

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»

**ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ**

**«ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»
(ВЕКТОР-2021)**

ЧАСТЬ 2

**МОСКВА
2021**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**

**Всероссийская научная конференция
молодых исследователей
с международным участием
«Экономика сегодня: современное состояние
и перспективы развития»
(Вектор-2021)**

25 мая 2021 г.

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
Часть 2**

МОСКВА - 2021



УДК 378:001:891
ББК 74:58:72
В85

В85 Всероссийская научная конференция молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021): сборник материалов / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). Часть 2 – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2021. – 298 с.

ISBN 978-5-00181-114-5

Сборник составлен по итогам Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021), состоявшейся 25 мая 2021 г. в Российском государственном университете им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), г. Москва. В сборнике рассматриваются современные вопросы экономического развития общества и народного хозяйства, мировой экономики, менеджмента и маркетинга, управления финансами на предприятиях и в отраслях экономики.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и практическими решениями молодых исследователей – студентов, магистрантов, аспирантов организаций высшего образования.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021) ссылка на сборник статей обязательна.

УДК 378:001:891
ББК 74:58:72

Редакционная коллегия

Силаков А.В., проректор по науке; Оленева О.С., доцент; Гуторова Н.В., начальник ОНИР; Андросова И.В., старший преподаватель.

Научное издание

ISBN 978-5-00181-114-5 © Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», 2021

© Коллектив авторов, 2021





УДК 336:64

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ

Абрамова Ю.Г., Квач Н.М.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Ранее считалось, что инновация – это изобретение чего-то нового, значительно улучшенного и не имеющего аналогов, или же то, что способно удерживаться в конкурентной борьбе за право стать поистине наилучшим. Но сегодня с развитием прорывных технологий, усовершенствование инноваций во многом можно назвать успешным благодаря развитию экономики страны в целом, что сравнимо с космической гонкой между странами начиная с середины XX в., но только уже на технологическом уровне.

Инновации уже много лет являются неотъемлемой частью современного мира. Без них невозможно представить даже обычный выход из дома. Еще каких-то 20 лет назад не было всего того, чем пользуются современные жители мегаполисов. Инновации с каждым годом не только все больше внедряются в жизнь, но также скорость их развития набирает обороты. Автомобильная промышленность прошла путь длиной в 50 лет от начала изобретения и до полного ее включения в массовое производство. Современные же технологии проходят этот путь гораздо быстрее, взять даже обычный планшет, который стал повсеместным уже менее чем за три года.

Рост компаний и ускоренное завоевание рынка приводит к динамичному появлению сверхновых технологий. Они в свою очередь оказывают влияние на рынок труда. Изучение трендов, углубленная аналитика и рост использования автоматизации приводят к снижению ручного труда. Сегодня работодатели заинтересованы в работниках с развитыми базовыми/продвинутыми когнитивными навыками и социально-эмоциональными.

Развитость инновационной деятельности в стране свидетельствует о наличии усовершенствованных компаний и организаций, которые в свою очередь идут в ногу со временем вступая в контакт с цифровизацией, проводя модификацию цепочки создания цены продукта, а также ускоряя жизненный цикл, смещая зону рентабельности и в итоге изменяя ряды игроков. Что касается последнего, то частота проникновения новых игроков с каждым годом возрастает. Для удержания устойчивой позиции как показывают современные исследования необходим комплексный подход в решении вопросов, связанных с инновациями. Оптимальным вариантом на сегодняшний день для любой компании является использование и



продвижение трех основных типов инноваций: продуктовые, процессные инновации, а также те, что участвуют в построении бизнес-моделей.

Россия достаточно продолжительное время устойчиво занимает среднее место в рейтинге инновационного развития среди других стран мира. По данным исследования 2020 года Россия заняла 47-е место в Глобальном инновационном индексе [1]. При этом сильными сторонами инновационной системы России являются: охват населения высшим образованием; уровень развития рынка и бизнеса в разрезе здоровой конкуренции; число патентов на изобретение и полезную модель. К слабым сторонам, оказывающим негативное влияние на эффективность инновационной деятельности в России, можно отнести качество регулирования экономики; верховенство права; недостаточное развитие кластеров; низкое число полученных сертификатов качества ИСО 9001 и др.

Инновационная деятельность в России ведет свое начало с 1994 года. В этот период инновации были сосредоточены в промышленном секторе (добывающая, обрабатывающая промышленность), и на сегодня данные отрасли по-прежнему занимает важную роль. В Америке проводникам инновационной деятельности выступали и продолжают выступать крупные корпорации, направляющие значительные размеры инвестиций в развитие технологий и инновационную деятельность. На сегодняшний день Швейцария занимает первое в мире место по уровню инноваций. Ее страновой индекс инноваций (Global Innovation Index 2020) составляет 66,1 пункта [1].

Важно понимать, что успех инновационной деятельности зависит от множества взаимосвязанных факторов, таких как экономика в стране, ресурсной обеспеченности и многих других факторов.

С позиции типологии инноваций имеется несколько их разновидностей: технологические, маркетинговые, стратегические, управленческие, и на сегодняшний день наиболее значимые – экологические инновации. Каждая страна имеет свой набор перспективных отраслей. В России на сегодняшний день имеются отрасли с наибольшими масштабами производства. К таким в первую очередь относится нефтегазовая промышленность. В табл. 1 представлены организации осуществляющие инновационную активность по видам экономической деятельности.

Из табл. 1 видно, что за последние пять лет наибольший удельный вес в организациях, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в 2019 году, по отношению к общему числу обследованных организаций принадлежит научно-исследовательским компаниям, их удельный вес в 2019 году составил 51,3%, что значительно превышает значение данного показателя за 2015 год. Также можно заметить тенденцию роста количества компаний обрабатывающих производств занимающихся инновационной деятельностью. Наименее



привлекательными отраслями является деятельность в области информационных технологий, выращивание однолетних и многолетних культур, животноводство.

Таблица 1 – Уровень инновационной активности организаций в РФ по видам экономической деятельности, удельный вес организаций [2].

Показатели:	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.
выращивание однолетних культур	-	-	5,1	4,0	4,8
выращивание многолетних культур	-	-	4,6	1,4	2,4
животноводство	-	4,7	4,8	4,2	4,0
промышленное производство	-	-	17,8	15,6	15,1
из них:					
добыча полезных ископаемых	6,9	7,4	8,9	7,9	6,8
обрабатывающие производства	13,3	13,3	26,2	23,2	20,5
деятельность в сфере телекоммуникаций	-	-	16,6	12,4	12,6
деятельность в области информационных технологий	-	-	7,1	5,0	5,5
научные исследования и разработки	32,2	30,7	66,7	61,4	51,3

Рост инновационной активности способствует приросту уровня ВВП, и стимулирует развитие различных отраслей. За счет такого роста инноваций повышается прибыль многих компаний, повышается их конкурентоспособность.

Масштабные инновации требуют принципиально другого подхода во взаимодействии между государством, наукой и предпринимателями. Для осуществления глобальных проектов необходимы крупные компании, заинтересованные в проведении фундаментальных исследований. Вовлечение больших игроков в инновационную деятельность играет решающую роль для страны в целом.

Наиболее примечательную роль в прогрессировании инноваций занимает финансирование инновационной деятельности. Источниками финансирования инновационной деятельности в наиболее развитых странах являются в первую очередь государственные источники, а также собственные средства предприятий. В РФ в соответствии с Федеральным законом от 23.08.1996 г. №127-ФЗ [3] государство осуществляет финансовую поддержку инновационной деятельности и финансирование инновационных проектов.

Приоритетом внедрения новых технологий является рост их существенного потенциала, за счет которого открывается их доступность. Множество товаров, которые ранее были доступны лишь узкому кругу покупателей из-за их колоссальных цен, сейчас приобретают общедоступность (например, 3D-принтер).

Еще одной положительной стороной инноваций является их общественная польза. С появлением инноваций во многом улучшилось качество жизни человека. Особенно это заметно в сфере здравоохранения и фармацевтике, куда вносится особый вклад. Так любой гражданин России может получить надлежащую помощь, не выходя из дома в режиме «онлайн» используя современные цифровые сервисы.



Инновационная деятельность должна способствовать улучшению экономики России и переходу на качественно другой уровень. Однако, принятая в стране стратегия инновационного развития на период с 2010 по 2020 год, нацеленная на рост существенной доли на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, а также увеличения доли выпуска инновационной продукции в промышленности выполнена не в полном объеме. РФ не удалось прийти к ранее намеченным целям.

Многие намеченные барьеры, перейдя которые Россия могла бы повысить свой уровень развития инновационной деятельности так и не удалось преодолеть. К таким барьерам можно отнести повышение инновационной активности и эффективность деятельности компаний, адресность и корректность расходования средств на научно-исследовательские работы, низкий спрос на инновации. Есть и проблема, связанная со структурой. Огромное количество готового оборудования закупается за рубежом что отражает колоссальный застой во внедрении отечественных разработок.

Тем не менее можно наблюдать и заметные изменения за произошедшие 10 лет. Были приложены все усилия в развитие исследовательской деятельности в особенности в высшем образовании. Большинство вузов получили статусы национальных исследовательских университетов (НИУ), были выделены средства для развития и реализации исследовательской деятельности, а также повышению всеобщей заинтересованности в этом направлении.

Таким образом, России еще предстоит пройти через множество препятствий на пути становления полноценного инновационного развития и возможно последует разработка новой наиболее усовершенствованной стратегии, которая позволит выдвинуться вперед и изменит кардинально будущее страны.

Список использованных источников:

1. Рейтинг стран мира по индексу инноваций. Режим доступа <https://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index>. – Дата обращения 12.05.2021 г.

2. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики РФ. Статистика инноваций в России. Режим доступа https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.pdf .-Дата обращения 12.05.21г.

3. Информационно-правовой портал КонсультантПлюс. Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/0f51db51a97f759ab963be591735a1ae568e415a/. - Дата обращения 12.05. 2021г.

© Абрамова Ю.Г., Квач Н.М., 2021



УДК 336.71

СУЩНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Арутюнян А.А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Потребительский банковский кредит активно используется в банковской системе Российской Федерации, и получил широкое распространение. В научной литературе ведущими экономистами и аналитиками термин «потребительский кредит» характеризуется с общетеоретических позиций; многие ученые определяют потребительский кредит как ссуду, предоставляемую населению [1-5].

Наиболее распространенным определением потребительского кредитования является продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату расходов личного характера. Ю.С. Крупнов утверждает, что потребительский кредит – это средство удовлетворения разных потребительских нужд населения, который имеет двойственную экономическую природу и занимает промежуточное положение между ссудой денег и ссудой капитала. Н.В. Калистратов утверждает, что потребительский кредит – это кредит, выдаваемый наиболее часто в торгово-сервисных предприятиях представителями банка на покупку конкретно оговоренных с банком товаров и оказания услуг, за исключением автомобилей и недвижимости. Но, несмотря на это, автор отмечает, что автокредиты и ипотечные кредиты относятся к категории потребительского кредитования.

В журнале «Финансовый вестник» дается еще одно понятие. Потребительский кредит – это форма кредита, предоставляемого населению и предприятиям при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате банковских услуг на условиях отсрочки платежа. В результате вышеизложенного можно сформулировать наиболее точное определение банковского потребительского кредита.

Таким образом, потребительский кредит – это кредит, предоставляемый частным лицам для ускоренного удовлетворения потребительского спроса на товары и услуги. Характеристики банковского потребительского кредита:

банковский потребительский кредит подчинен общему экономическому закону – закону возвратности;



потребительский кредит выдается на краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной основе;

при экономическом росте объемы потребительского кредита возрастают и, наоборот, при спаде экономики – объемы потребительского кредита падают, это свидетельствует о цикличном развитии потребительского банковского кредита;

потребительский кредит выдается под обеспечение, либо без обеспечения.

Особенностью потребительского кредита является целевая форма кредитования физических лиц, при этом объектом кредита выступают товары и деньги. Банковский потребительский кредит в денежной форме предоставляется в виде банковской ссуды, выдаваемой физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты лечения и других целей.

Банковский потребительский кредит в товарной форме предоставляется физическому лицу в процессе розничной продажи товаров с отсрочкой платежа.

Субъектами банковского потребительского кредита являются:

физические лица – заемщики;

специализированные кредитные организации (коммерческие банки);

юридические лица (специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия).

Как показывает опыт зарубежной практики, потребительский кредит охватывает все слои трудоспособного населения. В основном это происходит через различные системы кредитных карточек и выдаваемых ссуд. В Российской Федерации через различные формы потребительского кредита обслуживается растущая доля розничного товарооборота.

Функции потребительского кредита в экономике страны:

способствует образованию средней нормы прибыли путем перераспределения капитала между отраслями хозяйства;

расширяет рынок сбыта товаров, работ и услуг;

стимулирует оплату труда населения;

ускоряет процесс получения прибыли и реализации товаров, работ и услуг;

является орудием централизации капитала, ускоряя процесс накопления и концентрации капитала;

обеспечивает сокращение издержек обращения денег и товаров.

Потребительский кредит выступает в качестве фактора уменьшения текучести кадров на предприятии, это связано с тем, что сотрудники предприятия как можно дольше остаются на своем рабочем месте для того, чтобы являться платежеспособными. Такой фактор, несомненно, благоприятно влияет на экономику страны.

Таким образом, рассматривая сущность и роль в экономике потребительского кредита можно отметить, что потребительский кредит



является существенным фактором подъема народного благосостояния. Также следует отметить, что потребительский кредит, создавая высокую конъюнктуру и рост производства, может способствовать выходу самого производства за рамки платежеспособного спроса населения, тем самым обострить экономический кризис в стране.

