национальные компании различных государств на производственной и научно-технической основе. Примерами таких корпораций являются датская компания Роял-Датч шелл, Asea Brown Boveri, Юнилевер.

В парадигме международного права многонациональные корпорации обладают следующими отличительными чертами (признаками):

- наличием многонационального акционерного капитала;
- существованием многонационального руководящего центра;
- привлечением в администрацию иностранных филиалов кадров, обладающими набором компетенций в целях осуществления деятельности в конкретной стране.

Последний признак, кстати, относится и к ТНК. В целом же границы между данными двумя формами международных компаний подвижны, в реальной хозяйственной практике одна форма может плавно переходить в другую.

Многонациональная компания – одна из самых сложных форм организации международного бизнеса. Данный вид компаний применяет международный подход для поиска внешних рынков и для перемещения производства. Помимо этого такой компанией используется комплексная глобальная философия бизнеса, которая предусматривает хозяйственную деятельность как на внутреннем рынке, так и на внешних.

Организация, формы и структурные особенности различных МНК могут быть достаточно разнообразными. Тем не менее, можно выделить следующие основные принципы, лежащие в основе МНК и отличающие эту форму организации международного бизнеса от других форм международного бизнеса:

- корпоративная целостность, основанная на принципе акционерного участия;
- ориентация на достижение единых для компаний МНК стратегических целей и решение общих стратегических задач;
- наличие единой управленческой вертикали (с различной степенью жесткости) и единого центра контроля в виде холдинговой компании, банка либо группы взаимосвязанных компаний;

- бессрочный характер существования МНК. Наряду с термином «многонациональный» для определения бизнеса, ведущего международные операции по всему миру, часто используют понятия «мировой» или «глобальный».

При этом предполагается, что менеджмент глобальной компании:

- применяет глобальный, интегрированный подход к бизнесу с целью поиска новых рыночных возможностей, оценки возможных угроз для бизнеса со стороны конкурентов, поиска новых ресурсов для расширения деятельности (включая человеческие и финансовые ресурсы);

- стремится закрепить присутствие компании на ключевых страновых (региональных) рынках;

- ориентирован на поиск общих черт, присущих различным географическим рынкам.

С учетом изложенных положений, многонациональная компания – это разновидность холдинговой компании, осуществляющей хозяйственную деятельность на различных национальных рынках и стремящаяся через менеджеров дочерних подразделений адаптировать свои продукты и маркетинговую стратегию к местным особенностям [3, с. 7].

В завершение отметим, что сегодня транснациональные корпорации являются основным участником практически всех глобальных экономических и политических процессов и, как следствие, способствуют установлению прочной связи между экономикой и политикой и формированию единой геополитической модели мировой хозяйственной системы. Классические многонациональные корпорации, в свою очередь, несмотря на то, что возникли раньше, чем транснациональные, могут быть в них преобразованы.

Список используемых источников:

1. Овчинников, Г.П. Международная экономика: учебное пособие [Текст] / Г.П. Овчинников. – СПб: Полиус, 2018.

2. Ломакин, В.К. Мировая экономика. [Текст] / В.К. Ломакин. – М.: Изд. объединение «ЮНИТИ», 2008.

3. Верещагина, Т.А. Транснациональные корпорации в экономике мира [Текст] / Т.А. Верещагина, К.Б. Маевская // Вестник ЧелГУ. – 2016. – № 1. – С. 6–12.

4. Тулина, Ю.Г. Международные корпорации в мировой экономике [Текст] / Ю.Г. Тулина, К.А. Мохова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2016. – №12. – С 906–908.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** Важнейшей функцией управления финансами организации является управление её денежными потоками, которое требует использования современных подходов. В статье рассматриваются особенности, основные положения и этапы логистического подхода к управлению финансами и денежными потоками организации, способы максимизации денежных потоков и требования к их параметрам, концепция узловых воздействий на потоки ресурсов. Использование на практике рассмотренных вопросов позволяет обоснованно и на современном уровне решать вопросы повышения рационального использования всех видов ресурсов, в том числе и денежных средств.*

***Ключевые слова:** финансовое планирование, управленческие решения, потоки ресурсов, управление денежными потоками, финансовая логистика, концепция узловых воздействий*

Bulekov A.A., Politkovskaya I.V.

Moscow Automobile and Road State Technical University (MADI)

LOGISTIC APPROACH TO FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

***Abstract.** The most important function of financial management of an organization is the management of its cash flows, which requires the use of modern approaches. The article discusses the features, main provisions and stages of the logistics approach to managing finances and cash flows of an organization, ways to maximize cash flows and requirements for their parameters, the concept of nodal impacts on resource flows. The practical use of these issues allows us to reasonably and at the present level to solve the issues of improving the rational use of all types of resources, including money.*

***Keywords:** financial planning, management decisions, resource flows, cash flow management, financial logistics, the concept of nodal effects.*

Ведущую роль в финансовом планировании отводят финансовой стратегии, позволяющей «определить необходимые пути достижения высокого уровня стратегических целей существования предприятия в части повышения благосостояния собственников и персонала, поскольку в современных условиях невозможно управлять любой организацией без стратегического подхода, предусматривающего помимо производственных стратегий учёт финансовой составляющей создания стоимости. Финансовая составляющая позволяет устранить противоречия между долгосрочными и краткосрочными результатами деятельности». Стратегия, определяет путь организации от цели существования к конкретным стратегическим задачам. Без четкого представления целей и путей их решения невозможно эффективно решать оперативные и тактические вопросы финансово-хозяйственной деятельности организации. «Поэтому управление финансами предприятия должно осуществляться на основе единой финансовой стратегии, объединяющей все разрозненные финансовые решения» [2].

Одной из важных функций управления финансами организации является управление её денежными потоками, которое включает в себя: планирование денежных потоков на некоторый промежуток времени и оперативное планирование; анализ отклонений фактических результатов от плановых; формирование управленческих решений. В условиях высоких процентных ставок на кредиты, когда ситуация с платежами приобретает иногда острый характер, целесообразно использовать современные методы и подходы, а

также соответствующие информационные системы, обеспечивающие достаточную точность и надежность, а также автоматизацию процесса планирования и построения аналитических отчетов. Если в организации не уделяется должного внимания управлению денежными потоками, то ей «весьма сложно предсказывать кассовые разрывы, поэтому сотрудники различных служб и подразделений вынуждены давать обещания оплатить текущие счета в следующем месяце из ожидаемых поступлений. Однако из-за отсутствия системы управления денежными потоками (УДП) уверенности в том, что такая ситуация не повторится, нет» [4].

Беспрепятственное движение материальных, товарных, информационных, сервисных и кадровых потоков организации может быть достигнуто путём эффективного контроля над движением денежных потоков на всех функциональных уровнях с использованием данных оперативного финансового планирования. «При этом управление денежными потоками является важным направлением оперативного финансового планирования, поскольку все виды деятельности организации так или иначе связаны с движением денежных средств. Оперативная информация о потоках наличных денежных средств позволяет оценивать способность конкретной организации генерировать денежные средства и их эквиваленты, определять сроки и вероятность их получения» [3]. «В связи с этим сегодня все процессы, генерирующие притоки и оттоки денежных средств связаны с активным применением логистических принципов, методов и подходов. «Логистические подходы и методы в сфере денежного обращения повлекли за собой формирование нового направления логистики, которая получила название «финансовая логистика». Она занимается вопросами управления и рационализации денежных потоков на всех этапах движения наличных денежных средств. Областью ее распространения являются банковская, страховая, инвестиционная, торговая и снабженческо-сбытовая сферы» [1].

Рассмотрим этапы логистического подхода к управлению денежными потоками.

1. Оперативный учет движения денежных потоков, который должен быть обеспечен необходимой информацией, получаемой из данных бухгалтерского и управленческого учета. В получении достоверной информации о финансовом состоянии фирмы заинтересованы владельцы (настоящие и потенциальные), правительственные организации, кредиторы (например, поставщики товаров, предоставляющие товарный кредит), потребители (клиенты). Каждая из заинтересованных групп использует финансовую информацию в своих целях.

2. Анализ денежных потоков на основе данных учета. На этом этапе определяется, достаточно ли средств у предприятия, эффективно ли они использовались, была ли достигнута сбалансированность потоков поступлений и выплат средств и т.д. В результате анализа выявляются возможности: снижения зависимости предприятия от внешних источников привлечения денежных средств; сбалансированности поступлений и выплат по времени и объемам; взаимосвязи денежных потоков по видам хозяйственной деятельности предприятия; формирования операционного потока наличности.

Оптимизация денежных потоков складывается из управления следующими стадиями логистического финансового цикла: закупочной, производственной и распределительной.

1. На первой стадии финансовые ресурсы должны быть эффективно привлечены за счет формирования их оптимальной структуры (соотношения собственных, привлеченных и заемных средств).

2. На второй стадии денежные средства должны быть оптимально вложены в материальные, товарные, информационные, человеческие и др. ресурсы.

3. На производственной стадии, вложенные денежные средства превращаются в готовую продукцию. На этой стадии необходимо обеспечить высокий уровень качества и конкурентоспособность производимой продукции или оказываемой услуги. Произведенные затраты должны создать такую потребительную стоимость, которая бы обеспечила их покрытие и получение планируемой прибыли.

4. На стадии реализации, товары по мере продажи переходят в денежную форму, начинается поступление денежных средств, формируется чистый денежный поток. Этот процесс определяет не только прямое поступление денежных потоков, но и положение предприятия на рынке, его имидж, надежность как делового партнера, которые также важны для результатов его деятельности.

5. За счет выручки вновь повторяется логистический цикл, формируется прибыль. Продолжительность полного оборота оборотных средств (от их авансирования в ресурсы до получения денежных средств за проданные товары) характеризуется длительностью их оборота. От скорости же движения финансовых потоков зависят финансовое положение предприятия, его платежеспособность, потребность в дополнительных источниках финансирования и др.

Оптимизация денежных потоков должна быть направлена на осуществление кругооборота финансовых средств, их бесперебойное и оперативное перетекание из денежной формы в исходное сырье, готовую продукцию, товары и вновь в денежную форму [9; 10]. К способам максимизации денежных потоков, получаемых в конце логистического цикла, т.е. в результате продажи произведенных товаров и услуг, относят:

1. Увеличение разности между выручкой от продажи товаров (услуг) и затратами. Этого можно достичь в результате сокращения затрат и (или) повышения цен на товары. Применять этот способ необходимо с большой осторожностью. Менеджерам необходимо помнить, что сокращение затрат может привести к снижению уровня качества товаров (услуг) и её конкурентоспособности, а повышение цен - к сокращению объёма реализуемой продукции и кругооборота денежных средств. Эффективный контроль над затратами требует использования принципа общих суммарных затрат на производство и реализацию продукции, в противном случае затраты могут быть снижены на отдельном этапе логистического цикла путем простого перемещения их на другой. Например, закупка более дешевого сырья может привести к более длительной и дорогой обработке, а экономия на транспортных расходах - к большим затратам на увеличение размера, а, следовательно, и стоимости производственных запасов и т.д.

2. Ускорение движения денежных средств. Чем быстрее совершается логистический цикл - тем быстрее происходит и оборот денежных средств. Ускорение движения денежных средств приводит к тому, что за один и тот же промежуток времени из одних и тех же ресурсов можно получить большую сумму денежных средств. Ускорение движения денежных средств происходит и за счет ускорения продажи товаров, поэтому в ряде случаев целесообразно увеличивать некоторые виды затрат, например, на более быструю доставку товаров, или снизить цены, чтобы сократить продолжительность операционного, и логистического цикла, и в конечном итоге быстрее получить выручку и прибыль.

3. Устранение ненужных расходов, потерь и порчи товаров. «Совершенствуя логистические процессы в организации, необходимо постоянно следить за тем, чтобы не возникало ненужных операций, звеньев, структур, приводящих к неоправданным затратам. Следует уделять должное внимание обеспечению сохранности материалов, товаров и другого имущества. При решении перечисленных выше проблем требуется применять концепции компромиссов, общих затрат и др.» [8]. Например, свободный доступ покупателей к товарам может привести к росту потерь товаров из-за повреждений и краж, но, с другой стороны, он может способствовать увеличению объёма продаж и росту товарооборота. Для полного и своевременного обеспечения логистического подхода к управлению денежными потоками должно выполняться следующее главное требование: денежные ресурсы должны быть в наличии в необходимом и достаточном объеме и в сроки возникновения потребности в них. Поэтому при разработке оперативных финансовых планов учитывают время и размер затрат на закупку и транспортировку сырья и материалов, соблюдают нормы складирования и параметры производства, сбытовые и распределительные технологии.

Важными требованиями являются надежность источников финансовых ресурсов и снижение цены их привлечения. Для их соблюдения отслеживают конъюнктуру финансового рынка (процентные ставки по кредитам и депозитам, ставки доходности по долговым корпоративным и государственным ценным бумагам), выбирают источники с минимальной ценой капитала и риска, определяют необходимую для этого последовательность привлечения долгосрочных и краткосрочных источников финансирования.

Еще одним требованием, особенно актуальным для логистики, является согласованность финансовых, материальных, информационных и любых других видов ресурсных потоков по всей цепи движения продукции. Контроль над согласованностью потоков и устранение проблем, связанных с движением финансовых потоков на основе построенных моделей и схем позволяют достичь общесистемной оптимизации ресурсных процессов. При этом должен выполняться принцип взаимосвязанности информационных и финансовых потоков. Этому способствует применение информационных систем поддержки принятия решений, использование баз данных и корпоративных информационных систем для оперативного управления процессами движения потоков в логистических системах [5]. Максимальный эффект можно получить, оптимизируя потоки на всем их протяжении от начала производства до потребления товаров.

Логистический подход выделяет следующие направления интеграции: координация движения потоков на всех стадиях их продвижения к конечному потребителю и с соблюдением его требований и интересов; интеграция экономических потоков разных видов; интеграция технологий, в том числе финансовых, используемых участниками процесса движения продукции. Успех интеграционных процессов зависит от соблюдения таких требований, как: информационная открытость партнеров по бизнесу; строгое выполнение требований, предъявляемых каждым последующим звеном логистической цепи к результатам работы предыдущего звена; координация планирования совместной работы; разработка технических регламентов, стандартов и других документов, унифицирующих требования к результатам согласованной работы партнеров.

Использование свойств взаимосвязи и взаимозависимости финансовых, материальных, трудовых, сервисных и информационных потоков на практике осуществляется путем согласованного управления этими потоками в местах или точках их пересечения, которые принято называть *узлами*. Узлы различаются по своим свойствам, местоположению по отношению к организации, изменчивости во времени, характеру требуемых воздействий. Например, снижение стоимости поставляемых на склад материалов путем внесения изменений в договор поставки - это воздействие на характеристики складского узла, а расширение таможенного склада – это воздействие на структуру узла пересечения международных потоков ресурсов.

Сущность концепции узловых воздействий заключается в максимальном использовании свойств разнообразных входящих в узел потоков для достижения целей и задач управления цепью. Целью использования данной концепции, высокая эффективность которой стала возможной с применением цифровых информационных технологий, является достижение оптимизации затрат, рисков, сроков привлечения, вложения, распределения и, при необходимости, возврата всех видов ресурсов. Для этого управляющие воздействия в узлах согласуются по всей логистической цепи. При этом в местах пересечения ресурсных потоков осуществляется ряд операций: согласование производственных и финансовых планов организаций-партнеров; установление необходимого уровня производственных и других видов запасов; определение объемов, сроков и видов требуемых финансовых ресурсов. В узлах реализуются и задачи контроля: проверяется согласованность финансовых и материальных потоков; оценивается влияние финансовых операций на эффективность логистической деятельности, и наоборот, анализируется уровень оптимальности построенных схем движения потоков ресурсов [6].

Одно управляющее воздействие в узле может быть направлено на изменение параметров нескольких потоков. Это приводит к сокращению затрат времени и ресурсов на осуществление процесса управления потоками, поскольку оперативность узловых воздействий позволяет существенно сократить административные и организационные издержки, расходы на персонал и коммуникации. «Так, если поступающие в узел данные касаются финансирования нескольких логистических процессов, можно быстро отреагировать, изменив параметры всех задействованных финансовых потоков без дополнительных расходов на передачу информации по каналам связи» [7]. К результатам управления потоками в узлах относятся: повышение оборачиваемости ресурсов в цепях товародвижения; подключение новых источников финансирования; снижение общих затрат в рассматриваемой цепи, что в конечном итоге обеспечивает повышение эффективности управления финансами организаций-партнёров по бизнесу.

Таким образом, оптимизация затрат и повышение уровня качества продукции, являющаяся основополагающим современным требованием деятельности любой организации, должна достигаться путем рационализации привлечения, распределения и управления всеми видами ресурсов. Контроль над согласованностью потоков и устранение проблем, связанных с движением потоков всех видов ресурсов, на основе современных моделей, подходов и схем позволяют достичь общесистемной оптимизации ресурсных процессов и повышения финансовой устойчивости всех участников партнёрства по бизнесу.

Список используемых источников:

1. Гришин, К.В. Тенденции развития цифровых технологий и их влияние на финансовую систему страны [Текст] / К.В. Гришин, Д.А. Мухина, М.А. Жидкова // Аудит. – 2019. – № 9. – С. 36-39.

2. Политковская, И.В. Финансовые аспекты осуществления инноваций на предприятиях транспорта [Текст]: моногр. / И.В. Политковская, Д.Т. Хвичия. – М.: МАДИ, 2015. – 156 с.

3. Политковская, И.В. Цифровые технологии при логистическом подходе к управлению потоками наличных денежных средств организаций транспорта [Текст] / И.В. Политковская // Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: кол. моногр. / под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Фёдоровой, В.Б. Фроловой и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – С. 85-86.

4. Тимошенко, О.А. Базовые принципы логистики финансов [Текст] / О.А. Тимошенко // Логистика: современные тенденции развития. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 528 с.

5. Хвичия, Д.Т. Организационные предпосылки эффективного функционирования ИТС на предприятиях пассажирского транспорта [Текст] / Д.Т. Хвичия // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. – 2015. – № 1(3) – С. 19.

6. В чём сущность концепции узловых воздействий при управлении ресурсопотоками? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://laws.studio/uchebniki-logistika/chem-suschnost-kontseptsii-uzlovyih-38197.html>, свободный.

7. Логистические подходы к управлению финансовыми потоками и процессами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lektsii.org/12-92545.html>, свободный.

8. Основные характеристики финансовой логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/4381284/page:3/>, свободный.

9. Оптимизация – процесс выбора наилучших форм организации с учетом условий и особенностей осуществления хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/2416307/page:4/>, свободный.

10. Финансовая логистика. Курс лекций. Финансовая логистика. Лекция 4. Пользователи финансовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/5270515/page:6/>, свободный.

ИНСТРУМЕНТЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

***Аннотация.** Статья посвящена вопросу измерения экономической эффективности предприятий малого и среднего бизнеса. Авторы показывают необходимость отражать влияние внутренней и внешней бизнес-среды. Они предлагают использовать новые методы и подходы, такие как «сбалансированная система показателей (ССП)», «матричное планирование продуктов», «канбан», «модель делового совершенства».*

***Ключевые слова:** измерение, экономическая эффективность, рентабельность собственного капитала.*

A.A. Vereshchagina, D.Y. Kotova

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

TOOLS FOR MEASURING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF SMALL AND MEDIUM- SIZED BUSINESSES

***Abstract.** The article is devoted to the problem of measuring the economic efficiency of small and medium-sized businesses. The authors show the necessity to reflect the influence of internal and external business environment. They offer to use new methods and approaches such as Balance Scorecard, QFD, Kanban, EFQM.*

***Keywords:** measuring, economic efficiency, return on equity.*

Способность управлять экономической эффективностью предприятий малого и среднего бизнеса является высоко ценимым конкурентным преимуществом после экономического кризиса, так как она играет очень важную роль в успехе компании. Основной целью владельцев и руководителей предприятий должно быть постоянное повышение экономической эффективности, а также выявление основных факторов, влияющих на эффективность и последующее внедрение полученных результатов в деятельность предприятия. Экономическая эффективность рассматривает абсолютный размер показателей, экономическое использование ресурсов, встроенных в бизнес-процессы, эффективность бизнес-процессов и эффективность продуктов. В данной статье мы собираемся рассмотреть способы измерения и управления экономической эффективностью предприятий малого и среднего бизнеса, основанного на категоризации экономической эффективности, отражающей внутреннюю и внешнюю среду предприятия и взгляд владельца на предприятие.

Владельцы малого и среднего бизнеса в ходе своей хозяйственной деятельности часто принимают решения, которые фундаментально влияют на их долгосрочную конкурентоспособность, эффективность и прибыльность. Поэтому формулирование стратегии достижения этих целей имеет решающее значение. Стратегическое управление - это, по сути, динамичный процесс, помогающий компании избежать будущих препятствий. Оно необходимо, потому что включает в себя постановку корпоративных целей, мотивацию, организацию и определение стандартов экономической эффективности предприятий. Бизнес-стратегия, однако, показывает только путь достижения целей; меры экономической эффективности - это только средства, которые облегчают их достижение. Эффективность - это функциональная особенность предприятия. Она отражает общую рациональность его деятельности как специализированной системы, которая эффективно работает только на основе надежных отношений с другими.

Эффективность - это относительная величина, представляющая собой соотношение между конечным результатом и ресурсами, используемыми для его создания. Таким образом, достижение экономической эффективности является основной целью при осуществлении экономической и финансовой деятельности компании. Она становится все более важным аспектом бизнес-процессов. Эффективность предприятия выражается с помощью оценки вводимых ресурсов и выпускаемой продукции:

Вводимые ресурсы - это факторы производства, которые были использованы на предприятии. Занятые факторы производства выражаются в объеме капитала, потребляемого производственными факторами, такими как себестоимость бизнеса.

Объем производства - это объем продукции, произведенный за определенный период. Используется несколько количественных показателей, большинство из которых выражается объемом производства, который рассматривается как естественный выпуск предприятия, или выражается стоимостными показателями выручки, продаж, добавленной стоимости и так далее. Прибыль считается ставкой на основной финансовый результат [2].

Стоимость производства состоит в основном из реализованной продукции и услуг, выпуска продукции по отношению к потребленным факторам производства, которые представляют собой вводимые ресурсы. Количественный расчет эффективности основан на сравнении использованных производственных ресурсов и достигнутых результатов. Категории экономического объема производства и вводимых ресурсов могут интерпретироваться по-разному.

Исторически сложилось так, что измерение и управление экономической эффективностью показывает эволюцию от традиционных подходов, основанных на измерении финансовых показателей, к современным подходам измерения стоимости для владельца и акционера. Теоретическая и практическая область измерения и управления экономической эффективностью в последние годы была расширена различными методами и подходами, такими как «сбалансированная система показателей (ССП)», «матричное планирование продуктов», «канбан», «модель делового совершенства» и другие. Недостатком вышеупомянутых подходов являются недоступные по цене сложные инструменты, используемые для измерения и управления экономической эффективностью, высокая стоимость внедрения, эксплуатации и обновления. Основным минусом является отсутствие методологий внедрения, и преобладание нефинансовых мер. По этой причине предприятия малого и среднего бизнеса по-прежнему предпочитают подходы, ориентированные в основном на финансовые меры.

Для измерения экономической эффективности необходимо учитывать разнообразие оценок в соответствии с позициями субъектов, которые связаны с деятельностью и существованием предприятия. Такими субъектами являются собственники, менеджеры или клиенты. Собственники считают бизнес эффективным, если он способен достичь максимальной оценки используемого капитала в кратчайшие сроки. Клиенты предпочитают компании с качественной продукцией по цене, соответствующей их требованиям. Менеджеры, иногда одновременно находящиеся в положении собственника, оценивают эффективность бизнеса по уровню благосостояния, стабильности рынка, уровню экономики и производительности, текущему состоянию и будущим тенденциям денежных потоков, ликвидности, времени реакции при изменении внешней среды.

При измерении экономической эффективности и управлении ею необходимо учитывать влияние внутренней и внешней бизнес-среды. Внутренняя среда должна преобразовывать вводимые ресурсы в конечные результаты. Необходимо также учитывать внешнюю среду, влияющую на результаты деятельности предприятия - участниками являются поставщики, заказчики, инвесторы и другие лица, влияющие на экономическую эффективность предприятий. Внутреннюю среду можно просто определить с точки зрения трех существенных переменных - вводимых ресурсов, выпускаемой продукции и процессов.

Экономичность, эффективность и результативность являются главными критериями рациональности используемых экономических ресурсов. Все три аспекта экономической

эффективности взаимосвязаны, но при этом характеризуются специфическими особенностями. Экономичность измеряется как отношение к производственным затратам, эффективность связана с фактическим процессом трансформации бизнес-процессов, а социальная эффективность производства ассоциируется с бизнес-процессами. Экономичностью обычно называют целенаправленное действие по минимизации затрачиваемых ресурсов, особенно финансовых. С точки зрения управления бизнесом важно поддерживать низкие финансовые затраты, а значит и низкое потребление ресурсов.

Эффективность в ее общем виде указывает на эффективность используемых ресурсов и выгоды, которые они приносят. Другими словами, эффективность может выражаться в соотношении объема выпускаемой продукции и вводимых ресурсов в рамках любого процесса, вида деятельности или системы. В случае предприятия - это соотношение количества и качества конечного продукта и объема ресурсов, вложенных в производственный процесс.

Под результативностью, как правило, понимается способность производить желаемую полезность. Рейтинг полезности осуществляется на уровне выпуска конечной продукции. Поэтому результативность - это обычно оценка того, не производит ли организация бесполезный, нежелательный или низкокачественный продукт.

Источники информации для оценки экономичности, эффективности и результативности, и, следовательно, общей экономической эффективности, берутся из финансовой отчетности. Это бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. В этих отчетах содержится краткая информация о ходе и успешности экономической деятельности и ее влиянии на финансовое положение предприятия. Источники информации содержат два типа переменных:

1) Переменные, характеризующие размер запаса по каждой позиции в определенный день. Они показаны в балансе.

2) Переменные денежного потока, характеризующие размер отдельных позиций за определенный период. Они объясняют изменение запасных переменных в конце периода по сравнению с началом. Они вытекают из отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств.

Экономическую эффективность можно рассматривать следующим образом: оценочный показатель экономики, направленный на распределение производственных ресурсов. Затраты могут быть прямо или косвенно связаны с продукцией. Индикаторы эффективности указывают на интенсивность использования производственных ресурсов для производства продукции. На эти показатели влияют как эффективность затрат, так и качество и время. Они нацелены на измерение и контроль конечного выпуска (продукта или услуги) и имеют задачу проверки его свойств и удовлетворенности потребителя конечным результатом. Поэтому разработка индикаторов основывается на конечных результатах. В случае нематериального выхода необходимо определить требования к продукту. По этим причинам недостаточно использовать финансовые показатели, необходимо использовать также нефинансовые показатели.

На основании вышеизложенного можно использовать измерение экономической эффективности предприятий малого и среднего бизнеса посредством внутреннего и внешнего взгляда на экономическую эффективность. Во внешнюю среду компании включается мнение заказчиков, конкурентов, финансистов, поставщиков и, возможно, других лиц. Экономическую эффективность внутренней бизнес-среды можно увидеть с точки зрения владельца и менеджера предприятия.

Создается определенная система критериев, которая используется для оценки уровня экономической эффективности отдельных сфер деятельности и управления предприятием или всего предприятия в целом. Она служит инструментом для оценки эффективности и результативности, при этом основное внимание уделяется цели, важнейшим факторам успеха, процессам, деятельности и эффективности использования ресурсов. Система критериев имеет следующие признаки: имя, идентификация, определение, владелец,

размеры, значения по умолчанию, целевые значения, источники данных измерений, процедуры измерения и проверки. Показатели классифицируются в соответствии с различными критериями как абсолютные и относительные, запасные переменные или переменные денежного потока, синтетические и аналитические. Синтетические индикаторы отображают очень сложную экономическую реальность. Они дают информацию об отраженном состоянии и развитии, которая содержит все соответствующие характеристики и свойства. Синтетические показатели эффективности основываются на оценке результирующего эффекта хозяйственной деятельности, который отражается в чистой прибыли. В основном это показатели рентабельности. Технически они измеряются как соотношение чистой прибыли и затраченных ресурсов. Наиболее часто используемыми показателями рентабельности являются рентабельность продаж, доходность активов, рентабельность собственного капитала.

Максимизация прибыльности - одна из основных целей компании. Положительным признаком ее успеха является рост прибыльности фирмы с течением времени. Увеличить прибыльность довольно сложно, но есть несколько вариантов, которые могут помочь. Компания должна повлиять на следующие факторы, определяющие рентабельность: структура производства, природные условия, экономические условия, качество продукции, процедуры и технологии, уровень использования рабочей силы, цена реализации, ликвидность, затраты, оборачиваемость активов, способ финансирования бизнеса и другие факторы.

Хотя рентабельность собственного капитала, как правило, считается основным финансовым показателем эффективности бизнеса, его оценка должна быть осторожной, так как есть три проблемы, связанные с этим:

1. Проблема времени (некоторые виды деятельности, такие как внедрение нового продукта, вызывают увеличение затрат и тем самым снижают стоимость собственного капитала, но будут расти в ближайшие годы),
2. Проблема риска, которая не учитывается данным критерием (в общем, чем выше риск, тем выше требуемое значение собственного капитала),
3. Проблема оценки, так как она рассчитывает не рыночную, а фиксированную стоимость [1].

Несмотря на все недостатки, анализ рентабельности собственного капитала широко используется на практике. Он представляет собой на основе системной работы с отчетами простую концепцию выявления проблемных зон в управлении экономической эффективностью предприятия и их последующего исправления.

Для более точного измерения экономической эффективности владельцы и менеджеры используют дальнейшую декомпозицию показателей рентабельности собственного капитала, таких как модель Дюпона и динамический анализ рентабельности собственного капитала, чтобы найти факторы, в наибольшей степени, влияющие на рентабельность собственного капитала и оценить их влияние на развитие продаж, капитала, активов и прибыли.

Список используемых источников:

1. March, J.G. Exploration and Exploitation in Organizational Learning / J.G. March // *Organization Science*.-1991.- №1(Vol. 2).- p. 71-78.
2. Болотюк, В.Г. Английский язык для работников финансово-экономической сферы: учебное пособие [Текст] / В.Г. Болотюк, Е.Ю. Ковалева, Е.А. Сокур, А.П. Шмакова; Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал. - Омск, 2015.

РОЛЬ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация. В статье раскрывается сущность антикризисного управления предприятием, его основные составляющие, особенности их применения на современном этапе. Основное внимание уделяется роли диагностики финансового состояния в системе антикризисного управления. Также предложены практические рекомендации по выходу из кризиса или его предупреждению.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, финансовое состояние, диагностика финансового состояния.

Korobejnikov S.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THEORETICAL PREREQUISITES FOR FORMING AND EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF AN INVESTMENT PORTFOLIO

Abstract. The article reveals the essence of anti-crisis management of the enterprise, its main components, features of their application at the present stage. The main attention is paid to the role of financial condition diagnostics in the anti-crisis management system. Practical recommendations on how to overcome the crisis or prevent it are also offered.

Keywords: crisis, anti-crisis management, financial condition, diagnostics of financial condition.

Любая социально-экономическая система, находящаяся во взаимодействии с другими системами, постоянно развивается, при этом существует вероятность, что в любой момент этот процесс может быть нарушен. Вследствие таких нарушений возможно возникновение кризисных ситуаций. При этом во внимание должны приниматься тенденции циклического развития организации и стадия жизненного цикла, на которой она находится.

Понятие «кризис» имеет множество определений. «Кризис – это крайняя форма обострения противоречий в социально-экономической системе, угрожающая ее жизнедеятельности» [4]. В результате воздействия кризиса на предприятии возникает дисбаланс, складывается состояние неравновесия. Это требует от руководства предприятия применения практических навыков и опыта предвидения кризиса и своевременного диагностирования, а также устранения его негативного влияния и последствий. Однако противоречия не всегда отрицательно влияют на систему, наоборот, с их помощью можно найти путь к прогрессу. В сфере хозяйственной деятельности проблемами подготовки к кризисам, функционирования организации в кризисных ситуациях и нейтрализации их последствий занимается антикризисное управление.

Разнообразие подходов к термину «антикризисное управление» обосновано тем, что его содержание в научной литературе является достаточно размытым. «Современный экономический словарь» содержит определение антикризисного управления как «управления предприятием, организацией, ставящее своей задачей преодоление или предотвращение кризисного состояния, проявляющегося в неплатежеспособности, банкротстве, убыточности» [7].

В другой версии антикризисное управление определяется как «управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития» [5].

Изучив альтернативные подходы к определению антикризисного управления, можно утверждать, что данный вид управления носит системный, комплексный характер, включая в себя процессы, начиная от диагностики финансового состояния на раннем этапе возникновения кризиса до финансового оздоровления организации после кризиса. В этой связи более полной и уместной нам представляется формулировка, предложенная А.Г. Грязновой: «Антикризисное управление – такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы» [1].

Антикризисное управление является целостной системой приемов и методов управлением предприятия, взаимосвязанных между собой и направленных на предупреждение или устранение кризисных явлений, неблагоприятных для бизнеса. Посредством разработки и реализации специальной антикризисной программы, имеющей стратегический характер и призванной устранить различного рода финансовые затруднения, предприятие сможет сохранить и даже улучшить свои рыночные позиции при любых неблагоприятных обстоятельствах [6, с. 88].

Вместе с тем, прежде чем применять в организации какие-либо меры антикризисного управления, даже самому опытному менеджеру необходимо тщательно изучить текущее состояние экономической системы данной организации, поскольку применение каких-либо в отсутствие достаточных для этого оснований может привести к ухудшению функционирования системы. Поэтому сначала рекомендуется проводить диагностику финансового состояния предприятия. Диагностика финансового состояния дает возможность определить вероятность восстановления платежеспособности и преодоления кризиса. При этом осуществление диагностики кризисной ситуации во многом зависит от критерия, положенного в основу признаков несостоятельности, установленных законодательством о банкротстве [8, с. 76]. Также следует иметь в виду, что методы диагностики кризиса, имеющие в своей основе расчет финансовых показателей, далеко не всегда позволяют идентифицировать кризис на ранней стадии, а способны лишь подтвердить или опровергнуть факт наличия кризиса в условиях, когда отрицательная динамика таких показателей становится очевидной и предприятие уже находится в состоянии глубокого кризиса.

На практике процессе осуществления снабженческой, производственной, сбытовой, финансовой, а также инвестиционной деятельности предприятия происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура основных и оборотных средств и источников их формирования, а также происходят изменения в наличии и потребностях в финансовых ресурсах. В результате постоянно изменяется и финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность..

В силу своей особой значимости финансовое состояние предприятия всегда должно быть стабильным, поэтому его нужно постоянно отслеживать с целью выявления отклонений от принятых норм. Именно поэтому в управлении предприятием значительную роль играет диагностика финансового состояния, причем эта процедура не должна носить эпизодического характера, а быть регулярной. К основным задачам диагностики финансового состояния предприятия следует отнести, прежде всего, определение качества финансового состояния предприятия, а также выявление причин его улучшения или ухудшения. Затем, как правило, вырабатываются рекомендации по повышению уровня платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

В антикризисном управлении термином «диагностика» принято обозначать процесс распознавания потенциальных неблагоприятных траекторий в развитии организации. При этом важно периодически проводить диагностику для своевременного выявления проблем,

разработки и реализации соответствующих мер по устранению кризиса либо смягчению его негативных последствий. Иначе говоря, диагностика — это процесс определения состояния объекта с помощью различных исследовательских процедур.

По мнению многих авторов, антикризисное управление является одним из основных элементов финансового менеджмента, так как финансовый менеджмент представляет собой совокупность стратегических и тактических элементов финансового обеспечения, способствующие управлению денежными потоками на предприятии и принятию оптимальных решений. К тому же проведение диагностики должно опираться на имущественное состояние, обязательства и результаты деятельности предприятия. Принятые менеджером решения по управлению проблемным предприятием в значительной мере зависят от достоверности данных финансовой отчетности. Данные отчетности могут быть неточными в связи с неправильной первичной обработкой информации, человеческим фактором или неэффективно выстроенными бизнес-процессами.

В любом случае появление кризиса чаще всего угрожает существованию предприятия, что может означать прекращение деятельности, ликвидацию, банкротство, утрату капитала и возникновение других неблагоприятных последствий. Суть финансовой диагностики в антикризисном управлении состоит в определении особенностей кризиса, его ликвидации, принятие мер превентивной санации, восстановлении платежеспособности. Диагностика позволяет оценить финансовые возможности предприятия, выявить его слабые места, определить перспективы развития. Все это может повлиять на решение инвесторов, кредитных организаций, а также позволит руководителям вовремя отреагировать на ситуацию и принять правильное управленческое решение. Поэтому абсолютно любому предприятию необходима налаженная система антикризисного управления для выживания в современных условиях и сохранения конкурентного преимущества.

Диагностика должна представлять собой не просто анализ, а комплексное изучение финансового состояния предприятия, выявление факторов, влияющих на текущие изменения, определение будущего уровня доходности капитала предприятия, предотвращение появления отрицательных воздействий на его эффективное функционирование. Диагностика финансового состояния не должна оканчиваться только лишь расчетами финансовых коэффициентов, горизонтальным и вертикальным анализом. При этом следует иметь в виду, что кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. Сами по себе факторы, обуславливающие подобное несоответствие, могут быть как внешними, которые не зависят от деятельности предприятия, так и внутренними, которые зависят от деятельности предприятия, в том числе от качества принимаемых управленческих решений.

Наиболее важным, на наш взгляд, является анализ внутренних факторов, связанных с особенностями функционирования организации и управления в ней. При этом люди, в том числе менеджеры, нередко демонстрируют не только рациональные модели поведения, но и другие установки, осуществляет ценностный выбор [3]. Это, безусловно, влияет на характер (качество) принимаемых решений, в том числе уровень их рискованности. В свою очередь анализ внешних факторов проводят в целях дальнейшего прогнозирования состояния предприятия и обеспечения его финансовой устойчивости. К ним относятся: внешнеэкономические связи; уровень платежеспособного спроса; конкуренция на рынке; экономические условия; научно-технический прогресс; кредитно-финансовая, учетная, налоговая, инвестиционная политика. Влияние внешних факторов особенно важно, когда экономика находится в кризисном периоде [2].

Диагностика считается законченной, когда на основе проведенного анализа сделаны выводы, даны рекомендации и приняты соответствующие меры по нейтрализации негативных последствий кризиса, если таковой имеет место. Полученные выводы должны быть конкретизированными, конструктивными. Одним из наглядных примеров представления выводов является составление матрицы SWOT-анализа, где различные — внутренние и внешние — факторы деятельности предприятия группируются по четырем

областям: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы предприятия. Такой формат, на наш взгляд, позволяет визуально оценить полученные на основе диагностики результаты, а также выработать оптимальную для предприятия стратегию развития.

Таким образом, необходимость антикризисного управления на предприятии заключается в том, чтобы преодолеть возникший кризис либо принять меры по смягчению негативных последствий данного явления. Для эффективного решения этой задачи необходимо использовать основные механизмы антикризисного управления. Кризисную ситуацию необходимо выявлять на самых ранних этапах с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации. Основное внимание при этом должно уделяться финансовому состоянию предприятия, в котором, как в зеркале, отражаются все его наиболее острые проблемы. Диагностика финансового состояния предприятия показывает, по каким направлениям необходимо сконцентрировать усилия, а также дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Диагностика финансового состояния является неотъемлемой частью непрерывного функционирования не только крупных, но и средних и малых предприятий. Данную процедуру следует проводить не менее чем раз в месяц, а более углубленную диагностику – ежегодно. Несмотря на трудоемкость процесса, периодическое диагностирование финансового состояния предприятия дает массу возможностей: выявление на ранних этапах признаков несостоятельности и банкротства; получение подробной информации о текущем положении предприятия; эффективное прогнозирование дальнейшего развития предприятия; определение места предприятия в отрасли, в том числе сравнение с конкурентами, и многое другое.

Список используемых источников:

1. Антикризисный менеджмент [Текст] / под ред. А. Г. Грязновой – М.: «ТАНДЕМ»: ЭКМОС, 2014. – 368 с.
2. Бондарева, Т. Б. Финансовое состояние предприятия: значимость факторов и их анализ [Текст] / Т. Б. Бондарева, М. Ю. Маковецкий // Организационно-управленческие аспекты экономического развития предприятий и регионов: мат. Всерос. науч.-практ. конф. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2018. – С. 7–15.
3. Иванов, В. Н. Поведенческая концепция принятия инвестиционных решений на финансовых рынках [Текст] / В. Н. Иванов, М. Ю. Маковецкий // Финансовый бизнес. – 2020. – № 1. – С. 23–34.
4. Кован, С. Е. Теория антикризисного управления предприятиями [Текст]: учеб. пособ. / С. Е. Кован. – М.: Финакадемия, 2008. – 176 с.
5. Коротков, Э. М. Антикризисное управление [Текст]: учеб. / Э. М. Коротков. – М.: Юрайт, 2016. – 406 с.
6. Одаренко, Т. Е. Антикризисное управление предприятием: сущность и преодоление [Текст] / Т. Е. Одаренко, М. В. Сапожник // Таврический научный обозреватель. – 2017. – № 2 (19). – С. 88–91.
7. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
8. Юрченкова, Н. В. Диагностика как инструмент антикризисного управления: сущность и проблемы проведения в российских условиях [Текст] / Н. В. Юрченкова // Статистика и экономика. – 2008. – № 3. – С. 78–83.

**АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ МАЛОГО БИЗНЕСА И
ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация. В статье рассматриваются результаты исследования зарубежного опыта оценки стоимости малого бизнеса, в частности формирование денежного потока малого предприятия по модели SDE. Так же определяется возможность и целесообразность применения данного опыта в российской оценочной практике.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, малый бизнес, SDE, дискреционная прибыль продавца.

Propastina N.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

**ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE IN EVALUATING SMALL BUSINESSES
AND RESEARCH OF ITS APPLICATION FOR EVALUATING DOMESTIC SMALL
BUSINESSES**

Abstract. The article discusses the results of a study of foreign experience in assessing the value of small businesses, in particular, the formation of a small enterprise's cash flow using the SDE model. The possibility and expediency of applying this experience in Russian valuation practice is also determined.

Keywords: business valuation, small business, SDE, seller's discretionary profit.

На сегодняшний день оценка стоимости малого бизнеса становится все более актуальной в связи с тем, что государственная политика посредством реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» взяла активный курс на увеличение числа занятых граждан в малом и среднем предпринимательстве. Данное обстоятельство будет способствовать росту малого бизнеса.

С увеличением малых предпринимателей увеличится и потребность в оценке малого бизнеса, так как она необходима как для внешних субъектов (например, для сделок купли-продажи), так и для принятия внутренних управленческих решений. Вне зависимости от цели оценки малого бизнеса данный процесс неоспоримо является важным.

Однако процесс изучения российских научных исследований и оценочного опыта подтолкнул нас к следующему выводу: в нашей стране вопросу оценки стоимости малого бизнеса уделяется относительно мало внимания. В связи с чем, мы обратились к зарубежному опыту оценки малого бизнеса с целью, изучить методы, используемые для оценки стоимости малого бизнеса в других странах, и определить возможность применения данных методов для российских малых предприятий.

Основопологающим документом для осуществления и регулирования оценочной деятельности являются Международные стандарты оценки (далее – МСО), которые впервые были опубликованы в 1985 году и с того момента подвергались неоднократным изменениям в соответствии с нарабатанным опытом и профессиональными суждениями оценщиков более чем 50 стран мира. Основной задачей таких стандартов является достижение согласованности между национальными стандартами оценки и стандартами, которые наиболее подходят для нужд международного сообщества. Положения МСО отражают единство экономических принципов, не зависящих от политических границ.

Существуют так же региональные и национальные стандарты оценки. К региональным стандартам оценки относятся Европейские (European Valuation Standards – EVS) и Американские стандарты оценки (Uniform Standards of Professional Appraisal Practice – USPAP), которые выполняют те же функции, что и МСО, но их можно назвать более детализированными, четкими, всеохватывающими. В числе национальных стандартов можно выделить российские федеральные стандарты оценки или стандарты Королевского общества RICS, которые применяются оценщиками Великобритании.

В процессе изучения ряда зарубежных стандартов оценки нами было выявлено, что оценка стоимости как малого, так и крупного бизнеса строиться на применении трех подходов, которые применяются и в России: доходный, затратный и рыночный (сравнительный). Суть данных подходов в зарубежной и отечественной практике идентична:

- доходный подход определяет стоимость бизнеса с точки зрения его способности генерировать доход в будущем;

- затратный подход рассчитывает чистую стоимость активов предприятия, как материальных, так и нематериальных, за вычетом стоимости его обязательств.

- рыночный (сравнительный) подход определяет стоимость бизнеса, сравнивая его с аналогичными компаниями, которые недавно были проданы.

При изучении зарубежных источников особое внимание было уделено американским статьям и отчетам об оценке в связи с тем, что оценочная деятельность в США характеризуется богатым опытом в оценке различных видов бизнеса, в том числе малых предприятий.

Так, в США для оценки малого бизнеса чаще всего используют рыночный подход, а именно метод отраслевых коэффициентов. В связи с тем, что рынок малого бизнеса в США один из наиболее крупных и развитых, представлен разнообразными фирмами, которые давно функционируют, американские оценщики смогли разработать отраслевые коэффициенты. Данные показатели формируются на основе финансовых показателей компаний в той или иной отрасли, и их применение позволяет легко определить стоимость малого бизнеса в определенной отрасли.

Данный метод, несомненно, удобен, так как позволяет оценить стоимость бизнеса быстро и без особых затрат труда со стороны оценщика. Несмотря на это, в России он почти не применим. Это связано с тем, что рыночная экономика в стране получила свое развитие относительно недавно, и действующее количество малых предприятий недостаточно для формирования российских отраслевых коэффициентов.

Кроме того, мы выявили еще одну особенность зарубежной оценки стоимости малого бизнеса, которая касается формирования денежного потока фирмы.

Известно, что при оценке крупных компаний в качестве денежного потока при оценке стоимости доходным подходом оценщики используют показатель EBITDA, который является прибылью до вычета процентов, налоговых платежей и амортизации. Однако для оценки малых предприятий доходным подходом зарубежные оценщики чаще всего используют в качестве денежного потока показатель SDE или иначе «дискреционную прибыль продавца».

Основное отличие данного показателя от показателя EBITDA в том, что он включает в себя заработную плату, которая выплачивается директору фирмы [2].

Дело в том, что управление малым бизнесом существенно отличается от управления крупными корпорациями. Для выполнения управленческих функций в больших компаниях, как правило, нанимают высококвалифицированных менеджеров, а сам владелец является акционером и принимает лишь «судьбоносные» решения на акционерных собраниях. Управлением малых предприятий, как правило, занимаются сами владельцы. Их доход состоит не только в чистой прибыли, но и в заработной плате, которая отражается как расходы компании и не учитывается в денежном потоке.

Однако приобретая малый бизнес, покупатель вероятнее всего будет единолично управлять бизнесом, поэтому за рубежом при нахождении стоимости малого бизнеса его денежный поток увеличивается на величину заработной платы владельца.

В целом показатель SDE определяется как валовая прибыль с прибавлением единовременных (разовых) расходов, внереализационных расходов, таких как личные расходы и несущественные расходы, амортизации и за вычетом единовременных (разовых) доходов, внереализационных доходов (из других источников, кроме повседневной деятельности предприятия) [3].

В Российской практике при оценке стоимости малого бизнеса денежный поток определяется следующим образом:

$$\text{ДП} = \text{ЧП} + \text{Ам} \pm \Delta\text{СОК} \pm \Delta\text{ДЗ} - \text{ИОС} \quad (1)$$

где

ЧП – чистая прибыль после уплаты налогов;

Ам – амортизационные отчисления;

ΔСОК – изменение собственного оборотного капитала;

ΔДЗ – изменение долгосрочной задолженности;

ИОС – инвестиции в основные средства.

Данная формула позволяет получить денежный поток для собственного капитала. Если необходимо сформировать денежный поток для всего капитала компании, то формула трансформируется следующим образом:

$$\text{ДП} = \text{ЧП} + \text{Ам} \pm \Delta\text{СОК} \pm \Delta\text{ДЗ} - \text{ИОС} + \text{Проц} - \text{НЗ} \quad (2)$$

где

Проц – сумма процентов по задолженности;

НЗ – налог на прибыль с процентов по задолженности.

Мы видим, что данные модели формирования денежных потоков не учитывают расходы на оплату труда владельца бизнеса. При этом в России практика управления малым бизнесом схожа с зарубежной – в роли директора, который принимает все управленческие решения, обычно, находится владелец фирмы. В связи с этим мы считаем, что при формировании денежного потока для российских малых предприятий целесообразно корректировать величину денежного потока на величину заработной платы лица, занимающегося управлением фирмы. В этом случае мы получим формулу:

$$\text{ДП} = \text{ЧП} + \text{Ам} \pm \Delta\text{СОК} \pm \Delta\text{ДЗ} - \text{ИОС} + \text{УР} \quad (3)$$

где

УР – та часть управленческих расходов, которая идет на оплату труда владельца малого предприятия.

Опираясь на зарубежный опыт, мы считаем, что полученная модель нахождения денежного потока более точно отражает ценность малого бизнеса для потенциальных покупателей, так как она позволяет учесть все выгоды, которые владелец сможет получить от бизнеса, при условии единоличного управления.