Рассматривая практику кредитования населения в зарубежных странах и в России, можно провести более подробно классификацию потребительских банковских кредитов, исходя из следующих критериев: по объектам кредитования; по субъектам кредитования; по виду заемщика; по целевому назначению; по срокам предоставления; по способу предоставления; по порядку предоставления; по видам обеспечения; по порядку погашения; по методу взимания процентов; по валюте кредита.

Таким образом, анализ приведенных классификационных признаков позволяет расширить представления о теоретических основах потребительского кредитования.

Список использованных источников:

1. Семко Д.Д., Зернова Л.Е. Изучение спроса на банковские продукты для физических лиц // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием (Вектор 2020), посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». М. - 2020. - с. 45-48.

2. Четверикова М.Н., Зернова Л.Е. Особенности кредитного поведения населения в условиях экономической нестабильности // Modern Science.- 2020.- № 4-1. - с. 156-159.

3. Зернова Л.Е., Филькина Е.И. Теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом банке // Сборник научных трудов, посвященный 75-летию кафедры Материаловедения и товарной экспертизы. – М. - 2019.- с. 194-200.

4. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Принципы кредитования физических лиц в коммерческом банке // Наука и инновации. - 2018. - с. 87.

5. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Теоретические аспекты кредитования физических лиц в коммерческом банке // Наука и инновации. - 2018. - с. 88.

© Арутюнян А.А., 2021



УДК 336.71

АНАЛИЗ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008 года

Архипова Н.А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В начале 1990-х гг. возникло такое понятие, как «двойной кризис», которое применялось при одновременном распространении банковского и валютного кризисов [1-3]

Банковский кризис – это значительная дестабилизация всего банковского сектора или его части, которая проявляется в его неспособности выполнять свои функции вследствие критического ухудшения финансовых показателей и может сопровождаться сокращением количества банков и применением государством мер чрезвычайного характера. Банковский кризис является одним из типов финансовых кризисов, к которым также относятся валютный, долговой, фондовый кризис, и он может возникать одновременно с ними [4-6].

По мнению исследователей, большинство банковских кризисов имеют одинаковую природу и предпосылки возникновения:

процессы финансовой либерализации за несколько лет до кризиса (снятие ограничений на процентные ставки и банковские операции) или период массовых инноваций в банковском секторе, как в случае современного кризиса;

кредитный бум, который проходил после финансовой либерализации и сопровождался возникновением ценовых «пузырей» на фондовом рынке и рынке недвижимости;

существование в большинстве стран до начала кризиса фиксированного валютного курса по одной из резервных валют;

приток капитала на фоне фиксированных курсов и в связи с финансовой либерализацией в значительной мере финансировал кредитную экспансию и ценовые «пузыри».

Мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. прошел три этапа в своем течении.

В 2007г. растеклась первая волна, когда на мировых фондовых рынках состоялось первое на счету ведущих банков и финансовых компаний падение фондовых индексов. 1-й этап кризиса – с 07.2007 по 08.2008 – определялся развитием ипотечного кризиса американского рынка, первыми банкротствами. Мировая финансовая система претерпела в этот период потери примерно на 800 млрд. долл. США.



Убытки банков в течение этого периода составляли 587 млрд. долл. США, другие же сектора рынка потеряли 160 млрд. долл. США. На мировых фондовых рынках было значительное ухудшение основных показателей биржевой торговли. В частности, происходило снижение капитализации подавляющего большинства фондовых площадок мира и падение биржевых индексов. Это связано, прежде всего, с мировым экономическим кризисом, который имел негативное влияние на развитые рынки, так и на развивающиеся рынки.

Качественное изменение произошло в мае 2009 г. На мировом фондовом рынке, когда был зафиксирован активный рост главных индексов, стало невиданным на многих биржах за последние шесть лет. В результате в деловом мире широко распространилось мнение, что худший период экономического спада 2009 остался уже позади (табл. 1).

Таблица 1 – Тенденции на мировых финансовых рынках [7]

Фондовые индексы	Страна	2006	2007	2008	Изменение, % по состоянию на конец периода 2008/2007
		по состоянию на конец периода			
S&P500	США	1418	1468	903,3	-38,49
Nikkei 225	Япония	17226	15308	8860	-42,12
РТС	Россия	1910	2291	631,9	-72,41
ПФТС	Украина	498,9	1174	301,4	-74,33
DAX	Германия	6597	8067	4810	-40,37
DJ	США	12463	13265	8776	-33,84
Nasdaq	США	2415	2652	1577	-40,54
SSE	Китай	2675	5262	1821	-65,39

2-я волна пошла в начале 2008 года. Тогда спад фондовых рынков мира обусловлен был переориентацией финансовых потоков с одних активов в иные, а именно - энергетические и сырьевые. Привлекательность указанных активов стимулировала существенный рост цен на сырьевые ресурсы. Второй этап – кризис ликвидности – протекал «волнами», однако в середине сентября 2008 он получил определенную стабильность.

Банки торговали только «чужими» средствами центральных банков, но своих не доверяли никому. Банкротство Lehman Brothers было вызвано, по мнению экспертов, исключительно теоретическими соображениями – предупредить «Моральный риск», а именно не снимать ответственности с участников рынка, и это стало свидетельством недостаточного понимания глубины современного кризиса: оно напугало всех, поскольку показало, что нет больше надежных брендов.

Третью волну мирового кризиса можно было наблюдать в конце 2008 года. Третий этап – это паралич кредита, вызванный кризисом ликвидности и недоверием внутри банковской системы. На фоне падения объемов производства, торговли и капиталовложений продолжалась борьба национальных правительств, бизнеса и международных организаций с мировым финансовым и экономическим кризисом.



3-я волна всемирного финансового кризиса вынудила органы власти передовых стран переосмыслить свою политику по отношению к финансовым рынкам. Конкретно, в США, Великобритании, Германии, России, странах Бенилюкса было принято решение о поддержке со стороны государства отдельных финансовых организаций, которые переживали финансовые трудности.

Можно выделить три основных направления мероприятий, которые проводились с сентября 2008 г.: предотвращение разрушения важных кредитных институтов с помощью «мягкой национализации»; предотвращение «набега вкладчиков» на сберегательные учреждения; предотвращение протекционизма в мировой торговле.

В ходе финансового кризиса действия финансовых регуляторов отдельных стран были не до конца понятными, поскольку у них не было единой четкой стратегии. В общем, большинство из них взяли за основу идею сохранения эффективности коммерческих банков, реализовать которую можно было путем широкомасштабного государственного вмешательства. При последующем протекании кризиса потери в сберегательной системе могли накапливаться, также, как и в секторе ипотеки.

Однако, как показал опыт, чрезмерное огосударствление банковской системы снизило ее эффективность. Благодаря осуществленным мероприятиям удалось предотвратить массовую атаку вкладчиков на сберегательную систему (кроме Исландии и Украины).

Важное место в экономических дискуссиях занимает вопрос причин кризиса. Преобразование американской валюты в международную, причем без каких-либо обязательств и ответственности, предоставило США огромные выгоды и преимущества в осуществлении кредитной экспансии. Она создала значительные возможности ее бизнесменам не только для злоупотреблений, но и для мошенничества. Ничем не гарантированная жизнь в долг одной из крупнейших мировых экономик и ее несостоятельность рассчитаться с банками, положило начало обвалу американской экономики. Цепная реакция привела к финансовому кризису и в нашей стране.

Снятие ограничений на недопущение дополнительной эмиссии спровоцировало инфляцию в мировых масштабах. Поэтому США продолжали накапливать дефицит текущего счета. Этот дефицит служил экономической субсидией остального мирового сообщества, наполняя при этом страны долларами, которые стали новым международным резервным активом. Размеры потерь от ипотечного кризиса в США существенно превышали потери от кризиса 1998г., а также некоторые другие кризисы в прошлом (рис. 1).

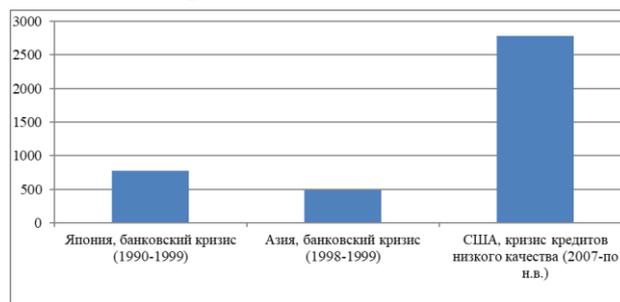


Рисунок 1 – Потери от финансовых кризисов, млрд. долл. США. Разработано автором на основе данных IMF, Bank of England на октябрь 2008 г.

Ситуация ухудшилась из-за снижения цен на недвижимость, которая была очень важной для Англии и Испании, куда английские банки и компании очень активно вкладывали капитал. Соответственно, падение стоимости активов повлекло за собой необходимость внесения дополнительных залогов средств кредитору, в результате чего сложилась ситуация, когда получение денег от продажи всех заложенных активов привела к дальнейшему падению цен на них.

В Европе система ипотечного кредитования принципиально отличается от американской тем, что в должник отвечает перед кредитором всем своим имуществом. Кроме этого, выдача нестандартных ипотечных кредитов не была в Европе такого масштаба, как в Америке [8].

Стоит отметить, что кризис значительно меньше затронул европейские банки, чем американские, которые через секьюритизацию перевели на инвесторов риски нестандартных ипотечных кредитов.

Таким образом, проведенный ретроспективный анализ предыдущих кризисов позволяет сформировать основные причины, тенденции, закономерности их возникновения. Масштабные мировые кризисы развернулись в экономически развитых странах и цепной реакцией затрагивали остальные государства мира.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е. Проблемы и пути совершенствования деятельности коммерческих банков // Монография – М. – 2018 – 216с.
2. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Проблемы развития банковской системы России на современном этапе // Наука и инновации – 2014 – с.215
3. Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – с. 4–14.
4. Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис – 2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. – № 12. – с. 27–45.
5. Ершов М. Кризис 2008 года: «Момент истины для глобальной экономики и новые возможности для России» // Вопросы экономики. – № 12. – с. 4–26
6. Рудый К. Финансовые кризисы: теория, история, политика. – М.: Новое знание, 2003. – с.134.



7. Capital Standard Corporation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr / stock/> (дата обращения 05.04.2021)

8. Желтякова Д.В., Зернова Л.Е. Проблемы ипотечного кредитования и пути их решения // Сборник материалов по итогам Всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. - 2020. - с. 9-15

© Архипова Н.А., 2021

УДК 330.142.2:336.763-005

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧИСТЫМИ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Бабанова М.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Новгородский государственный
университет имени Ярослава Мудрого», Великий Новгород*

В данной работе рассмотрена значимость чистых активов как одного из ключевых факторов управления структурой капитала и повышения эффективности его использования. Приведена методика и осуществлен расчет показателя на основе данных бухгалтерской отчетности публичного акционерного общества химической промышленности. Проведен анализ динамики чистых актив, их соотношения с совокупными активами и уставным капиталом. Выполнена интерпретация полученных данных. Отражены способы повышения показателя чистых активов.

Чистые активы – один из важнейших показателей финансового состояния организации, отражающий величину собственного капитала, а также служащий критерием способности организации формировать собственные источники для ее развития. Стоимость чистых активов является одним из наиболее существенных факторов для оценки финансовой устойчивости предприятия и эффективности его функционирования в целом.

Понятие чистых активов отражено законодательно в Гражданском кодексе Российской Федерации. Согласно кодексу, чистые активы представляют собой стоимость имущества общества, уменьшенную на сумму его обязательств.

Методика их расчета регламентирована Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 28.08.2014 г. №84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» в редакции от 27.11.2020 [1].

Формула чистых активов по балансу выглядит следующим образом:
 $ЧА = \text{стр.1600} - \text{стр.1170} - (\text{стр.1400} + \text{стр.1500}) - \text{стр.1530}$



Выполнять расчет необходимо минимум один раз в год на основании данных бухгалтерской отчетности. При этом в расчете участвуют не все показатели баланса. Под стоимостью чистых активов понимается величина, которая определяется вычитания из суммы активов баланса, принимаемых к расчету, суммы пассивов баланса, принимаемых к расчету.

Показатель следует рассматривать в динамике не менее, чем за три года. Рассчитанная величина чистых активов показывает реальное финансовое положение компании на определенную дату. Полученная величина указывается в «Отчете об изменениях капитала» в III разделе по строке 3600 [2].

Каждой организации без исключения целесообразно своевременно осуществлять расчет чистых активов для формирования прогноза их объема и исключения сокращения до минимального уровня. При достоверности и своевременности полученных данных о величине чистых активов существует возможность оценивать текущую деятельность организации.

Рассмотрим, каким образом осуществляется расчет чистых активов на примере данных из бухгалтерского баланса ПАО «Акрон» за 2017-2019 гг. (табл. 1).

В итоговую сумму активов, принимаемых к расчету, вошли следующие показатели бухгалтерского баланса: нематериальные активы, основные средства, финансовые вложения, отложенные налоговые активы, прочие внеоборотные активы, запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, финансовые вложения, денежные средства и денежные эквиваленты, прочие оборотные активы.

В итоговую сумму обязательств, принимаемых к расчету, вошли следующие показатели бухгалтерского баланса: заемные средства долгосрочных обязательств, отложенные налоговые обязательства, заемные средства, кредиторская задолженность, оценочные и прочие обязательства. Таблица 1 – Динамика активов и обязательств, принимаемых к расчету чистых активов в ПАО «Акрон» за 2017-2019 гг.

Раздел баланса	Строка баланса	Значение, тыс. руб.		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.
Внеоборотные активы + оборотные активы	1600	148 851 073	151 913 529	156 522 719
Долгосрочные обязательства	1400	66 143 069	72 505 083	105 558 02
Краткосрочные обязательства	1500	60 294 727	59 840 658	26 691 570
Доходы будущих периодов	1530	25	67 667	64 458

Подставим полученные значения в формулу расчета чистых активов. Таким образом, величина чистых активов

за 2017 г.: $ЧА = (129\,311\,151 + 19\,539\,922) - (66\,143\,069 + 60\,294\,727 - 25) = 22\,143\,277$ руб.

за 2018 г.: $ЧА = (130\,896\,015 + 21\,017\,514) - (72\,505\,083 + 59\,840\,658 - 67\,667) = 19\,635\,455$ руб.

за 2019 г.: $ЧА = (140\,773\,996 + 15\,748\,723) - (105\,558\,002 + 26\,627\,112 - 64\,458) = 24\,337\,605$ руб.



За последние три года величина чистых активов подвергалась различным изменениям: в сторону уменьшения в 2018 г. на 2 507 852 тыс. руб. по сравнению с 2017 г., в сторону увеличения в 2019 г. на 4 702 150 тыс. руб., или на 23,9% по сравнению с предыдущим годом.

Чистые активы отражают степень превышения активов предприятия над его обязательствами, следовательно, помогают сделать вывод об уровне платежеспособности. По полученным результатам, можно сказать о том, что предприятие в состоянии покрыть все свои обязательства и при этом имеет достаточно собственных средств. В целом предприятие имеет положительную динамику развития.

Для укрепления своих позиций организации нужно снижать показатели IV раздела пассива, то есть сокращать величину долгосрочных обязательств [3].

На законодательном уровне установлено, что стоимость чистых активов должна превышать уставный капитал. Отрицательное значение или снижение значения – признак проблемности бизнеса [4]. Показатель чистых активов в настоящее время не только рассчитывается и сопоставляется с нормативными величинами, но и позволяет регулировать процесс формирования эффективной структуры капитала.

Для оценки реальности динамики чистых активов необходимо соотнести чистые активы с совокупными. Эффективность использования чистых активов характеризуется показателем рентабельности собственного капитала. Оценить рентабельность позволит сравнение стоимости чистых активов с величиной уставного капитала.

Рассмотрим соотношение чистых активов с совокупными активами и уставным капиталом в ПАО «Акрон» за 2017-2019 гг. (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика соотношения чистых активов с совокупными активами и уставным капиталом ПАО «Акрон» за 2017-2019 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Отклонение 2019 г. от 2018 г., (+,-)	Темп роста 2019 г. к 2018 г., %
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		
Стоимость чистых активов, тыс. руб.	22143277	19635425	24337605	4702180	123,9
Стоимость совокупных активов, тыс. руб.	148851073	121913499	156522719	34609220	128,4
Отношение чистых активов к совокупным активам	0,14876	0,16106	0,15548	-0,006	96,5
Уставный капитал, тыс. руб.	202 670	202 670	202 670	-	100,0
Отношение чистых активов к уставному капиталу	109,26	96,88	120,08	23,2	123,9

Осуществив анализ, можно прийти к выводу, что отношение чистых активов к совокупным в 2019 г. несколько сократилось по сравнению с предыдущим годом. В частности, если в 2018 г. доля чистых активов в совокупных составляла 16,1 %, то в 2019 г. – уже 15,5 %. Вероятно, что такая



ситуация была обусловлена ускоренным увеличением обязательств по сравнению с активами предприятия.

Чистые активы предприятия за анализируемый период превышают уставный капитал, что свидетельствует об эффективном использовании активов – вложения приносят прибыль.

Управленческий аппарат должен тщательно контролировать показатель чистых активов для аналитического обоснования и принятия целого ряда управленческих решений. В случае снижения величины чистых активов компании до минимального значения уставного капитала необходимо уведомить об этом ее собственников, так как решение ликвидировать компанию или повышать чистые активы принимают они.

Для увеличения стоимости чистых активов на практике рекомендуется использовать такие способы:

переоценка основных средств, результаты которой отражаются в I и II разделах баланса, сказывается на размере собственных средств, так как влияние инфляции положительно действует на стоимость имущества;

получение безвозмездной помощи от учредителей. Все принятые ценности в виде основных средств, денежных средств, материалов и так далее попадают в актив баланса, увеличивая размер чистых активов. Однако, этот способ считается выгодным при условии, что даритель имеет 50% от уставного капитала;

вклады в имущество учредителями предприятия без повышения размеров своих долей. Вкладом являются любые вещи или права, которые имеют денежную оценку, они отражаются по счету 83. Так как в пассиве баланса сведения о добавочном капитале отражаются в III разделе, то в расчете чистых активов они не учитываются. Зато актив баланса увеличивается на стоимость полученного вклада, следовательно, растут чистые активы;

инвентаризация. Способ предполагает проведение ревизии товарно-материальных ценностей, а также оприходование излишек. Все выявленные ценности отразятся в активе баланса. Но, недостатком является уплата налога на прибыли с суммы оприходованных ценностей. Кроме того, в связи с тем, что итог ревизии тяжело определить заранее, она может выявить и недостачу;

списание безнадежной кредиторской задолженности по срокам давности три и более года. В случае невозврата должником суммы задолженности, она включается в прочие доходы;

отказ от списания дебиторской задолженности. Не лучший способ, приводящий к погрешности данных бухгалтерской отчетности и нарушающий ее принципы.

Из всех вышеперечисленных способов универсальным является вклад в имущество, он не требует государственной регистрации и не приводит к изменению учредительных документов.



Таким образом, чистые активы – средства, которые останутся в распоряжении акционеров компании после погашения всех обязательств. За размером показателя чистых активов должен быть организован контроль со стороны руководства. Финансовое положение организации напрямую зависит от своевременных, грамотных управленческих решений. Рассмотрев порядок расчета чистых активов, можно сделать вывод, что для их роста необходимо увеличивать активы и уменьшать показатели IV и V разделов пассива, то есть сокращать долгосрочные и краткосрочные обязательства. Этого можно добиться за счет управления дебиторской и кредиторской задолженностями, повышения эффективности работы компании.

У эффективно функционирующего предприятия размер чистых активов должен быть всегда выше уставного капитала, но в случае его снижения можно использовать ряд мероприятий, способствующих росту величины чистых активов. Самый удобный и простой из них – дополнительный вклад учредителей.

Список использованных источников:

1. Приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов».
2. Шадрина В. Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – 3-е изд. – М.: Юрайт, 2021. – 461 с.
3. Федотова М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский; под редакцией М. А. Федотовой. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 522 с.
4. Казакова Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 297 с.

© Бабанова М.С., 2021

УДК 336.763

СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Байрамуков М.К.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

В статье рассмотрены теоретические аспекты функционирования структурных продуктов, которые являются одним из видов финансовых инструментов, позволяющих субъектам рынка максимизировать прибыль, а в отдельных случаях – и перераспределить риски.

Развитие отечественной экономики, рост финансовой грамотности населения, а также низкие процентные ставки по банковским вкладам простимулировали рост активности граждан в приобретении различного



рода финансовых инструментов и расширение линейки структурных продуктов, предлагаемых профессиональными участниками финансового рынка (брокерами, кредитными организациями).

Впервые структурный продукт появился в начале 1990х годов в Великобритании и за последующие тридцать с лишним лет получил широкое распространение в Европе и других уголках мира. Крупнейшие мировые банки предлагают такие инструменты розничным клиентам и крупным промышленным гигантам, корпорациям.

Под структурным продуктом следует понимать готовую инвестиционную стратегию или комплексный финансовый инструмент с заранее определенным сроком инвестирования, позволяющий полностью или частично защищать вложения от возможных убытков.

Все это позволяет выделить следующие признаки структурного продукта:

а) он является финансовым активом;

б) как актив, он сочетает в себе признаки двух инструментов: базового инструмента и производного финансового инструмента (дериватива). Все иные, выделяемые в литературе признаки (что такой продукт выпускается коммерческими и инвестиционными банками для удовлетворения специфических потребностей) не индивидуализируют структурный продукт и, следовательно, не имеют научной ценности.

Российский рынок структурных продуктов активно развивается, но фактической информации о нем очень мало. Этот рынок демонстрирует устойчивый рост и всё чаще оказывается в фокусе внимания инвесторов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, биржи и регулятора.

Итак, 2016-2019 гг. оказались успешными для российского рынка структурных продуктов [1, 2]. Участники индустрии говорят о двузначных темпах роста (не менее 20%) и с оптимизмом смотрят в будущее.

Падение ставок по банковским депозитам побуждает российских инвесторов искать альтернативные варианты вложения своих денег. Для покупки рублевого структурного продукта достаточно иметь хотя бы 70 тысяч рублей. Тем не менее, средний размер инвестиций существенно выше минимального порога – по разным оценкам, от 1,5 до 3 млн рублей.

Срок инвестирования в структурные продукты, как правило, составляет 1,5-2 года, хотя на рынке можно найти и краткосрочные предложения от 3 месяцев. В то же время для долларовых продуктов с защитой капитала горизонт вложений составляет не менее 5 лет, поскольку при существующих процентных ставках в долларовой зоне сложно сформировать интересное решение на короткий промежуток времени.

В России достаточно сложно определить стандартную юридическую форму выпуска продуктов, поскольку у каждой компании она своя. Если говорить о типах продуктов, то у розничных инвесторов наиболее востребованы автоотзывные ноты (autocallables), а институциональные



инвесторы предпочитают credit-linked notes (CLN) и first-to-default (FTD) notes [3].

Наблюдается большой спрос на продукты с привязкой к фьючерсам, преимущественно американского рынка. Самая популярная инвестиционная идея – покупка фьючерсов американских компаний высокотехнологичного сектора [3]. И это означает, что динамика рынка в США может самым непосредственным образом повлиять на темпы развития российского рынка структурных продуктов – ведь в случае реализации негативного сценария будет непросто убедить клиентов, которые вложились в рост американских акций, реинвестировать свои средства.

На данный момент, российский рынок структурных продуктов по своей динамике напоминает азиатский регион, поскольку находится в фазе активного роста [4]. Более высокие процентные ставки в рублевой зоне упрощают структурирование и позволяют предлагать клиентам много продуктов с полной защитой капитала, которые достаточно привлекательны по доходности.

Список использованных источников:

1. Действующие продукты [Электронный ресурс] / официальный сайт Открытие брокер - АО «Открытие Брокер» - 2019 - URL: <https://open-broker.ru/ru/investing/structural-products/>

2. Структурные продукты // БКС Премьер. [Электронный ресурс]. URL: http://bcspremier.ru/investment/struct_product/about

3. Некрасова И.В. Структурные продукты как разновидность банковских продуктовых инноваций // JER. 2012. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strukturnye-produkty-kak-raznovidnost-bankovskih-produktovyh-innovatsiy>

4. Сорокопуд Г. Б., Шляпочник Я. Новая культура инвестирования или Структурированные продукты. - М.: Эксмо, 2018. - 98с.

© Байрамуков М.К., 2021

УДК 338

КРАУДФИНАНСЫ: РЕАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РОССИИ

Адинцова Н.П., Бугайцова Е.Н.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

В статье анализируются особенности краудфинансирования в России, определяются факторы, влияющие на замедление внедрения современных финансовых инструментов в экономику страны, а также рассматриваются перспективы развития этой сферы в РФ.



Опыт последних лет наглядно показывает, как цифровые технологии кардинально и практически повсеместно вторглись в жизнь, преобразовывая экономику, общественные отношения и меняя образ жизни и привычки людей. Ключевым фактором новой экономики является цифровая информация, имеющая ряд преимуществ по сравнению с аналоговой информацией. Так, ее значительно легче собирать, хранить, обрабатывать и анализировать. Цифровая форма позволяет копировать и распространять информацию без потери ее точности, обеспечивает многократное увеличение ее плотности и скорости передачи, а ее алгебраические свойства облегчают процесс совершенствования цифровых технологий.

Опыт многих государств доказывает, что при грамотном использовании цифровые технологии могут стать мощным драйвером экономического роста, инноваций и эффективности.

Цифровизация экономики происходит, прежде всего, за счет внедрения в традиционную экономическую систему современных финансовых инструментов, представляющих инновационные решения проблем и вызовов, с которыми сталкиваются бизнесмены нового поколения. Наиболее распространенные из таких инструментов относятся к краудфинансам, под которыми понимается народное финансирование бизнеса и физических лиц. Краудфинансы включают в себя три основных направления, каждое из которых получило применение и в нашей стране в том числе: краудфандинг, краудинвестинг и краудлендинг.

Смысл всех краудтехнологий заключается в превращении социального капитала в финансовый. Наибольшее распространение получил краудфандинг – сбор денежных средств посредством интернета от всех желающих для реализации какого-либо проекта, идеи. Особенностью этого финансового инструмента является безвозмездность пожертвований заинтересованных лиц.

Появился краудфандинг в 2003 году в США, когда бостонский музыкант и компьютерный программист Брайан Камилио запустил веб-сайт «ArtistShare», который помогал музыкантам собирать средства от своих поклонников на цифровую запись песен, а в дальнейшем превратился в платформу по сбору средств для кино/видео и фотопроектов, а также музыкальных проектов. Поэтому именно в США краудфандинг наиболее развит и даже конкурирует с такими инвесторами как венчурные фонды. В целом же на Северную Америку и Европу сегодня приходится 95% мирового рынка краудфандинга.