Таким образом, анализ зарубежной оценочной практики показывает, что российская и зарубежная практика схожа во многих аспектах. Отчасти это связано с тем, что Российское общество оценщиков стремится к унификации оценочной деятельности. Однако зарубежная практика имеет ряд отличий, в том числе в части формирования стоимости малых предприятий. Иностранные оценщики считают верным определять денежный поток малого предприятия по модели SDE, согласно которой денежный поток необходимо увеличивать на сумму оплаты труда владельца малого бизнеса. Так, рассмотрев модель SDE, мы пришли к пониманию, что данный опыт может быть применим и для наших компаний в сфере малого бизнеса. Поэтому считаем, что изучение зарубежного опыта полезно и его адекватное применение с учетом особенностей функционирования российских компаний позволит сформировать более точную стоимость бизнеса.

Список используемых источников:

1. Приходько, Р.В. Проблематика оценки стоимости малого предприятия в России [Текст] / Р.В. Приходько // Экономика и экологический менеджмент. – 2016. – №2. – С. 38-42.
2. 3 Business Valuation Methods [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.thebalance.com/business-valuation-methods-2948478> (дата обращения: 11.03.2020).
3. How to Value a Small Business If You're Looking to Sell—or Buy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fundera.com/blog/how-to-value-a-small-business?depth=1&hl=ru&prev=search&rurl=translate.google.ru&sl=en&sp=nmt4&u=https://www.fundera.com/blog/how-to-value-a-small-business&usg=ALkJrhjw0m1_2GDTj5хруWХmcg_T6WrcaQ#how (дата обращения: 11.03.2020);
4. SDE: Seller's Discretionary Earnings. What Exactly is It? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.quietlightbrokerage.com/resource/sellers-discretionary-income/> (дата обращения: 11.03.2020).

УДК 338.28

Тарасова А.Ю.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Смоленск)

ЦИФРОВИЗАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: в статье проводится исследование развития малого и среднего бизнеса в условиях цифровизации и поддержки в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Также рассматриваются потребности малого бизнеса в использовании информационных технологий, о сфере их применения и доступности в современных условиях.

Ключевые слова: цифровизация, национальные проекты, информационные технологии, малое предпринимательство.

Tarasova A. Yu.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Smolensk)

DIGITALIZATION OF SMALL BUSINESS

Abstract: the article studies the development of small and medium-sized businesses in the context of digitalization and support in the framework of the national project "Small and medium-sized enterprises and the support of individual entrepreneurial initiative." It also examines the needs of small businesses in the use of information technology, their scope and availability in modern conditions.

Keywords: digitalization, national projects, information technology, small business.

Важнейшим фактором, оказывающим влияние на экономический рост, является малое и среднее предпринимательство (МСП). Предприятия малого бизнеса быстро адаптируются к динамично меняющимся условиям путем разработки и внедрения высокоэффективных инновационных технологий. Передовой зарубежный опыт показывает, что в странах с развитой экономикой малый бизнес создает около половины ВВП и рабочих мест. В других развивающихся странах их доля в экономике составляет в среднем 33%. В России МСП создают пятую часть ВВП, в них занята лишь четверть населения. Если в Китае более 50% экспорта приходится на МСП, то в России – не более 7% [1-3].

Создание благоприятного бизнес-климата, как отмечают эксперты, стало возможным

во многом благодаря политике региональных властей и тем мерам поддержки, которые предусмотрены для МСП. В последние годы качественно изменилась система поддержки малого и среднего бизнеса. Ранее она сводилась к неэффективной раздаче субсидий в конце года, сейчас акцент сделан на развитие инфраструктуры поддержки. В рамках региональных программ в Смоленской области реализуются все направления нацпроекта по МСП: «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности», «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию», «Популяризация предпринимательства», «Акселерация субъектов МСП». Консолидированный объем финансовой поддержки субъектов МСП Смоленской области с участием Национальной гарантийной системы (НГС) на сегодняшний день составляет около 10 млрд. рублей.

Однако наряду с наличием данных преимуществ малое предпринимательство сталкивается с проблемами, которые негативно влияют на его развитие. В первую очередь это нестабильность законодательной базы. Правительство вносит поправки, изменения, новые положения в уже существующее законодательство, пытаясь улучшить ситуацию. Это, несомненно, является положительным моментом. Но возникают проблемы по ведению бухгалтерского учета и налоговой отчетности в виду сложности нормативно-правовых документов. Потому уплата налогов требует высоких профессиональных навыков, что еще раз подтверждает тезис о важности подготовки профессиональных кадров для экономики [6, с.638; 8, с.40]. Чтобы решить эту проблему, владельцы предприятий вынуждены дополнительно нанимать сотрудников: бухгалтеров, кадровиков, юристов. Или приходится прибегать к помощи сторонних организаций, предоставляющих эти услуги как аутсорсинг. Это вызывает дополнительные расходы, поэтому такой способ является достаточно дорогим. Наряду с этим появляется аналог ведения бухгалтерского учета и налоговой отчетности в сети Интернет, где услуги (сервисы) предоставляются с использованием меньших денежных затрат.

К системе оперативного управления производством на современном этапе предъявляются жесткие требования. Любые изменения во внешней и внутренней среде заставляют предприятие быстро реагировать на них, своевременно корректируя свою деятельность. Ведется непрерывный поиск нестандартных решений в управлении предприятием [4, с.58]. И здесь не обойтись без достаточного количества нужной и проверенной информации, которую необходимо получать регулярно. Но далеко не всегда это является возможным. Так возникают проблемы оперативности управления и информационного обеспечения организации.

В связи со всем этим малое предпринимательство вынуждено выбирать новый путь развития, главным направлением в котором является массовое применение информационных технологий (ИТ).

Это доказывает, что тема данной статьи является актуальной. Развитие малого предпринимательства зависит от изменения организационных структур, кадрового состава, системы документации, фиксирования и передачи информации [2, с.18]. Обеспечить это возможно путем использования информационных технологий и новых программных продуктов. Сейчас неотъемлемой частью бизнеса являются новые технологии, которые становятся залогом его эффективного функционирования.

ИТ-индустрия развивается очень быстро. Это не только автоматизация бухгалтерии, а также телефония, электронная почта, Интернет-порталы и другие информационные технологии, которые могут эффективно использоваться предпринимателями, так как позволяют мгновенно реагировать на изменения рынка.

Это, однако, не означает, что внедрение новых информационных продуктов должно мгновенно решать проблемы, возникающие на предприятии. Современные ИТ дают возможность своевременно оценить ситуацию, выбрать верное решение проблемы, что немаловажно для развития малого предпринимательства.

При верном внедрении и последующем грамотном использовании информационные

технологии помогут существенно увеличить прибыль путем сокращения затрат. Это достаточно сложный процесс, здесь во многом успех зависит от правильно подобранных информационных продуктов.

Преимущества в конкуренции производители информационных технологий обеспечивают себе путем применения новых экономических решений, которые принимают, досконально изучив и проанализировав потребности предпринимательства.

Одна из технологий, используемых в малом предпринимательстве, – информационная технология обработки данных. Она включает в себя сбор, обработку и хранение информации, а также формирование отчетов по собранным и используемым данным. Применяется «в исполнительской деятельности персонала невысокой квалификации в целях автоматизации» отдельных видов труда [3, с. 54].

Информационные технологии управления ориентированы на удовлетворение потребностей в информации сотрудников организации, которые непосредственно имеют дело с принятием решений и выполнением работ. Такая система позволяет получить доступ к информации, содержащей сведения о работе предприятия на разных этапах развития.

В повседневной управленческой деятельности возникают ситуации, когда необходимо анализировать большие объемы информации и принимать обоснованные и эффективные управленческие решения. В этом помогут информационные технологии поддержки принятия решений. Они максимально приспособлены к решению таких задач. Главная отличительная черта данной информационной системы – новый способ осуществления взаимодействия человека и компьютера. Управляющим звеном в этом процессе является человек. Он вносит исходные данные и после их обработки на компьютере оценивает результат вычислений. Продолжительность деятельности системы контролируется человеком. Так создается новая информация для принятия решений.

Решение специальных задач требует знаний квалифицированных специалистов. Однако не каждая компания имеет настолько большой кадровый потенциал для решения любой возникающей в процессе работы проблемы или возможность приглашать других экспертов в таком случае. Для консультации специалистов существует технология экспертных систем. Трудные задачи и вопросы решаются при помощи накопленной базы знаний, содержащей опыт работы экспертов в рассматриваемой области. В память компьютера загружаются знания, необходимые для решения определенной проблемы, и используются по мере необходимости.

Конечно же, технология экспертных систем не может гарантировать такого же результата найденных оптимальных решений, как обычные алгоритмы, которые используют для решения задач в других системах. Но все же найденные решения в достаточной степени приемлемы для практического использования.

Таким образом, современные информационные технологии: ИТ обработки данных, ИТ управления, ИТ поддержки принятия решений, ИТ экспертных систем – могут существенно повысить эффективность и конкурентоспособность предприятий малого бизнеса.

Несмотря на положительные стороны, которые несет в себе автоматизация организаций, существуют также аспекты, препятствующие внедрению и использованию информационных технологий в малом бизнесе. Возникает вопрос о доступности ИТ для малого предпринимательства ввиду достаточно ограниченных возможностей в сравнении со средним и крупным.

Капитал предприятий малого бизнеса зачастую достаточно ограничен. Их выбор в основном базируется на небольшой стоимости оборудования и простоте доступа к сервисному обслуживанию. Хотя присутствие этих характеристик не всегда положительно сказывается на качестве продукции.

Высокая стоимость присоединения к электросетям и повышение тарифов на электричество – также немаловажные факторы, которые влекут за собой неизбежные издержки внедрения той или иной информационной технологии.

Исследователи отмечают ужесточение конкуренции, когда предприятия стремятся

применять новейшие информационные технологии, чтобы обеспечить себе более выгодное положение. Это дает им преимущество перед конкурентами, однако создает и новый уровень конкуренции. Для передаваемой информации нет ограничений скорости, объема и расстояния, из-за чего формируется зависимость предприятий от информационных технологий. Как в дальнейшем это скажется на развитии малого предпринимательства, прогнозировать сложно. Будет ли это являться выходом на совершенно новый уровень или же станет крахом данной системы?

Таким образом, не все предприниматели малого бизнеса имеют возможность обеспечить свое предприятие информационными технологиями по ряду вышеперечисленных причин. Однако и тем владельцам малого бизнеса, кому это удалось, простое применение ИТ не дает преимуществ. Конечный результат эффективности применения новых технологий во многом зависит от самого предприятия и принятых им решений.

Какие программные продукты будут внедрены в производство, насколько эффективно они будут использоваться – те вопросы, ответы на которые руководство конкретного предприятия должно подбирать индивидуально.

Сравнительный анализ основных показателей использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в организациях Смоленской области, представленных в таблице 1 показывает, что удельный вес предприятий, использовавшие персональные компьютеры, составил на начало 2019 года 96,2%, что на 1,4 процентных пункта (п.п.) ниже по сравнению с 2017 годом (96,8%);

Таблица 1. Основные показатели использования информационно-коммуникационных технологий в организациях Смоленской области, %

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения 2019 г. к 2017 г.
Предприятия, использовавшие персональные компьютеры	97,6	96,8	96,2	-1,4
Локальные вычислительные сети	61,2	61,7	61,6	0,4
Использование электронной почты	93,7	95,4	94,8	1,1
Глобальные информационные сети	96,2	96,3	95,6	-0,6
Имели веб-сайт в Интернете	48,4	53,9	49,7	1,3

Источник: составлено автором по данным [9;10]

Как видно из таблицы 1, наблюдается разнонаправленная динамика по другим показателям. Так, за последние три года количество предприятий МСП, имеющих веб-сайт в Интернете и использующих электронную почту, увеличилось на 1,3 п.п. и 1,1 п.п. соответственно. Удельный вес предприятий МСП, внедряющих локальные вычислительные сети, увеличился незначительно (прирост составил лишь 0,4 п.п.) на фоне снижения доли предприятий МСП, использующих глобальные информационные сети.

По данным Росстата, количество малых предприятий в Смоленской области начало 2019 года составило 16897, что на 1,3% меньше, чем в 2017 году (17112 единиц), а по сравнению с 2016 годом, когда наблюдался пик по количеству действующих предприятий малого бизнеса, снижение составило почти 3% (514 единиц). В то время как затраты на информационные и коммуникационные технологии в 2018 году выросли на 4,5% по сравнению с 2017 годом, и на 25% по сравнению с 2016 годом (рисунок 1).

Снижение числа малых предприятий может быть связано с отсутствием достаточной государственной политики, а также последствиями кризиса в связи с санкциями и запретами, наложенными на страну. Исследователи относят к факторам, определяющим уровень качества условий для развития малого предпринимательства, следующие [7, с. 18; 1, с.21]:

- уровень развития недвижимости и инфраструктуры;
- объем финансовых ресурсов;
- человеческие ресурсы;
- административные барьеры;
- влияние геополитической ситуации.

Таким образом, несмотря на уменьшение количества малых предприятий в Смоленской области в период 2017-2019 гг. с 17411 до 16897 единиц, ежегодные затраты на ИКТ увеличились с 2020770,7 до 259612 тыс. руб. Это свидетельствует о возросшей потребности предприятий малого бизнеса в использовании новых технологий и о частичном увеличении стоимости ИТ и их продуктов.



Рисунок 1 – Сравнение количества предприятий малого бизнеса и затрат на ИКТ в Смоленской области

Источник: составлено автором по данным [9;10]

Так на основе приведенной в статье информации, можно сделать вывод, что несмотря на то, что далеко не для всех предпринимателей малого бизнеса проблема доступности ИТ является решенной, в современном мире информационные технологии и ресурсы непосредственно способствуют благополучному развитию малого предпринимательства, увеличению его эффективности, повышению трудовых показателей и снижению расходов.

Список используемых источников:

1. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации [Текст] /под ред. Земляк С. В. – Смоленск: Изд-во «Универсум», 2019. – 252 с.
2. Петушкова, Г.А. Конкурентоспособность продукции предприятий малого и среднего предпринимательства [Текст] / Г.А. Петушкова. – Смоленск: ООО «МАДЖЕНТА»,2014. – 180 с.
3. Костичева, Е.В. Малый бизнес смоленской области: тенденции и пути развития [Текст] / Е. В. Костичева.– Смоленск: ООО «МАДЖЕНТА», 2011. –292 с.
4. Ложкина, С.Л. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия[Текст] / С. Л. Ложкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2019. – № 6 (329). – С. 58-65.
5. Малый бизнес Смоленской области: тенденции и пути развития [Текст]. - Смоленск:

ООО «МАДЖЕНТА», 2011. – 292 с.

6. Михальченков, Н.В. Факторы конкурентоспособности высшей школы [Текст] / Н.В. Михальченков // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 10 (ч.5). - С.638-641.

7. Петушкова, Г.А. Развитие малого и среднего бизнеса в условиях вступления России в ВТО [Текст] / Г.А. Петушкова. - Смоленск: Смоленский гуманитарный университет, 2013. – 182 с.

8. Тищенко, Г.З. Профессиональная безопасность в системе подготовки специалистов экономического профиля [Текст] / Г.З. Тищенко // Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации. – Смоленск, 2019. – С. 40-44.

9. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru> (Дата обращения 10.03.2020)

10. Смоленскстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sml.gks.ru> (дата обращения 10.03.2020)

УДК 336.64

Титов Г.В.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены существующие в современных условиях проблемы оценки дебиторской задолженности. Даны рекомендации по практическому решению данных проблем. Исследованы особенности процесса продажи оцененной дебиторской задолженности в реальной практике.*

***Ключевые слов:** дебитор, дебиторская задолженность, долговые обязательства, методика, оценка, оценочная деятельность, рыночная стоимость.*

Titov G. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

PROBLEMS OF EVALUATION OF RECEIVABLES

***Abstract.** The article considers the problems of receivables assessment existing in modern conditions. Recommendations on the practical solution of these problems are given. The features of the process of selling estimated receivables in real practice are investigated.*

***Keywords:** debtor, receivables, debt instruments, methodology, valuation, valuation activities, market value.*

Дебиторская задолженность представляет собой специфический финансовый актив организации. В целом дебиторская задолженность возникает вследствие хозяйственной деятельности компаний при взаимодействии с различными контрагентами.

В основе такой деятельности лежат договорные отношения, в результате которых у кредитора возникает право требования к должнику за оказанную услугу или выполненную работу. Отметим, что в соответствии с Федеральным законом № 135-ФЗ от 29.07.1998 г. «Об оценочной деятельности» в качестве объекта оценки может выступать «право требования дебиторской задолженности», а не «дебиторская задолженность».

Целью настоящей статьи является не только анализ имеющихся проблем в сфере оценки дебиторской задолженности, но и определение возможных путей их решения.

В современной практике рыночных отношений оценка дебиторской задолженности (или в юридической трактовке – право требования дебиторской задолженности) чаще проводится для сделок купли-продажи. Однако, это не единственная цель оценки.

Можно выделить три типовых ситуации, когда возникает необходимость оценки дебиторской задолженности:

– для принятия управленческих решений (в таких ситуациях возможна экспресс-оценка, по результатам которой принимаются решения относительно дальнейшей судьбы существующего права требования);

– для купли-продажи или иной сделки уступки права требования (в такой ситуации целесообразна детальная оценка каждого права требования);

– оценка – как составная часть оценки бизнеса (как правило, используются методы массовой оценки, поскольку в такой ситуации ценность каждого права требования не имеет значения).

При этом если речь идет об обычных компаниях и оценка проводится для принятия управленческого решения, то такие организации могут самостоятельно проводить оценку дебиторской задолженности (например, финансовые аналитики компании). В случае, если компания находится в процедуре банкротства и оценка проводится для целей реализации с торгов в рамках конкурсного производства, то в таком процессе обязательно должен быть привлечен профессиональный оценщик, имеющий квалификационный аттестат по направлению «Оценка бизнеса».

При оценке дебиторской задолженности у оценщиков возникает множество проблем.

Главной проблемой является многообразие и несовершенство методик оценки дебиторской задолженности, которых насчитывается более 25 штук, но на практике используются 5-8 методик оценки. Каждая из методик имеет свои особенности применения и не всегда может быть применена. Следует отметить, что некоторые из методик были разработаны более 10 лет назад. Научный потенциал оценочного общества в последние годы динамично прирастает, последующие разработки методик базируются на наиболее эффективных наработках предыдущих исследований.

В качестве второй проблемы отметим, что зачастую оценщик не располагает достаточным количеством информации при оценке дебиторской задолженности. Причины этого могут быть разные. Например, могут отсутствовать договора, акты сверки, соглашения, информация о дебиторах (расшифровки по юридическим и физическим лицам), информация и финансово-хозяйственной деятельности дебитора (ведется ли деятельность на момент оценки, способен ли дебитор вернуть долги), уведомления о банкротстве дебиторов, уведомления о переуступке прав требований другим дебиторам.

В случае отсутствия необходимой детальной информации для оценки дебиторской задолженности, оценщик вправе самостоятельно найти какие-либо данные, например, в сети Интернет, либо может принять решение отказаться от проведения такой оценки, но до заключения договора на оценку.

Следует отметить, что при оценке дебиторской задолженности при процедуре банкротства пени по договорам с дебиторами не берутся в расчет, принимается только «чистая» дебиторская задолженность, поскольку только эту сумму можно предъявить в реестр кредиторов. При оценке дебиторской задолженности для других целей, например, для принятия управленческих решений компанией, штрафные санкции и начисленные пени могут как приниматься к расчету, так и не приниматься в зависимости от выбранной оценщиком методики оценки дебиторской задолженности, что в конечном итоге влияет на рыночную стоимость оцениваемых прав требований дебиторской задолженности.

Важной проблемой при оценке дебиторской задолженности является отсутствие специального стандарта оценки, регулирующего такую оценку. В настоящее время данный процесс регулируется только Федеральным стандартом оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)», утвержденным Приказом Минэкономразвития России от 01.06.2015 г. № 326, который устанавливает только общие принципы оценки бизнеса. Непосредственно особенности, ценообразующие факторы, задание на оценку прав требований в данном ФСО не прописаны.

Другой проблемой является сложность всестороннего учета рисков в ставке дисконтирования.

Все это значительно усложняет процесс оценки. Данные проблемы могут быть решены посредством принятия специального стандарта оценки, который бы устанавливал порядок оценки дебиторской задолженности.

Кроме анализа имеющихся проблем оценки дебиторской задолженности, также интересен вопрос, где продается дебиторская задолженность после проведения ее оценки и по какой цене в реальной практике.

При банкротстве компании информация о проведении торгов по продаже дебиторской задолженности размещается конкурсными и арбитражными управляющими на сайте Единого федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ): <https://bankrot.fedresurs.ru> [2].

В объявлении о проведении торгов, размещенном на сайте ЕФРСБ, содержится информация о должнике (наименование, адрес, ОГРН, ИНН, № судебного дела), об арбитражном (либо конкурсном) управляющем (ФИО, адрес, СРО с указанием адреса), дата и время начала подачи заявок, дата и время окончания подачи заявок, правила подачи заявок, дата и время проведения торгов, форма подачи предложения о цене (открытая), предмет торгов (право требования дебиторской задолженности). Также в объявлении о проведении торгов представлено описание лота с указанием начальной цены, информации о снижении цены (на 10% каждые 7 дней), сумме задатка (20%).

Непосредственно торги проводятся на электронных площадках, например, на Межрегиональной электронной торговой системе: <https://m-ets.ru> [3]. Для участия в торгах претендент регистрируется на данной электронной торговой площадке, представляет посредством электронной площадки заявку на участие в торгах в электронной форме, вносит задаток на счет организатора торгов. В дату проведения торгов проводится аукцион. В случае, если не подано ни одной заявки, торги признаются не состоявшимися.

В реальной практике цена продажи права требования дебиторской задолженности составляет примерно 10-15% от суммы задолженности.

Таким образом, при проведении оценки дебиторской задолженности оценщики сталкиваются с множеством проблем, связанных с отсутствием простых и удобных методик, ограниченностью информации, предоставленной заказчиком, а также отсутствием специального стандарта оценки, регулирующего порядок оценки дебиторской задолженности.

Список используемых источников:

1. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8) [Электронный ресурс]: приказ Минэкономразвития России от 01.06.2015 г. № 326 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

2. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. – Режим доступа: <https://bankrot.fedresurs.ru>.

3. Межрегиональная электронная торговая система. – Режим доступа: <https://m-ets.ru>.

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ МОДЕЛЕЙ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗНАЧЕНИЙ ИНДЕКСА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация. Искусственные нейронные сети обладают большим потенциалом в поиске и обнаружении связей между наборами данных без какого-либо предварительного априорного знания об исследуемой системе. В статье анализируется корректность применения искусственных нейронных сетей для прогнозирования индексов ценных бумаг.

Ключевые слова: прогнозирование индексов ценных бумаг, искусственные нейронные сети, искусственный интеллект.

Urlapov P.

Ural State University of Economics (Ekaterinburg)

ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS IN STOCK MARKET FORECASTING.

Abstract. Artificial neural networks are well known as a powerful modeling technique. By reviewing the related literature, we are aim to understand if it possible to make a prediction of stock market index with the power of AI.

Keywords: financial forecasting, artificial neural networks, artificial intelligence,.

Прогнозирование стоимости биржевых индексов является сложной задачей в силу того, что стоимость одной акции, зависит от обширного списка внешних факторов, некоторые из которых, такие как ожидания инвесторов, квантифицировать невозможно. Применение информационных технологий в финансовом менеджменте является шагом к автоматизации процесса принятия инвестиционных решений. Считается, что искусственные нейронные сети обладают большим потенциалом в поиске и обнаружении связей между наборами данных без какого-либо предварительного априорного знания о том, по каким принципам формировалась та или иная информация и каким образом она статистически распределялась, что делает их прекрасным инструментом при построении моделей регрессии. [1, 142]

Существующие модели искусственных нейронных сетей позволяют аппроксимировать любой набор данных. Это утверждение актуально как для радиально-базисной функции, так и для модели многослойного перцептрона Румельхарта. Тем не менее, в целях данной работы были отобраны системы, построенные на модели радиально-базисной функции, поскольку процесс, отличительной особенностью которой является простота подбора параметров модели и реализации алгоритма обучения. [2, с. 3]

Значения фондового индекса находятся в зависимости от ряда факторов экзогенного характера. В ситуации, когда роль экзогенных факторов не установлена, построение математической модели типа (1) формируется с использованием предыдущих значений ряда.

$$x_{t+1} = f_{\theta}(x_t, x_{t-1}, \dots, x_{t-n+1}), \quad (1)$$

где новое значение x_{t+1} оценивается согласно известным предыдущим значениям x , а значения θ в функции f_{θ} определяется подбором в соответствии с остальными известными значениями.

В случае, когда в модели присутствуют экзогенные факторы, имеет смысл отразить их с учетом значения переменной внешнего фактора p в момент времени t (2).

$$x_{t+1} = f_{\theta}(x_t, x_{t-1}, \dots, x_{t-n+1}, y_t^1, y_t^2, \dots, y_t^p), \quad (2)$$

В качестве примера подобного внешнего фактора выступают значения индексов зарубежного фондового рынка, курсы валют и другие технические индикаторы, которые будут рассмотрены далее.

Согласно уравнению (2), прогнозирование временного ряда равносильно выбору модели f_{θ} и подгонке ее параметров к имеющимся данным. В рассматриваемом исследовании, авторами была выбрана радиально-базисная функция (3)

$$f_{\theta}(x) = \sum_{i=1}^M \lambda_i e^{-\frac{(x-\mu_i)^2}{2\sigma_i^2}} \quad (3)$$

где x – входящий вектор, включающий прошлые значения и экзогенные переменные, а $\theta = \{\mu_i, \sigma_i, \lambda_i\}$ – набор параметров модели. Как уже было отмечено, исследование производилось при помощи радиально-базисной функции, которая «обучалась» на основании предыдущих значений предыдущих периодов, а также известных значений экзогенных факторов.

Как отмечалось ранее, обучение искусственной нейронной сети происходит на предыдущих значениях индекса и учтенных экзогенных переменных, однако на интуитивном уровне невозможно определить сколько переменных требуется для правильного построения временных рядов, что приводит к увеличению числа параметров функции f_{θ} , а сама модель становится избыточно сложной и громоздкой с неконтролируемым ростом числа выбранных для анализа индикаторов.

Одним из самых ранних исследований в области искусственного интеллекта можно считать работу 1989 года за авторством Холкуиста и Шмолля, которые применили модель нейронных сетей для прогнозирования изменений индекса S&P 500. В результате проведенных экспериментов, построенная модель успешно предсказывала 61% изменений. Позже, исследователями из Китая и Германии была разработана стратегия статистического анализа ценных бумаг американского рынка, входящих в индекс S&P 500. И хотя искусственные нейронные сети сумели продемонстрировать более высокую прогнозную точность (порядка 70% попаданий), обучение алгоритма потребовало охватить захватить временной период в 15 лет, с декабря 1992 года по октябрь 2015 года, а кризисные и системные потрясения алгоритмом спрогнозированы не были. [3 с. 701].

Несмотря на то что полученных результатов недостаточно, чтобы использовать данный метод при принятии инвестиционных решений, есть все основания предполагать, что он также не приводит к генерации случайных величин, которые просто «совпадают» со значениями реальных индексов. Схожих результатов добились и исследователи A. Lendasse, E. De Bodt, V. Wertz и M. Verleysen в своем исследовании «Non-linear financial time series forecasting» опубликованном в Европейском журнале экономических и социальных систем. Прогнозируя бельгийский фондовый индекс BEL 20, состоящий из компаний, торгуемых на Брюссельской фондовой бирже, они также получили порядка 60,3% правильных приближений для значений индекса. [2 с. 89] Исследователи включили в модель данные о состоянии индекса за последние 10 лет, выбрав 2600 предыдущих значений индекса Bel20, а в качестве внешних переменных, исследователями были избраны акции индексов SFB 500, S&P 500 и FTSE100, курсы по американским казначейским обязательствам, курсы обмена ключевых для упомянутых рынков валют, а также многочисленные технические индикаторы.

После оптимизации экзогенных факторов, включала в себя суммарно 42 индикатора. Однако, по оценке исследователей, в 95% случаев изменение значения прогнозируемого показателя было связано с изменением одного из 25 ключевых показателей, в то время как оставшиеся 17, по их мнению, можно было исключить из функции без каких-либо значимых последствий для модели. Конечно, полученного результата недостаточно, чтобы использовать полученную модель для принятия инвестиционных решений, однако

информация, полученная по итогу построения скользящей средней позволяет сделать вывод о том, что избранная

На рисунке 1 представлена скользящая средняя за 90 дней, на основе которой был сделан вывод о том, что полученные результаты прогноза не являются случайно сгенерированным рядом чисел, поскольку в случаях, когда прогноз оказывался верным на протяжении нескольких временных отрезков, вероятность того, что он будет верным на следующем отрезке возрастала.

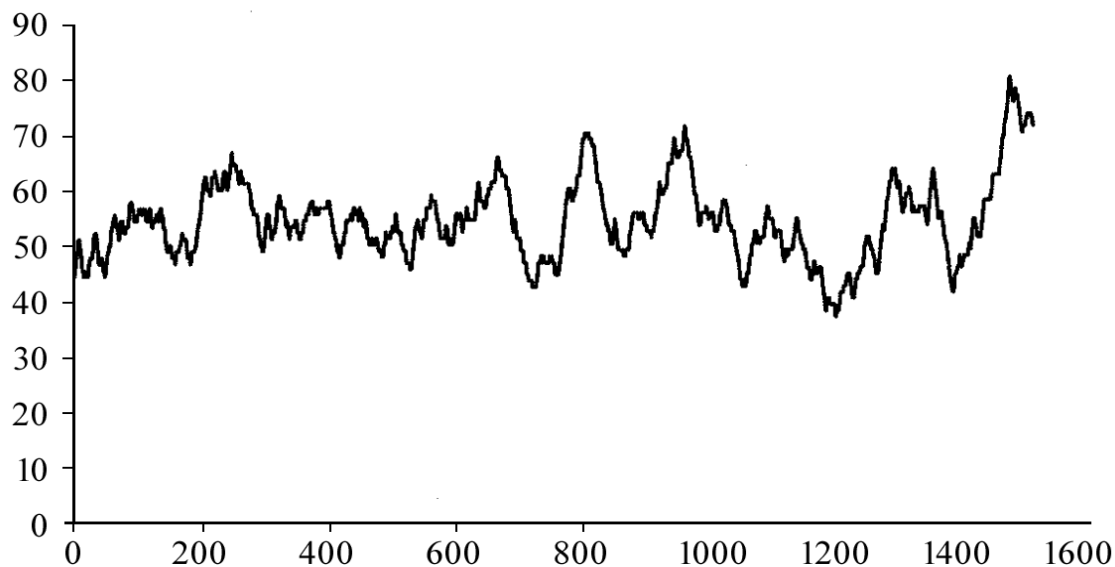


Рисунок 1. Процент верно спрогнозированных значений за 90 дней.

Стоит отметить, что применение информационных технологий в финансовом менеджменте как одного из способов автоматизации процесса принятия инвестиционного решения, не ограничивается одним лишь прогнозированием состояния рынков ценных бумаг. На текущий момент, опубликованы работы по оценке вероятности наступления банкротства, прогнозированию будущих денежных потоков от инвестиционной деятельности и вероятности наступления риска. Все эти задачи являются комплексными и требуют одновременного учета большого числа внешних факторов. Информационные технологии позволяют автоматизировать этот процесс, являясь необходимым инструментарием в достижении финансовой стабильности организации.

Предполагается, что наиболее успешная адаптация информационных технологий приведёт к повышению конкурентоспособности, что подчеркивается концепцией об автоматизации интеллектуального труда, однако, в действительности, всё большая диффузия информационных технологий в традиционную экономику приводит к изменению внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов.

Список используемых источников:

1. Kamruzzaman, J. Artificial Neural Networks in Finance and Manufacturing [Text] / J. Kamruzzaman, R.K. Begg, R.A. Sarker . – Idea Group Publishing, 2006. – 287 p.

2. Verleysen, M. Non-linear financial time series forecasting - Application to the Bel 20 stock market index [Text] / M. Verleysen, A. Lendasse, E. De Bodt, V. Wertz // European Journal of Economic and Social Systems.- 2000. -Vol. 14.- №1.- p.81-91.

3. Xuan, A.D. Deep neural networks, gradient-boosted trees, random forests: Statistical arbitrage on the S&P 500 [Text] / A.D. Xuan, N. Huck, C. Krauss // FAU Discussion Papers in Economics.- 2017. – p.689-702

4. Yao, J. A case study on using neural networks to perform technical forecasting of forex [Text] / J. Yao, C. T. Tan // Neurocomputing.- 2004. -№34. – p. 79-98.

5. Yu, L. Neural Networks in Finance and Economics Forecasting [Text] / L. Yu, W. Huang, Lai K. Keung, S. Wang // International Journal of Information Technology and Decision Making.- 2007.- Vol. 6.- No. 1. – p.113-140.

УДК 334.772

Щербинина Д..А., Джойс Э.А.
Омская Академия МВД России

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ

***Аннотация.** В статье рассмотрены кредитные рейтинговые агентства, которые выступают как основной инструмент при оценке долгового рынка, поскольку данная оценка характеризует желание и возможность эмитента отвечать по своим долговым обязательствам. Раскрыт механизм сопоставления рейтингов различных агентств необходимый как для инвесторов, так и для надзорных органов. Дан анализ проблем, присущих деятельности кредитных рейтинговых агентств.*

***Ключевые слова:** кредитные рейтинговые агентства, конфликт интересов, информационный посредник.*

Scherbinina D.A., Dzhois E.A.
Omsk Academy of the Ministry of Interior of Russia

MODERN FINANCIAL SPHERE OF RUSSIA

***Abstract.** The article considers credit rating agencies, which act as the main tool in assessing the debt market, since this assessment characterizes the issuer's desire and ability to meet its debt obligations. A mechanism for comparing the ratings of various agencies is disclosed, which is necessary for both investors and supervisors. The analysis of the problems inherent in the activities of credit rating agencies is given.*

***Keywords:** credit rating agencies, conflict of interest, information intermediary.*

Глобальный кризис 2008 года оказал свое деструктивное воздействие на все страны мира и дал понять, что сфера кредитных рейтинговых агентств имеет огромные проблемы, на которые не обращали должного внимания.

К таким проблемам, которые оставались без должного внимания со стороны надзорных органов, относятся [1, с. 42]:

- 1) качество рейтинговых агентств, потому как от их мнения зависит большинство компаний;
- 2) происходящие конфликты интересов рейтинговых агентств;
- 3) отсутствие ответственности;
- 4) отсутствие прозрачности в присвоении оценок различным видам ценных бумаг;
- 5) несвоевременность предоставления рейтинговых оценок.

В связи с этим, для того чтобы урегулировать рынок, появилась необходимость реформы всего сектора рейтинговых услуг, которая заключается в усилении надзора за деятельностью кредитных рейтинговых агентств и ужесточения мер по надзору над процедурой присвоения рейтингов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что участие кредитных рейтинговых агентств необходимо, поскольку они выступают информационным посредником на

финансовом рынке. И, следовательно, должна быть обеспечена эффективно функционирующая система надзора за этими организациями.

Как мы знаем, что по мере расширения и совершенствования финансовых инструментов происходит увеличение асимметрии информации между участниками рынка. Поэтому, достоверная информация о возможном риске вложений на какие-либо долговые обязательства, а также кредитоспособность их эмитентов приобретает важную роль.

Однако, поиск необходимой информации порождает колоссальные транзакционные издержки и отдельным частным финансовым потребителям довольно сложно с этим справиться, что в конечном итоге приводит к снижению скорости денежных потоков на рынке. С целью предотвращения таких издержек и формированию стабильного рынка, рейтинговые агентства присваивают кредитный рейтинг эмитента и долговых обязательств.

Кредитный рейтинг эмитента представляет собой оценку рейтингового агентства способности своевременно и в полном объеме выполнять финансовые обязательства рейтингуемых лиц, а кредитный рейтинг долговых обязательств – оценку кредитного качества и вероятности дефолта по конкретным долговым обязательствам в виде корпоративных или государственных облигаций и на основе присвоенных кредитных рейтингов эмитентов.

Исходя из вышесказанного, стоит сказать, что как информационный посредник, рейтинговые агентства выполняют следующие функции: [2, с. 38]

- 1) дают оценку кредитоспособности эмитента;
- 2) дифференцируют долговые обязательства инвестиционного и спекулятивного класса по соотношению к кредитному риску;
- 3) уменьшают информационную асимметрию между эмитентами и возможными покупателями долговых обязательств;
- 4) формируют достоверную информацию;
- 5) наращивают ликвидность на рынке;
- 6) повышают эффективность рынка;
- 7) содействуют качественному размещению инвестиций.

По своей сути, кредитные рейтинги используются в качестве инструмента лицензирования, то есть выступают объективными критериями разрешения обращения финансового инструмента на рынке.

Однако, в деятельности рейтинговых агентств существуют и отрицательные моменты, которые заключаются в следующих проблемах:

- 1) Конфликт интересов рейтинговых агентств;
- 2) Непрозрачность критериев вынесения оценок;
- 3) Несвоевременное раскрытие необходимой информации;
- 4) Слабая доступность для входа новых рейтинговых агентств на рынок по причине олигопольной структуры;
- 5) Несовершенство контроля и наказания для кредитных рейтинговых агентств.

Главной из этих проблем выступает конфликт интересов рейтинговых агентств, поскольку этот механизм запускает в действие по цепочке остальные проблемы в данной системе присвоения кредитного рейтинга. То есть между рейтингуемым лицом – эмитентом ценных бумаг и пользователем кредитных рейтингов – регулирующими органами и инвесторы [3, с. 922].

Получается такой замкнутый круг, так как эмитенты ценных бумаг стремятся получить высокий рейтинг для своих финансовых инструментов и минимизировать свои издержки, а рейтинговые агентства ищут выгоду в максимизации своих доходов и иногда могут присваивать ложные оценки ценным бумагам. Разберем это на примере ипотечных кредитов.

С целью обеспечения ликвидности своей деятельности, кредитные организации, которые имели на своем балансе ипотечные кредиты сроком свыше двадцати лет, стали формировать так называемые пулы ипотечных кредитов – ценные бумаги, которые бы

приносили большой доход данной организации. Но для того, чтобы они имели высокий спрос для инвесторов, необходимо получить высокую рейтинговую оценку.

В ход вступают рейтинговые агентства, которые за определенное денежное вознаграждение будут выставлять кредитные рейтинги. И здесь вступает в силу человеческая лень и алчность. Объясню, данные пулы ипотечных кредитов на момент кризиса были не обеспечены денежными потоками от граждан, взявших недвижимость в кредит, поскольку нечем было платить. И со стороны работников рейтинговых агентств не было уделено должного внимания для проверки данной информации, и в последующем, самым низким ценным бумагам присваивали наивысшие оценки «AAA».

Как видно, весь этот спектр действий повлек за собой образование снежного кома, к которому начали добавляться в том числе проблемы с качеством присвоения критериев оценки данных видов ценных бумаг, так как отсутствовала прозрачность, из-за которой было затруднительно изучить структуру предоставленных финансовых инструментов. А также по причине несвоевременности представления информации о раздувании огромного ипотечного пузыря произошел кризис 2008 года.

А что касается заинтересованных лиц, то им остается наблюдать за происходящими действиями и надеяться, что предоставленная информация является достоверной.

Исходя из опыта прошлых лет и во избежание повтора таких событий необходимо обеспечить:

- 1) независимость рейтинговой оценки от внутренних и внешних заинтересованных лиц;
- 2) объективность и качество такой оценки;
- 3) контроль за соблюдением процедуры присвоения оценки;
- 4) мониторинг и анализ стандартов и систем управления рисками;
- 5) возложение ответственности на рейтинговые агентства, в том числе покрытие причиненного ущерба.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы. Во-первых, кредитные рейтинговые агентства занимают особое место в системе регулирования финансовых отношений, так как они предоставляют широкий спектр информационных услуг для заинтересованных пользователей. Поэтому для дальнейшего эффективного и устойчивого развития им необходимо придерживаться трех принципов: объективности, правдивости и независимости в присвоении рейтинговой оценки, которые обеспечат высокую степень доверия к рынку.

Во-вторых, время не стоит на месте, и финансовые инструменты претерпевают различные модернизации, а международные организации и регулирующие органы в свою очередь рассматривают и вносят поправки в регулирование деятельности кредитных рейтинговых агентств.

В-третьих, выполнив работу над ошибками прошлых лет, система регулирования за деятельностью кредитных рейтинговых агентств направлена на реформирование системы контроля и надзора за данными организациями, повышение прозрачность их деятельности путем раскрытия информации, обеспечение объективности и независимости рейтинговых агентств, избежание конфликтов интересов, что в конечном итоге приведет к укреплению защиты прав инвесторов и финансовых потребителей.

Список используемых источников:

1. Хейнсворт, Р. Регулирование деятельности рейтинговых агентств [Текст] // Деньги и кредит. – 2009. - №7. – С. 40-45.

2. Карминский, А.М. Кредитные рейтинги и их моделирование [Текст] / А. М. Карминский.- М.: Издательский дом Высшей школы экономики. - 2015. – 350 с.

3. Ховина, Е.С. Роль рейтинговых агентств и эффективность их деятельности в современных условиях [Текст] / Е.С. Ховина // Молодой ученый. – 2016. - № 10. - С. 921-924.

СЕКЦИЯ 4. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 658.91.02

Абрахманова М.В., Косинцева О.А.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЁТНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Данная работа является анализом бухгалтерской отчетности на предприятии. На основании данных, приведённых нами, можно сделать вывод о необходимости ведения бухгалтерской отчетности предприятием, которая позволяет судить о деятельности предприятия, о его имущественном и финансовом положении.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, информация, финансовое положение, предприятие.

Abdrakhmanova M. V., Kosintseva O.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ACCOUNTING REPORTS AS THE MAIN SOURCE OF INFORMATION ABOUT THE FINANCIAL POSITION OF AN ENTERPRISE

Abstract. This work is an analysis of accounting statements at the enterprise. Based on the data provided by us, we can conclude that it is necessary to maintain accounting statements by the enterprise, which allows us to judge the activities of the enterprise, its property and financial position.

Keywords: accounting statements, information, financial position, company.

На сегодняшний день данная тема актуальна как никогда, а именно, заключается в том, что в условиях развития экономических отношений в России повышаются требования к бухгалтерской отчетности организаций.

Бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественных и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, которая составляется на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Информация отчетности способствует получению представления о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации для того, чтобы улучшить продуктивность принимаемых деловых решений. [6]

Бухгалтерская отчетность организации, не вмещающая страховые и бюджетные организации, а также банки, включает в себя: бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытке, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, приложение к бухгалтерскому балансу, пояснительную записку, аудиторское заключение, которое подтверждает достоверность бухгалтерской отчетности компании, если она в соответствии с федеральным законом подлежит обязательному аудиту. Содержание и формы бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, других отчетов и приложений, используются по порядку от одного отчетного периода к другому. В бухгалтерской отчетности после ее принятия могут происходить изменения данных, в которых были замечены ошибки, но зачет между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков, за исключением случаев, когда такой зачет предусмотрен инструкцией, какими-то установленными нормативными актами, недопустим.

Основными правилами, которым должна удовлетворять бухгалтерская отчетность, являются:

1) Достоверность: то есть, бухгалтерская отчетность должна обеспечивать достоверное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Так вот, для обеспечения подлинности информации бухгалтерской отчетности предприятие должно проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка.

2) Полнота: то есть, бухгалтерская отчетность должна давать полное представление о финансовом положении компании, финансовых итогах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

3) Полезность: другими словами говоря, информация, которая представляется в бухгалтерской отчетности, должна быть полезна. Информация считается полезной, если она по существу, надежна, сравнима и актуальна.

4) Существенность: а именно, в бухгалтерскую отчетность должны входить важные показатели.

5) Нейтральность: а именно, при формировании бухгалтерской отчетности предприятием должна быть обеспечена лояльность информации, которая непосредственно содержится в ней, говоря другими словами, исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими.

6) Последовательность: то есть, организация должна при составлении отчетности следовать принятым ею содержания и форм отчетности последовательно от одного отчетного периода к другому.

7) Другие требования, которые являются результатом из положений по бухгалтерскому учету.[2]

К основным законодательным актам и нормативным документам, на основе которых образовывается отчетность, относятся: ГК РФ, НК РФ, Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положение о ведении бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации (приказ Минфина России от 26 июля 1998 г. № 34н), Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» – ПБУ 4/99 (приказ Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н), Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (приказ Минфина России от 13 января 2000 г. № 4), Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации (приказ Минфина России от 28 июня 2000 г. № 60н).

Таким образом можно сделать следующие выводы о том, что к бухгалтерской отчетности предъявляются нормативно-закрепленные условия. Основными из них являются достоверность, полнота, существенность, нейтральность, полезность, последовательность.

Данные о финансовом положении возникают в бухгалтерском балансе, информация о финансовых результатах деятельности организации возникает в отчете о прибылях и убытках, сведения об каких-либо изменениях в финансовом положении организации отображаются в отчете о движении денежных средств.

На первом месте в числе форм бухгалтерской отчетности значится бухгалтерский баланс. Под бухгалтерским балансом рассматривается способ экономической группировки состава и размещения ресурсов хозяйственного субъекта, которые включены в актив баланса, и источников их формирования под видом собственного и заемного капитала, отражаемых в пассиве баланса как обязательства. Баланс служит основным источником информации для круга пользователей об имущественном состоянии организации.[1]

Таким образом, современное содержание актива и пассива баланса нацелено на представление информации её пользователям, в первую очередь для внешних пользователей. В результате появляется высокая степень аналитичности статей, которые раскрывают состояние дебиторской и кредиторской задолженности, а также формирование собственного капитала и отдельных видов резервов, которые образованы за счет текущих издержек или прибыли предприятия.

Нельзя не отметить важность отчета о прибылях и убытках, поскольку он является ценным источником информации для того, чтобы проводить анализ показателей рентабельности предприятия, эффективности производства продукции, определения величины чистой прибыли, которая непосредственно остаётся в распоряжении предприятия, а также других показателей. Рентабельность - это своего рода один из главных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, который характеризуется уровнем отдачи затрат и степенью средств в процессе производства и реализации продукции, работ, услуг. Определить результат можно с помощью подсчета всех прибылей и всех убытков за отчетный период, отраженных по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки».

В отчете о движении денежных средств раскрывается информация о денежных средствах компании, которые находятся на счетах в банках и в кассе. Данные отчета должны характеризовать изменения о финансовом положении организации. Но в бухгалтерской отчетности существует не менее значимая форма, а именно «Отчет об изменениях капитала», которая содержит в себе сведения о структуре, движении собственного капитала, а также о создаваемых резервах организацией.

Таким образом, в этом документе отражены показатели, которые оказали влияние на получение уставного капитала, использования чистой прибыли, а также формирования, движения фондов.

Что касается пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, то предприятие может воспользоваться таким документом, как Приложение к бухгалтерскому балансу – это перечень таблиц и обязательных показателей, которые Минфин рекомендует раскрывать при подготовке бухгалтерской отчетности. В Приложении более детально описывается состав бухгалтерского баланса, основных средств, нематериальных активов и тому подобное. [3]

Также нужно оценить роль пояснительной записки к бухгалтерскому балансу. Данный документ представляет собой развернутую аргументацию данных, которые указаны в финансовой отчетности организации. Пояснение входит в состав годовой бухгалтерской отчетности налогоплательщика. [4]

Ну и еще одним важным документом является аудиторское заключение - официальный документ, который предназначен для пользователей бухгалтерской отчетности аудируемых лиц, которое содержит мнение аудиторской организации, выраженное в установленной форме, индивидуального аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности аудируемого лица. [5]

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод о том, что бухгалтерская отчетность является очень богатым источником информации, она должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении экономического субъекта, финансовых результатах его деятельности и изменениях в его финансовом положении. Общий анализ содержания бухгалтерского баланса предоставляет большой объем информации ее пользователям. Для того, чтобы убедиться в том, что бухгалтерская отчетность не содержит грубых нарушений, а ее показатели отражают настоящее финансовое состояние предприятия следует провести проверку достоверности составления годовой отчетности, если потребуется, то внести поправки и только после этого подавать отчет на утверждение руководителю. Анализ финансовой отчетности – это процесс, при помощи которого мы оцениваем прошлое и текущее финансовое положение и результаты деятельности организации, следовательно на основе бухгалтерской отчетности можно делать выводы о состоянии предприятия, а именно о платёжеспособности предприятия, рентабельности, степени ответственности лиц, которые заняты хозяйственной деятельностью.

Список используемых источников:

1. Economics.Studio [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://economics.studio/osnovyi-buhgalterskogo-ucheta/osnovnyie-svedeniya-51208.html>
2. Состав бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/22a849bd061b7ce2cce179cc74bc7795a1c7163e/
3. Приложение к бухгалтерскому балансу [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/forms/buh/prilozhenie-k-bukhgalterskomu-balansu.html>
4. Образец пояснения к бухгалтерскому балансу [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/483043/>
5. Статья 6. Аудиторское заключение [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/51d7ac157dc52ca3281adffe0c8241c46df892f2/
6. Определения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/465a0344a57fe6ba507b179ffa3b6a86bae290a/

УДК 338.3

Власюк В. В.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» И ЦЕЛЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация. В статье дана сравнительная характеристика экономического содержания понятия «основные средства». Представлены концептуальные положения анализа основных средств, включающие цель, задачи, информационную основу.