Краудинвестинг по сути является разновидностью краудфандинга. Он отличается тем, что сбор денежных средств, которые необходимы для создания и развития стартап-проекта осуществляется взамен материального вознаграждения финансирующей стороны в будущем. То есть, инвесторы



или займодаватели при определенных условиях претендуют на часть «продукта проекта».

Краудлендинг, в свою очередь, основан на системе предоставления денежных займов, при которой одни пользователи специализированных интернет-площадок предоставляют денежные средства другим пользователям. Заемщик публикует на онлайн-платформе желаемую сумму займа, а инвесторы предоставляют ему деньги под процент.

Таким образом, краудфинансы являются достаточно эффективной и привлекательной для многих альтернативой финансирования. В настоящее время всевозможные платформы краудфинансирования привлекают все новых пользователей по всему миру.

В нашей стране такие платформы впервые появились в конце первого десятилетия XXI века. Однако краудфинансы в России вышли на новый уровень только к 2015 году, когда данных сервисов стало значительно больше. Это связано с тем, что проценты по кредитам, предоставляемым банками, постоянно растут, а открытие брокерского счета требует значительных знаний в области инвестирования. Поэтому со временем российские платформы краудфинансирования стали достойной альтернативой традиционным методам привлечения денежных средств. В этой связи, потребовалось законодательное регулирование их функционирования.

До 2019 года краудфандинг в России относился к модели нерегулируемого рынка, предполагающей полностью свободный от определений в законодательстве рынок. Однако, в 2019 году был принят Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 02.08.2019 N 259-ФЗ. Закон устанавливает требования к инвестиционной платформе, ее оператору и участникам, а также предусматривает ведение ЦБ РФ реестра операторов инвестиционных платформ, который на данный момент уже насчитывает более 20 российских сервисов.

В России лидирующими площадками можно назвать Boomstarter и Planeta, – их деятельность началась ещё в середине 2012 года, и с этого времени они увеличивают свою популярность как среди инициаторов, так и среди заинтересованных инвесторов.

По данным Банка России, в 2020 году свыше 60% средств на реализацию различного рода проектов населения и бизнеса были привлечены посредством краудлендинга.

В 2018 году объем сделок, заключенных в стране при помощи инвестиционных платформ, составил 11 млрд. рублей. Однако, в 2019 году, а затем и в 2020, он сократился до 7 млрд. рублей. Отчасти, это связано с пандемией коронавируса, которая приостановила экономическую активность населения по всему миру.



Однако следует отметить, что, несмотря на все возрастающие темпы цифровизации экономики и значительный рост заинтересованности населения страны в альтернативных способах финансирования, краудфандинг в России находится на начальных этапах формирования. Это связано с рядом факторов, среди которых наиболее значительны следующие:

менталитет россиян, которые до сих пор по тем или иным причинам к краудфинансам и инвестициям относятся скептически;

текущая экономическая обстановка, в силу которой у многих россиян нет свободных денежных средств, следовательно, они даже не ищут способы их вложить;

нехватка знаний и умений в области инвестирования;

низкая информированность большей части населения о существовании и принципах функционирования краудфинансовых платформ;

высокие риски потери средств;

ряд сложностей, связанных с оценкой проектов, представленных на такого рода платформах.

Эти факторы и ряд других замедляют внедрение инструментов краудфинансирования в РФ. Однако, несмотря на это, российский рынок краудфинансов растет экспоненциально. Если в будущем хотя бы некоторые из представленных выше барьеров будут преодолены, наша страна вступит на новый этап цифровизации экономики.

Так, существуют определенные вполне реальные перспективы развития краудфинансирования в России:

1. В последнее время население страны теряет доверие к банкам вследствие роста числа случаев утраты денежных средств, хранящихся на сберегательных счетах. Это заставляет граждан обращаться к альтернативным источникам финансирования.

2. С течением времени многие банки как в России, так и за рубежом, снижают проценты по депозитам, поэтому многие начинают либо искать иные возможности для инвестиций. Это не только помогает развитию экономики страны, но и положительно сказывается на появлении инноваций.

3. Зачастую, суровые условия кредитования коммерческих банков не позволяют рядовому населению взять кредит, что опять же приводит его к краудфандингу. Причем такой финансовый институт будет крайне полезен непосредственно для банков тоже. Он позволяет им наращивать свой кредитный портфель. Банки обладают возможностью создать собственную платформу, чтобы в перспективе получать большие суммы денег.

В заключение, на данный момент Российская Федерация сильно отстает от других стран по уровню развитости альтернативных механизмов финансирования, однако за счет увеличения темпов роста финансовой



грамотности населения и стремлению к цифровизации экономики, наша страна имеет большой потенциал в этой области.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cbr.ru/>.

2. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

© Адинцова Н.П., Бугайцова Е.Н., 2021

УДК 336.71

**ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
КАК СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ И МЕТОДОВ
РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА**

Буряков А.Е., Любина О.Н.

*Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Московский городской университет управления
Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова, Москва*

Финансовый менеджмент является одним из ключевых элементов всей системы современного управления, имеющим особое, приоритетное значение для сегодняшних условий экономики, т.к. носит реальный и прикладной характер [1].

Финансовый менеджмент стоит рассматривать, как вид профессиональной деятельности, направленной на максимально эффективное управление финансово-хозяйственным функционированием предприятия на основе использования современных методов [2].

Финансовый менеджмент – это как раз та дисциплина, которая помогает реально приносить ощутимые финансовые результаты управленцу компании, если он владеет ее основами в достаточной степени, при этом надо понимать, что появляются новые подходы и практические инструменты в данной сфере и меняется законодательство (например, налоговое в Российской Федерации, в частности, в отношении владения иностранными компаниями и налогового резидентства), поэтому практические знания, казалось бы, полученные относительно недавно, достаточно быстро теряют свою актуальность, что требует от управленца, участвующего в принятии решений финансового характера, находиться «в тренде» и регулярно повышать уровень своих компетенций и получать практический опыт, конечно же, желательно не на финансовых ошибках в собственной компании, а благодаря изучению практической литературы, опыта партнеров (как положительного, так и негативного), а также информации от лидеров в сфере консалтинга [3].



Финансовый менеджмент включает в себя разработку и реализацию финансовой политики компании с применением различных финансовых инструментов, принятие решений по финансовым вопросам, их конкретизацию и разработку методов реализации, информационное обеспечение (что становится все более и более актуальным, в связи с повсеместной цифровизацией бизнес-процессов) посредством составления и анализа финансовой отчетности фирмы, оценку инвестиционных проектов и формирование портфеля инвестиций, оценку затрат на капитал, финансовое планирование и контроль, организацию аппарата управления финансово-хозяйственной деятельностью компании [4].

Методы финансового менеджмента позволяют оценить: риск и выгодность того или иного способа вложения денежных средств, эффективность работы компании, скорость оборачиваемости капитала и его производительность [5].

Задачей финансового менеджмента является выработка и практическое применение методов, средств и инструментов для достижения целей деятельности компании в целом или ее отдельных производственно-хозяйственных звеньев – центров прибыли [6].

Подобными целями могут быть максимизация прибыли, достижение устойчивой нормы прибыли в плановом периоде, увеличение доходов руководящего состава и вкладчиков (или бенефициаров) компании, повышение курсовой стоимости акций и др. При этом надо понимать, что иногда имеет место быть конфликт интересов, когда менеджеры и бенефициары компании преследуют разные цели [7].

Финансовый менеджмент условно можно разделить на три крупные области с практической точки зрения:

управление инвестиционной деятельностью. Куда вложить финансовые средства с максимальной эффективностью?;

управление источниками финансовых средств. Откуда взять требуемые финансовые средства?

общий финансовый анализ и планирование [8].

Финансовый менеджмент охватывает систему принципов, методов, форм и приёмов регулирования рыночного механизма в области финансов с целью повышения конкурентоспособности и эффективного управления компанией [9].

В случае с малым бизнесом, если он не является какой-то очень узкой или специализированной отраслью (тогда может потребоваться привлечение дополнительных специалистов для принятия грамотных финансовых решений), для эффективного управления финансами достаточно наличие квалифицированного бухгалтера или экономиста, так как финансовые операции редко выходят за рамки обычных безналичных расчётов, основой которых является денежный оборот [10].



Совершенно иная ситуация с финансами большого бизнеса. В крупном бизнесе действует закон перехода количества в качество. Крупному бизнесу требуется большой поток капитала и соответственно большой поток потребителей продукции (работ, услуг). При среднем и большом бизнесе, объём и размах деятельности которого измеряются значительными суммами, преобладают финансовые операции, связанные с инвестициями, движением и преумножением капитала [11].

Для управления финансами большого бизнеса уже необходимы профессионалы со специальной подготовкой в области финансового менеджмента – финансовые менеджеры (как правило, во многих крупных компаниях – это позиция финансового директора). Зная теорию финансов, основы менеджмента, финансовый менеджер, имея значительный и приобретая новый опыт, вырабатывая у себя интуицию и понимание особенностей рынка, становится ключевой фигурой в управлении бизнесом, значительно влияющей на итоговый результат [12].

Финансы играют огромную роль, как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства. Финансы неотъемлемая часть рыночных отношений и одновременно важный инструмент реализации государственной политики. Поэтому работа финансового менеджера крайне важна и актуальна при любой модели рыночной экономики.

Список использованных источников:

1. Агентова Г.В., Азарова В.В., Башина О.Э., Безряднова А.С., Булатецкий Ю.Е., Бурмистров В.Г., Вавилова Е.В., Васенева К.Г., Василевская Л.Ю., Ганцов Ш.К., Горина Г.А., Городецкая М.И., Дмитриева И.М., Женжебир В.Н. и др. Российский торгово-экономический словарь. Москва, 2005.

2. Мезенцева Е.В., Иванов В.В., Мишаков В.Ю. Актуальные проблемы финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий текстильной отрасли. В сборнике: Актуальные проблемы экономики, коммерции и сервиса. Сборник научных трудов кафедры Коммерции и сервиса, посвященный Юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина. Под редакцией В.Ю. Мишакова, Л.Е. Зерновой. Москва, 2020. С. 130-135.

3. Нурмагомедова Н.В., Филатов В.В. Концептуальные особенности современного финансового менеджмента в России. В сборнике: Образование-экономика-право: процессы трансформации и критерии эффективности. Материалы VII Международной научной конференции. 2011. С. 300-302.

4. Беспалов В.В., Жариков В.Д., Жариков В.В. Развитие малого и среднего предпринимательства, как кластерного элемента региональной экономики в общей экономической системе России. В сб.: Инновационное развитие российской экономики IX Международная научно-практическая



конференция. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. 2016. С. 152-155.

5. Голованов К.В., Мишаков В.Ю. Стратегическое планирование развития малого и среднего бизнеса медиаиндустрии. В сб.: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2018) материалы Всероссийской научной конф. молодых исследователей. Министерство образования и науки Российской Федерации; Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). 2018. С. 106-108.

6. Филатов В.В., Беспалов В.В., Мишаков В.Ю., Панасенко С.В., Рамазанов И.А., Женжебир В.Н., Бузулуцкая М.В., Володина О.А., Горелова Т.П., Дорофеев А.Ю. и др. Моделирование бизнес – процессов в сфере внешнеэкономической и финансовой деятельности. Курск, 2020.

7. Коваленко А.В., Филатов В.В. Организация региональных маркетинговых исследований на инновационных предприятиях малого и среднего бизнеса в современных условиях. Экономика строительства. 2012. № 4 (17). С. 15-23.

8. Беспалов В.В. Роль инвестиций в развитие внешнеторговой деятельности региональных промышленных комплексов в условиях импортозамещения. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 30.

9. Филатов В.В., Козловских Л.А. Социально-экономические проблемы развития предприятий малого и среднего бизнеса. В сборнике: Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и экономической безопасности. Сборник научных статей III Всероссийской научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. 2019. С. 184-192.

10. Филатов В.В., Карасев М.В. Влияния мирового финансового кризиса на развитие венчурного капитала. В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. Материалы 2-й Международной научно-практической конференции: в 2-х т. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2012. С. 133-135.

11. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А. и др. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга. Курск, 2016.

12. Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Козловских Л.А. Тенденции развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях российской экономики (аналитический обзор). Микроэкономика. 2019. № 6. С. 38-46.

© Буряков А.Е., Любина О.Н., 2021



УДК 336.71

РИСК-АППЕТИТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БАНКА

Жильцова К.И., Бычкова В.В.

*Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского», Донецк*

Вопрос нестабильности, присущей финансовому рынку и банковскому сектору стал активно изучаться в конце XX и XXI веке.

После масштабного мирового финансового кризиса проблема управления банковскими рисками и правильного определения риск-аппетита в банковской среде стала еще более актуальной. Возникло новое понятие «аппетит к риску», которое стало одним из ключевых понятий в банковском секторе после мирового финансового кризиса.

В Указании Банка России от 15.04.2015 № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» используется близкое к риск-аппетиту понятие «склонность к риску».

Риск-аппетит – максимальный уровень риска, который кредитная организация готова и может принять для достижения своих целей еще до того, как потребуется минимизация риска [3].

На практике при определении значения «аппетит к риску» точки зрения расходятся (табл. 1).

Таблица 1 – Подходы к определению понятия «риск-аппетит»

ПАО «Банк ВТБ»	В документе «Информация о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом группы ВТБ» риск-аппетит определяется как «система количественных и качественных показателей, определяющая целевой профиль рисков, которые группа ВТБ способна принять с учетом требований заинтересованных лиц для достижения стратегических целей»
ПАО «Сбербанк»	Нормативный документ «Стратегия управления рисками и капиталом Группы ПАО Сбербанк», дается определение «аппетита к риску» как «системы показателей, характеризующих максимальный уровень риска, который банк готов принять в процессе создания акционерной стоимости, достижения установленных целей, в том числе целевого уровня доходности, реализации стратегических инициатив и выполнения основной миссии»

Интерпретация «ПАО Сбербанк» более правильная, поскольку она учитывает один из основополагающих принципов Value Based Management, а именно создание акционерной стоимости.

Базель II рассматривает применение риск-аппетита как один из основных принципов управления рисками банка.

Риск-аппетит зависит от внешних и внутренних факторов. К внешним факторам можно отнести рыночные условия, макроэкономическое состояние экономики, государственное регулирование и текущие изменения в отрасли. Внутренние факторы – это финансовые возможности организации, текущий этап ее жизненного цикла [2].



Чтобы лучше понять риск-аппетит, необходимо раскрыть значения дополнительных терминов: емкость риска и толерантность к риску. Рис. 1 показывает и определяет взаимосвязь данных терминов.



Рисунок 1 – Взаимосвязь емкости риска, риск-аппетита, толерантности к риску

Как показывает рис. 1 для того, чтобы банк мог установить значение риск-аппетита, он должен сначала определить емкость риска. Это предел, который банк может потерять. Затем банк определяет, сколько он готов и способен потерять. Аппетит к риску устанавливается в пределах его емкости.

Когда банк определил емкость риска и риск-аппетит, он может решить, насколько высока толерантность к риску, то есть насколько высок реальный риск, который он может принять с учетом данного фактора риска. Например, если банк предоставляет ссуды клиентам, он подвергается кредитному риску, который представляет собой возможность того, что клиент не сможет выплатить ссуду. Учитывая данный риск, руководство определяет, какой объем безнадежных долгов банк может потерпеть.

В связи с этим риск-аппетит всегда меньше, чем емкость риска и учитывает толерантность риска по отношению ко всем рискам банка [1].

Показатели риск-аппетита банка могут включать:

обязательные нормативы достаточности капитала, ликвидности и другие лимиты, устанавливаемые Банком России для кредитных организаций;

соотношение экономического капитала, необходимого для покрытия всех материальных рисков, и имеющегося капитала;

рекомендации BCBS для кредитных организаций и банковских групп.

На рис. 2 изображена связь риск-аппетита с емкостью риска, а также указано положение компании в данном случае и пути преодоления возможных проблем.

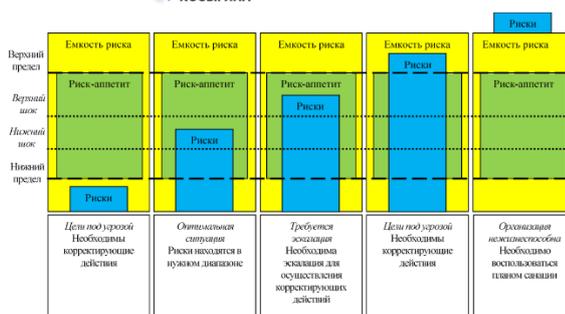


Рисунок 2 – Взаимосвязь риск-аппетита с совокупной емкостью риска

Риск-аппетит можно оценить количественно и качественно. При количественной оценке устанавливается значение вероятного риска или его условное значение (допустимое отклонение фактического показателя от плана).

Примеры количественного аппетита к риску:

- организация не должна терять более 10% своего годового дохода;
- капитал банка должен быть достаточным для покрытия пяти случаев убытков определенного уровня в течение определенного периода времени;
- соотношение долга к EBITDA 3:2.

Качественное выражение аппетита к риску используется, когда риск не может быть определен количественно. В этом случае аппетит к риску определяется описательно. Примеры:

- организация не должна вести свою деятельность в странах с высоким валютным риском;
- организация не должна работать с партнерами, финансовая устойчивость которых ниже определенного уровня.

Существуют разные методы в определении риск-аппетита. Рассмотрим некоторые из них (рис. 3) [1].

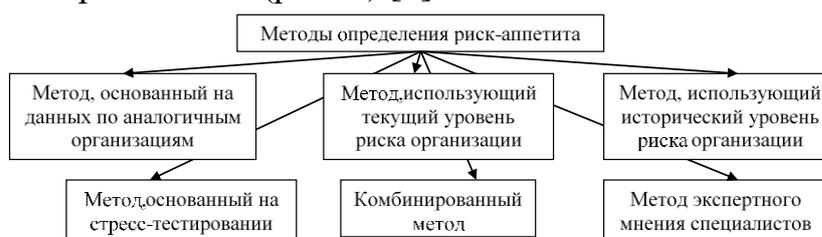


Рисунок 3 – Методы в определении риск-аппетита

Риск-аппетит в банке обязательно устанавливается не реже 1 раза в год. Банк периодически рассматривает необходимость изменения величины риск-аппетита и некоторые значения могут обновляться в течение финансового года при условии изменения экономической ситуации или требований Банка России к кредитным организациям. Обновленный риск-аппетит охватывает все риски и сферы деятельности.

12 сентября 2017 года Наблюдательный совет ПАО «Сбербанк» утвердил обновленную систему трех уровней индикаторов риск-аппетита:



основными показателями рисков являются: рейтинг банка, достаточность капитала, качество ссудного портфеля и уровень ликвидности и платежеспособности;

лимиты капитала по видам риска;

остальные индикаторы.

В 2016 году ПАО «Сбербанк» установил уровень риск-аппетита на уровне 1% от собственного капитала.

Подводя итог, следует отметить, что четко определенный риск-аппетит и строгое соблюдение принципов управления рисками может помочь многим российским банкам избежать проблем с ликвидностью и отзыва лицензий.

Недостатком использования риск-аппетита при управлении финансовым риском считается наличие субъективных суждений при его определении. Не существует точных статистических моделей для количественной оценки риска. В результате банк может определить риск-аппетит только для определенных типов рисков, где затраты могут быть рассчитаны с высокой степенью точности.

Для применения концепции риск-аппетита также необходимо, чтобы внутренние процессы были правильно структурированы, чтобы текущий уровень риска можно было легко рассчитать в любое время. Руководство банка должно своевременно располагать достаточной информацией о характере и уровне принимаемых рисков.

Список использованных источников:

1. Карасева С.С. Роль определения риск-аппетита и толерантности к риску в деятельности коммерческих организаций / С.С. Карасева // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2017. – №7. – С. 78-80.

2. Палунин Д.Н. О подходе к оценке риск-аппетита и ранжированию рисков на основании внутреннего кредитного рейтинга организации / Д.Н. Палунин, А.М. Кокош, К.Р. Сетдеков // Российское предпринимательство. - 2015. - Т. 16. № 20. - С. 3441-3450.

3. Снитко Л.Т. Риск-аппетит в управлении предприятием и обеспечении его экономической безопасности / Л.Т. Снитко, Т.В. Емельянова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2019. - №5 (78). - С. 21-31.

© Жильцова К.И., Бычкова В.В., 2021



УДК 336.6

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Головкин А.С., Чирков А.С.

Научные руководители Шипунова В.В., Сабанова Л.Н.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Сибирский государственный
индустриальный университет», Новокузнецк*

В статье рассмотрены цели финансовой устойчивости, выделены факторы, которые влияют на устойчивость предприятия, а также определены ее типы.

В рыночных условиях хозяйствующие субъекты самостоятельно привлекают финансовые ресурсы, стараются эффективно их распределять с целью обеспечения бесперебойной предпринимательской деятельности, проводят самостоятельный поиск контрагентов. Особое значение имеет определение количественных и качественных переменных, которые будут характеризовать стабильность, надежность компании как партнера в рыночных отношениях, ее способность управлять финансовыми ресурсами для достижения эффективной деятельности. Поэтому важно обосновать методологию финансовой устойчивости предприятий, основные критерии и показатели ее определения, установление места этой оценки в системе финансового менеджмента [2].

Существует четыре основных типа финансовой устойчивости. Первый тип – это абсолютная финансовая устойчивость. В этом случае компания покрывает все расходы из собственных средств, без получения кредитов. Компания не накапливает долги, все системы работают без сбоев, всё подчинено строгой внутренней финансовой дисциплине. К этому типу также относится следующее: оборотный капитал компании превышает затраты и резервы. Данный тип финансовой устойчивости встречается крайне редко в силу своей идеальности [4].

Намного чаще встречается другой тип – нормальный. Компания этого типа покрывает расходы за счет своих оборотных средств и привлеченного капитала. Считается, что «нормальная модель» наиболее благоприятна для развития компании.

Третий тип – нестабильная финансовая ситуация, когда у предприятия возникают проблемы с платежеспособностью. В этом случае финансовая дисциплина слабая, а поступление денег на текущий счет нерегулярное. Предприятие постоянно отклоняется от собственного плана развития.

Четвертый тип – кризисная финансовая ситуация. В этом случае компания финансово зависима и может в любой момент обанкротиться. Это связано с тем, что его денежных средств и ценных бумаг недостаточно для покрытия различных долгов.



Есть несколько факторов, влияющих на финансовую стабильность. Например, положение предприятия на рынке, потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, степень зависимости предприятия от кредиторов и инвесторов, эффективность деятельности. При увеличении дохода и отсутствии изменения кредитоспособности развитие предприятия гарантировано. Это означает, что финансовая устойчивость характеризуется значительным превышением прибыли над расходами, а также не препятствует свободному распоряжению капиталом и постоянному производству, и реализации продукции за счет этих средств. Главное условие – финансовая устойчивость должна формироваться в период всей деятельности предприятия [1].

На предприятии необходимо сформировать эффективную систему управления финансовой устойчивостью на основе применения методов прогнозирования, планирования, регулирования, контроля и анализа устойчивости. Для этого необходимо тщательно проанализировать влияние различных факторов на экономическую устойчивость в течение определенного периода, обосновать стратегии управления, сделать прогнозы и реализовать планы [3].

Предприятие можно считать финансово устойчивым, если оно защищено от внешних негативных воздействий, независимо от кредиторов и риск банкротства ничтожен. Прибыль такого предприятия превышает расходы, компания свободна в финансовых маневрах, а средства используются эффективно. Если это предприятие находится в производственном секторе, финансовая устойчивость будет основана на непрерывности производственного процесса и, конечно же, успешных продажах товара.

Для определения типа финансовой устойчивости необходимо рассчитать ее коэффициент по ряду показателей. Это называется коэффициентом устойчивости и независимости. Он должен быть равен отношению собственного капитала и резервов к сумме активов компании. Бухгалтерский баланс организации является основой для его расчета. Этот коэффициент отражает долю активов компании, покрытых собственными финансами без погашения долга. Оставшаяся часть активов, обычно меньшая, покрывается за счет займов.

В качестве информационной основы были использованы данные бухгалтерской отчетности ООО «РУСФОР» за 2018-2020 годы. Рассмотрим динамику активов ООО «РУСФОР» за 2018-2020 годы, представленную в табл. 1.



Таблица 1 – Динамика активов и структура активов ООО «РУСФОР» в 2018-2020 годы, тыс. руб.

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Темп роста, 2020/2018, оборотных %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
1. Внеоборотные активы, в т.ч.	24	0,01	0	0	17	0,00	70,83
2. Оборотные активы, в т.ч.	404171	99,99	1023127	100,0	788193	100,00	195,01
- запасы	265835	65,77	463916	45,34	569221	72,22	214,13
- НДС	14064	3,48	10997	1,07	14541	1,84	103,39
- дебиторская задолженность	103652	25,64	437287	42,74	199431	25,30	192,40
- финансовые вложения	20500	5,07	108617	10,62	5000	0,63	24,39
- денежные средства	120	0,03	2310	0,23	0	0,00	0,00
Итого активы	404195	100,00	1023127	100,0	788210	100,00	195,01

За рассматриваемый период произошло увеличение активов почти в 2 раза (на 95%), что обусловлено ростом производительной деятельности и увеличением оборотных активов.

Дебиторская задолженность увеличилась за 3 года на 92,4%, что связано с увеличением числа дебиторов. В 2020 году увеличены почти все статьи баланса в сравнении с 2018 годом.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных средств компании в течение всего времени занимают запасы. Такие оборотные средства обладают средним уровнем ликвидности, их преобладание в структуре активов вызывает низкий уровень ликвидности и платежеспособности организации.

Второй по значимости оборотных активов является дебиторская задолженность.

Таблица 2 – Динамика и структура пассивов ООО «РУСФОР»

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Темп роста, 2018/ 2020г
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Капитал и резервы	1343	0,33	12406	1,21	20755	2,63	1545,42
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	-
Краткосрочные обязательства	402852	99,67	1010721	98,79	767455	97,37	190,51
Займы	126304	31,25	295702	28,90	263915	33,48	208,95
Кредиторская задолженность	276548	68,42	715019	69,89	503540	63,88	182,08
Итого пассивов	404195	100,00	1023127	100,00	788210	100,00	195,01

В течение всего периода у организации отсутствуют долгосрочные обязательства, зато кредиторская задолженность выросла на 82,08%.



Таблица 3 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «РУСФОР» за 2018-2020 г., тыс. руб.