Ключевые слова: основные средства, анализ, информационная основа

Vlasyuk V. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

DISCUSSION ASPECTS OF THE DEFINITION OF “FIXED ASSETS” AND THE FOCUS OF THEIR ECONOMIC ANALYSIS

Abstract. The article gives a comparative description of the economic content of the concept of “fixed assets”. The conceptual provisions of the analysis of fixed assets, including the goal, objectives, informational basis, are presented.

Keywords: fixed assets, analysis, information basis

В процессе развития экономики на современном этапе повышение экономической эффективности и качества продукции требует обширного анализа использования элементов производственного процесса, а именно труда, его средств и предметов.

В каждой организации, в которой ведется экономическая деятельность, имеется собственное имущество, что составляет ее активы. Их наличие обеспечивает материально-техническую возможность функционирования организации, ее надежность и финансовое благополучие. Структура активов и их состав в каждой организации могут быть разными, но основные средства выступают главным элементом для большинства экономических субъектов [6, с. 183].

В экономической теории понятие «основной капитал» первым ввел Адам Смит [10, с. 123]. Он говорил о том, как можно использовать его при приобретении машин,

инструментов, а также на улучшение земли. Все эти перечисленные ранее средства могут приносить доход компании, и она сможет получать прибыль без дальнейшего их обращения.

Стоит отметить, что толкование понятия «основные средства» в различных источниках интерпретируется по-разному.

Гражданский кодекс Российской Федерации в статье 130 пункт 1 относит к недвижимым вещам земельные участки, недра, все, что может быть связано с землей, а также те объекты, которые не могут перемещаться без их несоразмерного ущерба, а именно сооружения, здания и объекты незавершенного строительства. [1]

В то время как, Налоговый кодекс Российской Федерации в статье 256 пункт 1 рассматривает понятие «основных средств» с точки зрения амортизируемого имущества, которым признается имущество, результаты интеллектуальной деятельности и другие объекты, находящиеся в интеллектуальной собственности, которые имеются у налогоплательщика в собственности и предназначены для получения дохода. При этом стоимость основных средств погашается путем начисления амортизации. Также в Налоговом кодексе учитывается, что имущество может быть амортизируемым в том случае, если срок его полезного использования превышает 12 месяцев и первоначальная стоимость больше 100 000 рублей. [2]

В Приказе Минфина России от 30 марта 2001 года № 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" толкование понятия «основных средств» может быть раскрыто только при абсолютном выполнении ряда условий:

- применяется для производства продукции, работ, услуг, а также для управленческих нужд организации;
- эксплуатируется в течении длительного срока времени, а именно более одного года;
- последующая перепродажа имущества не предполагается;
- если основные средства способны приносить доход экономическому субъекту в будущем [3].

Общего толкования понятия «основные средства» в экономической литературе не выявлено, поэтому в таблице 1 рассмотрен сравнительный анализ трактовок [7, с. 174].

Таблица 1. Толкование понятия «основные средства» с точки зрения разных авторов

Автор	Определение
Архипов А.И. [5, с. 399]	Основные средства – это денежные средства, которые вложены в состав материально-вещественных ценностей, относящихся к средствам труда.
Алисенев А. С. [4, с. 50]	Основные средства – средства труда, участвующие в производственном процессе более одного раза, способные переносить свою стоимость частично на изготавливаемый продукт, но при этом не изменяющие своей вещественно-натуральной формы.
Кирьянова З. В. [13, с. 114]	Основные средства – это средства труда, которые участвуют в производственном процессе более одного раза, своей натуральной формы не изменяют, а также выполняют одинаковую функцию в процессе каждого производственного цикла. Эти средства переносят свою стоимость частично на создаваемый продукт. В течении периода их использования осуществляется постепенное их изнашивание.
Чувикова В. В. [12]	Основные средства – это средства труда, в частности сооружения, машины, инвентарь, а также здания, которые используются для производственного и непромышленного назначения.
Кулик В. Б. [8]	Основные средства – это средства труда, которые участвуют в производственном цикле более года, а также способны переносить свою стоимость на выпускаемую продукцию.
Азрилиян А., Райзберг Б., Лозовский Л. [13, с. 114]	Основные средства – это совокупность материально-вещественных ценностей, которые не изменяют своей натуральной формы в процессе производства, используются в качестве средств труда более года в производственной и непромышленной сферах.

Содержательный анализ определений «основные средства», представленный в таблице 1, позволяет сделать вывод, что большая часть авторов определяет основные средства как средств труда, однако Архипов А.И., в своей интерпретации делает акцент на том, что средства, которые вложены в материально-вещественные ценности.

В свою очередь другие авторы, такие как Чувикова В. В., Азрилиян А., Райзберг Б. и Лозовский Л. отображают возможность применения основных фондов, как для производственного, так и для непроизводственного назначения [12, 13].

Помимо этого присутствует ряд авторов, а именно А. С. Алисенов, З. В. Кирьянова, А. Азрилиян, Б. Райзберг и Л. Лозовский, считающих, что основные средств по мере их использования способны сохранить свою натуральную форму [4, 13, 14].

Другое свойство основных средств – способность переносить свою стоимость на выпускаемую продукцию в течении их использования отражается в трактовках следующих авторов: А. С. Алисенов, З. В. Кирьянова и В. Б. Кулик [4, 8, 13].

Одним из наиболее важных и значимых свойств основных средств является длительное их использование, и именно этот признак присутствует у таких авторов как: Чувикова В. В., Кирьянова З. В., Кулик Б.В [8, 12, 13], но при этом у Архипова А.И., Азрилиян А., Райзберг Б. и Лозовский Л. оно отсутствует [5, 13].

На основании рассмотренных дискуссионных аспектов «основных средств» представим авторскую позицию: основные средства – материальные активы, которые предназначены длительного пользования, не реализуются путем перепродажи, могут приносить организации экономическую выгоду, используются по производственному и непроизводственному назначению, способны сохранить свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Стоит отметить, что техническая база субъекта хозяйствования формируется путем объединения все основных средств, используемых на нем. Благодаря ей определяется его производственная мощь. Организация в значительной степени создает прибыль за счет функционирования основных средств, которое находится в зависимости от состава основных фондов и эффективности их использования. Таким образом, на производительность труда рабочих, на объемы производства и реализации продукции, а также на финансовый результат организации оказывает состояние основных средств [4, с. 183].

Благодаря ясному представлению о роли каждого элемента основных средств в общем производственном процессе, физическом и моральном износе каждого основного средства, а также факторах, влияющих на их использование, можно выявить направления деятельности, чтобы повысить эффективность использования основных средств и улучшить производственные мощности компании.

В экономической литературе широко рассмотрены методики анализа основных средств, в числе которых выделены такие аспекты как цели, задачи и информационное обеспечение целевой направленности. Необходимо подчеркнуть, что в процессе определения основной цели анализа основных средств все авторы сошлись на мнении в том, что целью является повышение эффективности использования основных средств организации. Тем не менее, уже на этапе подбора задач их мнения разделяются.

Авторы одной из методик И. Н. Чуев и Л. Н. Чуева определили в качестве задач выявление степени обеспеченности организации и ее структурных подразделений основными средствами, а также вычисление влияния основных средств на объем выпускаемой продукции и других экономических показателей хозяйствующего субъекта. Реализовать данные задачи можно через определение показателей движения и технического состояния основных средств, кроме этого провести факторный анализ фондоотдачи.

Г. В. Шадрина склоняется к тому, что в качестве основных задач выступают: выявление обеспеченности хозяйствующего субъекта и его структурных подразделений основными средствами, изучение их структуры и динамики, а также нахождение резервов, которые необходимы для увеличения эффективности использования основных производственных

фондов на нем. По мнению автора, решить данную задачу можно через расчет коэффициентов обновления и выбытия основных средств, определения прироста, годности и износа оборудования.

Заслуживает отдельного внимания также интерпретация, предложенная Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой. Авторы предлагают для решения поставленной цели следующие задачи: провести оценку эффективности использования основных фондов; произвести анализа воспроизводства и оборачиваемости, а также эффективности затрат на содержание оборудования и его эксплуатацию. Для выполнения поставленных задач используется следующий аналитический инструментарий: показатели движения и технического состояния основных средств; показатели структурной динамики – удельный вес активной части основных средств, их динамика; срок обновления основных средств; коэффициент интенсивности обновления, реальной стоимости основных средств в имуществе организации. Также целесообразно отметить, что для анализа эффективности затрат дополнительно можно проанализировать затраты на капитальный и текущий ремонт основных средств.

Важно отметить, что отличается от ранее представленных методика Г.В. Савицкой [8, с. 38-50]. Автор подчеркивает, что успешный анализ основных средств реализуется при соблюдении следующих этапов:

- анализ уровня развития организации в техническом аспекте;
- анализ обеспеченности организации основными средствами;
- анализ эксплуатации производственных машин и оборудования;
- отбор резервов, которые способны привести к увеличению выпускаемой продукции, а также фондоотдачи.

В процессе реализации поставленных задач необходимо учесть такие показатели как: показатели эффективности использования основных фондов, а также факторы изменения фондоотдачи. При анализе рассмотрения состояния основных средств, их движения и использования рассчитываются такие показатели как: коэффициент обновления, выбытия, прироста, износа и годности.

Рассмотрев различные варианты и проанализировав их, можно признать методику Г.В. Савицкой наиболее приемлемой, так как представленный ей подход к решению задач позволяет достичь поставленной цели. [6, с. 88-89].

Далее перейдем к рассмотрению основных источников информации для осуществления анализа основных средств. Одними из них являются плановые показатели, а именно планы технического перевооружения и реконструкции предприятия, планы ввода в эксплуатацию новых объектов основных средств, планы замены оборудования и другие.

В данных источниках информация выступает в качестве основы для сравнения плановых показателей с фактическими результатами деятельности организации. Ее работой по реконструкции, обновлению и вводу в эксплуатацию объектов основных средств. Кроме этого необходимость этих данных выражается в сопоставлении сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности с данными запланированных показателей.

Также к другим источникам информации можно отнести отчетность организации. Стоит отметить, что данные отчетности хозяйствующего субъекта об активах, в частности, содержащиеся в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, являются важнейшим источником информации для анализа состава основных средств. В пояснении к бухгалтерскому балансу отражается информация о наличии и движении основных средств.

В указанном документе может содержаться сведения о результатах переоценки основных средств, об их модернизации и обновлении, также информация о незавершенных капитальных затратах, данные о суммах начисленной амортизации за анализируемый период. Основные средства отражаются по их первоначальной стоимости по правилам составления пояснений к формам финансовой отчетности.

Целесообразно с этим отметить, что при осуществлении анализа эффективности использования основных средств применяется вторая форма бухгалтерской финансовой отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Помимо представленных ранее источников также при анализе основных средств организации используются формы статистической отчетности. В статистической форме № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов» отражаются сведения не только о наличии и движении основных средств, но и об их полной изношенности, то есть амортизированных основных средствах. Данная информация выступает в роли одного из главных информационных источников при проведении анализа основных средств в организации. Также в данной форме отражаются сведения о среднегодовой стоимости собственных основных средств за отчетный период, но не учитываются арендованные средства или те средства, которые были переданы в аренду.

Не менее важными являются дополнительные источники сведений об основных средствах организации при проведении анализа, а именно:

- данные синтетического учета по следующим счетам: «Основные средства», «Амортизация основных средств», «Оборудование к установке», «Вложения во внеоборотные активы», «Арендованные основные средства» (счета 01, 02, 07, 08, 001 соответственно);
- данные аналитического учета по вышеперечисленным счетам, имеющиеся в ведомостях и карточках аналитического учета по отдельным видам и инвентарным объектам основных производственных фондов;
- данные первичных документов, в том числе инвентарных карточек, актов приема и передачи основных средств, их ликвидации и прочие. [4, с.183-184]

Вследствие этого, стоит сказать, в большинстве организаций анализ эффективности основных производственных фондов ограничен низким уровнем ведения оперативно-технического учета, в частности учета времени работы и простоя основных средств, а также расчета таких показателей как производительности и степени загруженности оборудования. Отсутствие операций в аналитическом учете по основным средствам и недостаток информации для анализа в хозяйствующем субъекте затрудняет возможность глубокого анализа, для выявления проблем, возникающих при использовании основных производственных фондов, определения их эффективности, а также нахождения путей совершенствования.

Список используемых источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учеб. и практикум / А. С. Алисенов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2020. — 471 с.
5. Архипов, А.И. Экономический словарь [Текст] / А. И. Архипов. - 2-е изд. - М.: РГ-ПРЕСС, 2019. – 67с.
6. Бирюкова, А.И. Анализ основных средств: цели, задачи, источники [Текст] / А. И. Бирюкова // Студенческая наука и XXI век. – 2018. - № 2. – С. 183-186.

7. Кагарманова, А.И. Сравнительный анализ трактовок понятия «основные средства» [Текст] / А.И. Кагарманова, К. А. Андрусенко // Вестник современных исследований. – 2018. – № 11.6 (26). – С. 173-175.

8. Кулик, В. Б. Бухгалтерский учет от первичного документа до отчетности [Текст]: учеб. пособ. / В. Б. Кулик. - Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2016. – 216 с.

9. Ларина, К. Н. Сравнительная характеристика отдельных методических подходов к анализу основных средств и эффективности их использования [Текст] / К. Н. Ларина, А. Ю. Карпунин // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. – 2016. – Т. 5. - №1. – С. 86-90.

10. Пугина, К. А. Методика проведения анализа основных средств [Текст] / К. А. Пугина, С. Н. Хуаде, В. А. Сухенко // Новая наука: от идеи к результату. – 2015. – №. 6. – С. 123-125.

11. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с.

12. Чувилова, В. В. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учеб. для бакалавров / В. В. Чувилова, Т. Б. Иззука. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 248 с.

13. Шнайдер, О. В. Концептуальные вопросы методики анализа основных средств организации [Текст] / О. В. Шнайдер, М. В. Боровицкая, С. Ф. Панов // Вестник НГИЭИ. – 2016. - № 3 (58) – С. 113-118.

УДК 338.001.36

Епифанова В.Е.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

О РОЛИ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос о возрастающей роли информации в процессе осуществления хозяйственной деятельности, необходимости ее защиты и соответствия выдвигаемым требованиям. Установлена связь между уровнем экономической безопасности и степенью организации внутреннего контроля, а также продемонстрирована уникальность и исключительность инвентаризации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внутренний контроль, бухгалтерский учет, инвентаризация, хозяйственная деятельность, экономический субъект.

Epifanova V.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ON THE ROLE OF ELEMENTS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ECONOMIC ENTITY

Abstract. The article considers the increasing role of information in the process of economic activity, the need for its protection and compliance with the requirements. The relationship between the level of economic security and the degree of organization of internal control is established, and the uniqueness and exclusivity of the inventory is demonstrated.

Keyword: economic security, internal control, accounting, inventory, economic activity, economic entity.

В течение прошлого столетия во многих развивающихся странах существовала тенденция изменения подхода к пониманию экономической безопасности, ее методов,

приемов и инструментов, а также определению состава групп ресурсов, подлежащих защите. До середины 20 века обеспечивалась сохранность только денежных средств и материальных активов (сырья, материалов, запасов, основных средств, зданий и т.д.) и людских ресурсов. С распространением результатов научно-технического прогресса к их числу стали относить финансовые активы, интеллектуальные, технические, инновационные достижения, а также человеческий капитал. Среди них наиболее ценным и значимым ресурсом стала информация о внутреннем устройстве хозяйственной жизни и результатах деятельности организаций. Данные о наличии и качестве оборотных и внеоборотных активов, составе источников финансирования деятельности, порядок и условия сотрудничества с ключевыми контрагентами, особенности корпоративной культуры, применяемые технологии и др. представляют собой закрытую информацию. Ее раскрытие может привести к подрыву основ существования компании (ослаблению финансовой устойчивости, снижению показателей прибыли, ухудшению имиджа и деловой репутации организации на рынке) [4].

Каждый субъект рыночной экономики, будь то мелкое, среднее или крупное предприятие, постоянно находится под влиянием разных факторов: макроэкономических (изменение курсов валют, политическая ситуация, специфичность социальных программ) и микроэкономических (уровень профессиональной компетентности сотрудников, соблюдение финансовой дисциплины, обеспеченность ресурсами и капиталом, деловая репутация). Например, введение муниципалитетом льготных условий для определенных категорий граждан на оплату проезда в общественном транспорте может привести к тому, что выручка перевозчика резко сократится. С изменением выручки, вероятно, снизится уровень заработной платы работников, занятых обслуживанием пассажиров, что может привести к нехватке и дефициту кадров, всеобщим забастовкам и общественному резонансу. А ненадлежащее соблюдение или формальное отношение сотрудников к финансовой дисциплине рискует стать причиной раскрытия информации, составляющей коммерческую тайну. Например, из-за слабой защиты информационных систем и возможности несанкционированного доступа посторонних лиц к ним или недобросовестных действий сотрудников, к конкурентам может попасть конфиденциальная информация и подробности о характере сотрудничества с клиентами. Поэтому цель экономической безопасности состоит не только в поддержании физической сохранности имущества. На сегодняшний день, к приоритетным целям экономической безопасности относят обеспечение эффективности деятельности, финансовой устойчивости, автономности предприятия и поддержание деловой репутации.

В условиях подверженности бизнеса внешним и внутренним угрозам, результативность деятельности и стабильность развития компании во многом зависят от грамотно организованной и непрерывно применяемой системы внутреннего контроля. Она представляет собой процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает эффективность своей деятельности, достоверность данных бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности, а также соблюдает законодательство при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета. Среди задач внутреннего контроля, направленных на поддержание экономической безопасности ключевыми выделяют следующие:

1) контроль соответствия осуществляемых хозяйственных операций и их отражение в бухгалтерском учете и отчетности требованиям законодательства, устава организации, учетной политики, правил внутреннего трудового распорядка, штатного расписания и других регламентирующих документов и нормативных актов;

2) постоянный мониторинг потенциальных угроз и прогнозирование их возникновения, а также оценка последствий в результате их наступления, в том числе, расчет возможного размера ущерба, изменений показателей финансового состояния предприятия;

3) анализ причин возникновения нарушений, разработка комплекса мероприятий по их нивелированию и подготовка рекомендаций по повышению качества системы контроля;

4) анализ и оценка эффективности управленческих решений, принимаемых в ходе осуществления хозяйственной деятельности и контроль за их реализацией.

Процесс организации внутреннего контроля, в том числе определение обязанностей и полномочий подразделений и персонала, осуществляется руководством экономического субъекта самостоятельно в зависимости от характера и масштабов деятельности, особенностей его системы управления, специфики и состояния отрасли [1]. В соответствии с Федеральным законом 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» с 2011 года каждый экономический субъект обязан организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [1]. Предпосылками к появлению внутреннего контроля стали локальные трудности, связанные с развитием бухгалтерского учета и отчетности в России, и стремлением их сблизить с международными стандартами бухгалтерского учета. Ключевым фактором совершенствования методики и методологии учета в РФ, в соответствии с Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу от 01.07.2004г., стала потребность заинтересованных внешних и внутренних пользователей в информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, которая была бы полезной для принятия экономических решений [2]. В документе выделяется ряд проблем, препятствующих повышению качеству формируемой информации и обеспечению гарантированного доступа к ней заинтересованных лиц. На мой взгляд, наиболее существенными и основополагающими среди них являются:

- формальный подход регулирующих органов и субъектов экономики ко многим категориям, принципам, требованиям бухгалтерского учета и отчетности, отвечающим условиям рыночной экономики;

- слабость системы контроля качества бухгалтерской отчетности, в том числе в невысоком качестве аудита бухгалтерской отчетности [2].

В более конкретном смысле создание системы внутреннего контроля обусловлено необходимостью в оценке рисков на предприятии, оказании помощи в управлении ими и решение вопросов мошенничества и злоупотребления сотрудниками своими должностными полном

Как правило, собственники являются ответственными за создание идеологии предприятия и корпоративной культуры, принимают решения о стратегии его развития в долгосрочной перспективе и оценивают эффективность текущей деятельности. Обязанности по управлению хозяйственной деятельностью и решению административных вопросов возлагаются на менеджеров, управленцев и других уполномоченных лиц. Подобная отстраненность собственников от фактического управления хозяйственным процессом объясняет их повышенные требования к составу, содержанию и, в обязательном порядке, достоверности получаемой информации. Источником данных для разных групп пользователей служит первичная информация собранная, систематизированная, обработанная, оптимизированная и представленная в соответствии с требованиями и методологией каждого вида учета. Однако, для полноценного и всеобъемлющего управления необходима также информация о фактическом состоянии активов и источников их финансирования, получаемая в результате проведения инвентаризации [5].

Наиболее доступным и эффективным инструментом системы внутреннего контроля, обеспечивающим экономическую безопасность предприятия, служит инвентаризация, известная и применяемая ещё с древних времен. В экономической литературе встречаются разные подходы к пониманию сущности понятия и классификации ее видов. В общем, инвентаризация представляет собой проверку наличия имущества организации и состояния её финансовых обязательств на определённую дату путём сравнения фактических данных с данными бухгалтерского учёта [5]. Разновидность инвентаризации обусловлена разноплановостью целей ее проведения, масштабами предприятий и их организационной структурой, особенностями деятельности и состоянием отрасли. Среди наиболее распространенных критериев классификации инвентаризации выделяют: обязательность

проведения (обязательная, инициативная), периодичность (плановая, внеплановая, повторная, контрольная), степень охвата (полная, частичная), метод проведения (натуральная, документальная). Порядок, сроки и условия проведения проверки устанавливаются экономическим субъектом самостоятельно за исключением случаев, когда проведение инвентаризации является обязательным. Это события, связанные с выявлением фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества, передачей имущества, сменой материально-ответственных лиц, реорганизацией или ликвидацией компании и др [3].

Востребованность и исключительность инвентаризации связана с тем, она является единственным способом фактического контроля над сохранностью имущества и проверки точности данных, предоставляемых бухгалтерским учетом. В процессе реализуются такие приемы фактического контроля как взвешивание, обмер, подсчет, выявление и проверка фактического наличия имущества и обязательств. По результатам проверки можно сделать вывод о достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности на основании которых заинтересованные лица реализуют свои интересы. Инвентаризация обеспечивает уверенность пользователей в том, что бухгалтерская информация не содержит фальсифицированных данных, специально или непреднамеренно искаженной информации о финансовом положении и результатах хозяйственной деятельности. Что в конечном итоге, является необходимым условием для построения надежной и эффективной системы экономической безопасности предприятия.

Инвентаризацию можно назвать многофункциональным элементом метода бухгалтерского учета.

С точки зрения контроля выполняются функции по оценке степени реализации ряда фундаментальных принципов бухгалтерского учета. Проверка соответствия учетных данных фактическим позволяет установить факт соблюдения принципа объективности, а значит подтвердить своевременность отражения всех хозяйственных операций экономического субъекта в бухгалтерском учете и подкрепление их оправдательными документами. Отсутствие искаженных данных, специально завышенных или заниженных показателей отчетности, сокрытие или завуалирование имеющихся экономических трудностей и проблем, засвидетельствованное результатами инвентаризации, подтверждает факт соблюдения принципов осмотрительности и непрерывности деятельности[4]. Это подкрепляет уверенность заинтересованных групп пользователей в достоверности разного вида отчетности предприятия и информации о его финансовом положении и результатах деятельности.

С точки зрения анализа, результаты инвентаризации позволяют не только выявить недостатки или излишки активов и определить причины их появления. Тщательному анализу подлежит информация, например, о фактическом уровне расхода материальных ресурсов, уровне потребности в дефицитных активах, соблюдении нормы расхода сырья и материалов и уровень отклонения от нее, качестве исполнения обязанностей, возложенных на складских работников и материально-ответственных лиц, соблюдении требований и условий хранения запасов и др. В ходе анализа оценивается влияние различных факторов на уровень результативных показателей, и на основании расчетных данных и выводов аналитиков, предлагаются меры по совершенствованию организации учета, контроля и управления запасами, вырабатываются альтернативные варианты более рационального использования ограниченных ресурсов, направленные на повышение эффективности деятельности, предотвращение потенциальных угроз и пути ликвидации выявленных отклонений.

На сегодняшний день, эффективность функционирования и развития хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики связывают с уровнем созданной и поддерживаемой им экономической безопасности. Грамотная система экономической безопасности, включающая элементы внутреннего контроля, способна обеспечить устойчивый рост и развитие компании в перспективе.

Список используемых источников:

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 01.07.2004 № 180 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Кучукова, Н.М. Роль бухгалтерского учета и внутреннего контроля в обеспечении экономической безопасности и эффективного контроля имущественного комплекса предпринимательских структур [Текст] /Н.М. Бреусова // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика, серия «Экономика». – 2017.- . № 3 (21).- С.93-98.
5. Спиридонов, А.А. Инвентаризация: организация и техника проведения [Текст] / А.А. Спиридонов //Финансовый вестник.- 2017.- №12.- С. 44-52.

УДК 338.518

Ковель А.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются показатели качества декоративной косметики на примере брендов Chanel и Beauty Bomb. Представлена теоретическая модель, включающая факторы, влияющие на качество и безопасность использования декоративной косметики, методы, используемые при проведении оценки качества продукции.

Ключевые слова: Оценка качества, декоративная косметика, показатель качества.

Kovel A. A

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

PROBLEMATIC ASPECTS OF PRODUCT QUALITY ASSESSMENT

Abstract. The article discusses the quality indicators of decorative cosmetics using the example of Chanel and Beauty Bomb brands. A theoretical model is presented that includes factors affecting the quality and safety of the use of decorative cosmetics, the methods used in assessing the quality of products.

Keywords: Quality assessment, decorative cosmetics, quality indicator.

Оценка качества продукции на сегодняшний день представляет собой совокупность операций, выполняемых с целью оценки соответствия продукции установленным требованиям и является важным аспектом деятельности организации. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса и, как следствие, увеличению прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет высокой цены. Поэтому оценка качества является одной из важнейших составляющих в методике анализа объема произведенной продукции. Оценка проводится путем количественных и качественных измерений. Количественные измерители необходимы для объективного суждения, к тому же необходимо обладать методикой для сравнения одного продукта с другим для получения измеримой оценки качества. Выпускаемая продукция должна соответствовать следующим требованиям, чтобы попасть на рынок: отвечать четко определенным потребностям, соответствовать области ее применения или назначению; удовлетворять

потребности клиента; соответствовать требованиям стандартов и технических условий; брать во внимание требования общественности; учитывать требования безопасности и экологичности; быть конкурентоспособным на рынке.

Говоря об одной из самых быстрорастущих и перспективных сфер экономики, следует упомянуть индустрию красоты, а точнее рынок косметических товаров [9, с. 272]. По количеству выпускаемой продукции декоративная косметика занимает одно из ведущих мест в общем объеме производства косметических средств. Широкий ассортимент позволяет сделать выбор в пользу того или иного продукта в зависимости от качества и цены. В первую очередь при выборе средств декоративной косметики в клиент ориентирован на качество товара, на втором месте находится ценовой фактор. При этом вопрос качества и безопасности косметической продукции достаточно актуален. Поскольку по исследовательским данным косметикой пользуются 73,5% женщин, которые предпочитают делать макияж ежедневно, 11,8% - только по праздникам и особым случаям, 8,8% - через день, а оставшаяся часть девушек (5,9%) пользуется косметикой только по выходным [7, с. 167]. Несмотря на то, что при подборе исходных материалов для разработки рецептуры его образцы исследуются на соответствие установленным требованиям по физико-химическим свойствам и содержанию различных загрязнений, это не гарантирует полную безопасность продукта [6, с. 87].

Зачастую среднестатистический потребитель не обладает необходимой информацией о том, как те или иные компоненты, входящие в состав продукта, могут оказать влияние на здоровье. Оценка качества декоративной продукции для макияжа глаз является актуальной проблемой, поскольку при использовании косметических средств глаза являются наиболее чувствительными и уязвленными. Непосредственно перед началом анализа изучим методы, которые могут быть использованы.

В наши дни в развитых государствах предлагается множество способов и методов количественного измерения и оценки качества продукции. Метод оценки качества продукции – это некоторая совокупность логических и математических операций по определению обособленных показателей качества продукции или их определенной комбинации для оценки качества изделия в целом основанное на их сравнении со схожими показателями изделия принятого за образец [5, с. 15]. На рисунке 1 представлены методы определения качества декоративной косметики.

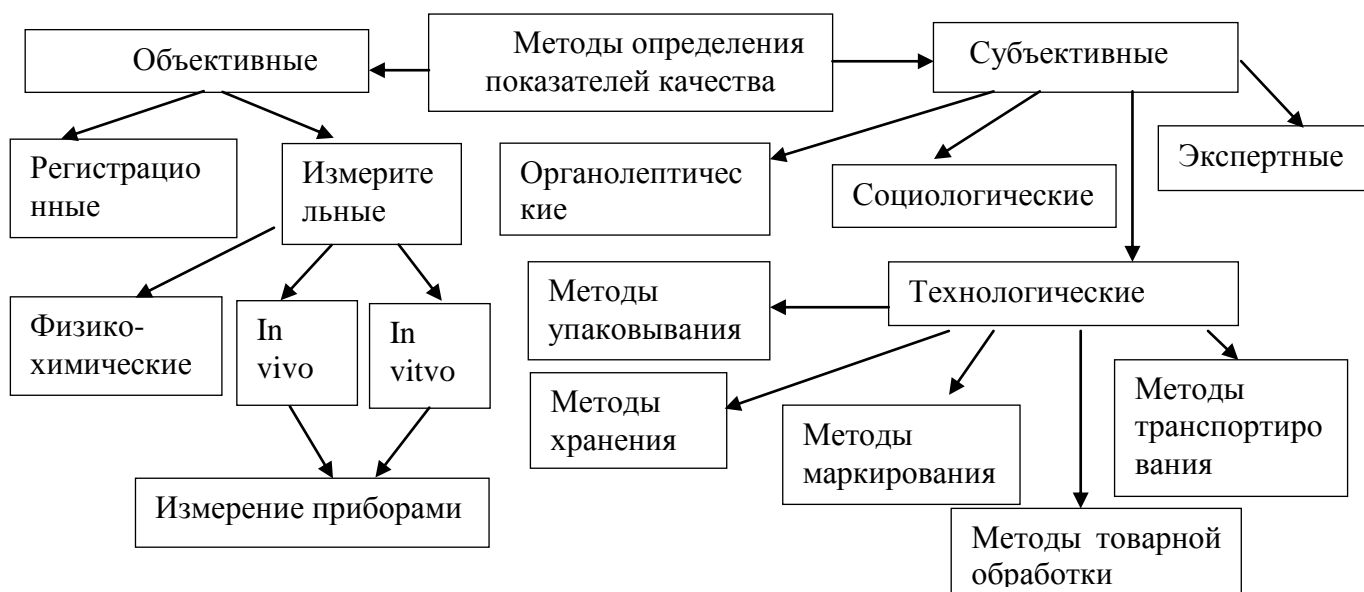


Рисунок 1. Классификация методов определения качества косметики.

Регистрационный метод основывается на применении информации, которая получается путем подсчета числа определенных событий, предметов или затрат [10, с. 48]. С помощью

этого метода определяются показатели надежности, стандартизации и унификации, патентно-правовые и др.

Комплекс физико-химических показателей многих косметических средств включает определение водородного показателя, содержания щелочи, токсичных элементов. Эти показатели определяют влияние косметических средств на кожу.

Метод *in vivo* обозначает проведение экспериментов на (или внутри) живой ткани при живом организме, т.е. тестирование на животных.

Метод *in vitro* – проведение опытов «в пробирке» т.е. вне живого организма.

Технологические методы – методы, которые предназначены для обеспечения сохранности товаров, их рационального товародвижения.

Качество продукции может быть оценено не только в соответствии с номенклатурой показателей технических условий, но и с помощью проведения натурального эксперимента, анализ результатов которого может наглядно показать, как влияет исследуемый объект на качество жизни потребителя, что является актуальным в современном мире при наличии широкого ассортимента [8, с. 264]. Органолептический метод позволяет устанавливать качество с помощью органов чувств (зрение, слух, обоняние, осязание, вкус) по внешнему виду, цвету, консистенции [10, с. 48].

Социологический метод – на основании сбора и анализа мнения потребителей определяются показатели качества [10, с. 48].

При использовании экспертного метода решение о качестве продуктов принимается экспертами.

Ознакомившись с возможными методами, мы будем использовать органолептические, упаковывания, маркирования, хранения, а также с помощью специальной системы проверим состав.

Для анализа обратимся к продукциям двух брендов - Chanel, который относится к сегменту люкс и Beauty Bomb – продукт масс-маркета.

Для начала воспользуемся органолептическим методом. Определим показатели, по которым будут сравниваться продукты. Для данного метода больше всего подходят: запах, кроющая способность, стойкость и внешний вид, а также дополнительно сравним цены.

Таблица 1. Данные для сравнения декоративной косметики.

Признак	Chanel				Beauty Bomb			
	Карандаш для век	Гелевая подводка	Жидкая подводка	Подводка	Карандаш для век	Гелевая подводка	Жидкая подводка	Подводка-фломастер
Запах	Нет	Неприятный запах	Слабый приятный запах	Нет	Нет	Слабый приятный запах	Резкий неприятный запах	Приятный запах
Кроющая способность	Высокая				Средняя	Высокая	Низкая	Средняя
Стойкость	Более 12 часов				В течение 3-х часов	В течение 3-4-х часов	Менее часа	Более 8 часов
Цена, руб	1 900	2 500	2 050	3 100	139	250	210	263
Объем, г.	1	4	2,5	0,5	1,4	2	5	2,5
Внешний вид	Лаконичный темный дизайн с логотипом бренда				Яркий дизайн, сразу бросающийся в глаза			

С учетом органолептического анализа в бренде Chanel наиболее предпочтительны для использования карандаш и фломастер, с учетом того, что такая форма подводок наиболее удобна в применении. В случае Beauty Bomb – подводка-фломастер и гелевая подводка. Цена у брендов значительно отличается, примерно в 11 раз, что делает данный фактор одним из значимых при выборе продукта. Некоторые виды обладают неприятным запахом

как в дорогом, так и более дешевом сегменте. Но в свою очередь Chanel предлагает стойкость и высокую кроющую способность своим подводкам, что становится одним из решающих факторов при выборе продукта.

Еще до использования органолептического метода можно узнать достаточно информации о продукте. Потребитель при выборе может узнать информацию о товаре с помощью маркировок, которые нанесены на этикетки. К общим правилам относят следующие составляющие: название, наименование, назначение, юридический адрес производителя, товарный знак (если имеется), масса, состав, цвет, условия хранения, способ применения, срок годности, нормативный документ, оценка соответствия, особые меры предосторожности, номер производственной партии, специальный код или другое обозначение, позволяющее идентифицировать партию продукции [1, с. 3-4]. Каждый из изучаемых продуктов обладает необходимыми данными.

Следует обратить внимание при выборе любой косметической продукции на следующее: изделия должны храниться при температуре не ниже 0 °С и не выше + 25 °С в крытых помещениях в упаковке изготовителя. Не допускается хранить косметические изделия под непосредственным воздействием солнечного света и вблизи отопительных приборов [2, с. 5]. Если хоть что-то из этого не выполняется, то это подвергает сомнению качество и безопасность продукта.

Далее перейдем непосредственно к технологическим методам. Первый, которым мы можем воспользоваться – метод упаковывания. Вся продукция Chanel продается в единичных картонных упаковках, в индивидуальных футлярах, что позволяет защитить продукт от воздействия солнечных лучей, нагревания от ламп и повреждения содержимого. Beauty Bomb не используют дополнительные упаковки для своих продуктов, что может значительно сократить срок годности продукции. Перейдем к следующему методу.

Теперь перейдем к главному, что определяет качество любого продукта – состав. Проблема заключается в том, что как правило это интересует потребителя меньше всего, при выборе декоративных косметических средств. Для анализа состава продукции воспользуемся официальными данными, находящимися в открытом доступе, которые предоставляет производитель. Для анализа состава воспользуемся разработкой Ecogolik, которая помогает определить вредоносные компоненты в составе косметических продуктов. Ниже представлены компоненты входящие в состав каждого анализируемого средства.

Состав карандаша Beauty Bomb: Ricing communis seed oil (castor seed oil), Paraffin, Petrolatum, Isopropyl myristate, Bis-Diglyceryl, Polyacyladipate-2, Glycol montanite, Synthetic Wax, Cera alba (beewax), ВНТ.

Состав карандаша Chanel: Cyclopentasiloxane, Trymethilsiloxysilicate, Ozokerite, Polyethylene, Phenyl Trimethicone, Candelilla Cera (Europhobia Cerifera (Candelilla) wax, Lecithin, Tocopherol, Ascorbyl Palmitate, Cltric Acid.

Состав гелевой подводки Beauty Bomb: Isododecane, Jzokerite, Trimethylsiloxysilicate, Mica, Caprylic/Capric Triglyceride, Bis-Diglyceryl Polyacyladipate-2, Tocopheryl Acetate, Phenoxyethanol, Caprylyl Glycol.

Состав гелевой подводки Chanel: Isododecane, Polyethylene, Diisostearyl Malate, Polybutene, Hydrogenated Styrene/Methyl Styrene, Indene Copolymer, Disteardimonium Hectorite, Silica Dimethyl Silylate, Propylene Carbonate, Trihydroxystearin, Pentaerythrityl Tetra-Di-T-Butyl Hydroxyhydrocinnamate.

Состав Жидкой подводки Beauty Bomb: Aqua, Glycerin, Acrylates/Palmeth-25 Acrylate Copolymer, Phenoxyethanol, Sodium Dehydroacetate, Potassium Sorbate, Potassium Hydroxide, Allantoin, Disodium Carboxyethyl Siliconate, Bisabolol, Ethylhexylglycerin, Farnesol, Tocopherol.

Состав жидкой подводки Chanel: Aqua, Cyclomethicone, Glycerin, Dimethicone, Paraffinum Liquidum (Mineral oil), Pentylene Glycol, Lauryl PEG-9 Polydimethylsiloxyl, Biosaccharide GUM-1, Dimethicone /PEG-10/15 Crosspolymer, Boron Nitride, Sodium

Chloride, Lauryl PEG/PPG18/18 Methicone, Polyvinylalcohol Crosspolymer, Titanium dioxide, Propylene Glycol, Caprylyl Glycol, Tocopheryl Acetate, Trisodium Edta, Quaterium-18 Hectorite, Triethoxycaprylylsilane, Alumina, Aluminum hydroxide, Arnica Montana Flower Extract, Alumina, Aluminum hydroxide, Arnica Montana Flower Extract, Cupressus Sempervirens Seed Extract, Polygonatum Multiflorum Extract, Stearic Acid, Isosteary Alcohol, Polydodecanamideaminium Triazadiphenylethenesulfonate, Propylene Carbonate, Lauroyl Lysine, Pectin, Vitis Vinifera (Grape) Seed Extract, Ruscus Aculeatus Root Extract, Lecithin.

Состав подводки-фломастера Beauty Bomb: Water, PVP, Glycerine, Copernicia Cerifer Wax, Stearic Acid, Sorbitan Sesquioleate, Beeswax, Triethanolamine, Polyacrylic Acid, Phenoxyethanol, Ethylhexylglycerin, Polyvinylpyrrolidone.

Состав подводки-фломастера Chanel: Aqua, Butylene Glycol, Acrulates/Ethylhexyl Acrylate copolymer, Beheneth-30, Alcohol, Methylparaben, Phenoxyethanol, Laureth-21, Sodium Dehydroacetate, Aminomethyl Propanol.

Состав косметики не содержит веществ, запрещенных к использованию на территории Российской Федерации [3]. Дополнительно проведя анализ отдельных компонентов в системе Ecogolic можно сделать вывод о том, что большая часть компонентов безопасна для использования. Отдельные компоненты продукции могут вызывать незначительные аллергические реакции, в частности, покраснения кожи. Важным стоит отметить, что в состав входят вещества, оказывающие токсичное воздействие на респираторные органы, иммунитет, эндокринную и нервную системы. Это касается компонентов: Petrolatum, содержащийся в карандаше Beauty Bomb, Polyvinylpyrrolidone, Triethanolamine – в подводке-фломастере Beauty Bomb. Также стоит отметить, что подводка-фломастер от Chanel содержит Laureth-21 поверхностно-активное вещество, которое относится к моющим веществам, Beheneth-30 – токсичное очищающее средство и Methylparaben – потенциальный канцероген, может вызывать эндокринные нарушения.

Таким образом меньше всего опасных веществ содержится в жидких подводках, они могут вызвать только легкое раздражение и состав сырья в целом относится к категории безопасного для здоровья человека. Чего нельзя сказать о подводках-фломастерах, в целом их состав особо опасен для использования. В данном случае трудно утверждать, что дорогой продукт – залог хорошего качества. Потребителям следует проверять состав косметических средств, которыми они пользуются, поскольку не все производители используют качественные продукты. Сейчас есть множество сервисов, которыми можно воспользоваться и без труда проверить качество состава. В рамках решения проблем качества и безопасности товаров, необходимо: наладить систему оценки и мониторинга качества товаров на федеральном и региональном уровнях; ускорить темпы обновления ассортимента и рост товарной массы на рынке без снижения интенсивности контроля качества; устранить напряженность в области информационного обеспечения потребителей, которая не позволяет осуществлять компетентный выбор товаров и рациональное распределение потребительского бюджета [4, с. 46].

Список используемых источников:

1. Продукция парфюмерно-косметическая. Информация для потребителя. Общие требования. Утв. и введ. 2013-03-23 [Текст]: ГОСТ 32117-2013 / Межгос. совет по стандартизации, метрологии и сертификации. – М.: Стандартиформ, 2014. – 9 с.
2. Изделия парфюмерно-косметические. Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение. Утв. и введ. 1989-10-25 [Текст]: ГОСТ 28303-89 / Государственный комитет СССР по управлению качеством продукции и стандартам от №3181. – М: ИПК Издательство стандартов, 2004. – 13 с.

3. Технический регламент таможенного союза ТР ТС 009/2011. Утв. и введ. 2011-09-23 [Электронный ресурс] / Ком. Таможенного союза. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902303206>.

4. Батурина, Н.А. Подходы к решению проблем качества косметических товаров в контексте современной ситуации [Текст] / А. Н. Батурина, Т. П. Ахмедова // Теория и практика экспертизы качества и безопасности товаров / ОрелГУЭТ. - 2016. - С. 44-60.

5. Виноградов, Л. В. Методы оценки качества продукции [Текст] / Л. В. Виноградов, М. А. Звада // Вестник факультета управления СПбГЭ. – 2017. – С. 13-17.

6. Гайфуллина, Э. И. Декоративная косметика: за и против [Текст] / Э. И. Гайфуллина, Р. Б. Батырова // Ямальский вестник. – 2016. - № 2 (7). - С. 86-90.

7. Клепикова, М. В. Маркетинговые исследования рынка декоративной косметики масс-маркета [Текст] / М. В. Клепикова, Ю. Н. Захарова // Аллея науки. – 2018. - Т. 3. - № 6 (22). - С. 165-168.

8. Крепова, Е. В. Качество и безопасность парфюмерно-косметической продукции в условиях технического регулирования [Текст] / Е. В. Крепова, О. Г. Котоменкова // Молодежь в науке и предпринимательстве. – 2018. – С. 263-265.

9. Сергиенко, Я. В. Новые возможности развития малого бизнеса в индустрии красоты [Текст] / Я. В. Сергиенко // Сб. докладов по мат. VIII междунар. науч.-практ. конф. Института магистратуры. - 2019. - С. 272-276.

10. Чубинский, А. Н. Основы управления качеством [Текст]: учеб. пособ. / А. Н. Чубинский, И. М. Батырева, Д. С. Русаков. – СПб.: ЛГТУ, 2018. – С. 90.

УДК 330.133.7

Камоцкая Ю.Е., Кондратовская М.А.

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

УЧЕТ ТОРГОВОЙ СКИДКИ У ПОКУПАТЕЛЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрена экономическая сущность учетного объекта «торговая скидка», ее виды и формы предоставления. Рассмотрен порядок отражения скидки в учете покупателя в разных ситуациях.

Ключевые слова: торговая скидка, цена, покупатель, товары, размер скидки, налоговый риск, торговое предприятие, учет, проводка.

Kamotskaya Yu.E., Kondratovskaya M.A.

Siberian Transport University (Novosibirsk)

ACCOUNT OF THE TRADE DISCOUNT AT THE BUYER

Abstract. This article discusses the economic nature of the accounting object "trade discount", its types and forms of provision. The procedure for reflecting discounts in the accounting of the buyer in different situations is considered.

Keywords: trade discount, price, buyer, goods, discount size, tax risk, trading company, accounting, posting.

Закключая договоры поставки, организации-продавцы в целях стимулирования сбыта товаров обычно предоставляют покупателям разные виды скидок, к примеру, за досрочную или своевременную оплату товаров, отсутствие возвратов, достижение определенного уровня товарооборота, расширение рынка сбыта товаров (открытие новых магазинов), достижение объема закупок отдельных позиций товаров и т.д.

Политика применения скидок при продаже товаров – распространенный маркетинговый ход, применяемый для привлечения клиентов.

Торговая скидка — это сумма, на которую уменьшается продажная цена товаров, реализуемых покупателю, исполнившему условия, необходимые для ее (скидки) получения. В рыночных условиях скидки часто применяются при совершении торговых операций. Порядок предоставления скидок, их размер, сроки оплаты и т.д. предусматриваются договором между продавцом и покупателем, а также дополнительным соглашением к договору. При выполнении установленных условий договора, заданная скидка содействует получению выгоды покупателем [8].

В настоящее время преобладают скидки, которые предоставляются покупателю на товар одной позиции в определенном количестве или на товар нескольких позиций, но на определенную сумму, а также за оплату в оговоренный срок, как правило очень короткий. Скидка предоставляется в разных формах. Она может быть как в стоимостном выражении (снижение цены товара), так и в натуральном (отпуск товара бесплатно) [1].

Так на какую же сумму можно реализовывать скидку от первоначальной цены? На любую – гражданское законодательство не устанавливает границы снижения цены товаров, работ или услуг.

По общему правилу для целей налогообложения принимают цену товаров, работ или услуг, указанную сторонами сделки. А пока не доказано обратное, считается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен. Но следует помнить, что при отклонении цены более чем на 20 процентов в сторону повышения или в сторону понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам в пределах непродолжительного периода времени, налоговые органы могут проверить правильность применения цен по сделкам (подп. 4 п. 2 ст. 40 НК РФ). Если они решат, что цена не соответствует рыночной, то доначислят продавцу налог на прибыль и штраф. В связи с этим для избежания разногласий с налоговыми органами лучше устанавливать максимальный размер скидки в 20 процентов от уровня обычной цены (если цены держатся на уровне средних рыночных).

При предоставлении скидок в размере, превышающем 20 процентов от продажной цены, в целях избежания налоговых рисков должны быть подготовлены следующие оправдательные документы:

– приказ руководителя, в котором указываются причины снижения цены, предусмотренные в пункте 3 статьи 40 НК РФ (такие как сезонная распродажа, маркетинговая политика и т. д.) и период, в котором будет действовать скидка;

– договор купли-продажи с отражением величины скидки и оснований ее предоставления [7].

В случае использования механизма скидок начальную цену принято считать ценой-брутто, а цену с учетом скидки – ценой-нетто. Действует следующий порядок оценки активов и обязательств компании при покупке товаров:

1) в случаях предоставления организациями-поставщиками организациям-покупателям товаров различных скидок товары учитываются по фактической себестоимости (по цене приобретения). При этом покупной ценой товара считается фактическая величина денежных средств (или ее эквивалент), уплаченных за данный товар, то есть за минусом предоставленной скидки [3];

2) величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок) [2].

На практике существуют различные основания и условия предоставления торговых скидок. Рассмотрим некоторые из них.

Ситуация 1: покупатель получил скидку за досрочное исполнение обязательств по оплате товаров, т.е. за то, что произвел оплату ранее установленного договором срока; допустим, что размер скидки – 10%.

Таблица 1. Скидка за досрочное исполнение обязательств по оплате товаров

Факт хозяйственной жизни	Сумма, у.е.	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
На дату поступления товара			
Стоимость товара по договору с поставщиком	100	41	60
НДС со стоимости товара	20	19	68
Вычет по НДС	20	68	19
На дату получения права на скидку			
Оплата поставщику (120 – 10%)	108	60	51
СТОРНО: стоимость товара	100	41	60
СТОРНО: НДС со стоимости товара	20	19	60
Стоимость товара с учетом скидки	90	41	60
НДС со стоимости с учетом скидки	18	19	60
Восстановлен НДС с суммы полученной скидки	2	19	68

Следует отметить, что методика учета торговых скидок, полученных покупателем, не предусматривается в нормативных документах по бухгалтерскому учету. Из примера, приведенного в табл.1 видно, что на дату оплаты товара со скидкой могут быть использованы записи «красное сторно» на суммы, ранее отраженные в учете [5]. С точки зрения других исследователей такая проводка будет некорректной, так как на основании п.12 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 оценка МПЗ, в том числе и товаров, не может меняться после принятия их к учету. Значит, в подобной ситуации, сумма скидки отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы» [4].

Ситуация 2: покупатель получил скидку при перечислении продавцу 100%-ной предоплаты; допустим, что стоимость товара по договору – 120 у.е., в т.ч. НДС - 20 у.е., размер скидки – 10%.

Предоплата поставщику за товары производится с учетом скидки – 108 у.е. Дебет 60.2 К51; на дату получения товара отражаются:

- а) стоимость товара со скидкой – 90 у.е. Дебет 41 Кредит 60.1;
- б) НДС со стоимости товара со скидкой – 18 у.е. Дебет 19 Кредит 60.1;
- в) вычет по НДС -18 у.е. Дебет 68 Кредит 19;
- д) зачет аванса – 108 у.е. Дебет 60.1 Кредит 60.2.

В рассмотренной ситуации исправительные записи не требуются, стоимость товаров отражается с учетом скидки, предоставленной поставщиком.

Ситуация 3: покупатель получил ретро-скидку, т.е. в отношении прошлых покупок, например за достижение определенного объема закупок; скидка распространяется на все ранее полученные и оплаченные партии товаров; допустим, что стоимость товаров по договору – 120 у.е., в т.ч. НДС – 20 у.е., размер скидки – 10%.

Таблица 2. Ретро-скидка

Факт хозяйственной жизни	Сумма, у.е.	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
Поступление и оплата товаров			
Стоимость товаров по договору с поставщиком	100	41	60
НДС со стоимости товара	20	19	68
Вычет по НДС	20	68	19
Перечисление поставщику	120	60	51
На дату достижения определенного объема закупок получено право на скидку			
Сумма скидки со стоимости товара	10	60	91
СТОРНО НДС с суммы скидки	2	68	60

По правилам МСФО, если предоставление ретроспективной скидки зависит от волеизъявления покупателя (например, для этого он должен выполнить какие-либо условия договора), при высокой вероятности ее получения скидка должна быть отражена в учете. И наоборот, если от покупателя никак не зависит возможность предоставления ретро-скидки, она не должна влиять на показатели отчетности.

Скидки, устанавливаемые предприятиями-продавцами в зависимости от спроса на товар, служат стимуляторами сбыта, что ведет к ускорению оборачиваемости товара, увеличению объема продаж, тем самым вызывая рост прибыли предприятия. Стоимость остатков товаров в балансе и себестоимость проданной продукции в отчете о финансовых результатах покупателя приводятся с учетом скидок независимо от того, в какой форме они будут предоставляться. Тем не менее как именно учитывать «скидочные» товары, для того чтобы достичь подлинности данных в отчетности, бухгалтерские стандарты не конкретизируют.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 15.02.2016 N 32-ФЗ, от 05.04.2016 N 101-ФЗ, от 05.04.2016 N 102-ФЗ, от 26.04.2016 N 110-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

2. ПБУ 10/99 "Расходы организации" от 06.05.1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

3. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (Зарегистрировано в Минюсте России 13.02.2002 N 3245) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

4. Никандрова, Л.К. Скидки и их отражение в учете [Текст] / Л.К. Никандрова, В.А. Бирюкова // Российское предпринимательство, «Экономика и бизнес». – 2012. – № 2. – С. 7-12.

5. Николаева, Г.А. Бухгалтерский учет в розничной торговле [Текст]: учеб. пособ. / Г.А. Николаева, Т.С. Сергеева. – М.: А-Приор, 2012. – 256 с.

6. Фомичева, Л.П. Бухгалтерский и налоговый учет скидок [Электронный ресурс] / Л.П. Фомичева. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a77/40946.html>, свободный.

7. Бухгалтерский учет скидок в организациях торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.k.press.ru/trade/1998/3/skidki/skidki.asp>, свободный.

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье представлен индикативный подход к оценке финансовой устойчивости через систему индикаторов достижения финансовых целей организации. Приведены основные виды рисков финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, риски устойчивости, достижение финансовых целей.

Matafonova A.S.

Siberian Transport University (Novosibirsk)

APPLICATION OF INDICATIVE APPROACH IN ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ORGANIZATION

Abstract. The article presents an indicative approach to assessing financial stability through a system of indicators of achievement of the financial goals of the organization. The main types of financial stability risks are given.

Keywords: financial stability, sustainability risks, achievement of financial goals.

Одним из важнейших факторов конкурентоспособности организации в современных рыночных условиях выступает финансовая устойчивость. Понятие финансовой устойчивости, как экономической категории, достаточно проработано и встречается в трудах таких ученых, как В.В. Ковалев, М.В. Мельник, Л.Т. Гиляровская, А.Д. Шеремет, М.С. Абрютина и др. «Традиционно финансовую устойчивость связывают с финансовой структурой организации, степенью зависимости от внешних источников финансирования, с таким состоянием финансовых ресурсов, которое обеспечивает платежеспособность в долгосрочной перспективе» [3, с.140]. Количественно финансовую устойчивость оценивают с позиции структуры капитала, а также с позиции обеспеченности запасов источниками финансирования.

Однако если учесть, что финансовая устойчивость обусловлена устойчивостью операционной и финансовой деятельности организации и способствует формированию результатов, то возможно связать финансовую устойчивость с достижением финансовых целей организации. Соответственно, количественно финансовую устойчивость можно измерить степенью достижения этих целей, т.е. трактовать как экономическую надежность. С другой стороны, для оценки финансовой устойчивости можно использовать и такую категорию как риск, которая представляет собой степень недостижения финансовых целей, связанных с обеспечением устойчивого финансового положения организации, достаточной степени ликвидности, необходимого запаса финансовой прочности, приемлемого уровня прибыльности.

Такая трактовка финансовой устойчивости, как способности организации обеспечить достижение финансовых целей, не противоречит концепциям специалистов в области управления рисками: М. Фридмена, Дж.М. Кейнса, И.Т. Балабанова, Н.В. Хохлова и др.

Основные виды рисков финансовой устойчивости можно представить следующим образом:

1. Риск нарушения баланса между активами и пассивами (источниками финансирования) – заключается в несоответствии стоимости капитала и экономической

рентабельности (прибыльности активов). Оценивается «золотым правилом» экономики предприятия (через соотношение темпов роста прибыли, выручки и активов), а также соотношением экономической рентабельности и «цены» капитала.

2. Риск нормальной обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования – вызван дефицитом собственных источников финансирования операционной деятельности. Оценивается зонами риска по трехкомпонентному показателю: области абсолютной устойчивости, нормальной устойчивости, неустойчивого состояния, критического состояния, кризисной финансовой устойчивости.

3. Риск структуры источников – порождается чрезмерной зависимостью организации от внешних источников финансирования. Оценивается финансовыми коэффициентами капитализации, уровни которых сравнивают с общепринятыми критериями, с данными прошлых периодов или показателями аналогичных организаций.

4. Риск неплатежеспособности – вызван снижением уровня ликвидности оборотных активов при необоснованном росте краткосрочных обязательств. Оценивается уровнем финансовых коэффициентов ликвидности.

5. Левосторонний риск – риск потери операционной прибыли, вызванный высокой долей постоянных затрат в их общей величине. Оценивается силой воздействия операционного леввериджа, абсолютным запасом финансовой прочности и вариабельностью операционной прибыли.

6. Правосторонний риск – риск потери чистой прибыли, вызванный повышением доли «платных» источников. Оценивается эффектом финансового леввериджа и вариабельностью чистой прибыли.

7. Риск банкротства – вызван неэффективным управлением, неэффективной финансовой стратегией. Оценивается на основе скоринговых моделей.

Кроме оценки приведенной системы показателей, риск финансовой устойчивости можно измерить и по степени достижения целей финансовой устойчивости. «Комплексная оценка достижения финансовых целей организации возможна на основе интегрирования частных оценок, с использованием интегрального индекса достижения целей (S - индекса). Этот подход впервые применялся при разработке динамического метода оценки стоимости интеллектуального капитала на основе интегрального IC-индекса. Этот же подход можно применить и для оценки достижения финансовых целей организации в рамках оценки финансовой устойчивости на основе индикаторов достижения целей» [2, с.47].

Для построения индексной модели выбираются самые значимые индикаторы, отражающие сущность исследуемого явления. Для каждого индикатора, входящего в модель, определяется степень достижения финансовых целей и ему присваивается определенное количество баллов с учетом значимости индикатора.

Индикаторы оцениваются в баллах по двоичной системе: если цель достигнута, то соответствующему индикатору присваивается 1 балл, противном случае – 0 баллов. Уровни значимости индикаторов (веса) устанавливаются экспертным путем или, например, по правилу Фишберна. Правило Фишберна применяется, если система показателей представлена в виде ранжированного ряда показателей в порядке убывания их значимости. В итоге эти оценки складываются в интегральный показатель достижения финансовых целей организации, при этом интегральный индекс будет находиться в интервале от 0 до 1.

К наиболее значимым показателям- индикаторам оценки достижения финансовых целей организации можно отнести [1, с.103]:

1. Устойчивое генерирование прибыли.
2. Обеспечение сбалансированности формирования и использования финансовых ресурсов.
3. Обеспечение снижения средневзвешенной стоимости капитала.
4. Обеспечение роста рентабельности активов.
5. Сужение зоны риска операционной прибыли за счет снижения силы воздействия операционного рычага.

6. Сужение зоны риска чистой прибыли за счет снижения силы воздействия финансового рычага.
7. Обеспечение оптимизации структуры источников финансирования.
8. Обеспечение оптимального соотношения между текущей рыночной и ликвидационной стоимостью.
9. Обеспечение приемлемой зоны безопасности продаж (увеличение запаса финансовой прочности).

Приведенный подход оценки финансовой устойчивости имеет свои несомненные достоинства, к которым можно отнести: индивидуальный подход, учитывающий специфику деятельности организации, возможность оценки различных целей от стратегических до текущих, оценка не только финансовых, но и иных показателей.

К сожалению, на практике оценка достижения финансовых целей в анализе финансовой устойчивости встречается не часто. Однако введение такого подхода может резко изменить общие результаты анализа финансового состояния организации. Организации, имеющие достаточно благополучные финансовые показатели, могут оказаться слабыми с позиции достижения финансовых целей.

Список используемых источников:

1. Владимирова, Т.А. Формализация целеполагания в управлении корпоративными финансами [Текст] / Т.А. Владимирова, Т.Г. Кожухова, С.В. Дмитриев // Сибирская финансовая школа. – 2012. – № 6. – С.101– 105.
2. Владимирова, Т.А. Методология диагностики в управлении финансовыми ресурсами [Текст]: учеб. пособ. / Т.А. Владимирова, Л.А. Кондаурова. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2016. – 124 с.
3. Коваль, А.С., Кондаурова, Л.А. Диагностика финансового состояния как инструмент принятия решений [Текст] /А.С. Коваль, Л.А. Кондаурова // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: мат. междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2017. – С. 139–143.

ЗНАЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ» В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ИНЖЕНЕРОВ ПО КАЧЕСТВУ

Аннотация. В статье проведён анализ информации о значении дисциплины «Управленческий учёт» в овладении компетенциями, необходимыми для профессиональной деятельности инженеров по качеству, исследованы учебные планы университетов и профессиональный стандарт специалиста по управлению качеством, изучены вакансии по специальности, сделан вывод о необходимости изучения дисциплины при обучении будущих управленцев.

Ключевые слова: управленческий учёт, управление качеством, компетенции.

Petrenko E. V.

Omsk State Transport University

VALUE OF THE DISCIPLINE «MANAGEMENT ACCOUNTING» IN THE FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF ENGINEERS IN QUALITY

Abstract. the article analyzed information on the importance of the discipline “management accounting” in mastering the competencies necessary for the professional activities of quality engineers, conducted an analysis of university curricula and the professional standard of a quality management specialist, studied the vacancies in this specialty, concluded that it is necessary to study the discipline in training future managers.

Keywords: management accounting, quality management, competencies.

В условиях повышения требований к управлению качеством пользуется популярностью специальность «Управление качеством». Качество повсюду. Но что такое качество? В соответствии с ГОСТ Р ИСО 90002015, качество — степень соответствия совокупности присущих характеристик объекта требованиям [1].

Главной целью выращивания будущих инженеров по качеству является создание требуемых условий для предоставления надлежащего качества.

Программа изучения данной профессии представляет из себя синтез математических, естественно-научных и профессиональных дисциплин. На первых курсах студентов ждет изучение математики и физики, а также одна из самых сложных предметов — черчение. На последних курсах в основном изучаются профессиональные дисциплины. Студенты изучают материаловедение, электротехника, инженерную графику, управление человеческими ресурсами и ряд экономических дисциплин, одной из которых является управленческий учёт.

На сегодняшний день качество продукции и услуг играет важнейшую роль в управлении организацией, так как продукция высокого качества делает организацию конкурентоспособной, что в свою очередь влияет на уровень прибыльности компании. Нужные сведения, необходимые для принятия результативного управленческого решения в сфере качества продукции и услуг, предоставляет управленческий учёт в желаемом ракурсе, согласованном с определённой ситуацией на рынке.

Так как же связан управленческий учёт с такой важной для всех людей специальностью, как управление качеством?

Целесообразно выделить направления значимости данной дисциплины:

- профессиональный стандарт;
- учебные планы;

– вакансии.

В профессиональном стандарте специалиста по качеству в характеристиках каждого должностного лица указаны следующие требования [2]:

- анализ информации о состоянии организации в текущий период;
- действия, которые направлены на решение аналитических задач, включающих в себя выбор способов решения;
- составлять отчёты в профессиональной сфере деятельности;

По завершению изучения данной дисциплины студент будет владеть следующими компетенциями: выявление, измерение, сбор, регистрация, интерпретация, обобщение, подготовка и предоставление важной для принятия решений по деятельности организации информации и показателей для управленческого звена организации.

В учебном плане в ОмГУПС в компетенциях, которые получает студент по завершению обучения дисциплины «Управленческий учёт», написано следующее: «способность анализировать состояние и динамику объектов деятельности с использованием необходимых методов и средств анализа» [3]. По дисциплине «Управленческий учёт» на специальности «Управление качеством» (УК) предусмотрено 108 академических часов.

Были изучены также учебные планы по «УК» других университетов. Например, в Северном федеральном университете имени М. В. Ломоносова указано, что по окончанию семестра студенты овладеют общекультурной компетенцией - будет владеть культурой мышления, станет способным к восприятию, обобщению и анализу информации, сможет правильно ставить цели и выбирать наиболее удачный путь её достижения, овладеет способностью анализировать и решать проблемы [4].

Большой ошибкой является исключение данной дисциплины из программы обучения будущих управленцев, ведь данный предмет способствует появлению навыков, компетенций, необходимых для успешной деятельности в области управления качеством продукции, услуг, процессов. В таблице 1 отражена программа изучения дисциплины «управленческий учёт» в различных университетах.

Таблица 1. Анализ учебных планов вузов России

ВУЗ	Наименование дисциплины	Количество часов, часы	Компетенции
Омский государственный университет путей сообщения [3]	Управленческий учёт	108	способность анализировать состояние и динамику объектов деятельности с использованием необходимых методов и средств анализа
Северный федеральный университет имени М. В. Ломоносова [4]	Бухгалтерский и управленческий учёт	81	Владение культурой мышления, способность к восприятию, обобщению и анализу информации,
Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет [5]	-	0	-

Выводом может служить то, что дисциплина в нашей стране ещё не до конца оценивается в качестве источника необходимых для специалиста по качеству компетенций.

Для того, чтобы оценить важность управленческого учёта для профессиональной деятельности инженера по качеству были рассмотрены вакансии.

Инженер должен собирать информацию по своей организации, проверять соответствие продукции требованиям, анализировать данные, составлять рекомендации по улучшению.

Так первый же поиск вакансий дал несколько результатов. Одним из них является должность специалиста по управлению качеством в «АО МегаФон Ритейл». Деятельность данной компании невозможна без постоянного сбора и анализа информации. Рассмотрим обязанности специалиста по качеству:

- проведение проверки состояния салонов по установленным требованиям;
- специалист должен направлять в салон своего сектора запросы фото-отчёта в строго установленные сроки;
- проведение проверки соблюдения утверждённых стандартов в работе салона;
- анализ заявок от салонов своего сектора и проведение выборочной проверки заявок на своевременность и точность выполнения, в случае отклонения от требования произвести действия по их устранению;
- участие в разработке и внедрении регламентов и инструкций для повышения эффективности деятельности салона;
- анализ данных, полученных из исследования «Тайный клиент», получение обратной связи от клиентов, оценка удовлетворённости после получения услуги;
- разработка подробных рекомендаций для своего сектора, позволяющих исправить выявленные отклонения, а также направленные на выполнение инструкций, утверждённых в компании.

При поиске рабочего места было просмотрено больше 20 вакансий. В обязанности каждого из перечисленных специалистов входит анализ информации о деятельности организации, участие в принятии важных решений для совершенствования состояния компании, подготовка отчётов по проделанной работе. Невозможно выполнять указанные обязательства без получения компетенций, предоставляемых дисциплиной «Управленческий учёт».

При исследовании был проведен опрос студентов и выпускников специальности по значимости дисциплины «Управленческий учёт», Результаты отражены на рисунках 1 и 2.

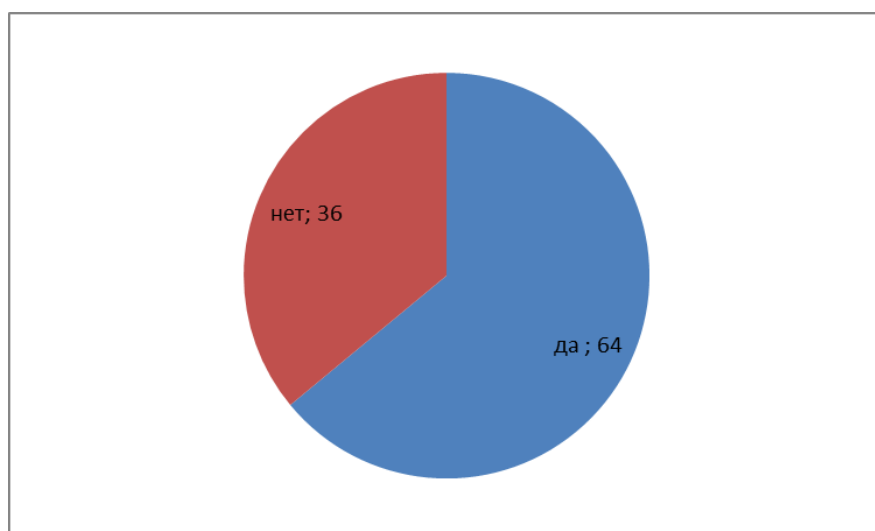


Рисунок 1. Результаты опроса обучающихся по специальности. Необходима ли данная дисциплина?

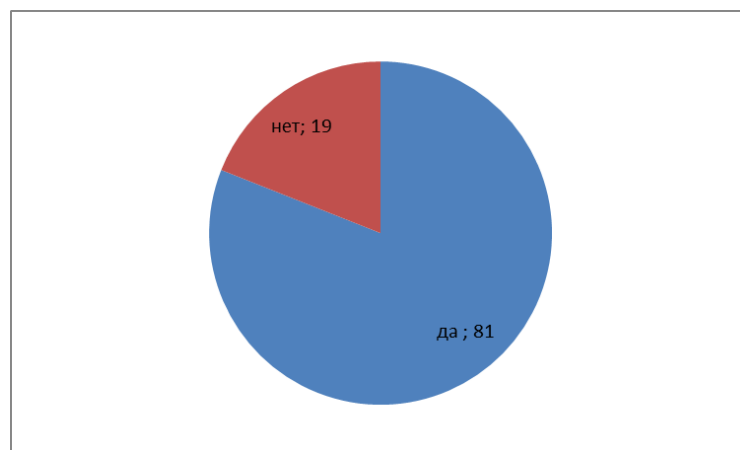


Рисунок 2. Результаты опроса выпускников специальности. Необходима ли данная дисциплина?

После получения результата опроса можно заключить следующее: студенты не понимают, как в их будущей деятельности им пригодится дисциплина, но, окончив университет, и начав свою профессиональную активность, бывший студент видит значимость дисциплины непосредственно на самой практике [6, С.60].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что управленческий учёт является важной дисциплиной в формировании профессиональных компетенций инженеров по качеству, что даёт возможность принимать важные решения, правильно анализируя и интерпретируя информацию.

Во многих университетах управленческий учёт является предметом на выбор, но, если изучить требования рынка труда, необходимо этот предмет поставить в ряд базовых дисциплин для изучения во всех высших учебных заведениях.

Список используемых источников:

1. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь [Электронный ресурс]: ГОСТ Р ИСО 9000:2015. – Режим доступа: http://www.gociss.ru/doc/GOST_R_ISO_9000-2015.pdf.
2. Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству продукции» [Электронный ресурс]: приказ Минтруда России от 31.10.2014 № 856н. – Режим доступа: <https://ppt.ru/docs/prikaz/mintrud/n-856n-56019>
3. Учебный план по программе бакалавриата «27.03.02. Управление качеством» Омского государственного университета путей сообщения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://omgups.ru/sveden/education/education_plan/Ucheb_plan_27.03.02_2016.pdf
4. Учебный план по программе бакалавриата «27.03.02. Управление качеством» Северного (Арктического) федерального университета имени М.В. Ломоносова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://narfu.ru/upload/iblock/6d7/upravlenie_kachestvom_v_proizvodstvenno_tekhnologicheskikh_i_sotsialno_ekonomicheskikh_sistemakh.pdf
5. Учебный план по программе бакалавриата «27.03.02. Управление качеством» Сибирского государственного автомобильно-дорожного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sibadi.org/educational-programs/9440/>.
6. Супрунова, Е.А. Бухгалтерский учёт для менеджеров или оценка риска невостребованности данных бухгалтерского учёта [Текст] / Е.А. Супрунова // Международный бухгалтерский учёт. – 2018. – Т.21. – № 1(439). – С.54-64.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация. В статье определяется цель, значение и сущность анализа эффективности использования материальных ресурсов в организации. Также проводится сравнительная характеристика методик современных научных исследователей анализа эффективности использования материальных ресурсов и определяется наиболее оптимальная из них. На заключительном этапе рассматриваются резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов в деятельности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: Анализ, материальные ресурсы, материальные затраты, деятельность организации, показатели, методика, этапы.

Kharchenko Yu.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF USING MATERIAL RESOURCES

Abstract. The article defines the purpose, meaning and essence of the analysis of the effectiveness of material resources in the organization. Also, a comparative description of the methods of modern scientific researchers analyzing the efficiency of using material resources is carried out and the most optimal of them is determined. At the final stage, the reserves for improving the efficiency of the use of material resources in the activities of an economic entity are considered.

Keywords: Analysis, material resources, material costs, organization activities, indicators, methodology, stages.

В настоящее время современный этап развития экономики, выраженный различными явлениями и процессами: научно-техническое развитие, введение информационных и ресурсосберегающих технологий, применение экологически безвредных способов производства, предполагает дальнейшее развитие и изучение рационального использования имеющихся ресурсов организации. В структуре ресурсов организации важным элементом являются материальные ресурсы, которые определяют фактор роста производства и снижения себестоимости продукции, роста прибыли и уровня рентабельности, так как трансформируются в материальные затраты в процессе производства.

В России в настоящее время в общей сумме затрат на производство всей промышленной продукции страны материальные затраты составляют около 70% [6, с 98]. Приведенные данные являются доказательством того, что в РФ сложился фактор высокой материалоемкости промышленной продукции и роли предметов труда в оснащении процесса производства и подсчете себестоимости продукции. Поэтому важно тщательно учитывать, изучать и анализировать расходование и использование материальных ресурсов, с целью оптимизации производственной деятельности. Прогресс в области научно-технического развития и информационных технологий диктует свои правила развития, предоставляя возможности для создания и разработки новых источников сырья, для рационализации использования материальных ресурсов. В то время как, сбережение ресурсов является важным источником для удовлетворения потребностей страны, для совершенствования организации производства и труда, для повышения технологической дисциплины. Особую актуальность в современных условиях приобретает исследование эффективности экономического использования материальных ресурсов, которое позволяет

приобрести огромное преимущество для развития организации, при этом является фактором по снижению затрат на производство, себестоимости произведенной продукции, отходов и потерь, этим фактором выражена актуальность данной работы.

Цель данной работы заключается в сравнительном исследовании методик анализа эффективности использования материальных ресурсов современных научных деятелей.

Материальные ресурсы организации включают в себя сырье, материалы, топливо, энергию, полуфабрикаты и т.д. В ходе производства материальные ресурсы трансформируются в материальные затраты. Чем выше материальные затраты, тем выше себестоимость продукции. Согласно положениям Налогового кодекса РФ [1, ст.294] к материальным расходам также относят затраты на приобретение сырья и материалов, включают затраты в стоимости: комплектующих изделий, покупных материалов, которые используются для упаковки, приобретаемых инструментов либо инвентаря, который не амортизируется, топлива, воды и энергии, которые используются в целях производства, работ и услуг, которые выполняются сторонними организациями для целей производства и др. [5, с. 294]. В бухгалтерском учете не существует понятия материальные ресурсы, его подменяет термин материально-производственные запасы. В учете материально-производственные запасы регулируются ПБУ 5/01 [2]. Общеизвестно, что рациональное использование материальных ресурсов относят к факторам, обеспечивающим снижение себестоимости продукции, работ или услуг, что, в свою очередь, ведет к росту прибыли. Организации, которые занимаются производством, вынуждены создавать условия для обеспечения непрерывности производственного процесса, что связано с дополнительными затратами на их доставку и хранение. При создании запасов деньги из оборота извлекаются, поэтому целесообразно оптимизировать их размеры и ускорить оборачиваемость, так как этот фактор способствует повышению финансовой устойчивости организации и повышению ликвидности ее активов [7].

Никифорова Н.А. в своем научном труде выделяет следующую цель анализа эффективности использования материальных ресурсов – совершенствование управления материальными ресурсами [7]. С данной трактовкой цели соглашаются Фатихова Г.Н. [10] и Курнешова В.И. [4].

Несколько иной взгляд на определение цели анализа эффективности использования материальных ресурсов предлагает коллектив авторов под руководством Любушина Н.П. [5, с. 294]. На их взгляд целью является поиск вариантов экономии и рационального использования материальных ресурсов [5, с. 294].

Войтоловский Н.В. не конкретизирует цель анализа эффективности использования материальных ресурсов, а выделяет отдельные ее компоненты, включающие выполнение планов по производству продукции, снижению себестоимости, росту прибыли и рентабельности за счет полного и своевременного обеспечения организации сырьем и материалами нужного ассортимента и качества, а также эффективное их использование [3, с. 180].

На наш взгляд, исходя из мнений различных авторов, цель анализа эффективности использования материальных ресурсов заключается в подготовке информации о материальных ресурсах организации для принятия оптимальных управленческих решений по рациональному использованию материальных ресурсов и для обоснования текущих и перспективных планов, направленных на достижение целей развития организации. При этом задачи и источники информации анализа определяются в соответствии с целью и могут изменяться в зависимости от сферы деятельности и стратегического развития организации. Задачами анализа определяют установление тенденций развития, оценку результатов деятельности, изучение факторов, оценку рисков, поиск резервов и разработку мероприятий по развитию организации. Информационная обеспеченность является процессом формирования и обработки потоков экономической информации об организации, представляющих собой систему экономических показателей.

Целесообразно подробнее остановиться на рассмотрении экономических показателей и методиках анализа эффективности использования материальных ресурсов, сравнить отдельные из них и выявить наиболее оптимальные.

Нами были рассмотрены различные методики анализа эффективности использования материальных ресурсов, которые представлены в научных работах таких авторов как: Н.А. Никифоровой [7], Н.В. Войтоловского [3], Э.А. Маркарьяна [6], Г.В. Шадринной [11], Н.П. Любушина [5], Ю.С. Тютюнниковой [9], Г.Н. Фатиховой [10].

С точки зрения Никифоровой Н.А. необходимо проводить анализ эффективности использования материальных ресурсов поочередно по направлениям и с опорой на показатели [7]:

- анализ выполнения материально-технического снабжения и обеспеченности производства материальными ресурсами;
- анализ использования материальных затрат в производстве;
- анализ материалоемкости продукции, работ, услуг;
- анализ направлений экономии материальных ресурсов и выявление резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Автор представляет анализ эффективности использования материальных ресурсов в неотъемлемой взаимосвязи с другими видами анализа, что позволяет полноценно и всеобъемлюще характеризовать экономическое состояние организации. Никифорова Н.А. отводит особое внимание анализу обеспеченности материальными ресурсами. В нем проводит изучение уровня обеспеченности материальными ресурсами и состояния запасов, отражает взаимосвязь источников поступления материальных ресурсов с их использованием и состоянием. Автор детализировано излагает приемы и способы изучения состояния материальных запасов, приводит методы исследования качества товаров и их замены на аналогичные, для эффективного управления материальными запасами. После изучения общего состояния материальных ресурсов в организации, автор предлагает проводить анализ эффективности использования материальных ресурсов на основе изучения материальных затрат с помощью разработанной системы показателей. Материалоемкость, по мнению Никифоровой Н.А., является главным показателем для анализа эффективности использования материальных ресурсов, поэтому автор предлагает проводить подробный анализ факторов, влияющих на материалоемкость [7]. В целом методика анализа Никифоровой Н.А. является достаточно подробной и комплексной для проведения анализа эффективности использования материальных ресурсов, так как затрагивает в целом совокупный анализ материальных ресурсов организации. С данной методикой соглашается Шахпеленгова З.И. [12, с. 1542].

Рассмотрим методику анализа эффективности использования материальных ресурсов, представленную Войтоловским Н.В. Для анализа эффективности использования материальных ресурсов Войтоловский Н.В. предлагает в начале провести анализ обеспеченности материальными ресурсами и анализ запасов и затрат материальных ресурсов, а затем характеризовать эффективность использования материальных ресурсов. Также автор обращает внимание, что анализ может проводиться по структуре прямых материальных затрат и по степени влияния материальных ресурсов на объем производства [3, с. 173-176].

Методика автора является одной из самых кратких и простых для изучения, это является ее преимуществом, но небольшая совокупность системы показателей, не может отразить все стороны хозяйственной жизни организации. На наш взгляд, анализ эффективности использования материальных ресурсов должен быть представлен более обширно.

Шадрин Г.В. представляет методику анализа эффективности использования материальных ресурсов, которая объединяет рассмотренные ранее методики Никифоровой Н.А. и Войтоловского Н.В. [11, с. 90].

Следующая методика анализа эффективности использования материальных ресурсов Любушина Н.П. немного отличается от ранее рассмотренных. Автор для анализа эффективности использования материальных ресурсов на первом этапе производит расчет системы показателей (материалоотдачи, материалоемкости, удельного веса материальных затрат и т.д.), на втором предлагает проводить анализ по двухфакторной мультипликативной модели, как и Шадрина Г.В., материалоемкости и аддитивной модели влияния материалоемкости на отдельные виды материалов. Автор не связывает анализ обеспеченности материальными ресурсами с анализом эффективности использования материальных ресурсов, в отличие от вышеизложенных методик [5, с.304-307]. По-нашему мнению, данный подход не совсем справедлив, поскольку анализ материальных ресурсов в целом включает различные виды анализа, в том числе перечисленные ранее, они взаимосвязаны между собой. Данные анализа обеспеченности материальными ресурсами организации являются основой для последующего анализа эффективности использования материальных ресурсов.

Маркаръян Э.А. [6, с. 99-115] выделяет два направления анализа: использование материалоемкости как фактора, под воздействием которого формируются показатели объема и себестоимости продукции и исследование факторов, влияющих на формирование показателя материалоемкости. Автор на первом этапе проводит анализ использования материальных ресурсов по видам материалов, определяя их удельный вес. Определяется уровень обеспеченности материальными ресурсами. Далее производится сопоставление данных в виде аналитической таблицы, в которой отражаются показатели структуры и динамики. Затем автор предлагает провести сравнение плановых и фактических показателей расхода сырья. Также производится выявление резервов или перерасхода материальных ресурсов. На последнем этапе производится оценка материалоемкости, а именно влияющих на нее факторов, и оценка повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Таким образом, проведя сравнительную характеристику методик анализа эффективности использования материальных ресурсов таких авторов как: Н.А.Никифоровой, Н.В. Войтоловского, Э.А.Маркаръяна, Г.В.Шадринной, Н.П.Любушина, З.И.Шахпеленговой стоит отметить, что в каждой из них существуют свои недостатки и преимущества. По-нашему мнению, наиболее полноценными и всеобъемлющими являются методики Никифоровой Н.А. и Маркаръяна Э.А., а более краткой – Войтоловского Н.В. С учетом всех преимуществ и недостатков, стоит отметить, что методика Никифоровой Н.А. является наиболее оптимальной для анализа эффективности использования материальных ресурсов.

В соответствии с рассмотренными ранее методиками эффективности использования материальных ресурсов, одним из этапов проведения анализа является поиск резервов роста эффективности использования материальных ресурсов и путей экономии материальных ресурсов. Поэтому рассмотрим данный этап подробнее. Понятие «резервы» не может быть определено однозначно, научные деятели подходят к определению данного термина по-разному. На основе изученной литературы определим значение данного понятия. Итак, на наш взгляд, резервы – это неиспользованные возможности количественного и качественного роста экономических показателей, результативности и эффективности деятельности организации. Важно отметить, что многие авторы, а именно Шадрина Г.В., Скоробогатова Е.А., Воликов О.А., Кушнерова В.И., Логвинова А.М., Любушин Н.В. подчеркивают особую значимость эффективности использования материальных ресурсов и выявления резервов, так как большая часть себестоимости производимого продукта приходится на материальные ресурсы, запасы входят в состав оборотных средств, сокращение затрат на производство и рациональное использование материальных ресурсов являются следствием установления лимита и норм потребления материальных ресурсов производством.

Шадрина Г.В. особое внимание отводит изучению влияния факторов, которые влияют на производство. Автор отмечает, что классификация факторов, является классификацией резервов, которая должна способствовать облегчению поиска путей повышения эффективности и устранению потерь, и нерациональному использованию резервов [11, с.108].

Любушин Н.П. дает классификацию внутрихозяйственных резервов, где отдельным элементом является улучшение использования предметов труда (сырья) [5, с.198]. Автор делит внутрихозяйственные резервы на 3 группы – резервы по улучшению использования труда, средств труда и предметов труда. В данной классификации резервы улучшения использования предметов труда подразделяются на две подгруппы по факторам влияния: снижение норм расхода сырья и материалов, внедрение прогрессивных видов сырья и материалов, но не учитывается фактор дополнительного приобретения сырья и материалов, при этом Шадрина Г.В. [11, с.111] выделяет эту особенность как отдельный признак. Скоробогатова Е.А., Воликов О.А. в своей работе отражают несколько факторов, воздействующих на эффективность использования предметов труда: рациональное управление материальными ресурсами; нормы расходования предметов труда; качество материальных ресурсов [8, с.1-2].

Изучив классификационные признаки внутрихозяйственных резервов и определив место резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов, можно сделать вывод, что для выявления резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов следует рассматривать такие факторы развития производства как нормы расхода сырья, исследование видов сырья для последующего внедрения прогрессивных видов сырья и материалов, анализ дополнительного ввода единиц сырья и материалов, оценка принятия управленческих решений по материальным ресурсам.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]. – М: Проспект, КноРус. – 2019. – 1056 с.
2. Учет материально-производственных запасов [Текст]: положение по бухгалтерскому учету [приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н]. – М: Проспект, КноРус. – 2019. – 125 с.
3. Войтоловский, Н.В. Экономический анализ [Текст]: учеб. / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – М.: Юрайт. – 2019. – 291 с.
4. Кушнерова, В.И. Управленческий анализ эффективности использования материальных ресурсов [Текст] / В.И. Кушнерова, А.М. Логвинова // Научный вестник Крыма. – № 2(7). – 2017. – С. 13
5. Любушин, Н.П. Экономический анализ [Текст]: учеб. / Н.П. Любушкин. – М: ЮНИТИ – ДАНА. – 2017. – 575 с.
6. Маркарьян, Э.А. Управленческий анализ в отраслях [Текст]: учеб. пособ. / Э.А. Маркарьян, С.Э. Маркарьян, Г.П. Герасименко. – М: КНОРУС. – 2020. – 304 с.
7. Никифорова, Е.В. Анализ в системе финансового менеджмента [Электронный ресурс] / Никифорова Е.В., Куприянова Л.М. // Экономика. Бизнес. Банки, 2018. – № 2. – С.70-78. – Режим доступа: <http://elib.fa.ru/art2018/bv954.pdf>, ограниченный (дата обращения: 25.02.2020)
8. Скоробогатова, Е.А. Эффективное использование материально-производственных запасов – важный фактор повышения результативности предприятия [Текст] / Е.А. Скоробогатова, О.А. Воликов // Молодой ученый. – 2016. – №6. – С. 550-551.
9. Тютюнникова, Ю.С. Материальные ресурсы предприятия: понятие, сущность и эффективность их использования [Текст] / Ю.С. Тютюнникова, Г.А. Кадацкий, С.В.

Левушкина// Лучшая научно-исследовательская работа 2017: экономика, политика, социология и право. – 2017. – С.139-143.

10. Фатихова, Г.Н. Оценка эффективности использования материальных ресурсов предприятия [Электронный ресурс] / Г.Н. Фатихова // Синергия наук. – №16. – 2017. – С. 260-266. – Режим доступа: <http://synergy-journal.ru/archive/article110>, свободный (дата обращения: 23.02.2020)

11. Шадрина, Г.В. Управленческий и финансовый анализ: учеб. и практикум для академического бакалавриата [Текст] / Г.В. Шадрина. – М.: Юрайт. – 2019. – 316 с.

12. Шахпеленгова, З.В. Анализ эффективности использования материальных ресурсов предприятия [Текст] / З.В. Шахпеленгова, Ш.М. Исаева // Экономика и социум. – №3. – 2017. – С.1542-1545.

УДК 330

Харченко Ю.Е.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Аннотация. В статье проводится исследование особенной учета нематериальных активов в России. Изучаются факторы, влияющие на проблемы учета, и рассматриваются перспективные стороны развития в совершенствовании учета НМА. В целях всестороннего рассмотрения особенностей учета проводится сравнительная характеристика учета по ПБУ 14/2007, по МСФО 38 и по ФСБУ «Нематериальные активы».

Ключевые слова: нематериальные активы, порядок учета, особенности учета, ПБУ 14/2007, МСФО 38, ФСБУ «Нематериальные активы».

Kharchenko Yu.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

С IMPROVING ACCOUNTING FOR INTANGIBLE ASSETS

Abstract. The article deals with the study of special accounting of intangible assets in Russia. We study the factors that affect the problems of accounting, and consider the promising aspects of development in improving the accounting of IA. For the purpose of comprehensive consideration of accounting features, a comparative description of accounting under PBU 14/2007, under IFRS 38, and under the FSB "Intangible assets" is carried out.

Keywords: intangible assets, accounting procedures, accounting features, PBU 14/2007, IFRS 38, FSB "Intangible assets».

В настоящее время возрастает роль изучения нематериальных активов в деятельности организации, этому способствуют современные условия функционирования экономической деятельности различных субъектов хозяйствования.

По данным BMI Research [9] нематериальные активы в структуре активов организаций в сравнении с предыдущими годами возросли на 15% настоящему времени. Роль НМА возрастает с каждым годом, так как цифровая экономика и инновационные технологии становятся основой настоящей экономики, поэтому существует необходимость в улучшении качества бухгалтерского учета нематериальных активов, в связи с имеющимися

недостатками и проблемами, для целей принятия оптимальных управленческих решений. Этим обусловлена актуальность данной работы.

Наличие нематериальных активов в организации имеет положительное влияние на ее функционирование. [7] При этом происходит увеличение стоимости экономического субъекта, повышение инвестиционной привлекательности и др.

В связи с тем, что нематериальные активы не имеют фактической материальной формы и выделяются среди других активов, существуют некоторые проблемы и трудности бухгалтерского учета НМА (Рис.1):

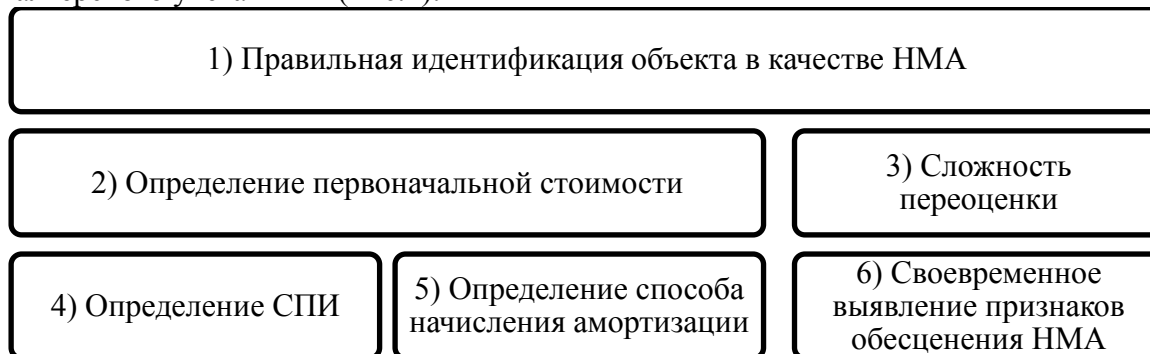


Рис.1. Проблемы учета нематериальных активов

В настоящее время не существует единого документа, отражающего все аспекты учета НМА. Поэтому рассмотрение данных проблем целесообразно производить в качестве сравнения учета по ПБУ 14/2007, МСФО 38 и ФСБУ. [7, с.8]

В статье К.Ю.Котовой и Ю.М. Морозовой [7, с.9-12] представлена таблица, которая наглядно изображает сравнительную характеристику бухгалтерского учета НМА. На основании этих данных можно сделать следующие заключение о разработанном проекте ФСБУ, который утвержден 15.11.2019г., существующем ПБУ 14/2007 и МСФО 38:

- ПБУ 14/2007 не дает полного перечня, который учитывает примеры НМА, что вводит в заблуждение, при этом в ФСБУ данная классификация широка и близка к МСФО;

- для определения первоначальной стоимости НМА существует сложность в признании расходов на создание и принятие НМА; при этом в ФСБУ стоимость НМА признается себестоимостью и наиболее полно отражает аспекты учета;

- по выявлению признаков обесценения ПБУ 14/2007 не дает никаких оснований для расчета и этим в значительной мере отличается от ФСБУ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проект ФСБУ направлен на достижение цели минимизации проблем учета нематериальных активов.

Вопрос правильной идентификации НМА прослеживается во многих работах современных авторов. Каждый из них пытается дать свою классификацию НМА и выразить сущностное определение НМА [8].

Также важной проблемой является отсутствие единой методики учета и оценки НМА, признания расходов по выбытию и поступлению. Расходы, которые связаны с НМА, сложно признать так как их можно отнести на расходы отдельных производств и периодов. Что является проблемой и для оценки и определения СПИ.

Проблема определения СПИ является достаточно важной, она заключается в том, что нематериальные активы не имеют материально -вещественной формы.

Сложность оценки также заключается в том, что последующая переоценка применяется только к тем активам, которые торгуются на открытом рынке. В отношении тех активов, которые не оценка после признания стоимости не имеет возможности.

Для целей учета нематериальных активов в настоящее время, в соответствии с выявленными проблемами, можно выдвинуть следующие рекомендации:

а) Проблему оценки НМА, которые созданы самой организацией возможно решить, так утверждает автор статьи Демидова И.А. [6, с.134-140] при этом используя подход оценки

финансовых выгод в результате использования НМА или метод экспертных оценок. Но в бухгалтерском учете используют как правило затратный метод, который не позволяет отразить рыночную стоимость объекта нематериального актива. Выбрав данный подход к оценке НМА появляется возможность и выбора методики исследования, которая может быть построена в три этапа: расчет собственных затрат; поиск аналога и составление сравнительного анализа расчета; разработка системы показателей для расчета.

б) По мнению авторов научной публикации- К.Ю.Котовой и Ю.М. Морозовой, [2, с.10] следует выделить 2 варианта расчета СПИ: 1-ый способ- заключается в расчете СПИ, основанном на ожидаемом моральном и коммерческом устаревании ; 2-ой способ- состоит в том, что СПИ рассчитывается исходя из намерений хозяйствующего субъекта в отношении продолжительности использования НМА.

с) По вопросу амортизации НМА можно выявить следующие рекомендации: использование одного из трех способов амортизации применительно к функциональному назначению каждого, то есть использование линейного способа для нематериальных активов, которые могут с минимальной вероятностью принести экономические выгоды; использование метода уменьшаемого остатка для НМА, срок полезного использования которых определяется из продолжительности использования активов в функционировании хозяйствующих субъектов; использование способа пропорционально объему выпущенной продукции при количественном определении конечного результата деятельности с его применением.

Перспективными сторонами развития и изменения учета нематериальных активов являются в РФ являются в соответствии с ФСБУ:

1) Определение понятия НМА и состав исключительных и неисключительных прав НМА;

2) Оценка НМА и определение первоначальной стоимости, отражение расходов, разработка мероприятий;

3) Устранение терминологических несоответствий;

4) Расширение списка затрат, которые не должны быть включены в себестоимость НМА;

5) Разрешение экономическими субъектами самостоятельно определять периодичность проведения переоценки НМА;

6) Введение понятия ликвидационной стоимости;

7) Требование отражение обесценения НМА в соответствии с правилами МСФО.

По - мнению автора данной работы, целесообразно внести поправки и изменения в разработанный проект, который совокупности более полно отражает учет НМА, нежели ПБУ 14/2007:

1) Включение в ФСБУ наглядных примеров, как это сделано в МСФО;

2) Исключение из баланса строки «Результаты исследований и разработок», так как данная строка вводит в заблуждение, так как учитываются либо в качестве объектов НМА, либо финансовых результатов организации.

3) Реализация подхода по приближению стандартов бухгалтерской отчетности в России к МСФО. Это позволит устранить путаницу в учете в целом.

Таким образом, сделаем вывод о том, что для целей бухгалтерского учета нематериальных активов в современном мире необходимо согласование всех источников регулирования учета. Это касается таких документов как: ПБУ 14/2007 и МСФО 38. Для этого разработан и принят 15.11.2019г. проект ФСБУ «НМА», который вносит некоторые корректировки по учету и отчетности о НМА.

Все проблемы и рекомендации по совершенствованию учета нематериальных активов затрагивают такие аспекты как: определение понятия НМА; идентификация НМА; классификация; определение СПИ; определение способа начисления амортизации; оценка и переоценка НМА.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: [принят Гос.Думой 16.07.1998] - М: Проспект, КноРус. - 2019.-1056 с.
2. Учет нематериальных активов [Электронный ресурс]: положение по бухгалтерскому учету [Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. Нематериальные активы [Электронный ресурс]: междунар. стандарт финансовой отчетности 38 [Приказ Минфина России от 28.12.2015 №217н] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Нематериальные активы [Электронный ресурс]: федер. стандарт бухгалтерского учета [Приказ Минфина России от 15.11.2019 №181н].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, закрытый (дата обращения: 22.01.2020)
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Текст]: [принят Гос.Думой 22.11.2011]. – М.: Проспект, Кнорус. -2019. -50 с.
6. Демидова, И.А. Проблемы учета и управления нематериальными активами [Текст] / И.А.Демидова // Менеджер. - 2018. - № 2. - С.134-140
7. Котова, К.Ю. Совершенствование бухгалтерского учета нематериальных активов на законодательном уровне [Текст] / К.Ю. Котова, Ю.М. Морозова // Бухгалтерский учет в коммерческих и некоммерческих организациях. - 2018.- №6.- С.7-16.
8. Шаталов, М.А. Совершенствование методов учета нематериальных активов [Текст] / М.А. Шаталов, Я.М. Багирова, В.А. Патенкова // Территория науки.- 2015.- №1.- С.174-177.
9. ВМІ Research-исследовательская фирма [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.fitchsolutions.com/>, свободный (дата обращения: 22.01.2020)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье проводится изучение социально-экономического анализа и эколого-экономического анализа для целей устойчивого развития организации. Для каждого вида анализа рассмотрены технология и методы проведения, изучены цели, объект и предмет. В работе отражена актуальность применения данных видов анализа. Эколого-экономический и социально-экологический анализ рассмотрены во взаимосвязи и взаимозависимости.

Ключевые слова: Концепция устойчивого развития организации, социально-экономический и эколого-экономический анализ, технология, методы, этапы, цель.

Kharchenko Yu.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

SOCIO-ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL-ECONOMIC ANALYSIS FOR THE ORGANIZATION'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Abstract. The article deals with the study of socio-economic analysis and environmental-economic analysis for the purposes of sustainable development of the organization. For each type of analysis, the technology and methods are considered, the goals, object and subject are studied. The paper reflects the relevance of these types of analysis. Ecological-economic and socio-ecological analysis are considered in the relationship and interdependence.

Keywords: The concept of sustainable development of the organization, socio-economic and ecological-economic analysis, technology, methods, stages, goal.