А	1	2	3
1. Источники собственных средств	1343	12406	20755
2. Внеоборотные активы	24	0	17
3. Собственные оборотные средства	1319	12406	20738
4. Долгосрочные кредиты оборотных и заемные средства	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	1319	12406	20738
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	126304	295702	263915
7. Общая величина основных источников формирования запасов	127623	308108	284653
8. Общая величина запасов с НДС	279899	474913	583762
9. Излишек (+), недостаток (-) СОС	-278580	-462507	-563024
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-278580	-462507	-563024
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-152276	-166805	-299109
12. Тип финансовой устойчивости	Кризисное	Кризисное	Кризисное

ООО «РУСФОР» относится к четвертому типу финансовой устойчивости – кризисное финансовое состояние.

ООО «РУСФОР» является неплатежеспособным предприятием и находится на грани банкротства, т.к. собственных оборотных средств недостаточно для финансирования текущей деятельности.

Каждый бизнесмен озабочен тем, как увеличить финансовую активность своего предприятия и его эффективность. Важным условием повышения эффективности компании является рациональное использование оборотных средств. Речь идет об оптимизации использования денег компанией, также следует учитывать, насколько успешно ликвидируется дефицит.

Предпринимателю изредка следует напоминать, что в основе всего лежит строгая финансовая дисциплина - как внутренняя, в его компании, так и внешняя, когда речь идет о заключаемых сделках, о поступлении средств на счета и погашении долгов. Необходимо постоянно контролировать цепочку, ведущую к прибыли. И при соблюдении всех правил финансовая устойчивость предприятия будет только расти, а не достигать развала и банкротства.

Список использованных источников:

1. Финансовая устойчивость предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-ustoychivost-predpriyatiya-2>

2. Финансовая устойчивость компании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-ustoychivost-kompaniy>

3. Войтоловский Н.В., А.П. Калинина, И.И. Мазурова. Комплексный экономический анализ предприятия – СПб.: Питер, 2010.



4. Абрютин М.С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний / М.С. Абрютин // Финансовый менеджмент. – 2006.

5. Совалева Н.А. Управление финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта.

© Головкин А.С., Чирков А.С., 2021

УДК 336.77

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Даниличева Н.П.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Волгоградский государственный
технический университет», Волгоград*

В статье рассмотрены характерные черты кредитования юридических лиц, а также изучены проблемы кредитования юридических лиц, подходы к их решению, а также факторы, влияющие на эффективность организации кредитования.

В настоящее время в России существенно увеличивается значимость банковского кредитования, что объясняется макроэкономической ситуацией, а также воздействием финансовой глобализации. Одним из сегментов финансового рынка выступает рынок кредитования, который включает в себя такие элементы как выдача кредитов, займов, ссуд и т.д. Эффективное и отлаженное развитие рынка кредитования считается значимым обстоятельством результативного функционирования банковской системы страны в современных условиях.

В настоящее время в литературе нет единого определения понятия «кредитование».

Кредитование – это финансовые взаимоотношения, в которых одна сторона – кредитор, предоставляет во временное пользование ссуду в денежной или натуральной форме, а вторая сторона – заемщик [1].

К примеру, по мнению Евтушенко Е. В. «процесс кредитования связан с действием факторов риска, способных привести к нарушению основных условий кредитного соглашения – графика погашения кредита и полной или частичной невозвратности основной суммы долга или платы за кредитную услугу» [2].

Баркалова О.И. считает, что совокупность разных видов кредитов в финансово-кредитном учреждении образует кредитный портфель – это совокупность остатков задолженности по основному долгу по активным кредитным операциям на определённую дату. Исследовать свой кредитный портфель банкам приходится регулярно, так как это наиболее значимый



показатель эффективности работы коммерческого банка. Банковский кредит в современных рыночных условиях играет важную роль в поддержании стабильности экономики России [3].

Процесс кредитования строится на следующих основных принципах:
реверсивность основной суммы долга;

срочность, обозначающая, то, что кредит (ссуда, займ) обязан быть возвращен в определенный период времени;

дифференциация кредитования, а также выполнение определенных условий кредитного договора;

открытость.

Следует обратить внимание, что при руководстве любых действий банковские работники должны соблюдать кредитную политику, разработанной именно этим банком. В том числе и при проведении кредитных операций. Кредитной политикой называют способ организации кредитных взаимоотношений между банком и заемщиком, разработанной на основе принятых принципов и приоритетов, представляющий собой совокупность целей, задач, приемов и методов их достижения. В свою очередь, под приоритетами понимают совокупность целей, задач, приемов и методов их достижения [4, с. 71].

В современных условиях существует большое множество различных видов кредитов для юридических лиц, предоставляемых различными банками. Данная направленность сопряжена со спросом на данные продукты, а также высокой платежеспособностью юридических лиц по сравнению с физическими.

Кредитование юридических лиц – одна из самых востребованных услуг в сфере банковской деятельности. Привлечение заемных средств позволяет коммерческим организациям реализовывать новые проекты, не отвлекая средства из оборота, наращивать капитал, расширять масштабы деятельности [3].

Взаимоотношения между клиентами и кредитно-финансовым учреждением базируются на основе налаженной системы, которая включает в себя следующие элементы:

участие собственных денежных ресурсов заемщика в проекте;

целевое назначение кредита или его универсальность;

метод кредитования;

форма счета;

вопросы регулирования задолженности;

мероприятия, контролирующие погашение задолженности;

если кредит целевой – контроль за расходованием денег по назначению.

Предоставление кредитов банком предполагает риск их невозврата, поэтому первостепенной задачей банка является разработка и применение мер, направленных на уменьшение кредитного риска. Таким образом, в



основе имеющихся мер, которые направлены на снижение кредитного риска, должна быть четко разработанная система кредитования юридических лиц.

Трудностями, с которыми сталкиваются кредитно-финансовые учреждения при управлении процессом возвратности кредитов, в первую очередь связаны не только с экономическими факторами, но и не совершенством нормативно-правовой базы. До сих пор в нормативно-правовой базе отсутствует комплекс единых рекомендаций по оценке ликвидности обеспечения кредита, что вызывает определенные сложности при оформлении залога, отсутствует законодательная база в области регуляции операций с кредитными деривативами, а также отсутствует унифицированная система оценки кредитоспособности возможных заемщиков.

Не маловажная роль в системе кредитования юридических лиц отводится отлаженной системе финансового менеджмента в банковской сфере. К проблемам, способствующим эффективному развитию банковского сектора, относятся:

1. Отсутствие четко налаженных банковских процедур. Проблема заключается в неэффективности действий руководства, которое заключается в отстранении от дальнейших операций сотрудников (или подразделения) от дополнительной нагрузки с целью направления работы их с другими проектами. То есть после утверждения операции (сделки) работник банка, организовавший операцию, отстраняется от дальнейшей деятельности с клиентом, что способно послужить негативным фактором, тем самым нарушается механизм «единого окна». Однако данная ситуация полностью зависит от кредитно-финансового учреждения, поскольку не все без исключения банки в настоящее время применяют андеррайтинг. Таким образом, необходим постепенный переход к новому формату работы, который заключается в информировании клиента о том, кто и за что отвечает в банке, в связи с чем целесообразнее всего использовать подход, согласно которому решение о внесении изменений в сделку будут принимать коллегиальные органы, а другими вопросами будет заниматься непосредственно руководитель по согласованию с подразделением, в зоне ответственности которого вступает этот проблема.

2. Непрозрачность и закрытость банковских процессов: отсутствие отлаженной работы подразделений, продолжительное согласование документации, в запросе дополнительных документов, что нередко повторяется не однократно, и как следствие уход потенциального клиента. Эффективным способом решения данных проблем будет правильное пояснение клиенту сроков прохождения каждой стадии и порядка принятия решений. Также стоит обратить внимание на то, что сотрудник, который отвечает за структурирование сделки, должен в обязательном порядке осуществлять контроль за процессом согласования и подписания



положенной документации, а также оказывать помощь клиенту в налаживании доброжелательных взаимоотношений с другими подразделениями, тем самым обеспечивая постепенное расширение взаимодействия между подразделениями банка и клиентом [5].

3. Низкий уровень квалификации сотрудников, осуществляющих переговоры и структурирование сделок. Отсутствие необходимой квалификации сотрудника может привести к увеличению сроков рассмотрения проектов, к потере важных проектов и выделение интереса в бессмысленных проектах, что повлечет за собой риск финансовой несостоятельности, убыткам. Эффективным способом решения данных проблем может стать меры по повышению квалификации сотрудников (курсы повышения квалификации, семинары, тренинги и т.д.).

Таким образом, анализируя вышесказанное необходимо отметить, что для совершенствования системы банковского кредитования юридических лиц в первую очередь необходимо создать условия для организации эффективного процесса кредитования за счет создания эффективной нормативно-правой базы, организованного процесса внутрибанковских процедур, информационной открытости банка и за счет привлечения высококвалифицированных специалистов. При этом не мало важным является тот факт, что перечисленные меры не требуют высоких финансовых вложений.

На каждом из этапов системы банковского кредитования возможно усовершенствование. И для того, чтобы получать максимальную прибыль, банки должны обладать способностью вовремя обнаруживать и эффективно оценивать риски, с целью дальнейшей их минимизации.

Список использованных источников:

1. Липневич, Е. В. Проблемы кредитования физических и юридических лиц и пути их решения / Е. В. Липневич, В. Н. Головин. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 50 (288). – С. 187-191. – URL: <https://moluch.ru/archive/288/65164/> (дата обращения: 05.05.2021).

2. Евтушенко, Е.В. Основные принципы и условия банковского кредитования. / Е.В. Евтушенко, Ю.А. Павлова, М.М. Гайфуллина // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. - 2017. - № 2 (20). - С. 7-15.

3. Баркалова, О.И. Виды банковского кредита: история, современность и перспективы развития. / О.И. Баркалова, Е.Е. Бичева // Научный альманах. - 2017. - № 5-1 (31). - С. 35-39.

4. Ермолина, О.Н. Управление корпоративными финансами : учебное пособие / О.Н. Ермолина, Н.Ю. Калашникова, Н.П. Кашенцева. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. 531 с.

5. Гаврикова В.Н., Озерова В.Е. Кредитование юридических лиц: проблемы и пути их устранения. В сборнике: информационные технологии,



энергетика и экономика (экономика и менеджмент, научные исследования в области физической культуры, спорта, общественных наук и лингвистики) Сборник трудов XIII -ой Межд. науч.-техн. конф. студентов и аспирантов. Филиал национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске. 2016. С. 42-45.

© Даниличева Н.П., 2021

УДК 330.322; 004.92

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА АРТ-РЫНКЕ

Данилова М.А., Генералова А.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Арт-индустрия не стоит на месте и современные информационные технологии все сильнее занимают в ней лидирующие позиции. Цифровое искусство, некогда являвшееся совершенно новым направлением, как для мировых, так и для отечественных художников, теперь становится наиболее привлекательным для покупки и продажи.

NFT-токен (англ. non-fungible – невзаимозаменяемый) – один из видов криптовалюты, цифровой актив, который является подтверждением права собственности на цифровой товар (видео, картинку, gif-изображение и прочее). Таким образом, этот актив доказывает подлинность цифровой работы, поскольку каждый такой актив уникален и его невозможно подделать. Благодаря данной технологии можно сделать вывод, что происходит некая монетизация цифрового искусства [1].

По словам некоторых экспертов, в 2021 году интерес к невзаимозаменяемым токенам усилился, так как на рынок пришли известные медиа-личности и традиционные организаторы аукционов. Так в феврале всемирно известный аукционный дом Christie's выставил на продажу первое произведение криптоарта – цифровую картину американского художника Веепле (Майка Винкельмана) «Каждый день: первые 5000 дней», которая впоследствии была продана почти за \$70 млн. Данная работа позволяет наглядно проследить творческую эволюцию художника, как менялся его взгляд на окружающий мир и вещи, что привлекало его в тот или иной момент времени. Так на «полотне» можно увидеть как привычные всем зрителям рисунки, так и некоторое количество изображений, выполненных в 3D-графике, абстракцию и несколько экспериментов художника с формой и цветом.

Что касается российских художников, растущий интерес к размещению своих работ на NFT-площадках для них выгоден, поскольку



это самый простой путь выхода их на международную арену. Сегодня появляется все больше маркетплейсов, где процедура выпуска собственных невзаимозаменяемых токенов максимально упрощена и не требует от мастера специальных технических знаний. В 2020 году была запущена цифровая площадка Rarible, ставшая в дальнейшем популярной именно у отечественных мастеров, размещавших здесь свои работы. Американский маркетплейс привлек \$1,75 млн. от многих инвесторов. Стартап создали выходцы из России Александр Сальников, Алексей Фалин и Илья Комолкин в конце 2019 года. С того времени объем торгов на маркетплейсе превысил \$33 млн., площадкой воспользовались более 30000 уникальных покупателей и продавцов, среди которых миллиардер Марк Кьюбан, а также артисты Шон Леннон и Soulja Boy, утверждают в компании [2]. Она не имеет системы проверки личности и приглашений других лиц, автору предоставляется возможность зарегистрироваться и сразу же опубликовать первый «дроп». Для большинства российских художников это единственный способ попасть в сферу криптоискусства. Также в России популярны площадки Foundation, Nifty Gateway и Super Rare.

В отличие от других цифровых арт-площадок на Nifty Gateway не нужно платить комиссионные, которые на рынке токенов называют более простым английским термином «газ» (англ. gas fee – плата за транзакцию), маркетплейс берет ее на себя. На некоторых площадках размер данной выплаты может достигать сотен долларов в пиковые часы. Величина комиссии зависит от загруженности сети Ethereum во время выполнения транзакции.