В начале 70-х годов XX века впервые начала выделяться Концепция устойчивого развития, которая сложилась под влиянием факторов, свидетельствующих об истощении природных ресурсов и повышении уровня загрязнения окружающей среды. Но признание Концепции произошло лишь в 1992 году на Конференции ООН. Устойчивое развитие представляет собой стабильное социально-экономическое развитие, которое не оказывает отрицательное влияние на окружающую среду [6, с.27]. Устойчивое развитие организации направлено на снижение ресурсоемкости производства, замена невозобновляемых ресурсов другими видами, сокращение отходов, повышение благоприятного состояния окружающей среды и социального развития.

В настоящее время 193 страны участвуют в выполнении семнадцати принятых 25 сентября 2015 года целей устойчивого развития, завершение плана ориентировочно к 2030 году. В условиях современной экономики и социальной среды нашей страны существует важная значимость перехода организаций на устойчивое развитие. Организации, применяющие концепцию устойчивого развития, имеют ряд преимуществ, внедряя различные социальные программы и мероприятия, оказывающие влияние на экологическую, экономическую и социальную сферу жизни общества, такие как повышение деловой репутации в глазах общества потребителей и государства. В современных условиях развития экономики особо цениться развитие организации без ущерба окружающей среде. Для того, чтобы данный процесс имел жизнь необходимо тщательное изучение состояния деятельности организации, которое осуществляется методом проведения социально-экономического и эколого-экономического анализа.

Проведение данных видов анализа позволяет выявлять направления развития организации и оценивать степень влияния деятельности компании на некоторые сферы жизни общества, что является актуальным в настоящее время.

Цель работы заключается в исследовании методик социально-экономического и эколого-экономического анализа для целей устойчивого развития организации.

Социо-эколого-экономическая система представляет собой систему, в которой основными структурными компонентами являются общество, природа и экономика. Данное определение дает авторский коллектив Новика А.И., Илларионов А.Е., Тогунов И.А. [4, с.10]. Также они выделяют структуру такой системы и уточняют связи между отдельными средами: социальной, экономической и экологической, утверждая в их неотъемлемой взаимосвязи.

Социальные условия работы и жизни персонала организации, экологическая обстановка и степень влияния деятельности организации на экологию, являются важными факторами, которые воздействуют не только на производительность труда работников, но и в целом на устойчивое развитие организации. Для того, чтобы руководство организации могло своевременно и целенаправленно принимать управленческие решения, направленные на применение организацией концепции устойчивого развития, необходимо проводить сбор, систематизацию и анализ информационных потоков о деятельности организации. Для данной функции подходят отдельные виды экономического анализа: социально-экономический и эколого-экономический. Рассмотрим каждый.

Социально-экономический анализ, по мнению Шадринной Г.В. [5, с.23], это внутривладельческий анализ, который учитывает взаимосвязь социальных и экономических процессов и их влияние друг на друга. Качкова О.Е. [1, с.212] определяет социальное развитие организации как процесс совершенствования всех элементов ее социальной подсистемы, который характеризуется масштабами перехода от фактического состояния к нормативному.

Качкова О.Е. [1, с.218-230] в своей работе не описывает полной методики социально-экономического анализа, но автор предлагает использовать для анализа социально-экономического развития организации различные экономические показатели, разделяя их на группы: показатели условий социального развития коллектива; показатели социально-квалификационной структуры коллектива; показатели условий труда; показатели санитарно-гигиенических условий труда; показатели психофизиологических условий труда; показатели эстетических условий труда; показатели социальных условий труда (санитарно-бытовые; лечебно-профилактические; социально-психологические); показатели общей и профессиональной заболеваемости, производственного травматизма.

Социально-экономический анализ необходимо осуществлять поэтапно. На рисунке 1 представлена технология осуществления анализа, которая была разработана самостоятельно.

На наш взгляд, особенностями методики социально-экономического анализа является использование различных способов, методов и приемов в исследовании социальных и экономических особенностей развития организации. На основе экономических показателей применяются различные методы для социально-экономического анализа: статистический; графический; табличный; метод экспертных оценок; ситуационный метод; математико-статистические методы; балансовый метод. Также можно использовать SWOT-анализ и факторный анализ.

Внутри организации могут происходить различные ситуации, социально-экономический анализ позволяет выявлять внутривладельческое настроение работников, которое в свою очередь отражается на экономическом состоянии организации. Например, если произошло увеличение затрат в целях повышения социального благополучия работников, это может благоприятно отразиться на уровне производительности труда, что повлечет увеличение объема производства. Рассматривая эту ситуацию с другой стороны, можно заметить, что увеличение таких расходов повлечет сокращение затрат на другие

цели (модернизация оборудования и др.), что в свою очередь неблагоприятно отразится в деятельности организации. В свою очередь, при уменьшении доли расходов, которая идет на социальные нужды, происходит стагнация социальной среды организации, что отражается в ухудшении экономических показателей и повышении степени недовольства трудового коллектива. Поэтому методики социально-экономического анализа должны быть направлены на разработку плана социально-экономического развития организации и общества в целом, а также обеспечивать своевременное выявление резервов развития социально-экономической сферы трудового коллектива.



Рис.1.Этапы социально-экономического анализа

Рассмотрим эколого-экономический анализ для целей устойчивого развития организации. В современной российской научной, ученой литературе крайне мало информации о данном виде анализа и его методике проведения.

Эколого-экономический анализ – это внутривоздейственный анализ, который исследует взаимодействие экологических и экономических процессов. Данное определение предлагает Г.В. Шадрина [6, с.23]. Анализ экологической подсистемы организации более подробно рассмотрен в работе О.Е. Качковой [1, с.235]. Автор разрабатывает систему показателей, оценивающих степень влияния деятельности организации на окружающую среду, и приводит технологию эколого-экономического анализа.

По мнению Науменко А.А. целью эколого-экономического анализа является подготовка информации для принятия управленческих решений, которые позволяют достичь максимальной эффективности природоохранных затрат, обеспечить требуемый уровень экологической безопасности и снизить неоправданные экологические издержки. [3, с.260]

На наш взгляд, сущность эколого-экономического анализ определяется его целью , это- сбор и обработка информации, позволяющей выявить четкие и конкретные связи взаимодействия окружающей среды и организации, для принятия оптимальных управленческих решений и обеспечения устойчивого развития организации.

Объектом исследования эколого-экономического анализа является экологическая подсистема организации. Предмет – процессы взаимодействия жизнедеятельности организации и состояния окружающей среды, которые оцениваются с учетом воздействия различных факторов и взаимосвязей. Для проведения эколого-экономического анализа необходимо провести исследования природоохранной деятельности организации. Анализ

природоохранной деятельности организации должен состоять из следующих разделов [1, с.235]:

- предварительного обзора влияния деятельности организации на состояние окружающей среды, а именно анализа степени воздействия производственной деятельности на элементы окружающей среды;
- анализа природоохранных мероприятий, то есть производится определение степени выполнения плана природоохранных мероприятий по натуральным и стоимостным показателям, также выявляются основные причины отклонений;
- анализа организационно-технического уровня природоохранной деятельности.

В целом технология проведения эколого-экономического анализа схожа с социально-экономическим анализом. На наш взгляд в эколого-экономическом анализе стоит выделять также 6 этапов, которые представлены на рисунке 1, но применительно к данному виду анализа.

Показатели эколого-экономического анализа можно разделить на три группы: натуральные (объем отходов; объем забора воды; численность населения, пострадавшего в следствии чрезвычайной ситуации и др.); стоимостные (расходы на природоохранную деятельность, штрафы и потери в результате ЧС и др.); расчетные (индекс воздействия на окружающую среду; показатель обеспеченности организации очистительными сооружениями и др.).

Информация может быть получена как из внутренних источников, так и из внешних, это могут быть как учетные, так и внеучетные документы.

К факторам влияния относятся природные и климатические условия деятельности организации, нормативно-правовые требования, экологические цели, социальная политика страны и др.

Можно выделить основные методы проведения данного вида анализа: расчетно-аналитические и эвристические (количественные и качественные).

Заключительной стадией проведения эколого-экономического анализа является определение степени эколого-экономического развития организации и степени воздействия деятельности организации на окружающую среду.

Таким образом, изучив сущность социально-экономического анализа и эколого-экономического анализа, можно сделать вывод, что в настоящее время небольшое внимание в научной и учебной литературе уделяется данным видам анализа. На наш взгляд, необходима разработка наиболее оптимальных методик социально-экономического анализа и эколого-экономического анализа, которые должны быть отражены во взаимосвязи. Для целей устойчивого развития организации следует рассматривать экологическую и социальную подсистему организации как структуру, подчиненную процессами данных подсистем. На наш взгляд, следует выделять седьмой этап в технологии проведения данных анализов – это отражение результатов развития деятельности организации взаимообусловленных социальными, экологическими и экономическими факторами. Именно этот шаг позволит полноценно отражать степень развития организации по концепции устойчивого развития, что поможет руководству эффективно координировать жизнедеятельность организации и принять оптимальные управленческие решения.

Список используемых источников:

1. Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: КноРус, 2020. – 360 с.
2. Мельник, М.В. Анализ непрерывности деятельности и устойчивого развития экономических субъектов в условиях цикличности [Текст]: моногр. / М. В. Мельник и др.; под ред. Н.А.Бабичевой. – М.: РУСАЙНС. – 2020. – 82 с.
3. Науменко, А.А. Современное состояние эколого-экономического анализа [Текст] / А.А. Науменко // Вестник современных исследований.- №5.- 2018.- С.260-263.

4. Новиков, А.И. Исследование и анализ социо-эколого-экономической политики через призму государственных социальных стандартов: национальные и региональные аспекты [Текст]: моногр. / А.И.Новиков, А.Е. Илларионов, И.А.Тогунов. - Владимир: Владимирский филиал РАНХиГС, 2017. - 294с.

5. Шадрина, Г.В. Теория экономического анализа [Текст]: учеб. и практ. / Г.В. Шадрина. – М.: Гриф УМО ВО. – 2019. – 209 с.

6. Компания HPBS- инженер-консультант по устойчивому развитию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://hpb-s.com/ru/hpbs/>, свободный (дата обращения: 01.02.2020).

УДК 658.91.02

Шпак Д.Н., Карапетыан Н.Г.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

УЧЕТ АРЕНДЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ У АРЕНДАТОРА И АРЕНДОДАТЕЛЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрен порядок учета аренды основных средств у арендатора и арендодателя. Целью нашей работы было изучение ведения учета аренды между арендатором и арендодателем арендованного имущества. Можно сделать вывод, что арендные операции выходят на качественно новый уровень.

Ключевые слова: аренда, арендатор, арендодатель, договор аренды, основные средства, имущество, амортизация, доходы и расходы.

Shpak D.N., Karapetyan N.G.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk Branch

ACCOUNTING FOR THE LEASE OF FIXED ASSETS FROM THE LESSEE AND LESSOR

Abstract. This article describes the accounting procedure for the lease of fixed assets from the lessee and the lessor. The purpose of our work was to study the lease accounting between the lessee and the lessor of leased property. In the end we can conclude that rental operations are reaching a qualitatively new level.

Keywords: lease, tenant, lessor, lease agreement, fixed assets, property, depreciation, income and expenses.

Аренда — это отношения имущественного найма, по которым арендодатель предоставляет за плату имущество во временное пользование и (или) владение арендатору.

Субъектами арендных отношений выступают арендодатель и арендатор

Итак, арендодатель – это собственник имущества, уполномоченный владельцем или же законодательством, сдавать имущество в аренду.

В свою очередь, арендатор — это, прежде всего лицо, которое получает имущество во временное пользование и (или) владение.

Для осуществления производственной деятельности предприятиям необходимы основные средства. Они постоянно принимают участие в процессе производства, частями переносят свою стоимость на создаваемый продукт, не меняя его реальной и естественной формы. Основные средства включают в себя: здания, конструкции, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие устройства.

Для учета арендованного имущества в плане счетов предусмотрен синтетический забалансовый счет 001 "Арендованные основные средства". Это объясняется тем, что в реальности большинство договоров аренды заключаются на имущество, относящееся к

основным средствам, но по действующему законодательству организации могут сдавать в аренду любое имущество длительного пользования, которые могут не относиться к основным средствам.

Аренда основных средств происходит на основании договора аренды, который предоставляет арендодателю имущество, которое не теряет своих естественных свойств во время его использования, за плату за временное владение и пользование или только для временного использования.

Аренда может быть следующих видов:

- а) Краткосрочная (менее одного года);
- б) Долгосрочная (больше одного года);
- в) Финансовый лизинг.

Основанием для проведения операции по сдаче в аренду основных средств являются: договор текущей аренды, акт, который составляется по форме №ОС-1, а также копия инвентарной карточки арендодателя формы №ОС-б.

Расчеты по арендной плате в бухгалтерском учете отражает и арендатор, и арендодатель.

Если арендатор решил принять объект основных средств, то согласно договору аренды на забалансовый счет 001 «Арендованные основные средства», он отражает по дебету этого счета арендованное основное средство:

Д001- принято к учету основное средство.

Все арендные платежи, списываются в счета учета расходов по обычным видам деятельности проводкой:

Д20,23,25,26,44 К76 – списана сумма арендных платежей (без НДС).

Арендные платежи включают в себя НДС, которое обязательно надо направить к вычету:

Д19 К76 – выделен НДС из суммы арендованных платежей
Д68 К19 – произведен налоговый вычет

Оплата арендных платежей арендодателю, которая отражается проводкой:
Д76 К51 – перечислена арендная плата за основное средство.

Когда арендатор возвращает арендованное имущество, оно снимается с забалансового счета 001:

К001 –основное средство снято с учета при возврате его арендодателю.

Если организация-арендатор решила выкупить арендованное основное средство, то при этом она должна оплатить стоимость основного средства арендодателю, и делается проводка:

Д76 К51– перечислена выкупная цена за основное средство арендодателю.

При поступлении основного средства на баланс предприятия-арендатора все расходы, связанные с его поступлением, учитываются на 08 счете.

Д08 К76–цена выкупа основного средства относится к капитальным вложениям в основное средство.

Д08 К02–учтены уплаченные арендные платежи в виде амортизации.

Потом основное средство вводится в эксплуатацию проводкой:
Д01 К08–объект введен в эксплуатацию.

Если арендованное основное средство сломалось, то арендатор может осуществить ремонт за свой счет.

В качестве расходов могут учитываться материалы, которые были применены в ремонте:

Д20,44 К10 – списана стоимость материалов, потраченных на ремонт.

Зарплата работников, которые были заняты в ремонте основного средства:
Д20,44 К70– начислена заработная плата рабочим, занятым в ремонте основного средства.

Д20,44 К69– начислены страховые взносы на работников занятых в ремонте основного средства.

Так же, в ремонте могут участвовать сторонние организации, и оплата услуг сторонних организаций:

Д20,44 К60,76 – отражены расходы на услуги участвовавших в ремонте сторонних организаций.

Д19 К60,76 – выделен НДС по услугам участвовавших в ремонте сторонних организаций.

Д68 К19 – НДС направлен к вычету.

В период, когда имущество сдано в аренду, все обязательства остаются у арендодателя, арендатор может быть только временным владельцем этого имущества.

В соответствии с планом счетов, представленным в бухгалтерском учете, для учета основных средств, переданных в аренду к счету 01 «Основные средства», открывается субсчет, который так и называется «Сданные в аренду основные средства». Аналитический учет ведется по видам основных средств, арендуемых арендаторами.

При сдаче основных средств в аренду, необходимо определить вид деятельности, т.е. они могут быть как обычным видом деятельности, так и разовой операцией. Вследствие чего, счета по учету доходов и расходов, также будут отличаться.

При аренде основных средств необходимо определить вид деятельности, то есть они могут быть как обычным видом деятельности, так и разовой операцией. В результате счета по учету доходов и расходов также будут другими.

Рассматривая передачу основных средств в аренду как обычный вид деятельности в организации, на предприятии, в этом случае используется счет 90 «Продажи».

По дебету счетов учета затрат, таких как 20, 23, 26, 44 учитываются расходы, непосредственно связанные с передачей основных средств в аренду. хозяйственная операция при этом выглядит следующим образом: Дт 90 субсчет «Прочие расходы» Кт 20 (23, 26, 44) – отражены расходы, связанные с передачей объекта ОС в аренду.

Также в качестве расходов учитывают и амортизацию, начисляемую каждый месяц арендодателем и расходы, связанные с ремонтом, которые также выполняются арендодателем.

Если говорить о доходах, то они учитываются по кредиту того же счета что и доходы, но уже с использованием соответствующего субсчета «Прочие доходы». Проводка при этом следующая: Дт 76 Кт 90 субсчет «Прочие доходы» - отражены поступившие арендные платежи.

В конце отчетного периода определяется финансовый результат по счету 90 (прибыль или убыток), который отражается на счете 99 «Прибыль или убыток».

Перейдя ко второму варианту, рассматривая передачу основных средств как разовую операцию. В этом случае используется счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Доходы, учитываемые по сданным в аренду основным средствам, отражаются по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» в виде арендных платежей. В свою очередь, расходы отражаются по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Говоря об арендных платежах, которые должны включать налог на добавленную стоимость (далее НДС), вследствие чего арендодатель начисляет НДС с полученных операций:

Дт 91.2 (90.2) Кт68 – начислен НДС к уплате в бюджет;

Дт 68 Кт 51 – НДС уплачен в бюджет.

хозяйственные операции, выполняемые арендодателем:

Дт 01 «ОС сданные в аренду» Кт 01 – отражены основные средства, переданные в аренду;

Д 76 Кт 91.1 – начислена арендная плата за ОС;

Дт 91.2 Кт 68 – начислен НДС с арендной платы для уплаты в бюджет;

Дт 20 (23, 26) Кт 02 – начислена амортизация, по сданному в аренду объекту;

Дт 91.2 Кт 20 (23, 26) – списание на расходы начисленной амортизации;

Дт 51 Кт 76 – поступление оплаты от арендатора арендных платежей;

Дт 91.9 Кт 90 – определен финансовый результат (прибыль).

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что договор аренды является одним из самых распространенных договоров, которые заключаются в наше время, стоит отметить, что договор аренды имеет достаточно широкое применение, он может применяться в хозяйственной деятельности различными по направлениям деятельности предприятиями и индивидуальными предпринимателями. Договор аренды может предусматривать не только передачу основного средства во временное пользование, но также и во временное владение, но арендатору не перейдет право собственности на основное средство, так как в договоре может быть не предусмотрено распоряжение арендатором имуществом, взятым в аренду.

Предметом договора аренды является имущество, которым пользуется арендатор, в результате чего происходит осуществление его основной деятельности, из чего, он может извлечь материальную выгоду, так же, как и арендодатель.

Работа выполнена под научным руководством доцента, к.э.н. О. В. Максимочкиной.

Список используемых источников:

1. Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я [Текст]: учеб. пособ. / В.П. Астахов. - Рн/Д:Феникс, 2018. - 479 с.
2. Гончарова, Н.М. Бухгалтерский учет. Краткий курс [Текст]: учеб. пособ. / Н.М. Гончарова. - М.: Форум, 2018. - 160 с.
3. Климова, М.А. Бухгалтерский учет [Текст]: учеб. пособ. / М.А. Климова. - М.: ИЦ РИОР, 2019. - 193 с.

СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

УДК 336.22

Адулина З.М., Жидкова М.А.

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

***Аннотация.** В статье затрагивается тема налоговой системы как составляющей экономической безопасности государства. Авторы отмечают, что в настоящее время имеется ряд проблем налоговой системы. Проведенное исследование указанных проблем позволяет выбрать ряд мер для укрепления экономической безопасности государства через совершенствование налоговой системы. По мере решения проблем налогообложения экономическая безопасность государства получит определенные преимущества перед другими государствами.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, налоговая система, налоговая безопасность, налогоплательщик, ставка, налоговая льгота, финансовая неграмотность.*

Adullina Z. M., Zhidkova M. A.

Moscow automobile and road state technical University

THE TAX SYSTEM AS A COMPONENT OF THE STATE 'S ECONOMIC SECURITY

***Abstract.** The article deals with the tax system as a component of the state's economic security. The authors note that there are currently a number of problems with the tax system. The study of these problems allows you to choose a number of measures to strengthen the economic security of the state through the improvement of the tax system. As tax problems are resolved, the economic security of the state will gain certain advantages over other States.*

***Keyword:** economic security, tax system, tax security, taxpayer, rate, tax benefit, financial illiteracy.*

Безопасность России на сегодняшний день обеспечивается многими факторами, среди которых присутствует и экономическая безопасность. Обеспечение экономической безопасности является одним из главных факторов в деятельности государства. Считается, что общий налоговый режим и налоговое бремя относятся к важным макроэкономическим факторам прогресса. Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе, потому что основным источником формирования бюджета являются налоговые сборы, а также платежи, которые формируют государственные и социальные программы и фонды и обеспечивают функционирование государственного аппарата. Принято считать, что налоговая составляющая обеспечивает практически все уровни экономической безопасности финансами, а также является одной из фундаментальных составляющих многоуровневой системы экономической безопасности.

Роль налогов в части обеспечения экономической безопасности зависит от особенностей путей экономического развития и экономической политики, проводимой государством.

Для оценки налоговой безопасности предлагается различать объективные и субъективные тенденции налоговой политики. В экономической безопасности со стороны налогов и налоговой политики существуют внутренние и внешние угрозы, которые связаны с экономическими отношениями субъектов налоговой системы и ее влиянием на многие стороны жизни общества [4].

В настоящий момент устойчивая налоговая система государства является очень значимым фактором, который воздействует на состояние экономики и на экономическую безопасность государства.

Налоговая система не всегда соответствует требуемым условиям, так как является не простой по начислению и выплате налогов, а также по системе ведения учета налогов, документов, отчетов и использованию информационных систем для внесения данных в налоговые декларации, особенно в условиях цифровизации экономики.

Система налогообложения должна выполнять стимулирующую роль, эффективно влияя на финансово-экономическую деятельность организаций и на совершенствование производительности в стране, что напрямую будет способствовать укреплению экономической безопасности государства.

Совершенство налоговой системы определяется соотношением доходов, полученных от налогов, которые поступают в бюджет страны и общими издержками [1].

Совершенствование системы налогообложения является одной из важнейших задач правительства РФ. Эффективного налогообложения можно добиться путем рационального сочетания выбранной налоговой системы и механизма его реализации со стратегическими планами, которые государство ставит перед собой при развитии экономики нашей страны.

В налогообложении существует ряд проблем, которые следует решать. Во-первых, существование теневой экономики, и как следствие, уклонение от уплаты налогов. Это лишает государство доходов и содействует несправедливой конкуренции, так как ставит добросовестных налогоплательщиков в невыгодные условия. Во-вторых, органы государственной власти считают важной задачей не допускать увеличения ставок налогов, и, в-третьих, формирование культуры уплаты налогов у всех слоев населения [3].

Арбитражные суды и суды общей юрисдикции часто выносят решение об уклонении налогоплательщиков от уплаты налогов. Следует признать, что в нашей стране культура уплаты налогов и раньше, и сейчас является достаточно низкой.

Эта проблема имеет место быть из-за влияния следующих аспектов:

- финансовая неграмотность плательщиков налогов;
- менталитет наших граждан, который направлен зачастую на сокрытие доходов и имущества от налоговой службы и, как следствие, на минимизацию налоговых выплат;
- негативное отношение населения в нашем государстве к налоговой службе, что бывает справедливо, из-за некорректного поведения отдельных сотрудников и ошибок, допущенных при начислении налогов.

Авторы отмечают, что в настоящее время имеются следующие проблемы налоговой системы:

1. Налоговая система действует в основном фискальным образом, что влияет негативно на стимулирующую и регулирующую функции в сфере налогообложения;
2. Работает негармоничная система ставок налога на доходы с физических лиц;
3. Имеет место неэффективная система контроля за налоговыми сборами. Этим объясняется недополучение доходов; по различным данным сумма, которую должен получить бюджет на 30% в бюджет меньше плановой;
4. Снижается эффект от льгот граждан;
5. Допускается частое изменение законодательства и ставок в сфере налогообложения. Это негативно отражается на долгосрочных вложениях капиталов и уровне экономики;
6. В некоторых регионах установлены региональные и местные налоги, не обладающие сильным фискальным значением, что сказывается на их низкой эффективности;
7. Значительно способствует уклонению от уплаты налогов налогоплательщиками большое количество налогов и их большие ставки;
8. Большой перечень законодательных актов (их приблизительно 800 документов), а также то, что объекты и субъекты по каждому виду налогов имеют льготы, заставляет налоговую систему нашей страны быть достаточно сложной и противоречивой;

9. Сказывается негативное влияние из-за отсутствия результативных, методически обоснованных методов, которые позволяют быстро производить налоговый вычет;

10. Отрицательно влияет на благосостояние граждан РФ несовершенство законодательных актов по отношению к налогообложению природных ресурсов.

В процессе совершенствования рыночных отношений, значительные минусы сферы налогообложения приводят к несопоставимости изменений, которые происходят в обществе и государстве. Это тормозит экономическое и социальное развитие страны и населения, дает повод для недовольства плательщиков налогов, а также способствует расширению теневой экономики.

Чтобы решить вышеперечисленные проблемы с целью укрепления экономической безопасности государства необходимо реализовать ряд мер:

1. На законодательном уровне ликвидировать многочисленные налоговые льготы в отношении отдельных категорий налогоплательщиков и по отдельным видам налогов и сборов.

2. Законодательно организовать и обеспечить со всех категорий налогоплательщиков полный и эффективный сбор платежей.

3. Упрощение налоговой системы с помощью уменьшения количества налогов и сборов, заменив их единым налогом на доход, по подобию специальных налоговых режимов.

4. Сокращение размеров сборов во внебюджетные фонды и количество органов, отвечающих за сбор налогов [2].

Решение проблем налогообложения позволит укрепить экономическую безопасность государства и достичь следующих преимуществ:

- Для всех субъектов налога выравниваются условия налогообложения с помощью отмены исключений и налоговых льгот, осуществится ликвидация налогов и сборов, которые взимаются без учета результатов реальной хозяйственной деятельности организации.

- За счет включения в налоговое законодательство механизма повышения ответственности должностных лиц за налоговый контроль будет проводиться комплекс мер организационного характера по повышению уровня собираемости налогов и сборов.

- Произойдет более равномерное распределение налоговой нагрузки между категориями налогоплательщиков. Возможно, снизятся отдельные ставки налогов.

- При сокращении количества видов налогов и сборов, унификации порядка уплаты налоговых платежей, замены ряда видов налогов единым налогом на доход субъекта налога упростится и налоговая система.

- Обеспечится стабильность и предсказуемость налоговой системы.

Анализ системы налогообложения в нашей стране по сравнению с другими развитыми странами характеризует отставание от эффективных мировых внедрений по параметру качества, включая недостаточное развитие системы налогообложения, что, конечно, имеет отрицательное влияние на экономическую безопасность [5].

Необходимо отметить, что в настоящее время внедряются идеи и проекты для совершенствования налогообложения, что позволит сделать налоговую систему более эффективной, прозрачной и логичной, чтобы она соответствовала современным требованиям, которые предъявляют к ней граждане и государство. При этом необходимо учитывать мировой опыт разработки в области налогообложения, экономическую ситуацию и современные технологии [6].

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.01.2020) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

2. Обеспечение экономической безопасности [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://newinspire.ru/1/2/25/1084-obespechenie-ekonomicheskoy-bezopasnosti.html>

3. Казицкая, Н.В., Учет и налогообложение дивидендов компании [Текст] / Н. В. Казицкая, М.А. Жидкова, Л.К. Шнурова // Двадцать четвертые апрельские экономические чтения: мат. междунар. науч.-практ. конф.- 2018. - С. 242-246.

4. Прусова, В.И. Роль транспортного комплекса в экономике РФ [Текст] / В.И. Прусова, В.В. Безновская, В.В. Прокументова // Экономика и бизнес: теория и практика.- 2017.- № 4-1.- С. 138-143.

5. Cyberleninka.ru [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vliyaniya-nalogovoy-sistemy-na-funktsionirovanie-predpriyatiy-lesopromyshlennogo-kompleksa-1>

6. Vuzlit.ru [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://vuzlit.ru/1833346/osnovnye_problemy_nalogovoy_sistemy_rossii_putiresheniya/

УДК 351.83

Бердов А.А.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СУЩНОСТЬ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ КОНТРОЛЕ (НАДЗОРЕ) В СФЕРЕ ТРУДА И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ В КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНСПЕКЦИИ ТРУДА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье описываются основные положения процесса риск-ориентированного управления в государственном контроле (надзоре) в сфере труда. Автором уделено особое внимание оценке эффективности контрольно-надзорной деятельности по соблюдению трудового законодательства и иных нормативно-правовых актов, содержащих нормы трудового права с применением риск-ориентированного управления, осуществляемой территориальным органом Роструда – Государственной инспекцией труда в Омской области

Ключевые слова: государственный контроль, риск-ориентированное управление, инспекция труда, оценка эффективности.

Berdov A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THE ESSENCE OF RISK-BASED MANAGEMENT IN STATE CONTROL (SUPERVISION) IN THE FIELD OF LABOR AND ASSESSMENT OF ITS EFFECTIVENESS IN THE CONTROL AND SUPERVISORY ACTIVITIES OF THE STATE LABOR INSPECTORATE IN THE OMSK REGION

Abstract. The article describes the main provisions of the process of risk-based management in the state control (supervision) in the field of labor. The author paid special attention to the evaluation of the effectiveness of control and supervision on observance of labor legislation and other normative legal acts containing norms of labour law with the use of a risk-based management undertaken by the territorial authority Rostrud – the State labour inspection in the Omsk region.

Keywords: state control, risk-oriented management, labor inspection, efficiency analysis.

Система управления рисками своим появлением обязана финансовому сектору, который регулярно принимает на себя риски, преимущественно, с целью получения вознаграждения за их несение. Риск-ориентированный подход в государственном контроле

(надзоре) – один из методов организации и осуществления контрольно-надзорной деятельности, при котором выбор интенсивности, формы, продолжительности и периодичности проведения мероприятий по контролю, мероприятий по профилактике нарушений обязательных требований определяется отнесением основной деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя и (или) при осуществлении такого рода деятельности производственных объектов к определенной категории риска и к определенному классу (категории) опасности [1].

В настоящее время в стране действует 220 видов контроля, многие из которых избыточны. Ежегодно в России проводится около 1,7 млн. проверок бизнеса, но лишь 15%, по оценке специалистов, выявляют реальные угрозы. Снизить проверочную нагрузку на бизнес и перейти к системе внутреннего контроля – задача, которая стоит перед всеми контрольно-надзорными органами.

Целью, которую преследует риск-ориентированный подход в государственном контроле (надзоре), выступает оптимальное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, используемых при осуществлении государственного контроля (надзора), снижение издержек юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и повышение результативности деятельности органами государственного контроля (надзора), а также снижение административной нагрузки на добросовестных хозяйствующих субъектов для их развития. Большую популярность риск-ориентированному подходу при осуществлении контрольно-надзорной деятельности, в сравнении с традиционным видом контроля, обеспечивает его концентрация и сосредоточенность на зонах с повышенным риском, что дает возможность вовремя принять превентивные меры, а также выявить и устранить слабые места и тем самым избежать негативных последствий реализации риска.

Риск-ориентированный подход в сфере государственного управления опирается на несколько ключевых принципов.

1. Распределение ресурсов – ресурсы распределяются не равномерно и одинаково, а обязательно с учетом размера и степени риска (касается как периодичности, так и тщательности всех осуществляемых проверок).

2. Соразмерность – принимаемые субъектом контроля меры должны соответствовать ранее рассчитанному риску.

3. Гибкость – необходимость и важность регулярной переоценки степени риска исходя из новых факторов и угроз.

4. Законность – ситуация действия или бездействия субъекта контроля основана на законодательно зафиксированной и принятой системе оценки рисков.

5. Открытость – критерии оценки и классы риска находятся в свободном доступе для объектов контроля. Обычно они размещаются в сети Интернет на сайтах профильных органов власти [2].

По общему правилу, согласно ч. 2 ст. 2 ФЗ № 246-ФЗ, риск-ориентированный подход при осуществлении государственного контроля (надзора) применяется с 01.01.2018 года [1].

Общая оценка результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности и, как следствие, органов, уполномоченных на осуществление такой деятельности, сегодня проводится в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 17.05.2016 года № 934-Р «Об утверждении основных направлений разработки и внедрения системы оценки результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности». Однако для того, чтобы оценить эффективность внедрения риск-ориентированного управления в контрольно-надзорную деятельность Роструда, а именно Гострудинспекции в Омской области, а также в целом эффективность контрольно-надзорной деятельности в сфере труда с применением риск-ориентированного управления, необходимо рассмотреть отчеты о ее основной деятельности, предоставленную непосредственно инспекцией труда.

Первоначально сравним отчеты Гострудинспекции в Омской области до введения риск-ориентированного управления (2014-2017 гг.), а также после (2018-2019 гг.) и отразим динамику количества плановых проверок в наглядном виде при помощи таблицы 1 [2].

Таблица 1. Динамика количества плановых проверок Инспекции с 2014 по 2019 гг. (ед.)

Год	Количество проверок, ед.
2014	315
2015	121
2016	177
2017	205
2018	92
2019	60

В результате анализа количества плановых проверок, проведенных Гострудинспекцией в Омской области в рамках утвержденного Рострудом планом, можно заметить, что до законодательного введения риск-ориентированного управления в год инспекция проводила порядка как 300 плановых проверок (в 2014 году), так и 200 (в 2016 и 2017 годах). Однако после внедрения риск-ориентированного управления количество плановых проверок существенно снизилось уже в 2018 году и составило всего 92, а в 2019 году уже всего 60, что символизирует о снижении нагрузки на должностных лиц инспекции в 2019 году по сравнению с 2017 годом более чем на 70,7%. Следовательно, сократились затрачиваемые инспекцией ресурсы материального, трудового характера; сократилась административная нагрузка на юридических лиц и индивидуальных предпринимателей области, что предоставило им возможности для развития. Важно подчеркнуть, что речь идет только о плановых проверках, внеплановые проверки по заявлениям работников, в данном случае не рассматриваются, поскольку риск-ориентированное управление не распространяется на внеплановые проверки.

Однако может возникнуть ожидаемый вопрос: «Не связано ли сокращение количества плановых проверок Инспекции, с отрицательной динамикой количества зарегистрированных в области юридических лиц и индивидуальных предпринимателей?». Для определения динамики количества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Омской области, воспользуемся официальной информацией, размещенной ФНС РФ на официальном сайте. Проанализировав открытую статистику, удалось получить следующие данные с начала 2017 года по начало 2020 года, которые наглядно отражены на диаграмме 1 ниже [4].

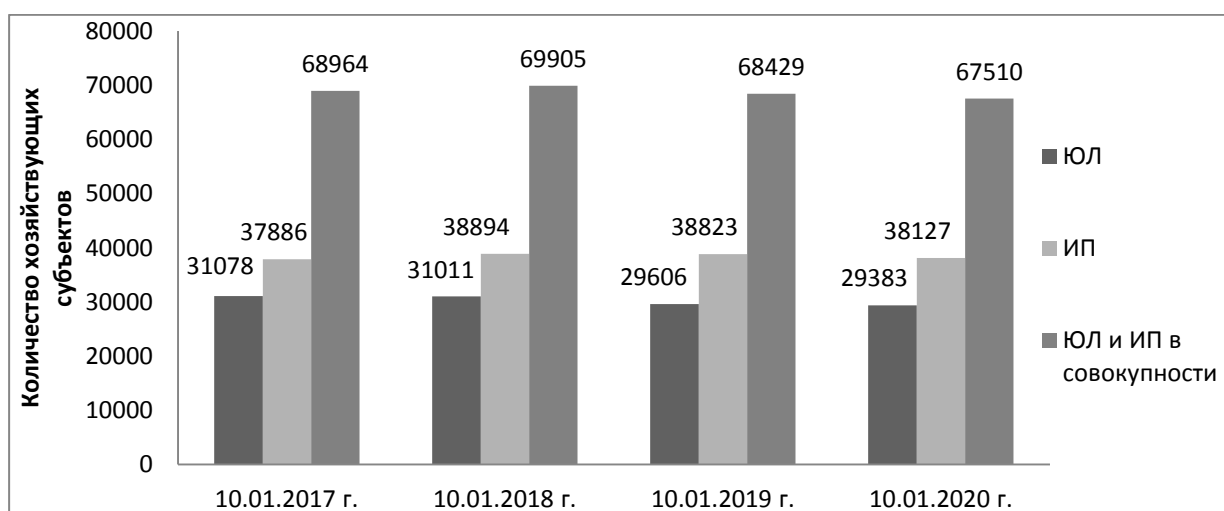


Диаграмма 1. Количество зарегистрированных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Омской области (по данным официального сайта ФНС РФ, по годам)

С 10 января 2017 по 10 января 2020 года совокупная численность зарегистрированных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на территории Омской области

существенно не изменилась. Допустим, в январе 2020 года, по сравнению с январем 2019 года, произошло сокращение лишь на 1,3%, а в численном выражении всего на 919 субъектов. То же самое произошло со среднесписочной численностью работников. Если, допустим, количество проверок сократилось более чем на 70%, то и количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей тоже должно было существенно снизиться, однако этого не произошло, поэтому, как таковой зависимости здесь не наблюдается.

Можно смело утверждать, что сокращение количества плановых проверок Гострудинспекции в Омской области связано не с динамикой количества зарегистрированных в Омской области объектов контроля, а именно с внедрением процесса риск-ориентированного управления в рассматриваемую область контрольно-надзорной деятельности, что относительно символизирует о его успешности.

В связи с сокращением количества плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей после введения риск-ориентированного управления, как следствие, особое внимание в целом инспекции, а в частности инспекторов труда, должно быть направлено на проведение внеплановых проверок по заявлениям работников, чьи права были нарушены: у инспекторов стало достаточно времени более качественно и тщательно заниматься расследованием трудовых правонарушений по заявлениям работников, поскольку они перестали проверять добросовестные объекты, которые итак соблюдают требования законодательства. Для того чтобы подтвердить данное утверждение, воспользуемся уже рассмотренными отчетами Гострудинспекции в Омской области о ее деятельности с 2014 года по 2019 включительно.

В таблице 2 ниже представлена таблица, который содержит информацию о динамике количества обращений работников, которые инспекция оставила без рассмотрения по существу и ответа.

Таблица 2. Динамика количества обращений граждан в Инспекцию, оставленных без рассмотрения по существу и ответа (ед., по годам)

<i>Год</i>	<i>Количество обращений, единиц</i>
2014	138
2015	288
2016	151
2017	373
2018	367
2019	40

Можно заметить, что с момента законодательного внедрения риск-ориентированного управления в контрольно-надзорную деятельность, с 1 января 2018 года, количество заявлений граждан, которые инспекция оставила без рассмотрения по существу и ответа значительно сократилось: а именно с 367 в 2018 году до всего 40 в 2019 году: произошло снижение более чем на 88%, что свидетельствует об увеличении эффективности деятельности Инспекции труда в целом, а также государственных инспекторов труда в частности.

Важно проанализировать и экономическую составляющую, а именно динамику наложенных и взысканных штрафов инспекторами труда с работодателей, нарушивших трудовые права работников, поскольку Гострудинспекция является администратором доходов федерального бюджета, а поступления от наложенных штрафов – один из источников доходов бюджета. Анализ был проведен на основании информации для внутреннего и межведомственного пользования, предоставленной отделом информирования, сводно-аналитической и кадровой работы. На диаграмме 2 ниже можно наглядно проследить динамику.

В ходе анализа было выявлено, что с момента внедрения риск-ориентированного управления в контрольно-надзорную деятельность в сфере труда в начале 2018 года, количество наложенных штрафов на работодателей, нарушивших трудовые права работников или создавших условия труда, не отвечающих требованиям трудового законодательства, в результате проведения различного вида проверок стало увеличиваться и уже в 2019 году по сравнению с 2018 годом сумма наложенных штрафов увеличилась на 3,6% (на 1,2 млн. руб.), взысканных – на 4,9% (на 1,4 млн. руб.). Ранее было описано, что вся сумма взысканных штрафов перечисляется в федеральный бюджет, поэтому можно смело заявить, что уже за один 2019 год в бюджет поступило больше средств от контрольно-надзорной деятельности Гострудинспекции в Омской области после внедрения риск-ориентированного подхода, так как проверки по большей части стали осуществлять именно тех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые либо создают потенциально-опасные или вредные условия труда, либо злостно нарушают требования трудового законодательства, что также характеризует успешность функционирования контрольно-надзорной деятельности с применением данного процесса.

В интернет пространстве регулярно размещают информацию об эффективности деятельности государственных органов. В 2019 году на портале Онлайнинспекция.рф была размещена информация о том, что «Бизнес высоко оценил Роструд в реализации реформы контрольно-надзорной деятельности» [3]. Роструд (в том числе его территориальные органы) стал одним из лидеров в рейтинге контрольных органов, осуществляющих приоритетные виды контроля, которые получили высокую оценку по всем выбранным направлениям реформы. Об этом говорится в ежегодном докладе Комитета Российского союза промышленников и предпринимателей по разрешительной и контрольно-надзорной деятельности с оценкой бизнесом достигнутых результатов и предложениями предпринимательского сообщества по дальнейшим шагам реформы [3].

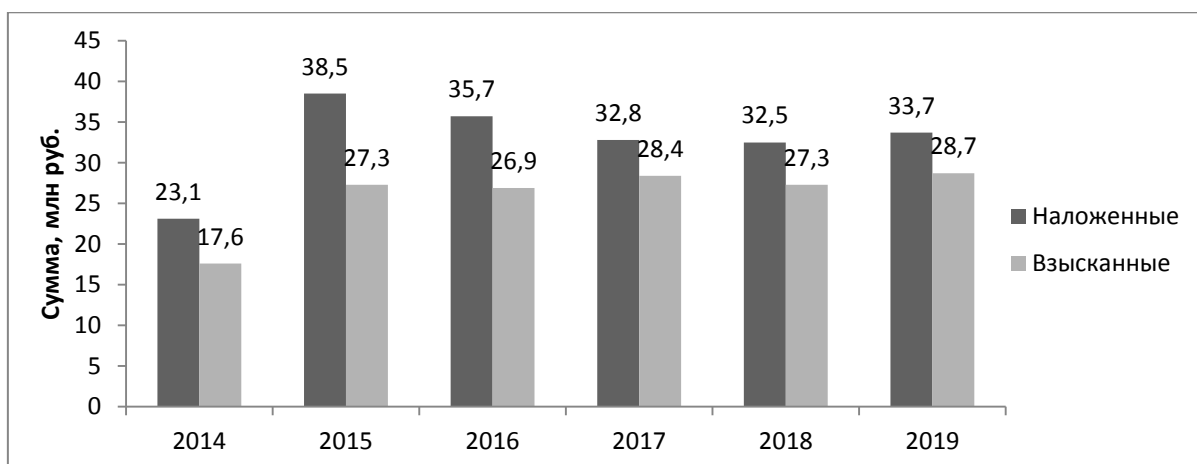


Диаграмма 2. Динамика наложенных и взысканных Гострудинспекцией штрафов в работодателей, нарушивших трудовые права (млн. рублей).

В докладе также сообщается, что по результатам анализа состояния и динамики изменения ситуации в сфере реформирования контрольно-надзорной деятельности существенные достижения достигнуты по 2 направлениям – совершенствование системы обязательных требований, которые подлежат оценке, а также применение риск-ориентированного подхода. Среди наиболее массовых наивысшую оценку по уровню совершенствования контрольно-надзорной деятельности получили 5 видов государственного контроля, при этом, как отмечено в докладе, безоговорочным лидером по динамике позитивных изменений среди всех органов контроля является Роструд (в том числе его территориальные органы) [3].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что внедрение риск-ориентированного управления, в частности в деятельность Гострудинспекции в Омской области, целиком и полностью преследует те цели, которые несет в себе реформа контрольно-надзорной деятельности, то есть, во-первых, это экономия ресурсов органов контрольно-надзорной деятельности, концентрация внимания инспекции на работодателей – «злостных» нарушителей трудового законодательства, а во-вторых, снижение административной нагрузки на «добросовестные» объекты контроля. Данные выводы удалось получить после анализа основной осуществляемой деятельности Гострудинспекции в Омской области, а также тех аналитических данных и отчетов, которые размещены в свободный доступ в сеть Интернет, а также предназначены для внутреннего межведомственного использования.

Список используемых источников:

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля [Электронный ресурс]: федер. закон от 13.07.2015 г. № 246-ФЗ // Правовая справочно-информационная система «Гарант».

2. Официальный сайт Государственной инспекции труда в Омской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://git55.rostrud.ru/>, свободный.

3. Официальный сайт Онлайнинспекция.рф. Бизнес высоко оценил Роструд в реализации реформы контрольно-надзорной деятельности [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://онлайнинспекция.рф/news/show/>, свободный.

4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс] .- Режим доступа: <http://nalog.ru/>, свободный.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА ЧЕРЕЗ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье дается описание важности использования ввозных таможенных пошлин в целях обеспечения экономической безопасности Российской Федерации. Целью исследования данной статьи является отражение важности взимания ввозных таможенных пошлин с товаров, которые импортируются на территорию Российской Федерации из других государств. Авторы статьи пришли к следующим выводам: использование ввозных таможенных пошлин способствует возможности защитить внутренний рынок России, поддержать отечественных производителей, способствует поддержанию статуса России как независимого государства от ряда стран, хозяйствующие субъекты в которых массово производят продукцию на экспорт. Ввозная таможенная пошлина помогает осуществлять протекционистский характер внешней торговой политики Российской Федерации с целью защиты рынка от изобилия иностранных низкокачественных товаров.

Ключевые слова: Российская Федерация, экономическая безопасность государства, таможенные пошлины, импортируемые товары, ввозная таможенная пошлина, протекционизм, внешнеторговая деятельность, защита интересов государства.

Grebenkin K. A., Prusova V. I.

Moscow automobile and road state technical University

ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE THROUGH IMPROVING THE SYSTEM OF CUSTOMS AND TARIFF REGULATION

Abstract. The article describes the importance of using import customs duties in order to ensure the economic security of the Russian Federation. The purpose of this article is to reflect the importance of collecting import customs duties on goods that are imported to the territory of the Russian Federation from other countries. The authors of the article came to the following conclusions: the use of import customs duties contributes to the ability to protect the domestic market of Russia, support domestic producers, and helps maintain the status of Russia as an independent state from a number of countries where economic entities mass produce products for export. Import customs duties help implement the protectionist nature of the Russian Federation's foreign trade policy in order to protect the market from an abundance of foreign low-quality goods.

Keywords: Russian Federation, economic security of the state, customs duties, imported goods, import customs duty, protectionism, foreign trade activities, protection of state interests.

В нашей повседневной жизни мы нередко слышим об экономической безопасности государства (ЭБГ).

Одной из трактовки этого термина – ЭБГ, можно считать защиту экономических интересов страны от зарубежной недобросовестной конкуренции. Вспомните начало 90-х годов. Большинство россиян в холодное время года ходили в китайских пуховиках, чьё качество оставляло желать лучшего. Но они были яркие, легкие, правда, недолговечные, но главное – дешёвые. В итоге такой «пуховиковый» экспансии мы на многие годы потеряли свое швейное производство курток, пальто.

Вот почему, говоря об ЭБГ, мы понимаем в первую очередь, что речь идёт о недобросовестной конкуренции со стороны поставщиков импортной продукции.

В связи с этим государство стремится обезопасить национальную экономику от нежелательной конкуренции, которая возникает вследствие использования демпинговых цен со стороны зарубежных поставщиков товаров и услуг, нанося тем самым ущерб экономике и «выдавливая» отечественных производителей из определенного сектора производства товаров и услуг [1].

Понятие экономической безопасности следует рассматривать и с позиции таможенного дела, с так называемой трактовкой «по-таможенному». Безусловно, понимание обучающихся по специальности «таможенное дело» экономической безопасности специфично: студенты знают, как, зачем и по каким причинам государство устанавливает необходимые для своей экономической защиты меры [8]. Согласиться с утверждением о поддержке отечественного производителя необходимо в области таможенного дела: для этого в процессе учебы изучаются вопросы протекционистской политики России во многих экономических сферах, находящих своё отражение в применении протекционистской функции системы таможенно-тарифного регулирования [11].

Рассмотрим это более подробно. Что называют системой таможенно-тарифного регулирования и как она может влиять на обеспечение экономической безопасности государства?

Система таможенно-тарифного регулирования (СТТР) представляет собой один из методов, который используется государством для регулирования экономики и её отраслевых сфер. Можно добавить, что СТТР является одним из методов воздействия на внешнеэкономическую деятельность, в котором правоприменительными органами выступают таможенные органы [10].

Возникает вопрос: для чего нужна система таможенно-тарифного регулирования в России? Её значимость заключается в недопустимости излишнего проникновения импортируемых товаров на территорию государства. Как было отмечено ранее, переизбыток импортируемых товаров может привести к снижению уровня экономической безопасности России. А что будет с экономической безопасностью в случае возникновения конкретной опасности?

Это может выглядеть следующим образом: во-первых, чрезмерное количество ввозимых в Россию товаров сделает отечественных производителей не конкурентоспособными по отношению к иностранным. Снижая конкурентоспособность отечественных производителей, Россия рискует стать зависимой от импортируемых товаров, так как альтернатив в отечественном производстве не будет: владельцы хозяйствующих субъектов просто уйдут с рынка ввиду невостребованности своих товаров. Во-вторых – у иностранных поставщиков появляется возможность диктовать свои условия относительно качества продукции: при захвате российского рынка они сами будут в праве устанавливать и цены (причём эта предлагаемая цена пока что считается без начисления НДС, а если товар подакцизный – то акцизов), выбирать сырьё для производства, как можно больше экономя на нём и делая качество «некачественным». Такой пример экономической опасности говорит о многом: любому государству нельзя допускать перенасыщения своих рынков импортными товарами, подобным таким же, произведенными на отечественными производителями [6].

Система таможенно-тарифного регулирования состоит из следующих элементов: ТН ВЭД ЕАЭС (Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза), таможенного тарифа, таможенных пошлин, режима наибольшего благоприятствования, общей системы преференций, таможенной стоимости, страны происхождения товаров, таможенных процедур [2].

Таможенные платежи являются частью СТТР. На основании ТК ЕАЭС выделяют несколько основных видов таможенных платежей [5], [9]:

- 1) ввозная таможенная пошлина;

- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) НДС;
- 4) акциз;

5) таможенные сборы (как правило, они начисляются за осуществляемые таможенные операции, связанные с таможенным сопровождением, хранением товара и т.д.).

По итогам 2018 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 6 063,2 млрд. рублей, что на 1 487,5 млрд. рублей или на 32,5% больше по сравнению с 2017 годом.

В том числе:

- 1) НДС – 2 255,5 млрд. рублей (в 2017 году – 1 900,8 млрд. рублей);
- 2) ввозные таможенные пошлины – 578,6 млрд. рублей (в 2017 году – 506 млрд. рублей);
- 3) вывозные таможенные пошлины – 3 025,7 млрд. рублей (в 2017 году – 1 968,3 млрд. рублей);
- 4) акцизы при ввозе товаров – 95,2 млрд. рублей (в 2017 году – 76 млрд. рублей);
- 5) таможенные пошлины, налоги, уплачиваемые физическими лицами, – 16,3 млрд. рублей (в 2017 году – 7,4 млрд. рублей);
- 6) таможенные сборы – 20,3 млрд. рублей (в 2017 году – 18,4 млрд. рублей);
- 7) иные платежи – 71,6 млрд. рублей (в 2017 году – 98,8 млрд. рублей).

На рисунке 1 представлена динамика перечисленных таможенных и иных платежей в доход федерального бюджета в 2018 году в сравнении с 2012 г.

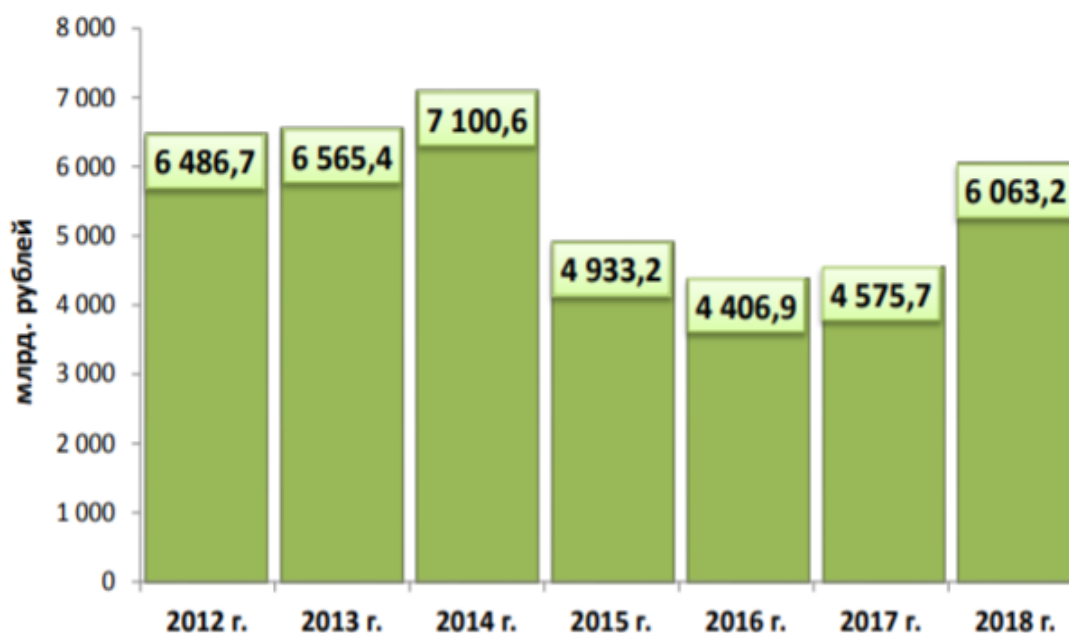


Рисунок 1. Динамика перечислений таможенных и иных платежей, администрируемых ФТС России, в доход федерального бюджета в 2012-2018 годах

Проанализировав данные диаграммы на рисунке 1, можно сделать вывод о том, что значительно возрос уровень взимаемых таможенными органами таможенных платежей с участников внешнеэкономической деятельности.

Структура начисленных таможенных платежей за 2018 год представлена на рисунке 2.

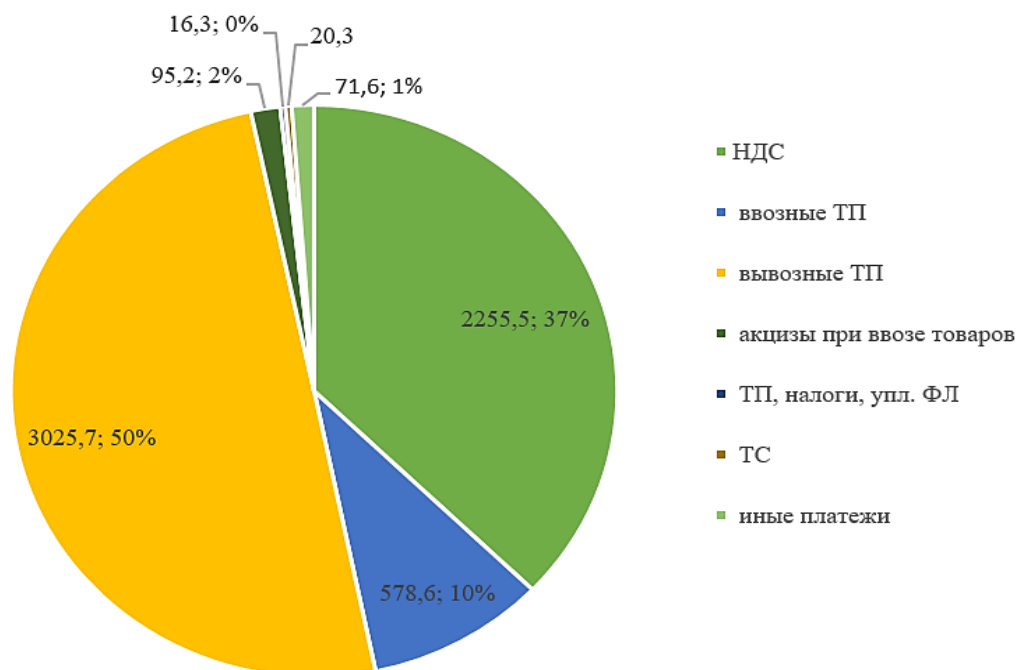


Рисунок 2. Структура начисленных таможенными органами платежей за 2018 год (в млрд. рублей)

По полученным данным из рисунка 2 можно отметить существенный отрыв вывозных и ввозных таможенных пошлин от остальных: их доля составляет 87%.

Представим динамику перечисленных таможенных платежей в федеральный бюджет при ввозе товаров на территорию Российской Федерации на рисунке 3.

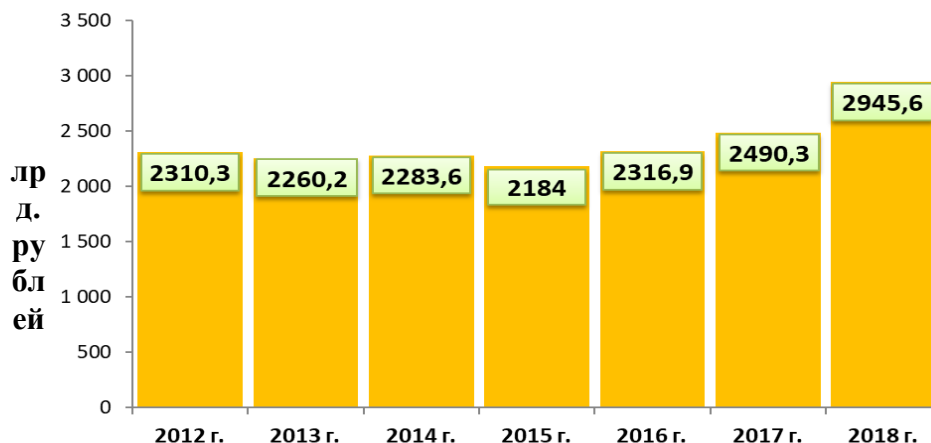


Рисунок 3. Динамика перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета при импорте в 2012-2018 годах

Из представленного графика можно отметить высокий рост перечисленных таможенных платежей за 2018 год; начиная с 2012 года и до 2018 это является наилучшим результатом за указанный промежуток времени.

Экспорт товаров из Российской Федерации принёс в доход федерального бюджета 3025,7 млрд. рублей, о чём свидетельствуют данные из итогового отчёта ФТС за 2018 год, представленные на рисунке 4.

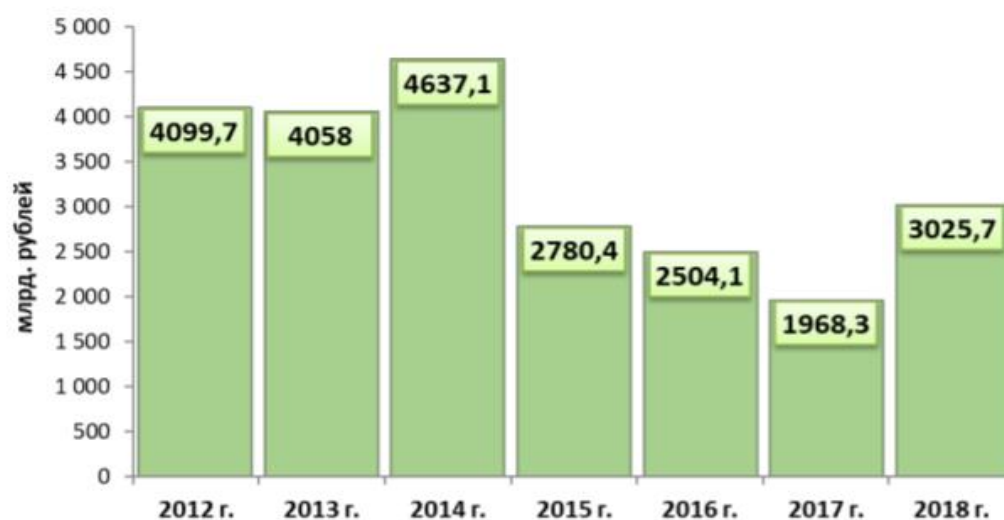


Рисунок 4. Динамика перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета при экспорте в 2012-2018 годах

Как видно из полученных данных 2018 год ознаменовал себя как один из самых подъёмных по уровню взимания таможенных платежей годов за последние 4 года.

При импорте товаров в РФ к таможенным платежам, необходимых к начислению, относятся: ввозная таможенная пошлина, таможенные сборы, НДС и акциз, если товар подакцизный. Для обеспечения безопасности экономики, государство применяет ввозные таможенные пошлины [7].

Основные задачи, стоящие в приоритете для ввозной таможенной пошлины:

1. Защита отечественных производителей от неблагоприятного воздействия нежелательной иностранной конкуренции, а также обеспечение условий для эффективной интеграции национальной экономики в мировую экономику;
2. Создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров;
3. Пополнение доходной части бюджета.

По мнению авторов, ввозная таможенная пошлина очень важна, поэтому необходимо остановиться на этом моменте, чтобы продемонстрировать механизм её воздействия на нескончаемый товаропоток, несущий возможную опасность для экономики России. Ввозная таможенная пошлина, как разновидность таможенных платежей, оберегает рынок путём установления высоких ставок пошлин для ввоза товаров. Исходя из этого, многие хозяйствующие субъекты других государств не хотят платить большую сумму начисленных таможенных платежей для ввоза товара, и, следовательно, не ввозят и не пытаются ввезти товар на территорию России, так как для них это невыгодно [4]. Вот почему необходимо подходить к расчету и установлению таможенной пошлины очень тщательно и аккуратно, заранее предвидя все последствия от её изменения. Хотелось бы отметить роль вступления России в ЕАЭС – Евразийский экономический союз, из-за присоединения к которому Россия вправе свободно перевозить товары сразу на территории 4 государств без уплаты ввозных таможенных пошлин. К ним относятся: Армения, Республика Беларусь, Казахстан и Республика Кыргызстан. Эти четыре страны также ввозят товары на территорию России без уплаты ввозных таможенных пошлин, ведь территория ЕАЭС – единая таможенная территория. Это пример дружеских экономических отношений при соблюдении здоровой конкуренции [3].

В заключении можно сказать, что те таможенные платежи, которые сопровождают импортируемые товары в Россию обеспечивают доходную часть федерального бюджета страны, содействуют в развитии экономики. ЭБГ обеспечивают от низкосортного товаропотока, путём установления высоких размеров ставок ввозных таможенных пошлин.

Список используемых источников:

1. Безновская, В.В. Экологические аспекты экономической безопасности [Текст] / В.В. Безновская, В.И. Прусова, Н.В. Коваленко // Двадцать четвертые апрельские экономические чтения: мат. междунар. науч.-практ. конф.- 2018. - С. 141-145.
2. Гендугова, М. Б. Оценка влияния тарифных предпочтений на развитие экономики и внешней торговли стран ЕАЭС [Текст]: отчет о НИР студентов / М. Б. Гендугова; рук. работы М. Б. Гендугова; Каф. тамож. доходов и тариф. регулирования. – Люберцы, 2017. – 134 с.
3. «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Жидкова, М.А. Особенности учета и налогообложения при осуществлении операций по транзитной торговле [Текст] / М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.И. Карташова.- Аудит. -2019. -№ 6.- С. 33-38.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
6. Покровская, В.В. Таможенное дело. В 2 ч [Текст]: учеб. для академического бакалавриата / В.В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп.– М.: Юрайт, 2017. – 341 с.
7. Прокументова, В.В. Риски выхода транспортных компаний на зарубежные рынки / В.В. Прокументова, В.В. Безновская, В.И. Прусова.- Автотранспортное предприятие. -2016. -№ 12. - С. 49-52.
8. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] /Федеральная таможенная служба. - Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/04/main/06_Federalnaya_tamozhennaya_sluzhba_v_2018_godu.pdf.
9. Сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://customs.ru/>
10. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
11. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 03.08.2018 N 289-ФЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация.** В данной статье исследована экологическая политика Омской области. Дана характеристика Омской области. Выделены основные приоритеты экологического развития региона. Рассмотрена нормативно-правовая база экологической политики области. Проведен анализ региональных проектов в области «Экологии». Сделаны выводы о проделанной работе.*

***Ключевые слова:** экологическая политика, экологическая политика Омской области, экологическая ситуация, государственное регулирование, государственная политика, региональные органы власти.*

Dolinenko A. Yu., Chumakova D. Yu.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ENVIRONMENTAL POLICY OF THE OMSK REGION

***Abstract.** This article examines the environmental policy of the Omsk region. The characteristic of the Omsk region is given. The main priorities of ecological development of the region are highlighted. The regulatory framework of the environmental policy of the region is considered. The analysis of regional projects in the field of "Ecology" is carried out. Conclusions about the work done are made.*

***Keywords:** environmental policy, environmental policy of the Omsk region, environmental situation, state regulation, state policy, regional authorities.*

В современном мире вопрос об осуществлении экологической политики является одним из наиболее обсуждаемых как на уровне государства, так и на уровне глобальной политики. Особо остро данная проблема стоит в Российской Федерации, т.к. она затронута в основном законе страны – Конституции РФ, которая гарантирует «право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением» [1].

Реализация экологической политики в России осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях государственного управления. Если на федеральном уровне вопросы направлены на разработку законодательной базы и ее исполнение на уровне субъектов Российской Федерации. То на региональном уровне вопросы экологической политики необходимо решать более локально, исходя их специфики самого региона.

В Омской области экологическая ситуация обусловлена прежде всего физико-географическими условиями. Также большое влияние на экологическую обстановку оказывает факт того, что регион является крупным промышленным субъектом Западной Сибири. Наиболее развитыми в Омской области являются такие отрасли как топливно-энергетический, агропромышленный, химический и нефтехимический, металлургический, машиностроительный комплексы, а также транспорт. Именно эти отрасли оказывают прямое воздействие на экологическую обстановку региона. Исходя из данной ситуации, государственное управление экологической сферой является важным и актуальным.

Большую опасность для экологической обстановки города составляют промышленные предприятия. Осуществление их деятельности должно регулироваться государством.

Государственный экологический надзор в регионах РФ реализуется с целью сохранения природных экосистем и повышения качества окружающей природной среды.

Сферу экологической политики региона регулирует нормативно-правовая база, основывающаяся на положениях Конституции и документах экологической политики РФ.

Согласно Докладу об экологической ситуации в Омской области за 2018 год, продолжала совершенствоваться нормативно-правовая база Омской области в экологической сфере. Для оптимизации экологического законодательства Омской области «были разработаны и приняты 3 Закона Омской области, 14 Указов Губернатора Омской области, 19 постановлений Правительства Омской области, а также 32 приказа Министерства природных ресурсов и экологии Омской области» [2].

Большое внимание экологической ситуации региона уделяется в государственной программе «Охрана окружающей среды Омской области», утвержденной Постановлением Правительства Омской области от 105 октября 2013 года № 225-п.

Реализация программы запланирована на 2014-2020 гг. Цель программы: «повышение экологической безопасности, сохранение природных систем, рациональное природопользование» [3].

Государственная программа включает в себя следующие пять подпрограмм, эффективность по целевым индикаторам которых составила:

«1. «Регулирование качества окружающей среды и биологического разнообразия» - эффективность 99,28% (удовлетворительная);

2. «Развитие водохозяйственного комплекса» - эффективность 100,00% (высокая);

3. «Развитие лесного хозяйства» - эффективность 100,00% (высокая);

4. «Строительство объектов Красногорского водоподъемного гидроузла на реке Иртыш» - эффективность 99,00% (удовлетворительная);

5. «Обращение с отходами производства и потребления, в том числе с твердыми коммунальными отходами» - эффективность 100,00% (высокая)» [4].

Оценка эффективности дана в распоряжении Правительства Омской области от 29 мая 2019 года «О результатах оценки эффективности реализации государственной программы Омской области «Охрана окружающей среды Омской области» за 2018 год». В которой также говорится о том, что несмотря на отставание некоторых параметров от плана, в целом поставленные цели и задачи реализации программы выполнены. А дальнейшая реализация государственной программы соответствует поставленным целям.

Одним из основных документов, координирующих экологическую сферу Омской области, является Стратегия развития региона.

Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года была утверждена 24 июня 2013 года Указом Губернатора Омской области. Документ сосредоточен на решении вопросов об экологической безопасности и охраны окружающей среды, что говорит о существовании экологических угроз. Данный факт подтверждает наличие в стратегии слабых и сильных сторон социально-экономического положения Омской области. Так, к слабым сторонам, тормозящих развитие региона в экологической сфере, относятся:

«← обезвоживание и загрязнение реки Иртыш как основного источника водоснабжения Омской области;

– наличие на территории Омской области потенциальных источников чрезвычайных экологических ситуаций» [5].

Согласно документу, вопросы экологической безопасности относятся к основным направлениям по улучшению качества жизни населения. Ведь жители города Омска имеют отрицательное представление об экологической ситуации региона и высказываются о ней, как о «крайне негативной». Данное мнение сложилось из-за загрязненности воздуха и воды.

Загрязнение атмосферного воздуха в регионе обусловлено антропогенными и природными факторами. По данным Федеральной службы по надзору в сфере природопользования в 2018 году загрязнения от автотранспорта составили 180,4 тыс. тонн,

среди которых 87,1 тыс. тонн в г. Омске. Но основным источником загрязнения атмосферного воздуха являются предприятия теплоэнергетики, промышленности, объектов производства и распределения газа и воды, обрабатывающих производств.

Исходя из данных о качестве атмосферного воздуха в Омске можно сделать вывод, что «уровень загрязнения атмосферы за период 2001-2018 гг. снизился с высокого до низкого» [2]. При этом необходимо далее снижать данный показатель, чтобы повысить уровень экологической безопасности в регионе.

Степень загрязненности воды в регионе, также оставляет желать лучшего. Анализ поверхностных вод показывает факт того, что в основном все открытые водоемы региона соответствуют степени загрязненности от «загрязненные» до «грязные». Источником загрязнения служат предприятия области. Для устранения проблем в данной сфере на региональном уровне необходим мониторинг и предупреждающие действия для уменьшения загрязнений. Также необходимо установление контакта органов государственной власти региона с крупнейшими предприятиями области для проведения своевременного мониторинга речных вод, установке очистного оборудования, проведение исследовательских работ. Данные меры отмечаются и в докладах об экологической ситуации Омской области.

Одной из форм отчетности о сложившейся в регионе экологической ситуации является Доклад об экологической ситуации в Омской области за 2018 год, подготовленного Правительством Омской области и Министерством природных ресурсов и экологии Омской области. Документ обеспечивает жителей региона достоверной информацией о экологическом состоянии области.

Информация для составления доклада берется из материалов экологического мониторинга, сведений, предоставленных органами государственной власти, разработках и данных ВУЗов и общественных организаций.

Данный документ позволяет произвести необходимую оценку об экологическом состоянии региона за год, выявить ошибки и проблемные ситуации, для того, чтобы не совершать их в будущем.

Механизм государственного регулирования охраны окружающей среды на территории Омской области осуществляют следующие органы государственной власти:

- Правительство Омской области;
- Министерство природных ресурсов и экологии Омской области;
- Главное управление лесного хозяйства Омской области;
- Омский отдел Департамента Росприроднадзора по Сибирскому Федеральному округу;
- администрациями муниципальных районов;
- и другие.

Для реализации государственной политики региона было создано Министерство природных ресурсов и экологии Омской области. Одной из задач Минприроды Омской области является создание и реализация региональных проектов на территории субъекта. В 2018 году в целях исполнения Указа Президента от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» в рамках реализации национального проекта «Экология» в Омской области разработаны и приводятся в действие три региональных проекта: «Чистый воздух», «Чистая страна» и «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами».

Проект «Чистый воздух» направлен на снижение выбросов от автомобильного транспорта, теплогенерирующих и промышленных предприятий. Участие в проекте принимают 10 крупнейших предприятий г. Омска. Реализация проекта позволит к 2024 году уменьшить выбросы загрязняющих веществ на 56,212 тыс. тонн.

Для ликвидации на территории области 7 несанкционированных свалок создан проект «Чистая страна», который сможет решить проблему негативных последствий от несанкционированных свалок, что выражается в отсутствии качественной питьевой воды, загрязнения воздуха.

С целью сокращения объемов захоронения твердых коммунальных отходов реализуется проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами». Он поспособствует строительству современных объектов обращения с ТКО.

Проанализировав цели и задачи реализуемых проектов, можно сказать, что они направлены на переход к рациональному природопользованию в Российской Федерации. Их осуществление является одним из способов решения как экологических, так и социально-экономических задач, что способствует дальнейшему устойчивому развитию региона.

В заключении можно сказать, что от эффективности экологической политики государства зависят такие показатели как уровень жизни населения, уровень развития государственной политики и экономики, социальной сферы и другие.

Экологические проблемы Омской области могут решиться только после объединения усилий органов государственной и муниципальной службы, организаций, промышленных предприятий, общественности. Реализация права граждан на комфортную и благоприятную окружающую среду, ее сохранение для будущих поколений – одна из основных задач органов государственной власти Омской области.

Список используемых источников:

1. Конституция Российской Федерации с последними изменениями на 2020 год [Текст]. – М.: Эксмо, 2020. – 32 с.
2. Доклад об экологической ситуации в Омской области за 2018 год [Текст] / Министерство природных ресурсов и экологии Омской области. – Омск: ООО «Омскбланкиздат», 2019. – 318 с.
3. Об утверждении государственной программы Омской области «Охрана окружающей среды Омской области» [Электронный ресурс]: постановление Правительства Омской области от 15 октября 2013 года N 255-п (в ред. от 19.02.2020 N 43-п).- Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/467307536> / (дата обращения 10.03.2020)
4. О результатах оценки эффективности реализации государственной программы Омской области «Охрана окружающей среды Омской области» за 2018 год [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Омской области от 29 мая 2019 года № 89-рп.- Режим доступа: <http://omskportal.ru/Gosprogrammy/ohrana-okruzhayushchej-sredy.html> (дата обращения 08.03.2020)
5. О стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года» (в ред. от 07.05.2018 N 53-п) [Электронный ресурс]: указ Губернатора Омской области от 24 июня 2013 года № 93.- Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/467304053> (дата обращения 08.03.2020)

БЕЗРАБОТИЦА КАК ОДНА ИЗ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены основные аспекты безработицы, как явления, представляющего собой социальное зло и основную угрозу национальной безопасности России. Анализируется нынешняя ситуация в области трудоустройства в России и причины возникновения безработицы.*

***Ключевые слова:** социальная проблема, безработица, занятость населения.*

Zhigalova L.M., Nemerovets E.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

UNEMPLOYMENT AS ONE OF THE SOCIAL PROBLEMS OF THE RUSSIAN FEDERATION

***Abstract.** This article discusses the main aspects of unemployment as a phenomenon that is a social evil and a major threat to Russia's national security. The current situation in the field of employment in Russia and the causes of unemployment are analyzed.*

***Keywords:** social problem, unemployment, employment.*

Социальная проблема представляет собой объективное противоречие, вызывающее нарушение социального развития и пропорций функционирования, вследствие чего приводит к дисбалансу интересов различных социальных групп, к разрушению доминирующих социальных ценностей. В результате основные принципы общества меняются и «становятся угрозой» его нормальной жизни.

Одной из самых опасных социальных проблем в РФ сегодня является безработица.

Целью написания статьи является рассмотрение феномена безработицы, определение причин её возникновения и выявление последствий, к которым она может привести, а также анализ статистических данных безработицы в России сегодня. При написании работы мы использовали методы теоретического и статистического анализа.

Феномен безработицы достаточно подробно раскрыт в работах таких адептов экономической науки, как Адам Смит, Альфред Маршалл, Давид Рикардо, Карл Маркс, Джон Мейнард Кейнс.

Безработица - это макроэкономическая дилемма, которая оказывает значительное влияние на каждого. Потеря работы для многих часто означает потерю смысла жизни и приобретение серьезной психологической травмы.

На основе имеющейся информации по проблеме, опишем существующую ситуацию в России.

На данный момент безработица в Российской Федерации является специфическим явлением, которое вызвано переходной экономикой государства, в котором происходит процесс развития рыночных отношений. Вместе с тем отсутствие работы – это явление, которое носит объективный характер и не зависит от места и периода происхождения. В России, как и в ряде других государств, можно выделить общие черты и закономерности, присущие безработице. Выделяют три основные предпосылки возникновения безработицы: утрата работы (увольнение); добровольный уход с работы; первое появление на рынке труда.

По данным Росстата, по состоянию на декабрь 2019 количество экономически активного населения России составило 75,9 млн. человек или 52% от общей численности населения страны [4].

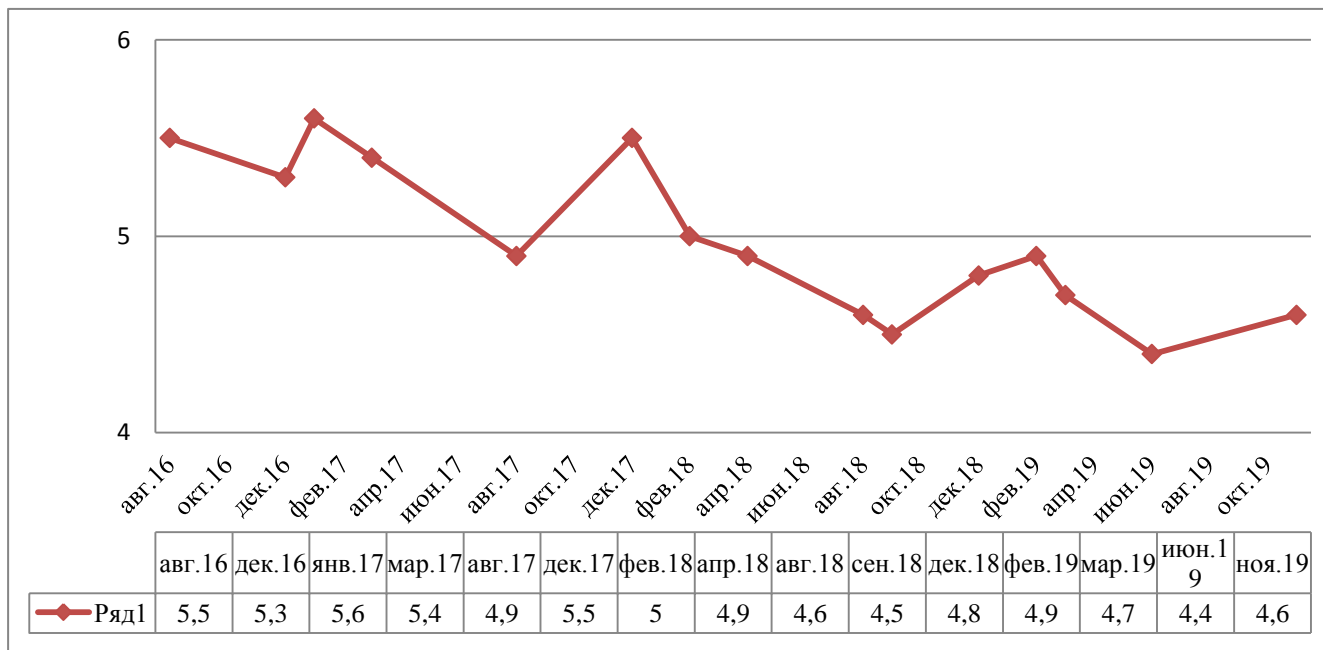


Рисунок 1. Сравнительный график безработицы по годам

Во второй половине 2019 года Росстат сообщил об очередном падении уровня безработицы в России. Показатель составил рекордно низкие - 4,4% .

Исходя из данных (рис.1), можно выявить тенденцию сокращения уровня безработного населения нашего государства. Однако дальнейшие тенденции снижения показателя безработицы могут привести к новым социальным проблемам, вызванным низким уровнем незанятого трудоспособного населения.

Безработными, согласно Международной организации труда, признаются те люди, которые в данный момент времени, не будучи трудоустроенными, ищут работу и готовы работать.

В Российском законодательстве используется следующая трактовка понятия безработных.

Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в службе занятости в целях поиска подходящей работы и готовы приступить к ней. При этом не учитываются оплата за выполнение общественных работ по направлению службы занятости, а также выплаты выходного пособия и среднего заработка работникам, высвобожденным с предприятий, из учреждений и организаций в связи с их ликвидацией, реорганизацией, сокращением численности или штата [1].

Всего в РФ безработных всех возрастов и по разным причинам нетрудоустроенных в 2019 году было 4243 тыс. чел. В 2019 году наибольший уровень безработицы был зафиксирован среди неквалифицированных рабочих (8,3 %). Уровень безработицы среди работников сферы торговли, обслуживания и охраны составил 5,6 %. Среди квалифицированных рабочих уровень безработицы также высок и составил 5,4 % [4].

Официальный уровень безработицы в России в 2020 году составит 4.7%. Именно такой прогноз представили специалисты института Гайдара, и именно он официально представлен в прессе. Безработица снижается, но есть и другая проблема, потому что число трудоспособного населения по демографическому прогнозу также снижается. К 2025 году количество трудоспособных человек уменьшится от 500 тысяч до одного миллиона [5].

Анализируя литературу по обозначенной теме, мы выделили негативные последствия безработицы во всех сферах жизнедеятельности человека.

Негативными последствиями в социальной сфере являются: тенденции усиления социальной напряженности и увеличения социальной дифференциации; миграция высококвалифицированных работников за пределы страны; ухудшение демографической ситуации в государстве.

К экономическим возможно отнести: сокращение налоговых поступлений; уменьшение ВВП страны; падение жизненного уровня населения, потеря квалификации безработных.

К политическим: акции протеста, митинги, погромы.

К психологическим: психологический стресс, личная трагедия для человека.

Исходя из выявленных негативных последствий безработицы, можно выделить следующие необходимые изменения политики в сфере занятости населения:

- оптимизация законодательства в сфере труда;
- проведение государственной политики по трудоустройству выпускников ВУЗов, связанной с полученной специальностью;
- совершенствование работы биржи труда по все территории Российской Федерации;
- совершенствование механизма учета количества безработного населения;
- создание дополнительных рабочих мест;
- осуществление политики поддержки и развития малого и среднего бизнеса;
- избегать при приеме на работу дискриминации по возрасту;
- предоставить необходимую финансовую, кадровую и информационную основы региональным службам занятости, а также перейти на страховые принципы борьбы с безработицей.

Если говорить о дальнейшем движении уровня безработицы, Минтруд ожидает сокращения числа безработных, но при этом делает заявление о том, что сегодня очень распространено такое понятие, как работающие бедные - это люди, которые официально трудоустроены, но получают неадекватно низкую зарплату. Проблемой современного рынка труда является несоответствие квалификации и доходов, которые получает человек, в результате чего число безработных растёт.

Возможно выделить и положительные последствия безработицы, такие как усиление трудовой мотивации работающих, формирование мобильного «резерва» рабочей силы. Но, несмотря на наличие положительных последствий безработицы, негативные последствия представляют угрозу национальной безопасности страны.

Нами была предпринята попытка проведения социологического опроса в социальных сетях методом анкетирования, в котором приняли участие 648 жителей Омской, Тюменской, Ленинградской, Иркутской областей.

Была разработана анкета, в которую включены вопросы:

1. По вашему мнению, в последнее время уровень безработных там, где вы проживаете, увеличивается или уменьшается?
2. Как вы считаете, сегодня уровень безработицы там, где вы живете, высокий или низкий?
3. Как вы думаете, в будущем уровень безработицы в вашем регионе будет выше или ниже, чем в данный момент?

44,4% опрошенных (287 человек) утверждают, что там, где они живут, безработица растёт, 22,2% (143 человека) замечают её снижение и 13,3% (86 человек) изменений не видят. При ответе на 3 вопрос мнение граждан разделилось следующим образом: 22,2% опрошенных (143 человека) считают, что через год уровень безработицы «станет выше», 26,7% (173 человека) утверждают, что в последующем безработица значительно снизится, 31,1% опрошенных (201 человек) говорят о том, что через год уровень безработицы останется неизменным, а оставшиеся 20% (130 человек) затруднились ответить на поставленный вопрос, что позволяет сделать вывод о неуверенности участников опроса в дальнейшей динамике уровня безработицы.

Анализ литературы по проблеме и статистических данных, дает нам возможность сделать следующие выводы:

- Государство должно разрабатывать различные социальные программы по совершенствованию рынка труда.

- Основная возможность сокращения безработицы сегодня - это активизация государственной политики занятости с общим улучшением экономического климата в стране.

- Новая политика на рынке труда должна проводиться комплексно, в нескольких направлениях одновременно, и ориентироваться на долгосрочную перспективу.

- Создание новых рабочих мест, а также сохранение существующих рабочих мест за счет снижения корпоративных налогов с целью прекращения сокращения и увольнения работников.

- Увеличение количества специализированных центров занятости, где каждый может принять участие в курсах повышения квалификации, проконсультироваться со специалистами по правильному использованию своего рабочего потенциала и профессиональных навыков, узнать о перспективных профессиях и области деятельности.

Вопросы безработицы и занятости сегодня являются одними из самых острых и противоречивых проблем современной экономической жизни и требуют дальнейшего системного изучения.

Список используемых источников:

1. О занятости населения в Российской Федерации: ФЗ от 19.04.1991 N 1032-1 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/, свободный.

2. Иохин, В. Я. Экономическая теория [Текст] : учеб. для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. – М.:Юрайт, 2017. – 353 с.

3. Данышина, Д. Н. Проблемы безработицы в Российской Федерации [Текст] / Д.Н. Данышина // Молодой ученый. – 2019. – №6. – С. 64 – 66.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.

5. Уровень безработицы в России в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news-rbk.ru/social/2004-uroven-bezraboticy-v-rossii-v-2020-godu.html>, свободный.

ВЛИЯНИЕ ЗАРУБЕЖНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

***Аннотация.** В статье рассматривается сложный социально-экономический процесс – зарубежная миграция рабочей силы, которая оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на экономику страны в целом. Выявлена необходимость сбалансированности между существующей потребностью в рабочей силе и имеющимися в стране трудовыми ресурсами с учетом трудовой миграции.*

***Ключевые слова:** зарубежная трудовая миграция, потребность в квалифицированных кадрах, миграционные процессы, регулирование*

Kabuldinova A.Z., Sokur E.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

**INFLUENCE OF FOREIGN LABOR MIGRATION ON THE ECONOMY OF
RUSSIA**

***Abstract.** The article considers a complex socio-economic process - foreign labor migration, which has both a positive and negative impact on the country's economy as a whole. The article reveals the need for a balance between the existing need for labor and the existing labor resources in the country, taking into account labor migration.*

***Keywords:** foreign labor migration, the need for qualified personnel, migration processes, regulation.*

At present the human capital of Russia is being formed under the conditions of severe demographic restrictions, which are caused by a decrease in the number of people of working age, an increase in the natural population decline and an increase in the number of older people. And as a result, there is a growing qualitative and quantitative imbalance in labor demand and supply in the labor market.

“If the migrants were not in Russia, the salaries of Russians would be twice as high.”[3] This idea belongs to the journalist and writer Yulia Latynina. The Russian economist Konstantin Sonin “acted” as his opponent: “If the migrants had not been in Russia, then most likely the services and goods in Russia would have been much more expensive. It is not yet known whether migrants will benefit or harm the population of Russia.[3]” Whatever the point of view supported by society, one thing is clear - that migration policy as a whole should be aimed at obtaining the greatest economic benefits from the presence of migrants.

In the period of globalization the expansion of international economic, trade and financial relations, the development of international division of labor and uneven economic development, the international mobility of the population increases significantly. In view of global trends and features of the modern development of Russia, foreign labor migration, although necessary for the normal functioning of the labor market, nevertheless has a significant impact on the country's economic and social processes.

The migration problem is relevant for most countries due to a shortage of their own labor resources. As for Russia, the processes of foreign labor migration are also relevant due to the demographic crisis and a reduction in labor resources. One of the ways to address the issues posed by these processes is to attract foreign labor based on the needs of the demographic and socio-economic development of the country.

Rosgosstat data speak about the current state of the Russian labor market: in October 2019 the total labor force amounted to 76.1 million people, i.e. 52% of the total population of the

country. 72.5 million people were involved in the economy. And 3.6 million people were considered unoccupied but trying to find a job. According to the Federal State Statistics Service, in October 2019, the share of the employed population in the total population aged 15-72 was 65.6%.

For the 9 months from January to September 2019, the number of internal migrants, i.e., who moved within Russia, increased by 111.3 thousand persons, or by 3.6% compared with the corresponding period last year. At the same time, outward migration over this period decreased by 66.3 thousand people, or 42.5 %, which tells us about reducing the number of migrants in Russia from other countries. [4]

Russia and the United States, in absolute terms, are considered the leading countries in the number of migrants on the territory in 2018, there were more than 10 million workers.

Since the 90s Russia is among the leading countries on the number of people living in the territory of migrants, before 2017 Russia was on the second position and the United States were on the first. But in 2017, Russia took the fourth place in the list of countries by number of migrants (11.7 million people), yielding not only the United States (49.8 million people), and Saudi Arabia (12.2 million people) and Germany (12.2 million people). Migration flows have on influence a very noticeable effect the Russian economy in general and the demographic situation.

In Russian society special attention is migration flows to Russia from China. Meanwhile, the migration exchange between China and the Russian Federation in January-September 2018 was as follows: arrival - 4560 people, retirement - 5248 people, i.e. the balance (-688 people). Negative balance of migration flows between Russia and China is gradually becoming stable after 2014, after the fall of the ruble, the average salary in China exceeded Russia as absolute value (in dollar terms) and growth. In the global labor market, China is also an exporter of labor, but in the space of the China-Russia China becomes importer of Russian media professions that require high skills and competencies. For example, acquired a mass character migration to China of the Russian civil aviation pilots, teachers of music and English.

However, the alternative of turning Russia into a country of migrants with low level of education and qualification is the course aimed at technological breakthrough, productivity growth, natural population growth through the development of its own demographic potential and a deliberate policy of attracting certain categories of migrant (youth, students, investors, entrepreneurs, members of migrant families, etc.). Innovative development of the country can return a group of highly educated Russian population, left the territory of the country, which is abroad, according to foreign sources for 2017, the third-largest diaspora (10.6 million people) after India (16.6 million people) and Mexico (13.0 million persons) [1]

The majority of foreign labor migrants who come to Russia, do not have high qualification – more than half of all migrants (57%) has only basic vocational education or does not have it, 27 % of foreign workers have vocational education and only 16% have higher education.

Based on the above the most part of foreign workers does not claim high wages, safe working conditions, social security and health insurance, and consequently, the migrants take places that Russian workers avoid. It is certainly advantageously to employers, who fill unclaimed jobs, cost savings, and it helps to curb the salaries of Russian employees. The use of low-skilled workers leads to the development of the economy in an extensive way, when instead of introducing new, labor-saving technologies, the emphasis is on the employment of a large number of employees without the necessary qualifications. Therefore, it's necessary to pay attention to the quality of the ongoing replacement of the local population and foreign migrants.

In attracting labor migrants, it is necessary to take into account the existing structure of the vocational qualification training of the local population and to attract such foreign personnel, which is necessary to the economy for its further effective functioning. It will maximize the benefits of attracting foreign labor migrants and to minimize the negative effects.

Список используемых источников:

1. Ван, М. Роль трудовой миграции в формировании и развитии мирового, российского и региональных рынков труда [Текст] / М. Ван, Е. Д. Платонова // Вестник евразийской науки. – 2019. – № 1.- С. 8.
2. Панькин, П.В. Миграционное воздействие на рынок труда России [Текст] / П.В. Панькин // Economy and Business. – 2011. – № 2.- С. 47 – 48.
3. Как мигранты влияют на экономику страны? [Электронный ресурс] / НИУ «Высшая школа экономики». – Режим доступа: <https://www.hse.ru/news/science/69297044.html>, свободный.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>, свободный.

УДК 338.2

Кийченко К.С.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В СОЗДАНИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Статья посвящена вопросу государственных приоритетов в цифровой экономике. Автор изучает, какую роль играет правительство в современной цифровой экономике. В статье рассмотрены четыре ключевых направления работы правительства по созданию цифровой экономики.

Ключевые слова: государственные приоритеты, цифровые технологии, цифровая экономика.

K. S. Kiychenko

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

GOVERNMENT PRIORITIES IN THE CREATION OF THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article is devoted to the problem of government priorities in the digital economy. The author studies what role the government plays in the modern digital economy. The article considers four key areas of the government work to create the digital economy.

Keywords: government priorities, digital technologies, digital economy.

При создании цифровой экономики правительство должно справиться с многочисленными и сложными задачами. Решение этих задач связано с новыми стратегиями развития, новой политикой, новыми навыками и институтами и новыми ролями государства, которое оно должно играть.

Экосистему цифровой трансформации можно представить как состоящую из взаимозависимых элементов:

(а) Благоприятствующая политика и институты: они включают необходимые инструменты государства для координации и синергии всей экосистемы цифровой трансформации. Они составляют среду, которая улучшит взаимодействие между всеми элементами процесса трансформации. Они способствуют эффективному предоставлению и использованию ИКТ во всех секторах экономики и общества. Благоприятствующая политика и институты необходимы для укрепления доверия в цифровой экономике. Они сформированы общим видением и лидерством.

(б) Человеческий капитал: квалифицированные человеческие ресурсы находятся в центре цифровой революции, как пользователи, так и производители; они включают в себя навыки в области политики, техники и управления изменениями, а также обширную

информацию и цифровую грамотность, а также предпринимательство в области технологий и данных.

(в) ИКТ и индустрия данных: динамичная экосистема цифровой индустрии необходима для адаптации глобально доступных технологических решений к местным потребностям, управления и поддержки технологической инфраструктуры, разработки цифрового местного контента и решений и эффективного партнерства с глобальными поставщиками ИКТ. В частности, возможности локальной разработки программного обеспечения и анализа данных представляют основную компетенцию, которая обеспечивает широкое и эффективное использование цифровых технологий в стране.

(г) Цифровая инфраструктура: Имеется в виду недорогая и конкурентоспособная инфраструктура связи, включающая доступ к Интернету и инструментам ИКТ, широкополосной связи, ключевым платформам, таким как облачные вычисления и системы цифровых платежей.

(д) Приложения цифровой трансформации: этот компонент включает приложения цифровой технологии и дополнительные инвестиции в институциональные возможности для преобразования ключевых секторов экономики, использующих ИКТ, включая цифровое правительство, цифровую коммерцию и финансы, а также цифровую трансформацию других приоритетных секторов экономики [1].

Эта цифровая трансформационная экосистема функционирует в более широком социально-экономическом контексте нации. В частности, широкая политика в отношении торговли, образования, деловой среды и инноваций играет решающую роль в обеспечении внедрения ИКТ, эффективного использования, цифровой трансформации и экономического воздействия. Учитывая внешние эффекты и влияние сетей на инвестиции в ИКТ, налоговые льготы или субсидии также могут играть роль в содействии.

Примером того, как государство переплетается с другими участниками экосистемы, является его роль в развитии цифровой торговли. Онлайн коммерция стала отправной точкой для увеличения экспорта, инноваций и трансформации бизнеса. Она обеспечивает платформу для инноваций в бизнес-процессах, отношениях, продуктах и услугах.

Государство обеспокоено растущим экономическим неравенством и возможной ролью цифровых технологий в смягчении или усилении этой тенденции. Эта роль особенно важна для выживания и процветания демократий. Требуется много инноваций и экспериментов, чтобы сделать эти технологии доступными и доступными, в частности, для бедных сообществ. Поскольку ИКТ является технологией общего назначения, ее полезность и влияние зависят от возможностей пользователя и различных контекстуальных и дополнительных факторов, которые часто отсутствуют среди бедных сообществ. В связи с этим правительства стремятся содействовать созданию инклюзивного информационного общества путем поддержки экономных инноваций и инноваций в интересах малоимущих.

Один из подходов к поощрению социальной интеграции и расширению прав и возможностей общин заключается в использовании низовых, ориентированных на спрос инновационных фондов. Национальные и местные органы власти могут побуждать университеты и бизнес, экспериментировать с цифровыми технологиями, чтобы расширить возможности для бедных. Одним из примеров является Малазийская схема подачи заявок на участие в демонстрации для стимулирования инновационного использования ИКТ для социального развития. Государственная политика в интересах бедных также может способствовать партнерским отношениям между НПО, многонациональными корпорациями, университетами, а также местными и государственными органами власти для понимания потенциальной роли цифровых технологий в расширении прав и возможностей бедных общин, предоставлении специализированных услуг, разработке соответствующего местного контента и наращивании потенциала социальных сетей. Между этими действующими лицами существует существенная нереализованная синергия, которая может помочь ввести инновации в основу пирамиды.

Средства в поддержку ИКТ для социально ориентированных инноваций снизу вверх могут трансформировать возможности сообществ, эффективность их местных институтов, функционирование их рынков и средства к существованию их бедных. Эти средства не могут генерировать прорывные технологические инновации. Но они могут мобилизовать местные сообщества, предприятия и неправительственные организации для совместного создания цифровых решений, которые особенно чувствительны к этим целевым группам и их различным местным условиям.

Системы цифровой идентификации впервые внедряются в массовых масштабах в нескольких развивающихся странах. Это обещает глубокую трансформацию в предоставлении услуг инклюзивными и безопасными способами для всего населения. Индия создает национальную биометрическую базу данных, которая дает уникальный идентификатор каждому гражданину, охватывающий 1,2 миллиарда человек. В настоящее время сотни миллионов индейцев едва видны для государства, и менее половины населения имеют свидетельство о рождении, обычно самые бедные. Этот масштабный эксперимент на национальной цифровой платформе теперь открыт для использования для надежного предоставления финансовых и государственных услуг. Впервые он был использован для целевых программ социальных денежных переводов - Национального закона о гарантировании занятости в сельской местности. Экономия средств правительства составила миллиарды долларов за счет исключения призрачных работников из государственных ведомостей и не получающих пособий бенефициаров из социальных программ.

Фундаментальные сдвиги в правительстве никогда не было легко осуществить. Эти сдвиги - от закрытой, иерархической, привязанной к сфере влияния и внутренней ориентации к открытой, децентрализованной, ориентированной на обслуживание и связанной организации. Они не могут быть выполнены с помощью одной технологии. Они включают в себя изменения в отношениях, навыках и глубоких рутинных и организационной культуре. Последовательная и приоритетная серия инициатив электронного правительства, основанная на общегосударственном подходе к цифровизации и обмену информацией, дополненная реформами государственного сектора и согласованными стимулами среди заинтересованных сторон, может привести в движение необходимое обучение, импульс и приверженность преодолеть такие барьеры, чтобы измениться [2].