Таким образом, как говорилось ранее, подобные системы упрощают выход отечественных авторов на мировой рынок современного цифрового искусства. Например, одним из первых на NFT-площадки вышел художник под псевдонимом R66 (Никита Реплянский), специализирующийся на 3D-изображениях. Его творческий путь включает работы над играми Kinect Adventures и Borderlands 2, а также коллаборации с Adidas, рок-группой Bring Me the Horizon и Третьяковской галереей. Для последней художник вместе с другими талантливыми мастерами из России создали тематические маски для социальной сети Instagram в рамках выставки «Русская сказка. От Васнецова до сих пор», которая проходила с февраля по сентябрь 2020 года (рис. 1) [3].



Рисунок 1 – Instagram маски к выставке «Русская сказка. От Васнецова до сих пор»



Современное состояние арт-рынка и его возможные перспективы были представлены в отчете одного из крупнейших банков США – Bank of America (рис. 2.).



Рисунок 2 – Данные Art Basel & UBS Global Art Market Report 2020 и прогнозы Bank of America Art Services, июнь 2020 г.

По прогнозу в период с осени 2020 г. по весну 2021 г. ожидается возрастание поступающих на рынок работ и спрос будет определяться медицинскими ограничениями, уровнем фондового рынка и ликвидностью покупок. При этом стоимость редких работ и шедевров останется стабильной, но ценовая динамика произведений среднего уровня и первичного рынка современного искусства, вероятно, будет отрицательной. Таким образом, фаза корректировки арт-рынка после пандемии будет успешной для поиска качественных работ и совершения выгодных сделок.

По мнению экспертов период, понижающий средний уровень цен должен завершиться стабилизацией корпоративного цикла прибыли, восстановлением общих экономических настроений и укреплением частного капитала. Мировые экономики столкнутся с инфляцией в качестве основного последствия пандемии, что снова приведет капитал на арт-рынок, поскольку искусство не подвержено ей. Предполагается активное развитие виртуальных торговых площадок, онлайн-аукционов, но с нюансом: в конце данного периода часть коллекционеров все же вернется к живым покупкам, а другие, в свою очередь, останутся приверженцами онлайн-пространства. Так, выручка одной SuperRare с начала февраля по середину марта 2021 года составила \$18,1 млн. (из которых \$2,72 млн. – валовая прибыль платформы), а мировой объем продаж NFT за тот же период на 45% превысил показатели всего 2020 года (\$480 млн. против \$330 млн.). На этом фоне многие продавцы физического искусства либо начали, либо скоро начнут разрабатывать свои платформы для торговли криптоактивами.

Итак, цифровое искусство сегодня стало активно развиваться, тем самым привлекая внимание не только художников со всего мира, но и инвесторов, заинтересованных в их работах. Для размещения используется технология NFT, подтверждающая право собственности художника на объект и исключая вопрос о подделке. К данной технологии начинают проявлять интерес также и крупнейшие аукционные дома, такие как Christie's. Это позволяет российским авторам выйти на международную



арену арт-рынка и конкурировать с другими мастерами за право привлекать средства крупных инвесторов.

Список использованных источников:

1. Пол К. Цифровое искусство. М: Ад Маргинем, 2017.
2. Маркетплейс цифрового искусства. URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes-photogallery/421105-marketpleys-cifrovogo-iskusstva-i-razrabotchik-domov-na-3d?photo=1>
3. Третьяковская галерея «Русская сказка. От Васнецова до сих пор». URL: <https://www.tretyakovgallery.ru/exhibitions/russkaya-skazka-ot-asnetsova-do-sikh-por/>
4. Рынок искусства 2020–2021: прогноз от Bank of America. artinvestment.ru/invest/analytics/20200630_bank_of_america.html.

© Данилова М.А., Генералова А.В., 2021

УДК 338.124.4.

АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ФОНДОВЫХ КРИЗИСОВ

Дмитриева Л.А., Кузьмина О.Ю.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Самарский государственный экономический университет», Самара

В статье рассмотрены ключевые индикаторы фондового кризиса на сегодняшний день. Дана оценка их эффективности и целесообразности применения.

В современной экономике кризисы играют немаловажную роль. Увеличение их частоты создает необходимость в предугадывании их появления и дальнейшем преодолении. Фондовый кризис оказывает все большее воздействие на реальный сектор и берет на себя ключевую роль среди кризисов на других сегментах рынка. Именно с этой целью создаются и совершенствуются индикаторы фондового кризиса.

Фондовый кризис представляет собой нарушение в систему функционирования фондового рынка, которое влечет за собой стремительное падение курса ценных бумаг, уменьшение объема их эмиссий на рынке, понижением уровня ликвидности, повышением величины транзакционных издержек, увеличением премий за риск по всем классам ценных бумаг, банкротством участников рынка.

Финансовая глобализация предъявляет новые требования к участникам рынка касательно предотвращения появления кризисной ситуации. Связано это с тем, что увеличение числа и обращения финансовых потоков при их недостаточном регулировании ведет к повышению риска появления нестабильности на фондовом рынке. Большинство индикаторов фондового кризиса на сегодняшний день направлены на изучение исторически произошедших кризисов. Но



непрерывное развитие мирового хозяйства высокими темпами и усиления влияния на экономику глобализации делает архитектуру финансовой системы все сложнее и увеличивает количество факторов, которые могут привести к развитию кризиса на фондовом рынке.

Если выявить зарождение фондового кризиса на раннем этапе, то можно уменьшить его негативное влияние на экономику, путем принятия правильных своевременных мер государством. Так же это дает возможность инвесторам не понести серьезные убытки, либо вовсе извлечь выгоду.

Исследователи фондового кризиса выделяет две основные группы его индикаторов, в зависимости от используемой автором методологии: качественный и количественный анализ. Проведем анализ каждой группы.

Качественный анализ представляет собой исследование фундаментальных показателей в сравнении их изменений в период перед кризисом и в период спокойного состояния. В ряде случаев производят некоторых статистических индикаторов для определения динамики временных рядов индикаторов-предвестников финансовой нестабильности. Подробное изучение качественного анализа можно найти в работах Д. Азиза, Р. Сальгадо, Г. Каприо, Д. Клингебил [1].

Проанализировав известные исследования экономистов на данную тематику, можно выявить такую тенденцию, что большинство из них их (Дж. Сток и М. Уотсон (1992), А. Демиргеч-Кунт и Е. Детрайше (1998), Г. Камински и М. Рейнхарт (1999), С. Смирнов (2001), Т. Комуляйнен и Дж. Луккарилла (2003), Н. Райская, и А. Френкель (2009) и др.), при определении кризисных индикаторов, рассуждают о показателях не только финансового, но и реального сектора экономики.

Единой же методологии выбора наилучшего индикатора нет, ввиду территориальных и экономических различий. Преимущественно они представлены фондовыми индексами и их соотношениями (Дж. Сток, М. Уотсон, А. Эстрейя, Ф. Мишкин, Т. Комуляйнен, Дж. Луккарилла), иногда – ставками доходности (А. Эстрейя, Ф. Мишкин, Е. Беянова, С. Николаенко) и спредами по корпоративным и государственным облигациям (Дж. Райт, Е. Беянова, С. Николаенко) [2].

Количественный анализ представляет собой различных методов. Рассмотрим наиболее популярные и используемые из них.

1. Эконометрическое моделирование – это метод качественного анализа, представляющий собой оценку изменения текущей рыночной цены в сравнении с ее справедливым значением. При наличии системных отклонений в остатках от траектории вверх или вниз, которая была смоделирована при помощи гипотетических представлений, основанных на фундаментальных факторах, от фактической траектории изменения показателя служит признаком появления на фондовом рынке кризисных явлений. Однако при поведении отклонений от смоделированных значений



как «белый шум» их не подвергают анализу как проявление кризисных явлений [3].

На сегодняшний день распространены эконометрические модели, которые строятся на базе линейного и многомерного дискриминантного анализа, модели бинарного выбора на основе регрессионного анализа (probit/logit модели), моделирование стационарных и нестационарных случайных процессов (модели ARMA, GARCH), методы имитационного моделирования, модель LPPL.

Часто применяют классическую регрессионную модель, например, ее применяли Д. Сакс, А. Торнелл, А. Веласко для определения факторов возникновения мексиканского кризиса 1994-1995 гг. Ее идентификацию производили при помощи индекса (IND) – средневзвешенное значение скорости девальвации национальной валюты по отношению к доллару и изменения золотовалютных резервов [4].

Однако главным недостатком данного метода является то, что он не представляет возможным эффективно определить начало фондового кризиса.

В роли зависимой переменной в модели бинарного выбора используется двоичный индикатор. Впервые данный подход использовали экономисты А. Демиргюч-Кунт и Э. Детрагьяче, когда проводили определение ключевых факторов банковских кризисов в развивающихся странах. Многомерная probit/logit модель позволяет оценить возможность наступления кризиса.

2. Статистические модели представляют собой анализ временных рядов с помощью корреляционного и регрессионного анализа, методики выделения компонент временного ряда, модели прогнозирования с распределенными лагами, модель VAR (стоимость подверженная риску, оценка потерь от рыночного риска); модель измерения и мониторинга риска пузыря (bubble risk) – MAR (Massa at Risk) – по аналогии с VAR масса риска.

Данные методы базируются на предположении о подчиненности временного ряда из наблюдаемых экономических данных нормальному (гауссовскому) распределению, так как основаны на эконометрических и статистических подходах. Но стоит помнить, что динамика фондовых показателей является не линейным процессом, а хаотичной, квазипериодической или смешанной базой. Это образует трудности в правильном их представлении в статистических моделях. Состоятельность данных подходов была поставлена под угрозу при наступлении Мирового финансового кризиса 2008 года, который они были не в силах предопределить.

3. Непараметрические оценки – это метод, основанный на разработке всевозможных числовых характеристик, которые позволяют заранее определить уязвимость экономики к финансовому кризису. В данном подходе выделяют два основных направления: создание граничных



значений индикаторов-предвестников финансового кризиса на основе разнообразных критериев и сводных индексов финансовой стабильности (индекс пузыря (stock price bubble index), индекс мыльного пузыря (BMI – bubble metric index), индикаторы-предвестники кризиса (краха), сводные индексы финансовой нестабильности).

Метод извлечения сигнала (signal extraction) является наиболее популярным среди непараметрических оценок. Его главным достоинством является возможность использования неограниченного количества данных и переменных. Его разработкой занимались сотрудники МВФ Г. Каминский, С. Лизондо и К. Райнхарт, проанализировавшие широкий набор экономических показателей. По их мнению, сигналом возникновения кризисных явлений является превышение выбранных индикаторов над ранее установленным критическим значением. При происхождении кризиса в течение 24 месяцев после сигнала, он является хорошим, иначе отмечается «ложная тревога» [5].

Однако бывают случаи, когда возникает ошибка системы: сигнал не появляется при возникновении кризиса. Данный метод обычно применяется при создании системы раннего предвещения кризиса на государственном уровне, так как дает возможность подстраивать критерии принятия решения под каждую конкретную экономику и ее специфичные особенности [6].

Недостатком этого метода является необходимость применения индивидуального подхода для анализа каждой прогностической переменной. Также возникают трудности при определении порогового уровня отобранных индикаторов, чье превышение сигнализирует о надвигающемся кризисе.

Но в экономической науке идет непрерывный процесс поиска новых путей решения проблемы ранней идентификации кризиса на фондовом рынке. Идут разработки новых современных альтернативных методик нелинейной динамики, базирующихся на теории нейронных сетей, теории стохастического моделирования, хаоса, синергетике, теории катастроф, генетических алгоритмах, теории фракталов, нечеткой логике и другие.

Но все же, эти методы также не дают однозначно правильных ответов. Нужно применять их вместе с различными подходами из теории экспертных оценок, например, экспертными методами прогнозирования.

Также при исследовании всегда стоит иметь в виду, что экономические процессы и ценообразование в большинстве своем носят случайный, непредсказуемый характер, что приводит к ограниченности возможностей предсказателя. Присутствует также и ограниченность математического аппарата – любая выявленная закономерность может являться либо случайно повторившимся отклонением или результатом ряда неочевидных для исследователя факторов, которые присутствовали в течение всего периода наблюдения и перестали действовать недавно.



Таким образом, экономисты на сегодняшний день не имеют единой точки зрения о наилучшем и эффективном индикаторе фондового кризиса. Вес модели имеют свои преимущества и недостатки, в каждой из них могут возникнуть различные ошибки, такие как ложные сигналы и пропуски кризисов. Постоянное изменение мировой экономики ведет и к модификации новых возможных кризисов, которые существующие модели могут не предсказать, так как они были основаны на фондовых кризисах «старого» типа.

Список использованных источников:

1. Трунин П.В. Методологические подходы к разработке и обоснованию индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в России: дис. канд. экон. наук: 08.00.01. – М.: 2007. – 136 с.

2. Болдырева Наталья Брониславовна, Парфенов Александр Александрович Система индикаторов кризисных явлений на российском фондовом рынке: динамика и опережающие свойства // Journal of new economy. - 2013. - №3-4 - С.47-48

3. Коновалова М. Е., Кузьмина О. Ю. Возникновение фондовых кризисов и их ранняя идентификация // Экономические науки. - 2019. - №12. - С. 26-30.

4. Sachs D.J. Tornell A., Velasco A. Financial crises in emerging markets: the lessons from 1995 // Brookings papers on economic activity. -1996. - Vol. 27. Pp. 147-216.

5. Трунин П.В., Каменских М.В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России) М.: ИЭПП, 2007. 106 с.