Многие из факторов, которые стимулируют цифровую трансформацию в различных социальных секторах, таких как образование и здравоохранение, аналогичны тем, которые необходимы для преобразования всего правительства. Основными среди них являются общее видение будущего сектора, поддержка реформ отраслевой политики, лидерство и компетенции для управления трансформационными изменениями, мобилизации спроса и просвещения потребителей; постоянная оценка эффективности предоставления услуг и систематическое устранение пробелов в цифровой экосистеме целевого сектора. Правительство играет двойную роль в формировании взаимодействия между субъектами и компонентами экосистемы цифрового преобразования: в качестве разработчика политики и правил для создания благоприятной среды, а также в качестве стратегического инвестора в приложения и цифровые технологии для поддержки преобразования целевого сектора.

Согласование отраслевой политики и стимулов с инициативами цифровой трансформации имеет большое значение для реализации потенциала цифровой трансформации сектора. Эти дополнительные политики могут варьироваться в зависимости от сектора. Для государственных служб, таких как образование и здравоохранение, ключевыми дополнительными факторами являются лидерство, подотчетность и управление в секторе, а также эффективный спрос и участие граждан. Государство должно вести такое выравнивание и инвестировать в эти дополнительные факторы. Для услуг частного сектора, таких как финансовые и деловые услуги, важными факторами являются регулирование, конкуренция, управленческий потенциал, квалифицированная рабочая сила и промышленная организация, и здесь государство играет стимулирующую и

стимулирующую роль. Для всех секторов стимулы и контексты имеют наибольшее значение. Отсутствие государственного руководства в проведении отраслевых реформ и эффективной взаимодополняющей политики часто приводит к потере цифры

Новые государственные возможности и институты необходимы для планирования и реализации национальной политики и стратегий цифровой трансформации. Эти возможности становятся все более важными для формирования общего видения, мобилизации долгосрочной приверженности цифровой трансформации и интеграции возможностей и инвестиций в области ИКТ в национальные, региональные и отраслевые стратегии развития. Государство может сотрудничать с частным сектором для инвестирования в широкополосную инфраструктуру и общие цифровые платформы. Он должен привести к проведению быстрых политических реформ, привлечению заинтересованных сторон, установлению партнерских отношений с гражданским обществом и частным сектором, обеспечению широкого доступа к Интернету и инструментам цифровых технологий, а также к реализации инициатив снизу вверх, местной адаптации и социальному обучению. Эти старые и новые роли требуют создания новых компетенций в государственном секторе и установления партнерских отношений с частным сектором и гражданским обществом.

Список используемых источников:

1. Hanna, N.K. National strategies to harness information technology: seeking transformation in Singapore, Finland, the Philippines, and South Africa [Text] / Hanna, NK, & Knight, P.- New York: Springer, 2011.
2. World Bank. Digital dividends. World Development Report 2016 [Text]. - Washington, DC: World Bank, 2016.

ДОВЕРИЕ НАСЕЛЕНИЯ ОРГАНАМ ВЛАСТИ И ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен такой феномен как «доверие» в контексте политической сферы общества. Наличие доверия и его высокий уровень является одним из ключевых условий процветания и развития, как самих политических институтов, так и общества в целом. В статье рассмотрена сущность доверия, факторы и причины его формирования. Доверие как фактор повышения эффективности деятельности государства.

Ключевые слова: доверие, государство, уровень доверия к государству, институциональное доверие.

Mukhamodeeva G.Z.

Financial University (Omsk)

TRUST OF THE POPULATION TO AUTHORITIES AND FACTORS OF ITS FORMATION

Abstract. The article considers such a phenomenon as "trust" in the context of the political sphere of society. The existence of trust and its high level is one of the key conditions for the prosperity and development of both political institutions and society as a whole. The article considers the essence of trust, factors and reasons for its formation. Trust as a factor of increasing the efficiency of the state's activities.

Keywords: trust, the state, the level of trust in the state, institutional trust.

Проблема доверия населения к политическим институтам является актуальной на протяжении долгого времени и вызывает глобальный интерес не только в нашей стране, но и во всем мире. Можно предположить, что интерес к данной проблеме возник одновременно с возникновением политических институтов. Политическое доверие является важнейшим феноменом, фактором функционирования государства.

Доверие населения к органам власти из года в год привлекает все большее внимание, потому что рост доверия населения или отдельных его социальных групп потенциально влияет на увеличение патриотизма, работоспособности на благо страны, а так же на увеличение ВВП. В общем, высокий уровень доверия населения к власти ведет к благоприятной обстановке в обществе. Высокий уровень доверия является одной из главных составляющих для основ прочного и стабильного государства. Низкий уровень доверия может быть одним из главных факторов медленной модернизации государственного аппарата [4].

Проанализируем сущность понятия «доверие» в области политической сферы жизни общества, а также рассмотрим, какие факторы влияют на его формирование.

В апреле 2019 года Президент Российской Федерации подписал Указ «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». В этом указе были утверждены пятнадцать показателей, по которым можно было бы оценивать эффективность их деятельности. Первым среди показателей является уровень доверия к власти. Можно сделать, вывод, что данная категория «доверие» является одной из

ключевых в анализе деятельности не только высших должностных лиц субъектов РФ, но и должностных лиц на федеральном уровне власти [1].

Перед тем как приступить к анализу доверия населения к власти, обратимся к понятию «доверие». Как показывает анализ литературы по проблеме, данная теоретическая категория является междисциплинарной. С. Касталдо проведя компьютерный контент-анализ самых цитируемых определений доверия, пришел к следующим выводам:

1. Обычно доверие связывают с ожиданиями, убеждениями и установками.
2. Доверие может проявляться по отношению к разным объектам.
3. Доверие часто определяют как действие или поведение – субъект проявляет доверие через какие-то действия по отношению к объекту.
4. При определении доверия зачастую упоминается результат его проявления.
5. Доверие связано с принятием решений в ситуациях риска [2].

В чем же тогда состоит политическое доверие? Впервые понятие доверия в контексте политики появилось еще в философии Древнего мира. И отношения, которые строились на доверии, являлись признаком процветающего государства. Еще сам Конфуций отмечал, что «управляя царством, имеющим тысячу боевых колесниц, следует серьезно относиться к делу и опираться на доверие, соблюдать экономию в расходах и заботиться о людях; использовать народ в соответствующее время» [5].

В политическом словаре можно найти определение «доверие политическое – социально-психологическое чувство; одно из важнейших условий успеха политических партий и властей; состояние приверженности к действиям тех или иных политических сил, конкретных лиц, деятелей, властных структур, присущее как отдельным людям, так и социальным группам» [6].

Каковы же подходы к формированию доверия населения к власти? Принято выделять две концепции, которые интерпретируют доверие населения к власти: культурологический и институциональный. Первая предполагает, что доверие возникает вне политической сферы, из личных глубоких убеждений людей, из культурных норм, которые еще могли сложиться у человека на ранних этапах социализации, а так же немаловажную роль играет межличностное доверие. Все это предопределяет последующую оценку деятельности политических институтов.

Противоположное толкование доверия предлагает нам институциональный подход. Но она не отрицает важность факторов, предложенных культурологическим подходом. Этот подход предполагает, что доверие складывается на рациональных основах – зависит от оценки гражданами деятельности политических институтов. То есть успешность и эффективность работы политических институтов порождает доверие к ним, а не «недоверие» является причиной отсутствия успеха в деятельности власти.

Согласно первому подходу можно объяснить сравнительно невысокий уровень доверия в странах, где когда-то господствовала авторитарная политическая культура, которая оставляет след ни на одном поколении. В тоже время недоверие это следствие неэффективной работы политических институтов, по мнению представителей институционального подхода.

От каких условий и причин зависит возникновение доверия населения государственным органам и их мера? Обобщая все условия, можно выделить четыре категории:

- Культурно-исторические причины доверия. Если в обществе уже устоявшееся, закоренелое отрицательное общественное мнение, некое стереотипное восприятие к государственному аппарату и к его отдельным представителям.
- Надежность, компетентность органов государственной власти, по мнению населения. Очень важно обратить внимание на профессионализм, условия и факторы его формирования, все это приведет к оптимизации процесса работы государственной службы. Все это может значительно привести к росту доверия.

- Осознание населением важности и значимости функционала властных структур для жизни людей;
- Единство целей, ценностей и интересов сторон политического взаимодействия, как объектов и субъектов, если государственная политика противоречит интересам большинства населения, то это негативно сказывается на отношении к власти.
- Степень открытости и прозрачности деятельности политических институтов, если население не проинформировано о направленности политики, ее целях, задачах, методах, то от этого будет зависеть оценка деятельности органов государственного аппарата [3].

Принято выделять две группы факторов, которые влияют на меру доверия населения органам государственной власти. Компетентность государственного служащего, его нравственные, социальные и индивидуально-психологические характерные черты все это можно отнести к субъективным факторам, влияющих на формирование доверия или недоверия к власти. А к объективным факторам принято относить: эффективность, успешность деятельности государственного аппарата и условия жизни общества, как политические, экономические и социокультурные, как следствие работы политических институтов власти.

Итак, проведя анализ такого многогранного понятия как «доверие», я акцентировала свое внимание на политическом его аспекте. Доверие является важнейшим условием функционированием государственного аппарата. Чем выше уровень доверия к власти, тем стабильнее общество. Уровень доверия зависит от разных условий, соблюдение которых является фундаментом успеха деятельности государственного аппарата.

Список используемых источников:

1. Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 25.04.2019 N 193 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Castaldo, S. Meanings of Trust: a Meta Analysis of Trust Definitions: Paper presented at Second Euram Conference [Text]/ S.Castaldo. - Stockholm, 2002.
3. Кара, И. В. Общество и власть в России: стратегии доверия и взаимодействия [Электронный ресурс] / И. В. Кара. – Режим доступа: <http://www.gazetaprotestant.ru/2012/01/obshhestvo-i-vlast-v-rossii-strategii-doveriya-i-vzaimodejstviya/> (дата обращения: 1.03.20)
4. Куреневский, А. С. Доверие населения к власти как фактор развития государства [Электронный ресурс] / А. С. Куреневский, М. Р. Дряев. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/stud/archive/353/15502/> (дата обращения: 1.03.20)
5. Переломов, Л. С. Конфуций - Лунь Юй [Электронный ресурс] / Л. С. Переломов. – Режим доступа: <https://libking.ru/books/sci-/sci-philosophy/116802-konfutsiy-lun-yuy.html#book> (дата обращения: 1.03.20)
6. Халипов, В. Ф. Власть. Политика. Государственная служба. Словарь. [Электронный ресурс] / В. Ф. Халипов, Е. В. Халипова. – Режим доступа: https://power_politics.academic.ru/366 (дата обращения: 1.03.20)

**ВЗАИМОСВЯЗЬ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ И
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРАНЫ**

***Аннотация.** В данной статье изучается взаимосвязь между экономическими показателями, определяющими состояние экономики страны, и безопасностью дорожного движения (БДД). Приведены статистические данные Всемирной организации здравоохранения о дорожно-транспортных происшествиях в РФ. Авторами показаны данные статистического анализа ежегодного отчета Международной Федерации Транспортников (МФТ). В качестве индикатора экономических изменений используется ВВП на душу населения. Представлены результаты исследований зарубежных и отечественных специалистов, демонстрирующие зависимость безопасности дорожного движения от экономической ситуации в стране.*

***Ключевые слова:** безопасность дорожного движения, дорожно-транспортные происшествия, экономическая ситуация, безработица.*

Mukhina D.A., Vinnikova I.E.

Moscow Automobile and Road State Technical University (MADI)

**RELATIONSHIP BETWEEN ROAD SAFETY AND THE ECONOMIC STATE OF
THE COUNTRY**

***Abstract.** This article examines the relationship between economic indicators that determine the state of the country's economy and road safety (BDD). Statistical data of the world health organization on road accidents in the Russian Federation are presented. The authors show data from the statistical analysis of the annual report of the International transport Workers Federation (ITF). GDP per capita is used as an indicator of economic changes. The article presents the results of research by foreign and domestic experts that demonstrate the dependence of road safety on the economic situation in the country.*

***Keywords:** road safety, road accidents, economic situation, unemployment.*

С развитием транспортной инфраструктуры увеличилось число исследований, связанных с автомобильно-транспортной безопасностью. Проблема безопасности в этой отрасли экономики является приоритетной для любой страны, поскольку является важнейшей составляющей транспортной инфраструктуры, а также связана с благосостоянием людей и государства в целом. Роль автотранспорта довольно велика, ведь он широко применяется во всех сферах экономики, так и в международных перевозках. Большая мобильность, возможность оперативно реагировать на изменения пассажиро- и грузопотоки ставят автотранспорт «вне конкуренции» при организации местных перевозок грузов и пассажиров. Автотранспорт отличается сравнительно небольшой затратоемкостью оборудования, терминалов, погрузочно-разгрузочных и складских помещений, а также возможностью использования автодорог общего пользования.

С каждым годом совершенствуются правила и порядки дорожного движения, устанавливаются разрешительные режимы и разрабатываются новые положения, направленные на снижение рисков и угроз безопасности на дорогах. Несмотря на это, автомобильный транспорт продолжает занимать лидирующее место по числу чрезвычайных ситуаций и количеству человеческих жертв среди всех видов транспорта. По

оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), ежегодно в результате дорожно-транспортных происшествий (ДТП) погибает примерно 1,25 млн чел. - почти 3400 погибших на дорогах в день - и получают ранения до 50 млн чел. Автотранспортный травматизм занимает третье место в мире среди причин смертности населения. Все это оказывает отрицательное воздействие на состояние экономики страны. В свою очередь, колебания, связанные с развитием или спадом в экономической отрасли страны, также влияют на дорожный сектор [4].

Результаты исследований свидетельствуют, что, когда экономический рост замедляется, то растет безработица, но, при этом, улучшается безопасность дорожного движения (БДД). В большинстве исследований в качестве основного из числа экономических показателей используется именно уровень безработицы, поскольку с его ростом повышается БДД, т.е. уменьшается число жертв и травм в результате ДТП.

Исследования, проведенные зарубежными учеными, сосредоточены на связи между среднегодовым числом смертности на дорогах и двумя показателями экономического развития: ВВП на душу населения и ставкой безработицы. В качестве примера экономического кризиса рассматривается кризис 2008-2009 гг., т.к. по своей мощности и степени охвата он превосходит кризис 2014 года.

В исследованиях Министерства транспорта Великобритании выделяют три основных фактора, благоприятствующих безопасности дорожного движения во время экономических спадов:

- спады в экономике связаны с уменьшением роста трафика на дорогах или же снижением объемов этого трафика;
- спады в экономике связаны с непропорциональным снижением подверженности групп высокого риска дорожному движению; в частности, безработица, как правило, выше среди молодежи, чем среди людей других возрастных групп;
- осторожное поведение участников дорожного движения связано с сокращением располагаемого дохода, например, с меньшим количеством вождения в нетрезвом состоянии, снижением скорости для экономии топлива, меньшим количеством поездок в отпуск [5].

Французский Институт Наук и Технологий Транспорта, Объединения и Исследований (IFSTTAR) провел анализ того, как экономический спад, начавшийся в 2008 году, повлиял на количество погибших на дорогах в странах ОЭСР (страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития). Экономический спад, о чем свидетельствует как медленный рост или снижение валового национального продукта (ВНП), так и рост безработицы, связан с ускоренным снижением числа погибших на транспорте. Такое снижение является более значительным, нежели долгосрочная тенденция, которая является нормальной в странах ОЭСР.

Основными причинами такого явления являются:

- во-первых, непропорциональное сокращение вождения среди водителей высокого риска, в частности молодых водителей;
- во-вторых, снижение уровня смертности на километр пути, что, вероятно, связано с изменениями в поведении пользователей дорог, которые наблюдаются лишь частично. При этом общий пробег транспортных средств не сильно меняется в результате рецессии [5].

Как уже было сказано выше, экономические изменения в основном отражаются на динамике показателей ВВП на душу населения и изменения уровня безработицы. Эти изменения могут повлиять на безопасность дорожного движения различными способами. В условиях рецессии километраж пробега транспортного средства может быть уменьшен или может расти медленнее, чем обычно. Это, в свою очередь, влияет как на число жертв дорожного движения, так и на уровень аварийности, поскольку уровень аварийности обычно зависит от объема трафика.

Изменения в составе дорожного движения, в частности снижение количества вождения среди молодых водителей, обсуждались во многих исследованиях. Если водители с

высокой степенью риска более чувствительны к рецессии, чем водители с низкой степенью риска, может произойти снижение уровня аварийности.

Поведение участников дорожного движения может измениться во время рецессии. В исследованиях Дельфтского технологического университета упоминалось, что в период рецессии потребление алкоголя и вождение могут быть уменьшены, поскольку снижается число посетителей баров и ресторанов. Такое изменение в поведении пользователей дорог, скорее всего, будет связано с уменьшением количества аварий.

Наконец, рецессия может повлиять на объем инвестиций в автомобильно-дорожную безопасность, потому что обновление автопарка замедляется, и продажи новых автомобилей сокращаются. С другой стороны, государственные расходы на программы безопасности могут либо увеличиться как часть пакета стимулов расходования средств, либо быть сокращены, если будут проводиться меры жесткой экономии [5].

Для проведения статистического анализа были рассмотрены данные ежегодного отчета Международной Федерации Транспортников (МФТ). В отчет входят 30 европейских стран с данными за 43 года (1975-2018). В качестве индикатора экономических изменений используется упомянутый выше ВВП на душу населения. ВВП на душу населения указывается в долларах США по фиксированным ценам 2018 года, которые были скорректированы с учетом паритета покупательной способности (ППС). В исследовании проводится различие между краткосрочными изменениями ВВП на душу населения (межгодовые изменения) и долгосрочными изменениями.

Для изучения было выбрано 14 стран-участников ОЭСР, которые были разделены на 3 группы: страны Северной Европы, Восточной Европы и Южной Европы. Такое разделение связано с тем, что объем смертности на дорогах в среднем меньше в странах Северной Европы, нежели в странах Южной Европы. На рис. 1 приведены графики, на которых показано изменение объема ВВП и объема смертельных случаев на дорогах [6].

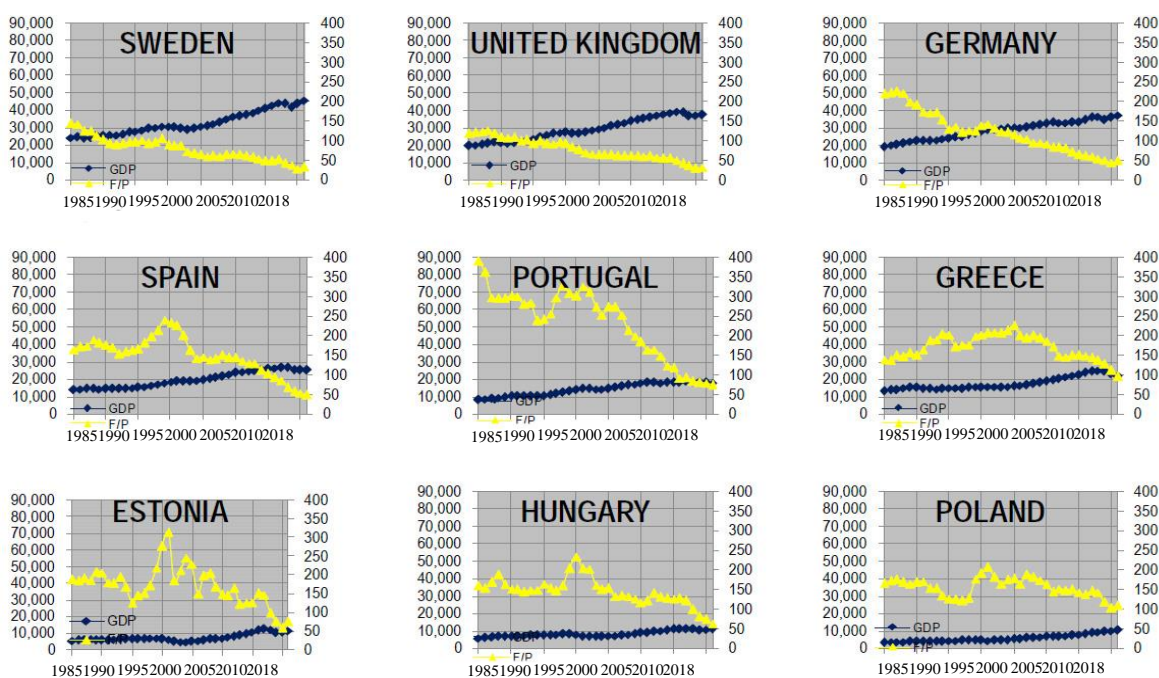


Рис. 1 – Графики зависимости значений ВВП и смертности по странам Европы

Некоторые общие тенденции могут быть выделены из данных графиков зависимости. Можно заметить, что среднегодовое изменение указывает на тенденцию к снижению смертности на дорогах во всех группах стран. Также, в течение большинства лет, которые были проанализированы МФТ, в целом наблюдается рост ВВП на душу населения. В некоторых странах, таких как Швеция и Великобритания, объем смертельных случаев

стабильно снижается с каждым годом, в других же, таких как Эстония и Португалия, наблюдается скачкообразное снижение. В странах, в которых ВВП на душу населения довольно высок, уровень смертности является одним из минимальных, и наоборот [6].

Второй статистический анализ строится на взаимосвязи между экономическими изменениями и изменениями в ДТП. Анализ также основывается на данных по 14 странам ОЭСР. В дополнительном наборе данных указан возраст смертельных исходов на транспорте, что позволяет проанализировать, сильнее ли затронул экономический спад молодых людей, чем другие возрастные группы.

Уровень безработицы, указанный в процентах от рабочей силы, использовался в качестве показателя рецессии. В этих анализах были разработаны три типа моделей:

- модель отрицательной биномиальной регрессии,
- модель годовых различий,
- модель оценки смертности.

На основе оценочных коэффициентов была разработана серия диаграмм, показывающих предполагаемую взаимосвязь между процентными точками изменения безработицы и процентным изменением числа погибших. Была обнаружена отрицательная взаимосвязь между изменениями уровня безработицы и изменениями числа погибших в результате дорожно-транспортных происшествий во всех странах, включенных в исследование, несмотря на то, что сила взаимосвязи различается.

На основе статистического анализа экономических показателей была установлена модель отрицательной биномиальной регрессии для каждой группы стран (формула 1):

$$\ln(Fat_{it}) - \ln(Fat_{i(t-1)}) = \alpha + \beta_1 [\ln(GDP_{it}) - \ln(GDP_{i(t-1)})] + \beta_2 Country\ group_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

где Fat_{it} , $Fat_{i(t-1)}$ – значения смертности за текущий и предыдущий годы;

GDP_{it} , $GDP_{i(t-1)}$ – значения ВВП за текущий и предыдущий годы;

α , β_1 , β_2 , ε_{it} – коэффициенты авторегрессии модели с распределенным запаздыванием.

Данная модель отражает зависимость уровня ВВП в странах-участниках и количеством смертельных случаев на дорогах в этих странах. Она позволяет получить оценку краткосрочной и долгосрочной эластичности показателей, или же выявить объединенную оценку эластичности при однородности факторов. Кроме этого, модель позволяет составить приблизительный прогноз количества погибших на дорогах как в рамках одной страны, так и по группе стран.

Результаты исследований взаимосвязи между экономическим спадом и безопасностью дорожного движения, сделанные до недавнего спада, были неоднозначными. Несмотря на то, что большинство исследований показали, что экономические спады были связаны с сокращением числа и уровня смертности на дорогах, результаты не были полностью согласованными. Во всех исследованных странах было установлено, что экономический спад, независимо от того, использовался ли для этого показатель ВВП на душу населения или безработицы, был связан с более значительным снижением числа погибших на транспорте, чем это предполагали прошлые тенденции.

Этот основной вывод в наибольшей степени соответствует всем странам, которые были проанализированы. Институты разных стран Европы, которые проводили подобные исследования, причиной увеличения безопасности на дорогах видят в уменьшении числа нетрезвых водителей или же снижении скорости автомобиля при его управлении в нетрезвом состоянии.

Другая же причина увеличения безопасности на дорогах заключается в поведении более старшей возрастной группы. В условиях ограниченных доходов водители стараются максимально минимизировать любые затраты, которые могут быть связаны с передвижением. Часть населения пересаживается с частного на общественный транспорт с целью экономии средств. Это напрямую влияет на снижение объемов трафика на дорогах, а, значит, безопасность повышается. Как показывают исследования российских

специалистов, напряженный трафик, повышает утомляемость, как водителей, так и пассажиров и ведет к увеличению ДТП [2].

В условиях экономического спада руководство некоторых государств стремится сохранить объем поступающих средств в бюджет, и по этой причине повышает налоги для населения, в том числе налоги на автомобильный транспорт и сопутствующие услуги.

К настоящему моменту смертность от ДТП в России намного выше, чем в большинстве европейских стран, и, в отличие от них, в России не наблюдается устойчивой долговременной тенденции к снижению этого показателя. Основными причинами является плохое качество дорог и управление транспортным средством в состоянии опьянения. В течение последних лет в РФ этот показатель растет [3]. В этой связи, следует отметить, что, несмотря на увеличение объемов бюджетных ассигнований дорожных фондов, состояние региональной дорожной сети существенно не меняется [1, с. 50].

Темпы роста ВВП в России имеют неустойчивую тенденцию, поэтому довольно сложно и даже необъективно выявлять зависимость от данного фактора. В случае, если экономика страны сможет показать тренд устойчивого роста в будущем, можно будет проводить исследования, аналогичные европейским.

Список используемых источников:

1. Долина, О.Н. Дорожные фонды в России: проблемы эффективного использования [Текст] / О.Н. Долина, М.А. Жидкова, Т.А. Шпилькина // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). – 2019. – № 3 (58). – С.48-54.

2. Жидкова, М.А. Основные направления финансирования отечественных автопроизводителей в условиях нестабильной экономики [Текст] / М.А. Жидкова, Т.А. Шпилькина // Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики: мат. II междунар. науч.-практ. конф. – 2018. – С. 57-61.

3. Прусова, В.И. Использование современных интеллектуальных систем и их влияние на эффективность функционирования транспортных организаций [Текст] / В.И. Прусова, В.В. Безновская // Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: кол. моногр. / под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Фёдоровой, В.Б. Фроловой. и др. – М.: РУСАЙНС, 2019. – С. 71-81.

4. Россия и страны мира [Текст]: стат. сб. – М.: Росстат. – 2018. – 375 с.

5. Why does road safety improve when economic times are hard: research report of International Traffic Safety Data and Analysis Group // International transport forum OECD – 2016.

6. Road Safety Analysis (2018). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.roadsafetyanalysis.org/mast-online/>, свободный

ПРИМЕНЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТ В ПРЕСТУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация.** Отсутствие правового регулирования отношений субъектов электронных платежных систем на основе криптовалют есть недостаток правового поля не только России. Криптовалюта в современном мире позиционируется как единственное анонимное электронное средство платежа. Именно факт анонимности дает возможность активно внедрять криптовалюты в преступные схемы для легализации денег, полученных незаконным путем.*

***Ключевые слова:** Криптовалюты, правовое регулирование, электронные платежные системы, преступная схема, мошенничество, биткоин, майнинг.*

Neelov V. V., Simakov A. A.
Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia

THE USE OF CRYPTOCURRENCIES IN CRIMINAL ACTIVITY

***Abstract.** The lack of legal regulation of relations between the subjects of electronic payment systems based on cryptocurrencies is a lack of legal field not only in Russia. Cryptocurrency in the modern world is positioned as the only anonymous electronic means of payment. It is the fact of anonymity that makes it possible to actively introduce cryptocurrencies into criminal schemes to legalize money obtained illegally.*

***Keywords:** Cryptocurrencies, legal regulation, electronic payment systems, criminal scheme, fraud, bitcoin, mining.*

Криминальные структуры в своей деятельности нередко используют современные достижения в области информационных технологий, электронные платежные системы не стали исключением. А появление криптовалют значительно разнообразили совершаемые криминальные схемы в информационно–телекоммуникационных сетях. Определение способов использования криптовалют в деятельности организованных преступных групп поможет в выявлении, раскрытии и расследовании преступлений [1, с. 85]. Предлагаются к рассмотрению некоторые случаи практического использования пиринговых платежных систем на основе криптовалют в преступной деятельности.

Вербовка криминальными структурами лиц с целью распространения наркотических средств получила широкое распространение в информационно–телекоммуникационной сети «Интернет». Предложения работы на достаточно выгодных условиях по сбыту наркотических веществ размещаются в виде объявлений. Заинтересовавшимся лицам предлагают связаться с работодателем по защищенным каналам связи через мессенджеры, например, ChatSecure, Wickr, Threema, Tor, Jabber и др. Таким образом, преступные элементы расширяют круг так называемых «закладчиков», занимающихся непосредственно сбытом наркотиков. Для расширения круга покупателей создаются интернет–магазины, где наркотические средства скрываются под наименованиями обычных продуктов. При оформлении заказа покупатель не предоставляет личные данные продавцу и остается обезличенным. После заключения соглашения, покупатель переводит деньги на электронный кошелек продавца, который впоследствии связывается (через социальные сети с применением лингвистических стегоконтейнеров, либо посредством защищенных каналов связи мессенджеров) с «закладчиком» и сообщает адрес поставщика и место «закладки». Далее покупатель информируется о месте «закладки» и сделка является завершённой.

Средства электронного кошелька, полученные в результате незаконной сделки, легализуются через покупку криптовалюты с последующей конвертацией в другие денежные средства на электронной бирже. Покупка криптовалюты происходит следующим образом: покупатели наркотических веществ переводят денежные средства на счета электронных кошельков (WebMoney, QiviWallet, PayPal и др.) сбытчиков наркотиков. После чего преступники с анонимных либо подставных электронных кошельков покупают криптовалюты на электронных биржах, либо специальных частных сайтах обмена валют. Как правило, купленная криптовалюта обменивается несколько раз на другие типы криптовалют, что затрудняет отслеживание исходного поступления денежных средств с электронного кошелька. Далее криптовалюту продавцы на электронных биржах обратно конвертируют в денежные средства, которые поступают на другие электронные кошельки преступников, которые также зарегистрированы анонимно. В завершении деньги переводятся на банковские карты преступников, оформленные на подставных лиц или приобретаются материальные блага, которые необходимы преступникам с электронных кошельков в интернет-магазинах.

В ближайшее время в борьбе с закладками наркотических средств сотрудниками правоохранительных органов возможны положительные изменения. Так вступившие в силу изменения ч.20 ст.7 Федерального закона «О национальной платежной системе» запрещают обналчить остаток электронных денежных средств физическим лицам не прошедшим идентификацию. А с июля 2020 г вступят в силу, имеющие большой резонанс в обществе, поправки в ч.2, ч.2.1 статьи 7 этого же закона, которые, по сути, полностью устраняют анонимность физических лиц в электронных платежных системах, требуя обязательного использования банковского счета лицам, не прошедшим идентификацию.

Приобретение криптовалюты не требует данных покупателя, что в дальнейшем значительно затрудняет работу правоохранительных органов в идентификации лиц, заключивших сделку и раскрытии преступления. Однако, указанные выше изменения в законодательстве позволят теперь при проведении компьютерной экспертизы определить связь электронного кошелька покупателя с электронным кошельком продавца, делая несущественным определение цепочки криптовалютных операций.

Так в городе Кирове было возбуждено уголовное дело по ч.1 ст. 174.1 УК РФ легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем. Также, в отношении лиц были возбуждены уголовные дела по ч. 4 ст. 228.1 УК РФ незаконный сбыт наркотических веществ. Члены организованной преступной группировки осуществляли сбыт наркотических веществ описанным выше способом. Деньги от покупателей поступали на электронные кошельки, которые часто менялись. Преступники на эти деньги покупали криптовалюту, в основном Bitcoin. После чего обменивали криптовалюту на электронных биржах в рубли и переводили на свои счета [2]. Наркотогровля в Интернет (в том числе в Dark Net) за последнее время резко возросла в связи с включением криптовалют в преступные схемы в качестве платежного средства [3, с. 64].

Рассмотрим преступную схему предоставления незаконных услуг проституции и торговли людьми. Для этого создаются интернет-сайты, где размещаются объявления о предоставлении услуг, указанных выше. За размещение объявления требуется оплата, которая происходит в криптовалюте. В данном случае анонимность лиц, совершающих сделку, затрудняет их поиск сотрудниками правоохранительных органов.

Так генеральный директор интернет – сайта «Backpage» Карл Феррер размещал объявления с предоставлением незаконных услуг, за которые получал денежные средства в виде криптовалюты. Заработанная (в результате таких манипуляций) криптовалюта, обретала легальность через крупные биржи, такие как «CoinBase» и «Kraken». По его собственным показаниям, таким способом было легализовано около 500 миллионов долларов.

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что правовое регулирование обращения криптовалют в России является необходимым условием, способствующим раскрываемости экономических преступлений.

Список используемых источников:

1. Иванцов, С.В. Преступления, связанные с использованием криптовалюты: основные криминологические тенденции [Текст] / С.В. Иванцов, Э.Л. Сидоренко, Б.А. Спасенников, Ю.М. Березкин, Я.А. Суходолов // Всероссийский криминологический журнал. – 2019. – Т.13.- № 1. – С.85–93.
2. Управление МВД России по Кировской области [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <https://43.xn--b1aew.xn--p1ai/news/item/11761247> (дата обращения 12.07.2019).
3. Симаков, А.А. Анонимность в глобальных сетях [Текст] / А. А. Симаков // Научный вестник Омской академии МВД России.- 2017.- № 2(65).- С. 62 – 65.

УДК 336.14

Редько В. А., Комиссаров А. Г.

Сибирский Университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФИЦИТА
ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА**

Аннотация: В статье рассмотрено влияние профицита государственного бюджета на экономику, его положительные и отрицательные стороны, точки зрения экономистов относительно бюджетного профицита.

Ключевые слова: профицит, федеральный бюджет, экономика, фонд национального благосостояния.

Redko V. A., Komissarov A. G.

Siberian University of consumer cooperation, Novosibirsk

POSITIVE AND NEGATIVE ASPECTS OF THE FEDERAL BUDGET SURPLUS

Abstract: In the article considers the impact of the state budget surplus on the economy, its positive and negative sides, the point of view of economists regarding the budget surplus.

Keywords: surplus, Federal budget, economy, national welfare Fund.

Профицит – это превышение доходов государственного бюджета над расходами, то есть положительное сальдо. В основном профицит бюджета используют по направлению денежных средств на погашения обязательств; на уменьшения доходов от продаж как государственного, так и муниципального имущества; на сокращения налоговых доходов посредством изменения налогового законодательства.

Существует так же понятие как «первичный» и «вторичный» профицит.

«Первичный» профицит происходит, когда доходы превышают расходы, и не включают расходы на обслуживания долга. А «вторичный» профицит включает выплаты по займам [1].

К положительным сторонам профицита можно отнести:

1. Повышение инвестиционной политики;
2. Запас средств или резервы для покрытия расходов;
3. Появления финансовой «подушки»;
4. Профицит позволяет вести либеральную налоговую политику, что в следствии происходит развитие экономики.

Как и у любого явления, у профицита государственного бюджета есть отрицательные стороны:

1. Из-за профицита часть денежных средств изымается из национального оборота;
2. Снижение конкурентоспособности;
3. Некомпетентное распоряжения государственным бюджетом, так как за место разумного использования средств, идёт накопление валюты.
4. Желание властей сохранить профицит, что приводит к большим привлечением заёмных средствам

До сих пор не существует единой точки зрения относительно профицита государственного бюджета. Поэтому всех экономистов можно разделить на две группы. Те, кто считает профицит положительным явлением, и те, кто считает профицит бюджета – отрицательным.

Рассматривая положительную точку зрения, экономисты выделяют такие преимущества как получения стратегических резервов на случай непредвиденных расходов, в возникновении чрезвычайных обстоятельств. То есть правительство, всегда найдёт способ использовать «лишние» деньги. Погашение текущей задолженности и улучшение инвестиционного портфеля. Ослабляется напряженность со стороны налоговых инспекторов, увеличиваются шансы на более быстрое развитие местных бюджетов. Таким образом, профицит бюджета является стимулом для многих инвесторов покупать ценные бумаги в данной стране или инвестировать в бизнес.

Так, например, Министр финансов РФ Антон Германович Силуанов говорит о том, что наша финансовая политика ориентируется на стабильность обменного курса, накапливаются резервы. Такая политика будет продолжена в следующем году. Кроме того, политика профицита бюджета позволяет создавать дополнительные буферы от внешних воздействий. К этому приводит не только изменение цен на мировых рынках нефти и других энергоносителей, но и санкции, потому что, сейчас слышны разные голоса, что нужно вводить санкции в отношении российского долга и выпускать новые ценные бумаги. Профицитный бюджет, используется для защиты [2].

Далеко не все экономисты считают, что профицит бюджета – благо для страны. Так, есть мнение, что из-за того, что профицитный бюджет - следствие жесткой экономической политики, его результатом является недостаток свободных оборотных средств в экономике, в частности снижение ликвидности кредитных организаций.

Благоприятная экономическая ситуация на мировом финансовом рынке позволила России за счет нефтегазовых доходов сформировать финансовый резерв [3].

Благодаря профициту Министерством финансов РФ с 01.02.2008 года формирует Фонд национального благосостояния (ФНБ) который является частью средств федерального бюджета. В соответствии с положениями статьи 96.11 Бюджетного кодекса РФ (БК РФ) управление средствами ФНБ осуществляется Министерством финансов РФ, отдельные полномочия могут осуществляться Центральным банком РФ. С момента создания Стабилизационного фонда РФ, общественность следит за его формированием и использованием [4].

Данные об объемах и динамике ФНБ публикуются на официальном сайте Министерства финансов РФ. По состоянию на 1 марта 2020 г. совокупный объем ФНБ составил 8 249,59 млрд. рублей, что эквивалентно 123,14млрд. долларов США. Динамика ФНБ в таблице 1.

Таблица 1. Динамика средств Фонда национального благосостояния [5]

Дата	млрд.долл.США	млрд.руб.
01.02.2008	32,00	783,31
01.01.2009	87,97	2584,49
01.01.2010	91,56	2769,02
01.01.2011	88,44	2695,52
01.01.2012	86,79	2794,43
01.01.2013	88,59	2690,63
01.01.2014	88,63	2900,64
01.01.2015	78,00	4388,09
01.01.2016	71,72	5227,18
01.01.2017	71,87	4359,16
01.01.2018	65,15	3752,94
01.01.2019	58,10	4036,05
01.01.2020	125,56	7773,06
01.03.2020	123,14	8249,59

Рассмотрим точку зрения экономистов, которые не считают профицит бюджета положительным явлением. Есть мнение о том что «профицит бюджета» звучит красиво, но на самом деле с точки зрения макроэкономики это не всегда хорошо. Так же говорить о положительном торговом балансе, что означает «миру отдаёте больше, чем от него получаете». Ситуация с бюджетом очень похожа, если постоянный профицит бюджета, это означает что всё еще есть дополнительные средства. Это означает, что деньги не идут в какой-либо важный проект, следовательно, не используется весь потенциал. У многих развитых стран долгосрочный дефицит бюджета, и они финансируют его за счет внешнего долга. В нынешней ситуации России нужно решать многие социальные проблемы, поэтому из-за дефицита бюджета, который надо финансировать за счет иностранных кредитов средства идут на экономико-социальные нужды.

Тем не менее, нельзя сказать, что и дефицит благоприятен для экономики страны. Дефицит государственного бюджета опасен тем, что он практически всегда приводит к инфляции.

До сих пор не существует единой точки зрения относительно бюджета, есть сторонники как профицита, так и дефицита. Касаемо мировой практики, то профицит бюджета характерен для многих экспортёров сырья. Например, профицит на 2020 год составляет более 876 млрд. рублей [6].

Профицит бюджета также является нежелательным, так как означает повышенную нагрузку на экономическую систему и снижает эффективность использования бюджетных средств. Так как профицит бюджета, возникающий в результате более экономного и эффективного использования бюджетных средств при 100% финансировании предусмотренных по бюджету расходов, то это означает, что более высокие доходы бюджета были приобретены лишь из-за экономии и недофинансирования расходов или в результате сложившейся экономической конъюнктуры и тому подобное, то нет смысла положительно оценивать профицит бюджет.

Таким образом, важно знать, что превышение доходов над расходами, не всегда позитивен. Эта ситуация может говорить о жёсткой экономической политике, а также неправильном распределении средств. Если же дополнительные средства в бюджете появляются за счёт экономического роста, задача государства правильно распределить полученные резервы.

Список используемых источников:

1. «Профицит бюджета - что это простым языком» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finanzy.ru/ponyatie-profitit-byudzheta/>, свободный.
2. ТАСС: Новости в России и мире [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/ciluanov-profitit-byudzheta-zashchitit-rossiyu-ot-sankciy-1027833443>, свободный.
3. Дуплинская, Е.Б. Оценка формирования и использования национальных фондов России [Текст] / Е. Б. Дуплинская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность.- 2009.- № 19.- С. 61–66.
4. Дуплинская, Е.Б. Суверенные фонды России: анализ ситуации [Текст] / Е. Б. Дуплинская // Вестник Омского университета.- 2015.- № 1.- С. 13–19.
5. Фонд национального благосостояния [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/statistics/>, свободный.
6. О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.11.2019 №380-ФЗ. - Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

УДК 343.46

Рыжкова В.А.

Сибирский юридический университет (г. Омск)

**УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕЗАКОННОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ**

Аннотация. В статье рассматриваются проблемные вопросы квалификации такого состава преступления как незаконное предпринимательство. Проводится анализ положений различных отраслей российского законодательства по вопросам определения содержания категории «предпринимательская деятельность». Формулируются предложения по совершенствованию положений уголовного закона, предусматривающих ответственность за незаконное предпринимательство.

Ключевые слова: незаконное предпринимательство, уголовная ответственность, деящееся преступление, предпринимательская деятельность.

Ryzhkova V.A.

Siberian Law University (Omsk)

**CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR ILLEGAL ENTREPRENEURSHIP AS A METHOD
FOR PROTECTING ECONOMIC SECURITY**

Abstract. This article discusses the problematic issues of qualifying such a corpus delicti as illegal business. The analysis of the provisions of various branches of Russian legislation on the determination of the content of the category «business». Proposals are being made to improve the provisions of the criminal law, providing for liability for illegal business.

Keywords: illegal entrepreneurship, criminal liability, ongoing crime, entrepreneurial activity.

На протяжении нескольких лет органы законодательной и исполнительной власти Российской Федерации все большее внимание уделяют борьбе с так называемой «теневой экономикой». Уголовный кодекс Российской Федерации (далее – УК РФ) содержит ряд норм, направленных на защиту экономической безопасности нашего государства. Одной из них является норма, предусматривающая ответственность за незаконное

предпринимательство [1]. Несмотря на наличие разъяснений Пленума Верховного Суда РФ, применение указанной нормы вызывает ряд вопросов. На наш взгляд, причина тому кроется в несовершенстве и сложности ее конструкции и содержания.

Первая причина сложности применения статьи 171 УК РФ представляется в отсутствии четкого представления о понятии предпринимательской деятельности. Так, закреплённое в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ) легальное определение предпринимательской деятельности продолжает оставаться не вполне однозначным. Согласно ГК РФ предпринимательской деятельности присущ ряд обязательных признаков: самостоятельность, рисковость, систематическое получение прибыли, государственная регистрация в установленном законом порядке [2]. В правоприменительной деятельности данных критериев недостаточно для квалификации деятельности в качестве предпринимательской. Например, гражданин с целью получения дополнительного дохода решил сдавать в аренду принадлежащую ему на праве собственности квартиру, при этом, не регистрируясь в качестве индивидуального предпринимателя. Как мы видим, деятельности данного гражданина присущи практически все признаки предпринимательства, кроме одного – государственная регистрация. В связи с этим возникает вопрос: нужна ли такая регистрация в данном случае, и можно ли рассматривать такие действия гражданина в качестве незаконного предпринимательства? К сожалению, дать однозначный ответ на эти вопросы невозможно, поскольку при рассмотрении соответствующих дел суды учитывают множество других факторов.

Анализ текста постановления Верховного Суда РФ от 10.01.2012 г. № 51-АД11-7 [5], а также текста разъяснения Министерства финансов Российской Федерации [3], показал, что о наличии в деятельности гражданина признаков предпринимательской деятельности может свидетельствовать следующее: изготовление или приобретение имущества с целью последующего извлечения прибыли от его использования или реализации; взаимосвязанность всех совершенных гражданином в определённый период времени сделок; хозяйственный учет операций, связанных с осуществлением сделок; устойчивые связи с продавцами, покупателями, прочими контрагентами. При наличии данных признаков гражданин признается лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, а, следовательно, должен зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Кроме того, по рассматриваемому вопросу следует обратить внимание на соответствующее постановление Пленума Верховного Суда РФ [4], в соответствии с которым не влечёт уголовной ответственности сдача гражданином в аренду или внаём имущества без государственной регистрации в случае отсутствия необходимости в использовании этого имущества. Таким образом, вопрос о том, является ли та или иная деятельность предпринимательской, в каждом конкретном случае должен решаться с учетом целого ряда факторов.

Кроме этого, сложности при квалификации незаконного предпринимательства возникают также из-за допущения законодателем логико-правового парадокса. Он заключается в том, что как уже было сказано ранее, одним из признаков предпринимательской деятельности является регистрация в установленном законом порядке, а в ст. 171 УК РФ речь идет о предпринимательской деятельности без регистрации. Считаем, что закреплённое в гражданском законодательстве определение предпринимательской деятельности не может получить буквального толкования при применении статьи о незаконном предпринимательстве.

Следующая проблема применения данной нормы заключается в отсутствии единой позиции по поводу конструкции незаконного предпринимательства. Ряд авторов придерживается мнения, что данный состав относится к длящимся преступлениям, оперирую при этом тем, что законодатель для описания этого преступления использовал термин «деятельность», которая имеет длительный характер [6, с. 13]. Такая аргументация, на наш взгляд, не совсем правильная, так как признак длительности по своей природе в большей степени присущ продолжаемым преступлениям. В связи с этим, в науке

уголовного права большинство ученых рассматривают данное преступление как продолжаемое, поскольку для осуществления незаконной предпринимательской деятельности необходимо выполнение постоянно новых действий [7, с. 42]. Мы же придерживаемся иной точки зрения, и считаем целесообразным незаконное предпринимательство рассматривать в качестве как единого простого, так и продолжаемого преступления в зависимости от конкретной ситуации. Так, если для достижения итоговой цели предпринимательской деятельности (в нашем случае, извлечение дохода в крупном размере) необходимо совершение единого действия, то такое преступление следует рассматривать как единое простое; если же для этого требуется осуществление нескольких новых действий, то в данном случае речь идет уже о продолжаемом преступлении. Такое понимание конструкции анализируемого состава преступления позволит решить ряд вопросов, касающихся, в первую очередь, порядка исчисления сроков давности, и как следствие, освобождения от уголовной ответственности.

Наибольшие трудности в правоохранительной практике возникают относительно понимания крупного ущерба. В соответствии с диспозицией рассматриваемой нормы обязательным последствием такого преступления должно быть причинение крупного ущерба гражданам, организациям и государству либо извлечение дохода в крупном размере. Согласно примечанию к ст. 170.2 УК РФ под крупным ущербом, крупным размером следует понимать стоимость, ущерб, доход либо задолженность свыше 2250000 рублей. Законодатель не дифференцировал размер ущерба для граждан, организаций или государства, чем нарушил правила логики построения нормы. Для разрешения данной ситуации предлагаем дифференцировать данный показатель.

Таким образом, можно сделать вывод, что при применении нормы, предусмотренной статьей 171 Уголовного кодекса Российской Федерации, существуют проблемные вопросы. Ответы на них требуют внимания со стороны законодателя для последующего формирования единого вектора применения положений о незаконном предпринимательстве.

Список используемых источников:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. О налогообложении доходов физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, полученных по договору аренды недвижимого имущества [Электронный ресурс]: письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2012 г. № 03-04-05/10-1454 // Правовая справочно-информационная система «Гарант».
4. О судебной практике по делам о незаконном предпринимательстве [Электронный ресурс]: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 18.11.2004 г. № 23 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
5. Постановление Верховного Суда Российской Федерации от 10.01.2012 г. № 51-АД11-7 [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Гарант».
6. Занько, М. В. Некоторые особенности установления объективных признаков состава незаконного предпринимательства [Текст] / М. В. Занько // Российский следователь. – 2010. – № 6. – С. 11–16.
7. Середа, И. М. Незаконное предпринимательство в России: проблемы квалификации [Текст] / И. М. Середа // Вестник Сибирского юридического института МВД России. – 2019. – № 3 (36). – С. 39–45.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются социально-экономические проблемы Иркутской области и их влияние на общее состояние региона. Разрабатываются рекомендации по стабилизации ситуации в области.

Ключевые слова: Экономика Иркутской области, проблемы, демография, предпринимательство, ресурсы

Sinkina A. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE IRKUTSK REGION

Abstract. The article discusses the socio-economic problems of the Irkutsk region and their impact on the general condition of the region. Recommendations are developed to stabilize the situation in the region.

Keywords: Economics of Irkutsk region, problems, demography, entrepreneurship, resource.

Иркутская область является одним из ведущих регионов Сибирского федерального округа по важнейшим макроэкономическим показателям: валовой региональный продукт, рентабельность предприятий, налоговой отдаче, инвестиции в основной капитал.

Регион расположен практически в центре континента, на пересечении основных транспортных путей. Граничит с Республикой Саха (Якутия) на северо-востоке, с Забайкальским краем и Республикой Бурятия на востоке и юге, с Красноярским краем на западе, с Республикой Тыва на юго-западе.

Площадь территории составляет 767,9 тыс. кв. км. Это 2-м место среди регионов Сибири и 5-м местом в России. Население Иркутской области по состоянию на 2019 год составило 2 397,8 тыс. человек. Наиболее крупными центрами являются города – Иркутск, Ангарск, Братск. Регион обладает высоким интеллектуальным, промышленным и природно-ресурсным потенциалом, имеет выгодное географическое положение.

В регионе действуют более 50 тысяч малых и крупных промышленных предприятий, многие из которых входят в состав крупных российских компаний.

Исходя из краткого описания региона, можно сделать вывод, что область находится в довольно выгодном положении, но это не может исключать наличие проблем.

Выделяется несколько видов экономических проблем в области.

Отрицательная демографическая динамика.

Численность населения в Иркутской области возростала до 1990-х годов. Позже начала снижаться т.е за период с 1990-2008 г. численность населения снизилась на 300 тыс. человек, что составляет 10% жителей региона. С течением времени, данная ситуация не изменилась. И тому есть несколько причин: высокая смертность; низкая рождаемость, высокий уровень оттока населения(миграционная убыль составила 5910 человек)

В табл.1 представлены данные за последние 5 лет. Можно заметить, что численность постоянного населения, включая Усть-Ординский и Бурятский районы с каждым годом значительно уменьшается.

Среди покинувших регион, в основном, встречаются социально-активные и неспособные реализовать в рамках предоставленных возможностей граждане.

Таблица 1 – Численность постоянного населения Иркутской области.

2015 ¹⁾	2016 ²⁾	2017 ³⁾	2018 ⁴⁾	2019 ⁵⁾
2414913	2412800	2408901	2404195	2397763

Недостаточный уровень развития малого предпринимательства.

Уровень развития малого бизнеса является своеобразным критерием социально-экономического благополучия на любой территории.

«Существование данного вида бизнеса на территории Иркутской области не может обходиться без комплексной поддержки государства. В нее входит: создание необходимой нормативно-правовой базы, развитие инфраструктуры, надежная защита прав предпринимателей, помощь в расширении рынков сбыта, и.т.д. Приоритетные направления поддержки малого и среднего предпринимательства определяются, исходя из возможностей региона с учетом «Комплексной программы социально-экономического развития Иркутской области до 2030 года»»[3]

Исходя из статистических данных в период за 2017-2018 года численность малых предприятий на территории незначительно уменьшилась (на 1 %). Необходимо отметить, что тенденция отрицательной динамики была замечена еще в 2016 г. (рис.1)

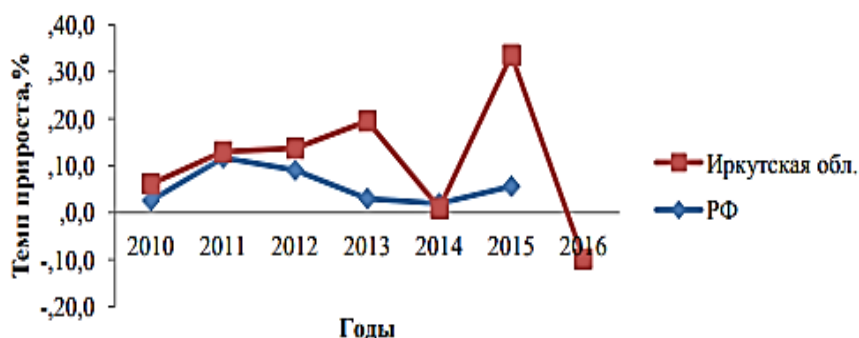


Рисунок 1. Численность малых предприятий Иркутской области за 2010-2016 гг.

На лицо виден кризис малого предпринимательства в Иркутской области. Нельзя не заметить, что малое количество статистического материала и частая смена расчетных показателей значительно усложняет анализ.

«В марте 2017 года распоряжением Губернатора Иркутской области был утвержден План первоочередных антикризисных мер по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности на территории Иркутской области в 2017 году.»[2]

В данном документе предлагается увеличить налоговые платежи, устранить неэффективные льготы (т.е. устранение пониженных ставок по налогам), и.т.д.

В Иркутской области был проведен опрос среди малых предпринимателей по поводу того, как антикризисная политика влияет на предпринимательство в регионе. Большинство, а именно 56% проголосовало за отрицательное влияние, что является весьма логичным.

Очевидно, что правительство разрабатывает антикризисные меры, видя данную ситуацию, но опрос предпринимателей Иркутской области показал неэффективность и не состоятельность данных разработок. Именно поэтому, я считаю, нужно включить развитие малого предпринимательства в ведущие цели государственных программ, реализуемых в регионах.

Слабое использование ресурсного потенциала региона.

Лесосырьевая база.

Иркутская область является крупным поставщиком круглого леса. Однако опыт развитых стран свидетельствует, что для повышения эффективности экспорта и бюджетоотдачи вывозимого ресурса необходимо увеличивать глубину его переработки. Если учитывать имеющуюся в регионе лесосырьевую базу, то доход получаемый от лесопромышленного комплекса мог составлять более 30 млрд. дол. По состоянию на 2019 год было экспортировано 5 737 890 кубометров лесоматериалов на сумму 737,4 млн дол., что составляет 2,5% от возможного дохода.

Кроме того, за отчетный период 2019 года экспорт целлюлозы составил 17% от всех стоимостных показателей экспортных операций. Товара в январе-июне 2019 года было вывезено 792 тыс. тонн на сумму 444 млн. дол. (в январе-июне 2018 года – 804 тыс. тонн на сумму 592 млн долларов США).

Таким образом, экспорт Иркутской области стабильно сокращается. Из чего следует вывод, что на территории региона ухудшились условия заготовки лесосырьевой базы.

Природный газ.

Иркутская область обладает внушительными запасами газа (их достаточно, чтобы осуществлять экспорт в объеме 40 млрд м3 в год).

В январе-сентябре 2019 года добыча нефти и природного газа сократилась на 1,2%, что спровоцировало собой подорожание попутного газа на 6-7%

Иркутская область испытывает серьезные проблемы с газификацией - в регионе уровень газификации составляет 8,1% против 66,2% в среднем по России.

Для преодоления проблемы газификации в регионе необходимо наладить производство природного газа, что даст импульс развитию экономики.

Исходя из анализа основных социально-экономических проблем Иркутской области можно предложить следующие рекомендации, направленные на их смягчение.

-Необходим комплекс мер по стабилизации и увеличению демографической динамики в регионе.

-Увеличение количества рабочих мест с достойной оплатой труда для привлечения большего числа мобильного населения.

-Создание комплексной системы развития малого и среднего предпринимательства.

-Увеличение числа помещений для осуществления предпринимательской деятельности.

-Создание условий для привлечения иностранных инвестиций в Иркутскую область.

-Создание промышленных площадок для переработки газа в регионе.

-Развитие государственного частного партнерства.

-Увеличение количества известных брендов в области, для увеличения числа экспортируемой продукции.

-Разработка стратегии продвижения имидж-бренда Иркутской области.

Список используемых источников:

1. Решение Думы города Иркутска от 22.02.2018 г. N 006-20-440662/8 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития города Иркутска на период до 2030 года» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/446665507>.

2. Распоряжение Губернатора Иркутской области от 17.03.2017 г. N 29-р «Об утверждении плана первоочередных антикризисных мер по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности на территории иркутской области в 2017 году» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/450256033>.

3. Харченко А.А. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в иркутской области [Текст] / А.А. Харченко // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2019. - №2. – С. 68-71.

4. Суходолов А.П. Иркутская область. Проблемы и перспективы роста [Текст] / А.П. Суходолов // Прибайкалье. – 2010. - №4.

5. ФСГС по Иркутской области: офиц. сайт [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://irkutskstat.gks.ru/>

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ: ВРЕД ИЛИ ПОЛЬЗА?

Аннотация. В статье рассматривается вопрос политических санкций со стороны Соединенных Штатов Америки, а также оценивается их влияние на политическое устройство современной России.

Ключевые слова: санкции, власть, внутренняя политика.

Sinkina A.V., Shik S.R.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ANTI-RUSSIAN SANCTIONS: HARM OR BENEFIT?

Abstract. The article deals with the issue of political sanctions by the United States of America, as well as their impact on the political system of modern Russia.

Keywords: sanctions, power, domestic policy.

Das in diesem Artikel behandelte Thema ist derzeit von erheblicher Relevanz, da Sanktionen unsere derzeitige politische Realität sind.

Bevor ich darüber spreche, ob sie der Russischen Föderation Nutzen oder Schaden bringen, möchte ich vor einigen Jahren noch einmal darauf zurückkommen, als das russische Volk zum ersten Mal überall darüber sprach, was die Vereinigten Staaten von Amerika in Bezug auf einige Bürger Russlands, einschließlich hochrangiger Beamter, einführen wollen einige Einschränkungen.

Alles begann im März 2014, als die Vereinigten Staaten, die mit den Aktionen der russischen Behörden während der „Ukraine-Krise“ nicht einverstanden waren, bestimmten Würdenträgern die Einreise in ihr Land untersagten. Es folgte die Sperrung ihrer Konten bei amerikanischen Banken. Wir stellen fest, dass dann die folgenden Politiker in die Sanktionsliste aufgenommen wurden: Elena Mizulina, Valentina Matvienko, Sprecherin des Föderationsrates, und der stellvertretende Premierminister Dmitry Rogozin..

Im selben Monat einigten sich die EU-Außenminister darauf, Sanktionen gegen russische und ukrainische Politiker zu verhängen, die nach Angaben des EU-Außenministeriums schuldig waren, "die territoriale Integrität der Ukraine untergraben zu haben". Die Liste der Beamten, gegen die zu diesem Zeitpunkt Sanktionen verhängt wurden, bestand aus 21 Personen.

Nach der Europäischen Union wurden auch in Kanada Sanktionen erörtert. Infolgedessen verhängten die kanadischen Behörden am 17. März 2014 zehn hochrangigen Vertretern der Russischen Föderation und der Republik Krim wirtschaftliche Beschränkungen und „Visasanktionen“.

Nach Kanada schloss sich die Schweiz den Sanktionen gegen die Russische Föderation an, die Finanztransaktionen auf 33 russische Beamte beschränkten. [1, S. 4]

Wie aus den oben angegebenen Daten hervorgeht, haben die antirussischen Sanktionen ihr Potenzial schrittweise ausgebaut, um die Möglichkeiten der Russischen Föderation im wirtschaftlichen und politischen Bereich maximal einzuschränken.

So wurde am 20. März die US-Sanktionsliste mit den Namen von neunzehn russischen Beamten und Geschäftsleuten ergänzt.

In den USA argumentierten sie, dass diese Menschen dem Präsidenten Russlands V.V. Zu Putin.

Am 21. März beschlossen die Staats- und Regierungschefs der EU, mit der Umsetzung der „zweiten Stufe“ der Sanktionen zu beginnen. Dies lag daran, dass die Situation in der Ukraine

immer schwieriger wurde und immer weniger der Kontrolle erlag. Nach Angaben der Länder der Europäischen Union war die Russische Föderation die Hauptursache für Instabilität in dieser Region.

Es ist erwähnenswert, dass zunächst nicht nur Einzelpersonen, sondern auch Banken in die Sanktionslisten aufgenommen wurden. Die Bank "Russland" stand also auf der nächsten von den kanadischen Behörden erstellten Sanktionsliste.

Bereits im April beschränkte die Schweiz, die die neue Sanktionsliste der Europäischen Union unterstützte, die Finanztransaktionen auf 33 andere russische Beamte.

Der Stichtag für die Verschärfung der antirussischen Sanktionen sollte als 11. April 2014 angesehen werden, wenn bis zu fünf Länder den EU-Sanktionen beigetreten sind. Unter diesen Ländern war die Ukraine.

Es ist interessant festzustellen, dass Japan am 29. April seine Absicht angekündigt hat, zusätzliche Sanktionen gegen 23 Beamte zu verhängen, die Japan als an der Verletzung der Souveränität der Ukraine beteiligt angesehen hat.

Wir stellen auch fest, dass in weniger als einem Monat fünf weitere Länder antirussischen Sanktionen beigetreten sind. Diese Länder sind: Montenegro, Island, Albanien, Liechtenstein und Norwegen.

Genau drei Monate später zeichnete sich der Trend zu verschärften Sanktionen erneut ab, doch diesmal fielen zwei große russische Banken sowie die United Shipbuilding Corporation der Russischen Föderation unter sie. [2, S. 16]

Es ist anzumerken, dass die Tendenz, den Einfluss der Sanktionen auf die Russische Föderation zu erhöhen, in den folgenden Jahren allmählich zunahm.

Aber bedeutet all das, dass antirussische Sanktionen unbeantwortet bleiben? Das heißt natürlich nicht.

Seit der Einführung des ersten Sanktionspakets ist Russland nicht unbeantwortet geblieben.

Wir werden nicht dem Kampf der beiden Supermächte folgen, sondern nur den jüngsten Vergeltungsmaßnahmen der Russischen Föderation.

Am 13. August 2016 verlängerte Russland das Lebensmittelembargo auf Albanien, Montenegro, Island, Liechtenstein und die Ukraine.

Es ist offensichtlich, dass die Vereinigten Staaten von Amerika und die Europäische Union einen bestimmten „Sanktionsplan“ verfolgen, da neue Sanktionen nicht gleichzeitig gegen Russland verhängt werden, folgen sie einander, als ob sie erwarten, dass Russland nach diesem Schritt nicht mehr bestehen kann Kompromiss. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass dies nicht der Fall ist. Immer wieder werden antirussische Sanktionen immer strenger, härter und umfassender. Die Außenpolitik Russlands zeigt, dass Sanktionen unser Land in Bezug auf innenpolitische und wirtschaftliche Entscheidungen stärker und unabhängiger machen. Das sagen berühmte Leute in unserem Land über Sanktionen:

“Für uns hat die Importsubstitution funktioniert, insbesondere in europäischer und ukrainischer Richtung. Dies gilt für die Rohrindustrie, Eisenbahnwaggons, Flugzeugtriebwerke und andere wichtige Komponenten - unsere Unternehmen erhielten erhebliche Präferenzen und erhöhten entsprechend das Produktionsvolumen.”

Vladimir Gutenev, Vizepräsident der "Union of Russian Engineering". [3, S.14]

„1989 wurden nach den bekannten Ereignissen auf dem Platz des Himmlischen Friedens auch Sanktionen gegen China verhängt. Sanktionen, die denen gegen uns sehr ähnlich sind. Jetzt mal sehen. Hat sich die chinesische Wirtschaft danach schlechter entwickelt? Nein. Haben sie von dem Kurs abgewichen, der genau Ende der achtziger Jahre festgelegt wurde? Nein. Sind sie eine erfolgreiche Wirtschaft? Ohne Zweifel. “

Dmitri Medwedew, Vorsitzender der Regierung der Russischen Föderation. [3, S.29]

Wie aus den Zitaten hervorgeht, äußern hochrangige Staatsbeamte und prominente Branchenvertreter keine ernsthafte Besorgnis über die gegen die Russische Föderation verhängten

Sanktionen. Dies ist jedoch die Position einer legitimen Regierung, anders hätte es kaum sein können. Wenn die Spitzenbeamten des Staates glaubten, dass die Sanktionen ersticken und unser Land schwächen würden, wie wäre dann die Stimmung der Menschen? Offensichtlich pessimistisch. Und dann würde das Volk die Behörden offen kritisieren und die obersten Beamten des Staates beschuldigen, dass die Sanktionen wegen ihrer unfähigen Regierung, des falschen Kurses der Außenpolitik usw. verhängt wurden.

Was unsere persönliche Einstellung zu der Politik der Vereinigten Staaten von Amerika und der Europäischen Union in Bezug auf Russland betrifft, so glauben wir, dass die Russische Föderation, egal wie hart und restriktiv sie auch sein mag, über alle notwendigen Ressourcen verfügt, um erfolgreich zu sein überwinden. Unser Land ist sehr reich an verschiedenen Ressourcen, nicht nur natürlich, sondern auch menschlich. In der Russischen Föderation konzentriert sich ein wirklich enormes intellektuelles Potenzial, das auf die Lösung von Problemen gerichtet sein muss, die bei der Einführung neuer Sanktionen auftreten. Offensichtlich tragen antirussische Sanktionen zur Entwicklung von Viehzucht und Landwirtschaft in unserem Land bei. Und obwohl nicht alles so wolkenlos ist, wie wir es uns wünschen, hat die Landwirtschaft in Russland noch eine Zukunft, da große landwirtschaftliche Unternehmen häufig auf importierte Geräte angewiesen sind.

Die Auswirkungen von Sanktionen auf die Wirtschaft der Russischen Föderation können nicht eindeutig als positiv bezeichnet werden, aber Sanktionen sind unsere Realität, und wir alle müssen lernen, wie wir in einem neuen Umfeld leben können. Außerdem müssen wir das Sanktionsregime so weit wie möglich in etwas Nützliches für das Land verwandeln. Wer regiert unser Land.

Список используемых источников:

1. Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014-2015 годах [Текст] / Издательство «РИА Новости».- 2015 г. – 38 с.

2. Газизов, И. Ф. Анализ влияния санкций на экономику России [Текст] / И. Ф. Газизов, Р. М. Галиев // Экономика и современный менеджмент: теория и практика.– 2015. – № 6 (50). – 5 с.

3. Акиндинова, Н. Новый этап развития экономики в постсоветской России [Текст] / Н. Акиндинова, Е. Ясин // Вопросы экономики.-2015.- № 5. – С. 5 – 27.

4. Бугалин, А.В. Теория планомерности и задачи развития селективного планирования в рыночной экономике [Текст] / А.В. Бугалин, А.И. Колганов // Вопрос политической экономии. -2016. -№ 1. - С.29.

ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация.** Статья посвящена вопросу женского предпринимательства в цифровой экономике. Автор изучает, какие знания и навыки требуются в современной цифровой экономике для профессионального развития и успеха женщины-предпринимателя. В статье рассматриваются барьеры, препятствующие полной реализации потенциала, а также даются рекомендации по улучшению ситуации.*

***Ключевые слова:** гендерный аспект, предпринимательство, цифровая экономика.*

Syrtsova M. S.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THE GENDER ASPECT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE DIGITAL ECONOMY

***Abstract.** The article is devoted to the problem of women's entrepreneurship in the digital economy. The author studies what knowledge and skills are necessary in the modern digital economy for the professional development and success of a female entrepreneur. The barriers that prevent the full implementation of the potential were identified. Recommendations for improving the situation were given.*

***Keywords:** gender aspect, entrepreneurship, digital economy.*

В настоящее время все больше женщин начинают заниматься предпринимательством. Многие из них становятся успешными, например, стоит вспомнить Елену Батурину, Татьяну Бакальчук, Ольгу Белявцеву и других, которые входят в список 10 богатейших женщин России по версии Форбс. В нашем исследовании мы ставим целью сделать обзор зарубежной литературы о женских предпринимательских инициативах, навыках, мотивах и стилях лидерства, документирующих стратегии достижения успеха, чтобы выяснить, как женщины-предприниматели бросают вызов традиционным представлениям о профессиональном успехе в 21 веке, несмотря на многозадачность, какие знания и навыки требуются в современном цифровом мире для профессионального развития и успеха предпринимателя, каковы основные препятствия на пути успешного предпринимательства, мешающие женщинам полностью реализовать свой потенциал или начать свою предпринимательскую карьеру.

Преимущества женского предпринимательства были детально исследованы с середины 1980-х годов и ассоциировались с расширением прав женщин, личностным ростом и профессиональным развитием, повышением качества их жизни и вкладом в экономику. В данных публикациях обсуждали (1) мотивы для открытия или ведения бизнеса; (2) женские стили руководства, управленческие навыки и стратегии; (3) социальные ожидания или гендерные барьеры, включая конфликт между работой и семьей; (4) удовлетворение индивидуальных потребностей при ведении бизнеса; (5) выбор женщин, обусловленный изменением социокультурной динамики [2].

Исследования, проведенные в 2010-2019 гг., посвящены поведенческим характеристикам, мотивам, навыкам и стилям руководства женщин-предпринимателей, а также препятствиям, с которыми они сталкиваются. Безусловно, стремление к инновациям является первым критерием успешного предпринимателя, так, согласно определению М. Стюарта, выдающийся предприниматель, независимо от пола, является новатором;

человеком, который проявляет инициативу; принимает изменения, риск и неудачи, а также, организует и реорганизует социальные и экономические механизмы [1].

Мы видим, что современные исследователи подчеркивают социальные и экономические преимущества женского предпринимательства и лидерства. Они признают женское предпринимательство как средство выхода из нищеты и содействия экономическому росту. Однако женщины-предприниматели из стран Ближнего Востока, Африки, России сталкиваются с большими социокультурными барьерами, чем их западные коллеги, поскольку это бросает вызов традиционным представлениям о гендере. В более патриархальных обществах, где преобладает «поколение сэндвич», когда женщины ответственны за работу по дому, воспитание детей и уход за пожилыми членами семьи, предпринимательская деятельность женщин обычно не поощряется или ограничивается.

Неверные представления относительно предпринимательской роли женщин также сохраняются, что указывает на то, что нам еще предстоит пройти долгий путь. Несмотря на прогресс, достигнутый в признании и одобрении предпринимательских инноваций и инициатив, женщин-предпринимателей не так много в Европе. Они составляют 29% от общего числа предпринимателей. По данным индекса женского предпринимательства, 32,6% владельцев бизнеса в России – женщины, по этому показателю страна занимает 4-е место в мире. Однако наша страна занимает 47-е место по условиям ведения бизнеса для женщин. Женщины чаще всего создают предприятия в таких областях, как социальное обслуживание, социальная работа, здравоохранение и образование. Доля женского предпринимательства в сфере услуг — 58%, в торговле — 28%, меньше всего женщин в производстве — всего 14%. Женщины - это самый большой неиспользованный предпринимательский и лидерский потенциал, и особенно в сфере технологий. Цифровые инструменты дают возможность строить бизнес из дома и создавать уникальные графики работы. Сегодня все больше людей используют технологии для самостоятельной работы, продвижения своих брендов или идей, мониторинга результатов. Цифровой мобильный образ жизни и виртуальные рабочие места относятся к новым моделям работы с гибким графиком, обычно воспринимаемым как преимущество для женщин с детьми, которые испытывают напряженность из-за противоречивых социальных ролей или идентичности суперженщины. Женщины стремятся найти баланс между работой и личной жизнью, личной самореализацией и смыслом жизни через предпринимательство, а не через получение прибыли в первую очередь, в результате чего, они предпочитают стать предпринимателями на дому. Женщины-предприниматели более 75% времени ведут свой бизнес в интернете; большинство из них указали Facebook и Twitter в качестве основных цифровых медиа-инструментов, используемых в управлении бизнесом. Применение вышеуказанных инструментов не имеет никакого отношения к моделям коммуникации, являющимся либо “мужскими”, либо “женскими”. Навыки письменного общения и умение слушать являются основными коммуникативными навыками, необходимыми для формирования и поддержания социальных отношений в онлайн-среде. Это избавляет женщин от многих финансовых трудностей при открытии бизнеса, большинство из которых заявляют, что было бы очень дорого создать и развивать свой бизнес без цифровых медиа-инструментов и платформ.

Однако сохраняется значительный гендерный дисбаланс в ИКТ и смежных секторах. Женщины по-прежнему слабо охвачены цифровыми технологиями, а усилия по привлечению, набору и удержанию девочек и женщин в ИКТ, по-видимому, терпят неудачу, усиливая три гендерных разрыва (разрыв в участии, разрыв в оплате труда и разрыв в руководстве), что является результатом глубоко укоренившегося гендерного порядка. Кроме того, исключение из цифрового рынка усиливается, когда гендерный аспект сочетается с другими исключительными факторами, такими как инвалидность, возраст, социально-экономическое положение.

Основные барьеры, которые беспокоят потенциальных женщин-предпринимателей это социальная стигматизация, гендерное неравенство, неспособность поддерживать баланс

между работой и личной жизнью; недостаток информации, имеющихся возможностей, ресурсов, поддержки и финансов; страх перед риском; неспособность проводить надлежащие оценки; или отсутствие базовых цифровых навыков.

Следует отметить, что процент неудач для малого бизнеса очень высок: около 70-80% женщин-предпринимателей прекращают свою деятельность в течение первых нескольких лет из-за недостаточного финансирования, отсутствия управленческих навыков, строгого государственного регулирования, а также неспособности принять ИКТ для повышения эффективности.

Чтобы мотивировать женщин-предпринимателей, необходимо предоставлять возможности для профессиональной подготовки исключительно женщинам наряду с финансовой помощью и проводить политику, направленную на уменьшение домашней нагрузки женщин. Правительство разрабатывает различные стратегии и планы для женщин-предпринимателей, но существует значительный разрыв между объявлением и осуществлением этих планов наряду с коррумпированными должностными лицами, взяточничеством, медленными официальными процедурами и высокими налогами. Доступ к финансированию для женщин-предпринимателей затруднен. Большинство женщин получают свой стартовый капитал от мужей или используют собственные сбережения, около 1% воспользовались банковским кредитом для открытия своего бизнеса.

Программ поддержки с каждым годом становится все больше, они есть у 90 крупнейших банков, которые предлагают кредитные продукты для женщин-предпринимателей. Минэкономразвития в 2019 году одобрило такие образовательные проекты, как «Женское предпринимательство», «Академия женского бизнеса», «Женское дело», «Мама-предприниматель», «Женское предпринимательство в современном обществе: особенности и перспективы» и другие.

Помимо профессиональных знаний женщины-предприниматели должны обладать определенными личностными и поведенческими характеристиками. Анализируя интервью с 30 женщинами-предпринимателями и обобщая их опыт, можно сделать вывод, что они способны не только предвидеть будущее, но и формировать его. Они точно предсказывают события и условия до их наступления, что позволяет стратегически позиционировать свою фирму для оптимального развития. Успешный предприниматель сосредоточен, но гибок, демонстрирует неустанную интенсивность цели, приспособлявая ее к изменяющимся условиям. На технологических рынках запуск нового предприятия затруднен из-за конкурентных и стохастических факторов окружающей среды, которые требуют неустанного изучения. Предприниматель начинает с видения, идеи, инициативы или побуждения действовать. Последовательное и эволюционное осуществление предпринимательских амбиций не только создает фирмы, которые формируют отрасли, но также пересматривает, разрушает и заменяет сложные экономические системы и предприятия, которые могут устойчиво функционировать и процветать, даже в отсутствие предпринимателя-основателя.

Напористость, настойчивость, личные амбиции и некоторая степень мании входят в число характеристик, присущих выдающимся предпринимателям. Кроме того, она обладает интеллектом, аналитическими способностями, адаптивностью, уверенностью в себе. Бесспорно, все эти характеристики являются гарантией успеха в любой дисциплине или профессии.

Можно сделать вывод, что женщины-предприниматели по-прежнему сталкиваются с многозадачностью, конфликтом между работой и личной жизнью, нехваткой финансовых ресурсов и вспомогательных услуг, неадекватными навыками ведения бизнеса, управления и маркетинга, недостаточным доступом к информации, деловым сетям, технологиям. Чтобы стимулировать долгосрочное участие женщин в предпринимательской деятельности и способствовать социально-экономическому развитию, необходимо осуществлять законодательную политику в области предпринимательства, включая политику равных возможностей.

Обучение также очень важно. Это могло бы помочь разработать программы поддержки женщин на начальном этапе. Женщины-владельцы бизнеса собирают меньше капитала, чем их коллеги-мужчины. Эта заниженная капитализация существенно ограничивает бизнес. Поэтому важно учитывать гендерно-специфические меры вмешательства, политику и практику, которые ориентированы исключительно на женщин, а также учитывать культурные различия. Например, женская активность способствует заполнению этих гендерных пробелов в финансировании, поскольку все больше и больше женщин финансируют женщин-предпринимателей.

Стратегии гендерной интеграции необходимы во всех социальных сферах, а не только в сфере предпринимательства. Несмотря на обширные исследования и политические инициативы, гендерные различия сохраняются, и не только в развивающихся странах. Это результат глубоко укоренившегося гендерного порядка, а именно социокультурной динамики, статистические данные показывают, что все меньше женщин участвуют в рабочей силе и текущие тенденции указывают на то, что общий мировой гендерный разрыв может быть закрыт через 108 лет! Достижение гендерного паритета оценивается по четырем тематическим направлениям: (1) экономическое участие и возможности, (2) достижения в области образования, (3) здоровье и выживание, (4) расширение политических прав и возможностей. Безусловно, стратегии гендерной интеграции необходимы во всех социальных сферах. Таким образом, дегендеризация—то есть применение или реализация гендерно нейтральных стандартов и политики на рабочем месте (и во всех социальных сферах) имеет решающее значение в борьбе с гендерной бинарностью, устранении гендерных различий и дихотомических установок и увеличении числа женщин не только в предпринимательстве, но и в рабочей силе. Другими словами, уменьшение или включение гендерного аспекта в уравнение требует повторного участия / вовлечения путем продвижения женщин на руководящие должности в качестве образцов для подражания наряду с акцентом на их удержание.

Рекомендации и предложения включают в себя сосредоточение внимания на изменении гегемонистских структур, сексистских культур, гендерных стереотипов и установок; обеспечение гендерной осведомленности и обучения разнообразию; обмен извлеченными уроками; устранение трех гендерных пробелов (гендерное лидерство, участие и разрыв в оплате труда), в дополнение к другим барьерам для включения, таким как многозадачность.

Что касается будущих направлений гендерной интеграции-инклюзии, то женщины могли бы также сосредоточиться на новых секторах, таких как «голубая экономика» и «серебряная экономика». «Голубая экономика» означает экономическую деятельность, связанную с морями, океанами и побережьями, то есть секторами с высоким потенциалом будущего развития, такими как прибрежный туризм, рыболовство, рыбоперерабатывающая промышленность, опреснение, морская биотехнология и так далее. Учитывая быстрые темпы технологических и демографических изменений, женщины могли бы сконцентрировать свое внимание на «серебряной экономике». Например, пожилые граждане составляют большой и растущий сегмент на многих потребительских рынках, «Серебряная экономика» - это экономическая деятельность, связанная с особыми потребностями пожилых людей, такими как досуг и благополучие, здоровье и питание, финансы и транспорт, жилье, образование и занятость. Это включает в себя новые услуги и продукты, которые улучшают качество жизни пожилых людей, например, туризм; роботы, которые помогают разгрузить лиц, осуществляющих уход; комплексные услуги по уходу; благоприятную для пожилых среду, включая умные дома; университеты; расширение инновационных продуктов; развитие рынка мобильных технологий для укрепления и восстановления здоровья, мониторов сна и беспилотных автомобилей.

Список используемых источников:

1. Buttner, E. H. Female business owners: How far have they come? [Text] / E. H. Buttner // Business Horizons.- 1993.- №18(2).- p. 59–62.
2. Ferguson, F. E., & Durup, M. J. R. (). Work-family conflict and entrepreneurial women: a literature review [Text] / F. E. Ferguson, M. J. R. Durup // Journal of Small Business and Entrepreneurship.- 1997.-№ 14(1).-p. 46–57.

УДК 339.9

Чижев А. И.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ВЛИЯНИЕ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

***Аннотация.** В статье рассматривается влияние появления вируса и его распространения по всему миру на мировую экономику в целом, и на конкретные отрасли экономики в частности. Выявлена взаимосвязь между глобальными экономическими процессами, а также дана оценка состояния мировой экономики*

***Ключевые слова:** коронавирус, Китай, Российско-Саудовская ценовая война, фондовый рынок, нефть, кризис, рецессия, отрасли бизнеса.*

Chizhov A. I.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

CORONAVIRUS IMPACT ON THE GLOBAL ECONOMY

***Abstract.** The article considers coronavirus impact of coronavirus' emergence and its spread all over the world on the global economy overall and on specific economic sectors in particular. The connection between different global economic processes is detected and the state of world economy is estimated.*

***Keywords:** coronavirus, China, Russia-Saudi Arabia price war, stock market, oil, crisis, recession, business sectors.*

A little prehistory, before we start, of how things developed in the origin of the coronavirus. The pandemic coincided with the Chunyun, a major travel season associated with the Chinese New Year holiday. A number of events involving large crowds were cancelled by national and regional governments, including annual New Year festivals, with private companies also independently closing their shops and tourist attractions such as Hong Kong Disneyland and Shanghai Disneyland. Many Lunar New Year events and tourist attractions have been closed to prevent mass gatherings, including the Forbidden City in Beijing and traditional temple fairs. In 24 of China's 31 provinces, municipalities and regions, authorities extended the New Year's holiday to 10 February, instructing most workplaces not to re-open until that date. These regions represented 80% of the country's GDP and 90% of exports. Hong Kong raised its infectious disease response level to the highest and declared an emergency, closing schools until March and cancelling its New Year celebrations. Since then, demand on medical equipment has risen 100 times, which led to a tremendous increase in prices in comparison with normal times and delays in the production and supply for an average of 5 months [5].

Nevertheless, the story doesn't end in China. The virus has spread all over the world, that WHO had to recognize the situation as the pandemic. Nowadays the top three hot spots of infection are Italy, Spain, and the USA. Coronavirus pandemic has caused the stagnation in all spheres of human being's life: Politics, Education, Religions. However, since we are studying finances, to be more accurate, it's right to believe that indeed economic sphere determines our life

in other spheres of society, that's why I'd like to study the impact of coronavirus on the economy: firstly, worldwide, and then, influence on businesses from small to large, since it's country where I'm from, therefore I'm well aware of problems and measures, taken to prevent fluctuations.

Since China is the country with the fastest economic growth and only USA overtakes China by Gross Domestic Product indicator, it's obvious that it is deeply connected in the world economy, many foreign corporations transferred its manufactories to China because of a cheap labor force, so developed countries like The USA and countries of the European Union tightly connected with China's economy and integrated in it. We can conclude that preceding countries, i.e. the strength of the world economy, are interested in the uninterrupted supply of goods. Chinese production of main details, clothes, gadgets is one hand of the question. On the other hand, China consumes a lot of raw materials to sustain production, so it's the biggest consumer of, for example, oil, which is mostly exported by developing countries like Russia, Saudi Arabia, and the United Arab Emirates and so on. So as we can see the chain of connections is quite long and the break of production in China affects a lot of countries' economies. Many economists forecasted the Chinese economy to contract, however, even the stagnation of one country had started already to enhance panic in the world. For now, the forecast of only Chinese economy stagnation seems favorable because the spread of coronavirus all over the world wasn't prevented, consequently, many economies began to contract as many countries with large economies, such as Italy and Spain, have enacted quarantine policies [5]. This has led to the disruption of business activities in many economic sectors. Thus, arrogance, ignorance and slow reaction led to the worldwide spread of the virus and therefore letting it get out of China only pushed the world economy down, so that many economists claim the worldwide recession took place.

Let's try to keep chronicle order. First, Purchasing Managers Index (It's the survey of business owners and supply chain managers in order to find out about new orders, employment trend and delivery times. Such a survey lets to forecast and determine the economic state in 1 or 2 months in advance before official data, as it needs some time to collect it) fell from 50 to 26,5 in February 2020 [5], which is the lowest indicator in the history of China. Later it was proved by the data of the industrial production sector, which stated that the first two months of production had fallen by 13,5% in comparison with the end of the 2019 year, which can be seen on Figure 1.[1]

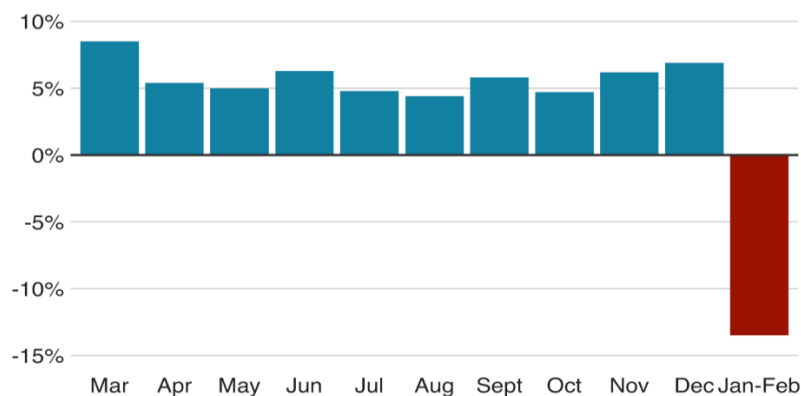


Figure 1. Dynamics of Industrial Production in China by months 2019-200

With industrial production decrease, sales and investment also went down in China due to the quarantine restrictions and just unfavorable environment for business. As we said, China is a quite important country as for developed countries, as for developing countries, since it makes up a third of manufacturing globally, and is the world's largest exporter of goods. For example, Restrictions have affected the supply chains of big companies such as British industrial equipment manufacturer JCB and Japanese carmaker Nissan. Shops and car dealerships have all reported a fall in demand. Chinese car sales, for example, dropped by 86% in February [6].

Subsequently, markets began to react. Traders clearly saw the potential of losing their money, which was invested in the company, that, perhaps, wouldn't be able to gain profits, sustain liquidity and pay debts. So they started selling their bonds, stocks and other financial derivatives,

that supply exceeded demand, prices of many companies' stocks have been falling since February 20. Such influential indexes like FTSE(that represent most capitalized companies on the British exchange), Dow Jones Industrial Average(That represents most capitalized industrial companies) and Nikkei(That represent most capitalized companies on the Japan exchange) have seen their huge fall in one day since 1973. The fluctuations of these indexes' prices since the coronavirus outbreak are presented in the figure below [8].

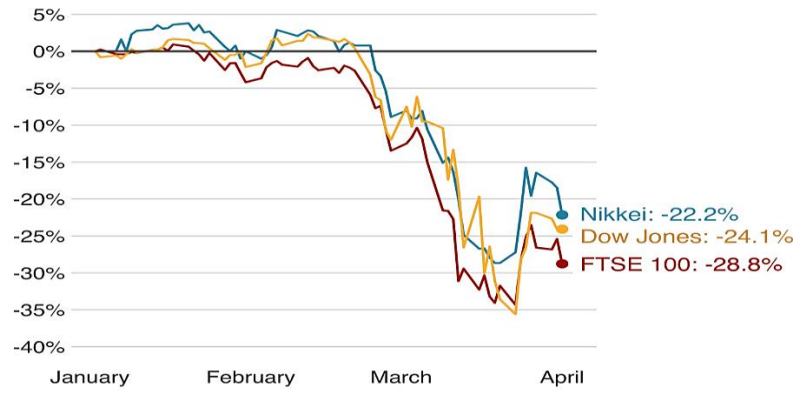


Figure 2. Dynamics of stock indexes by months

Even though at the beginning of March many countries implemented such monetary measure like decreasing key interest rate, i.e. making money less expensive, to stimulate business functions and to keep the economy alive. However these measures aren't effective in the long term period until restrictions are not cancelled and distribution supply could remain its normal rate of work, therefore traders didn't believe in these measures and they still bet on the continuing recession of global economy, which can be seen on the slide as well. FTSE index, for example, had a more than 20% decrease in a week, such changes are even worse than they used to be in the 2008 Financial Crisis [5].

The other proof of recession having the place to be is a global trend in unemployment growth in the affected countries: China's coronavirus pandemic resulted in the increase in the number of urban unemployed people by 5 million between January and February 2020. In the week ending 21 March, there were 3.3 million jobless claims in the US, compared to 282 thousand the previous week. A further 6.6 million claimed benefits the following week [6].

During the second half of March, 4 million French workers applied for temporary unemployment benefits and 1 million British workers applied for a universal credit scheme, while in Spain at least 800 thousand people lost their jobs in March [5].

As I have already said, quarantine restrictions, starting from China and finishing in most of the countries, had a strong impact on industrial production. If we continue the logical chain, then it's obvious that the sequent problem is the slowdown of oil' demand. As producers are pumping and pumping black gold and literally flooding markets with its supply of oil, the price declines in the negative direction. Realizing the situation, OPEC arranged a meeting to negotiate conditions of oil' mining reduction, since the fact that the mining had to be reduced to raise oil' prices because until the supply exceeds demand, there won't be any positive fluctuations.

However, all this meeting had no outcome because it's hard to negotiate the conditions, which are acceptable for all counterparts. No one is interested in losing their share on the market reducing its facilities and powers, even if it's for good in the future like a higher price.

Literally, Saudi Arabia wants to redistribute the market and The USA, for example, only benefits from it, since they could capture a big pie of the market. Saudi Arabia provides Russia with the non-negotiable condition of them reducing their facilities and oil' mining, The USA imposes sanctions on Rosneft as it has an offshore, which was the intermediary between countries-purchasers and Venezuela's oil producers, since the supply of Venezuelan oil is forbidden, Rosneft, the biggest taxpayer in Russia, is endangered of losing its sales markets, which also don't want to get imposed with sanctions for trading with the forbidden corporation.

This situation forces Rosneft to sell this asset to the unknown organization, 100% shares of which are possessed by The Government of The Russian Federation, as we know, legally it's hard to impose sanctions on the state institution. What's interesting is that imposition of sanctions took a place only when the market started to diminish, before the no one cared of this Russian branch supporting Maduro's regime sustainability, even though The USA has already a long confrontation with Venezuela [4].

However, when bad times come it's under the law of capitalism to use all facilities and means to win over your opponent, Russia, however skillfully dodged this threat, showing their readiness to resist and prove its point.

Nevertheless, I believe it's not more than a hint that The USA is ready to gain confrontation in case it's needed, however, for now, it's just the drop in the ocean in comparison to what Saudi Arabia has started. The price war, that's what it has started since they didn't find an agreement on the subject of the reduction of oil production with Russia. Long story short, conditions of negotiation are as follows: Saudi Arabia doesn't reduce production, The Russian Federation does, otherwise, Saudi Arabia starts a price war, flooding the market with discounted oil, in terms of economics, conducting damping.

Damping of oil is supposed to slow down the economic development of Russia and maybe even lead to a critical state of its economy. The outcome is that either Russia is the one to default or Saudi Arabia. Who does this first, loses control over sales markets. Eventually, it seems that sides consider themselves as future winners from this confrontation, otherwise they wouldn't escalate it, but it can be bluff from one of the sides to make the other side believe that their opponent is stronger. Speaking of economic terms, Saudi Arabia has 500 billion dollars reserve, they fixed oil rate at 55 dollars and anyway their budget has deficit by 6,4% and the price at 25-30% dollars will just double budget's deficit, which can cause lower financing of governmental projects on diversifications of the economy and also it can lead to the protests. On the other hand, there's Russia having 570 billion dollars reserves and 170 billion dollars funds, accumulated with extra income from oil sales; the budget fixed oil rate at 42,4 dollars for barrel, planning to have a surplus of 13,6 billion of dollars, which means that Russian budget will be affected less with the oil prices, than Saudi's and Russia has more money to cover coming losses [2].

However the cost of oil production is 10 dollars in Saudi Arabia and 17 dollars in Russia, so Russian oil exporters can reach the break-even point faster, meaning that there won't be any incomes from oil sales in the budget at all; however Russia has more reserves, so I would say positions of both countries are equal [7]. Moreover, The USA has strong levers of influence they can use in this war following its interest. Anyway, until the 3rd of April prices had been falling lower and lower, British oil index Brent reached 25 dollars price per barrel. Urals index, which is mostly connected with Russian oil, reached 10 dollars per barrel, meaning that Russian exporters work at a loss [3]. In short, all oil indexes reached its 1999-2001 price level, which can be illustrated by the dynamics of Brent oil picture below [8].

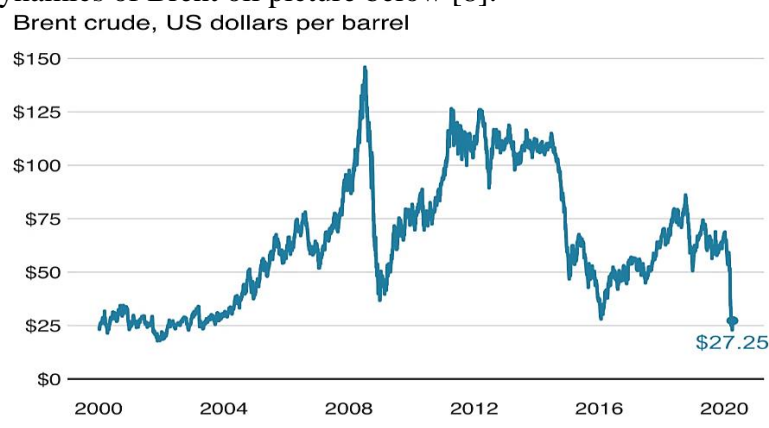


Figure 5. Dynamics of Brent oil prices

However, Donald Trump's tweet raised prices for oil on 8 dollars. In his tweet, he said about new negotiations between Russia and Saudi Arabia, no one knows if it's true or not, however having Russia and Saudi Arabia finding the agreement will slow down the fall of financial markets for sure, because for now this price war influences market fluctuations in a bad way, therefore provoking the situation of the financial crisis.

Speaking of specific sectors of the economy, it's the same almost in every country. Cinema, Restaurants, Tourism, Aviation, and others are close to bankruptcy. Speaking of aviation, The pandemic has had a significant impact on the aviation industry due to the resulting travel restrictions as well as a slump in demand among travellers. Significant reductions in passenger numbers have resulted in planes flying empty between airports and the cancellation of flights. United States passenger airlines can expect about \$50 billion in subsidies from the \$2 trillion relief package signed into law by President Trump on 27 March 2020 [5].

In Russia, for example, experts forecast 90% of restaurants to bankrupt at the end of the pandemic. Only those will survive, who had developed a system of takeaway orders or who has adapted to new rules of business. For example, giants like Burger King, McDonald's, KFC don't feel the pain at all, since they had quite an adaptation for the new environment of takeaway orders.

Nevertheless, overall most of the industries are contracting when only some specials find an opportunity to gain profits. I believe, such changes in the system of coordinates won't be that long, specifically, when the pandemic is over the situation in sectors will recover and those, who are having large income now, won't have it when the pandemic is over. Speaking of traditional sectors, which are under attack now, the biggest players will survive, a small and medium business may fall, however, it doesn't change conjuncture at all, except that it allows some new players to step into the market, but anyway they won't take a huge pie since giants will survive. Also, the crisis has a nice feature: it's blowing the financial bubble, meaning that it cleans market from weak and unfair players, who were loaned too much.

From time to time, that happens, however, «blowing the financial bubble» is just growing with new ideas of financial derivatives, derivatives of derivatives, derivatives of derivatives of derivatives and so on. However money should be attached to the real products, otherwise, the market just blows up. And the situation nowadays reminds me of a bubble, so the pandemic is just a reason, if not the coronavirus, then something else would crush the worldwide economy. I think that money that the government invests in businesses is just the measure to remain weak players on the market and to prevent the recession from its useful feature. Since the pandemic is going to be over in the summer, only half measures will be completed, therefore the bubble won't blow up completely. I believe such measures increase frequencies of crisis. I don't know if this system of letting a crisis do only half of the measures will be strong and for thousands of years. Only time will show.

Список используемых источников:

1. Китайское национальное бюро статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202003/t20200317_1732640.html (Дата обращения 03.04.2020)
2. Международное агентство новостей «Reuters» [Электронный доступ] – Режим доступа: <https://ru.reuters.com/article/idRUKBN20X1QI-ORUTP> (Дата обращения 02.04.2020)
3. Новостной портал «РБК» [Электронный доступ] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/02/04/2020/5e85a9909a7947d8b20fbcf4> (Дата обращения 02.04.2020)
4. Онлайн энциклопедия «Wikipedia» [Электронный доступ] – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/2020_Russia-Saudi_Arabia_oil_price_war (Дата обращения 01.04.2020)
5. Онлайн энциклопедия «Wikipedia» [Электронный доступ] – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Socioeconomic_impact_of_the_201920_coronavirus_pandemic (Дата обращения 01.04.2020)

6. Сайт телерадиовещательной службы ВВС [Электронный доступ] – Режим доступа: <https://www.bbc.com/news/business-51706225> (Дата обращения 02.04.2020)

7. Сетевое издание «ИноСМИ.RU» [Электронный доступ] – Режим доступа: <https://inosmi.ru/economic/20200311/247026805.html> (Дата обращения 02.04.2020)

8. Финансовый новостной портал «Bloomberg» [Электронный доступ] – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/markets/stocks> (Дата обращения 02.04.2020)

Научное издание

ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

ЧАСТЬ I

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ
21 АПРЕЛЯ 2020 г.

Редакторы: В.А. Ковалев, А.И. Ковалев
Технические редакторы: Л.Г. Трубина, Т.В. Жеребятьева
Верстка: Т.В. Жеребятьева

ISBN 978-5-6043648-1-9



Подписано в печать 20.04.2020 г. Формат 210 x 297 (А4). Усл. печ. лист. 24,7
Бумага офсетная 65 – 70 г/м². Печать на дубликаторе
Тираж 500 экземпляров (380 стр.), 2020 г.

Типография Омского филиала Финуниверситета
644099, г.Омск, ул.Партизанская, д.6, тел. (3812) 233-440