6. Екимова Н.А. Индикаторы раннего предупреждения кризисов: в поисках новых подходов// Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2017. Том 16. № 6. С. 985–1002

© Дмитриева Л.А., Кузьмина О.Ю., 2021

УДК 336.6

РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ёлкина А.А., Кокорина А.Д., Мартыненко М.В.,
Саенко В.С., Тихонина М.Э.

Научные руководители Шипунова В.В., Сабанова Л.Н.
*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Сибирский государственный
индустриальный университет», Новокузнецк*

В статье объясняются особенности разработки финансовой стратегии. Указаны этапы разработки стратегии. Происходит ознакомление с



базовыми методами разработки финансовых стратегий, разъясняются одни из главных инструментов финансовых стратегий.

Финансовая стратегия представляет собой грамотную организацию получения и использования средств. Основная цель – обеспечить адекватное и регулярное предоставление средств для удовлетворения настоящих и будущих потребностей предприятия. Финансовая стратегия имеет дело с доступностью финансовых источников, использованием и управлением средствами. Она фокусируется на согласовании финансового управления для получения стратегического преимущества. Финансовая стратегия направлена на максимальное увеличение стоимости компании. Финансовая стратегия может обеспечить конкурентное преимущество за счет низких затрат.

В целом финансовые стратегии включают четыре основные области:

1. Оценка финансовых результатов. Финансовое положение компании в данный момент времени можно оценить с помощью таких финансовых отчетов, как отчеты о прибылях и убытках, балансы и отчеты о движении денежных средств. Эти данные могут быть проанализированы с помощью некоторых количественных показателей, таких как финансовые коэффициенты. Эти коэффициенты могут быть основаны на продажах, прибыли или рентабельности инвестиций и так далее [5].

Эти коэффициенты стандартизируют финансовую информацию. Их можно сравнить с такими же коэффициентами за предыдущий период времени, чтобы оценить любые изменения в финансовом положении. Эти соотношения могут указывать на стратегическую ситуацию или шаги по минимизации рисков.

2. Финансовое прогнозирование. Финансовое прогнозирование используется для оценки будущих финансовых потребностей фирмы. На основе этих прогнозов могут быть составлены различные бюджеты. С помощью бюджетов можно правильно распределить средства на различные виды деятельности. Такие бюджеты и расходы являются функцией будущих продаж и доходов. Точные прогнозы могут стать основой для стратегических решений.

3. Планирование структуры капитала. Решения о структуре капитала требуют разумного сочетания заемного и собственного капитала и измеряются коэффициентом заемного капитала. Это может создать оптимальное сочетание заемного и собственного капитала, чтобы минимизировать различные риски, связанные с чрезмерным заимствованием. Хорошая структура капитала обеспечивает финансовую стабильность.

4. Другие финансовые соображения. Также существует множество финансовых операций и решений, которые могут повлиять на стратегическое планирование.



Некоторые из них включают следующее: бюджеты денежных потоков; бюджетный контроль; маржинальные затраты и планирование прибыли; стоимость капитала и долевого финансирования; кредитные рычаги; корпоративная реструктуризация и диверсификация.

Далее можно рассмотреть важные составляющие финансовой стратегии.

1. Доступность средств является важным условием для реализации многих выбранных стратегий. Финансирование может быть получено из двух источников:

А) Внешние. Внешние источники средств могут состоять из собственного капитала и / или заемного капитала. Собственный капитал может быть увеличен путем выпуска обыкновенных акций или привилегированных акций. С другой стороны, заемный капитал может быть привлечен путем выпуска долговых обязательств, срочных займов, государственных депозитов и т.д. [3].

Б) Внутренние. Внутренние средства формируются за счет удержания прибыли (хранения свободных резервов) и обеспечения амортизации основных средств.

2. Следующим шагом для создания финансовой стратегии являются инвестиционные решения – жизненно важный аспект финансовой стратегии. Инвестиционная операция – это операция, которая после тщательного анализа обещает сохранность основной суммы и удовлетворительный доход, а также обещает безопасность инвестирования.

Следует отметить, что компания должна принимать очень осторожные решения в отношении общей суммы активов, которые будут храниться на предприятии, состава этих активов и риска, связанного с инвестированием средств. Стратегические решения относительно вида приобретаемых основных средств должны приниматься в рамках корпоративной стратегии.

3. Следующим шагом финансовой стратегии организации будет выплата дивидендов. Решение фирмы о дивидендах имеет решающее значение для финансового менеджера. Он определяет размер прибыли, подлежащей распределению между акционерами, и размер прибыли, которая должна оставаться в компании для финансирования ее долгосрочного роста. Цель дивидендной политики – максимизировать ценность фирмы для ее акционеров.

Важно решить, какая часть прибыли должна быть выплачена в качестве дивидендов, а какая должна быть сохранена для роста. Фирма должна найти баланс между выплатой разумных сумм дивидендов акционерам и потребностями роста фирмы. Компания также должна решить еще один вопрос, сколько выплачивать в виде денежных дивидендов, а сколько – в виде дивидендов по акциям. Все эти вопросы необходимо решить в финансовой стратегии.



4. Далее в финансовой стратегии стоит учитывать управление оборотным капиталом. Оборотный капитал необходим для повседневной работы компании. Это называется управлением оборотными активами. Управление оборотным капиталом очень важно, потому что оно может максимизировать благосостояние акционера при эффективном управлении. Источники оборотного капитала включают кредиты, банковские ссуды, учет векселей и т.д. На стратегические решения в этом отношении существенно влияет компромисс между ликвидностью и прибыльностью.

5. Управление денежными потоками для фирмы включает управление ликвидностью фирмы и минимизацию финансовых затрат. Финансовый отдел также должен стремиться минимизировать налоги.

6. Управление ростом и рисками. Порой рост компании обходится дорого, поскольку требует больших затрат капитала и, следовательно, требует осторожного управления. Сбор всей необходимой информации для оценки инвестиционных возможностей необходим, чтобы избежать неверных решений. Наконец, необходимо установить риск деятельности. Необходимо учитывать все риски, чтобы компания никогда не оказалась в неожиданном положении. Стратегические решения в этом отношении нужно принимать осторожно.

Экономисты выделяют следующие [2] этапы разработки финансовой стратегии:

- анализ действующих общей и функциональных стратегий;
- постановка целей и задач финансовой стратегии;
- анализ и оценка внешней и внутренней финансовой среды, финансового потенциала предприятия;
- выбор критериев оптимизации финансовой деятельности;
- оценка стратегических финансовых альтернатив;
- выбор наиболее перспективной финансовой стратегии;
- планирование мероприятий и реализация стратегии;
- сопровождение и корректировка финансовой стратегии [1].

Для успешной реализации финансовой стратегии часто требуется дополнительный капитал. Помимо чистой прибыли от операций и продажи активов, двумя основными источниками капитала для организации являются заемный и собственный капитал. Определение соответствующего сочетания заемных и собственных средств в структуре капитала фирмы может иметь очень важное значение для успешной реализации стратегии.

Также прогнозируемый анализ финансовой отчетности является ключом к реализации финансовой стратегии, поскольку он позволяет организации изучить ожидаемые результаты различных действий и подходов.

Прогнозируемая финансовая отчетность. Этот тип анализа можно использовать для прогнозирования влияния различных резервов на доходы и расходы на будущий денежный поток.



Прогнозируемый (или предварительный) отчет о прибылях и убытках и баланс позволяют организации рассчитать прогнозируемые финансовые коэффициенты при различных сценариях реализации стратегии.

Финансовый бюджет – это также документ, в котором подробно описывается, как средства будут получены и потрачены в течение определенного периода времени.

Планы и политика использования средств касаются принятия решений об инвестициях или структуре активов, т.е. о том, какой актив нужно купить, а какой продать.

Использование средств довольно важно, поскольку оно связано с эффективностью и результативностью использования ресурсов в процессе реализации стратегии.

Реализация проектов в рамках стратегии расширения и диверсификации приводит к увеличению капитальных затрат. Если планирование не выполняется должным образом, капитальные затраты могут быть неэффективными, что приведет к менее оптимальному использованию ресурсов [6].

Управление средствами – важная область финансовых стратегий. В основном это касается решений, связанных с капитальными затратами, дивидендной политикой, инвестициями, контролем затрат и т.д.

Оценка стоимости бизнеса также является важной реализацией финансовой стратегии, поскольку компания может приобрести другую фирму в рамках диверсификации или продать ее в рамках стратегии сокращения расходов. Ежегодно происходят тысячи транзакций, в которых компании покупаются или продаются. Во всех этих случаях необходимо определить финансовую ценность или денежную стоимость бизнеса для успешной реализации стратегии.

Финансы – это основной ресурс для открытия и ведения бизнеса. Фактически, компаниям нужны финансы для реализации своих стратегий. Финансовые стратегии сосредоточены на приобретении капитала, снижении стоимости капитала, принятии сложных инвестиционных решений посредством составления бюджета, финансирования и решений по дивидендам, структуры капитала, стратегий оборотного капитала с точки зрения дебиторской задолженности, запасов, управления денежными средствами и многих других функций. Грамотное создание финансовой стратегии поможет улучшить работоспособность предприятия и вывести его на новый уровень.

Список использованных источников:

1. Современные технологии управления–2014. Сборник материалов международной научной конференции. Россия, Москва, 14-15 июля 2014 г. [Электронный ресурс] / под ред. проф. А.Я. Кибанова. Киров: МЦНИП, 2014.



2. Особенности разработки финансовой стратегии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razrabotki-finansovoy-strategii>

3. Бакулевская Л.В. Сущность современного финансового менеджмента и его влияние на развитие финансовой стратегии организации // Экономические науки. – 2009.

4. Давыдова Л. В., Ильминская С. А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия // Финансы и кредит. – 2010.

5. Филатова, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.В. Филатова. - М.: Инфра-М, 2015.

6. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум. / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. - Люберцы: Юрайт, 2016.

© Ёлкина А.А, Кокорина А.Д., Мартыненко М.В.,
Саенко В.С., Тихонина М.Э., 2021

УДК 336.71

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

Еремин П.А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Глобализация мировой экономики кардинальным образом изменила процессы развития финансового рынка в целом и коммерческих банков в частности, придав им инновационную направленность [1, 2, 3].

Сегодня банковская отрасль стремительно меняется под воздействием ряда глобальных вызовов:

- изменение потребительских предпочтений клиентов;
- появление новых технологий и темпы внедрения существующих;
- снижение маржинальности мирового банковского сектора и усиление регуляторных требований;
- конкуренция со стороны FinTech-компаний.

Происходит смена философии ведения бизнеса: сегодня компаниям, чтобы выжить и вести конкурентную борьбу, нужно не только оперативно реагировать на изменения рынка, но и уметь предсказать эти изменения и предложить продукт или услугу, до того, как произойдут эти изменения.

В банковском бизнесе не осталось ни одной операции, которая не была бы предложена современными финтех-компаниями. При этом все операции имеют такие преимущества, как дешевизна, удобство и оперативность. Банки как посредники в финансовых операциях, теряют клиентов в пользу возникающих финтех-компаний или «необанков».



Таким образом, инновационное развитие банковского сектора выступает приоритетным направлением модернизации деятельности банков, а также экономики в целом, что определяет актуальность выбранной темы исследования.

Последнее исследование Moody's заключило, что не видит перспектив для банков, которые игнорируют высокие технологии. Развитие современных банковских технологий уже сейчас оказывает революционное воздействие на мировую банковскую отрасль. Банки, которые используют в своей работе новые технологии, привлекают к себе больше клиентов и получают больше перспектив роста, в отличие от других, которые рискуют потерять свою клиентскую базу и рискуют своими прибылями. Меняются требования клиентов к качеству сервиса: сегодня пользователи банковских услуг отдают предпочтение мобильным каналам, ожидают персональный, своевременный и удобный сервис. Новые технологии изменяют привычные способы предоставления банковских услуг.

Понятие «инновация» («нововведение») современная экономическая наука трактует как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, или технологического процесса, внедренного на рынке, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Применительно к банковскому делу, имеется в виду создание банковского продукта, обладающего более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемым ранее, либо качественно нового продукта, способного удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального покупателя, либо использование более совершенной технологии создания того же банковского продукта.

О.И. Лаврушин понимает банковскую инновацию как совокупность принципиально новых банковских продуктов и услуг – это синтетическое понятие о цели и результате деятельности банка в сфере новых технологий, направленных на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли. Банковские инновации – это доведенные до клиентов и принятые ими новые или кардинально видоизмененные услуги или продукты, внедренные в банковский процесс современные технологии, в том числе и инфокоммуникационные, позволяющие изучить экономический или социальный эффект – такое определение дает в своих работах американский ученый, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века Питер Друкер.

Полищук А.И. рассматривает банковскую инновацию как совокупность новых банковских продуктов и услуг, – это результат, направленный на получение дополнительных доходов деятельности банка, в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения



ресурсного потенциала при помощи новаций, помогающий клиентам в росте прибыли.

Новый банковский продукт – это комбинированная форма банковского обслуживания, созданная на базе маркетинговых исследований потребностей финансового рынка. Новым банковским продуктом может быть и кредитно-финансовый инструмент.

Балабанов И.Т. трактует термин банковская инновация как конечный результат инновационной деятельности банка, разработанный в форме нового банковского продукта или операции, а инновационную деятельность – как «системный процесс создания и реализации инноваций».

Проанализировав статьи, посвященные тематике банковских инноваций, изучив публикации известных консалтинговых компаний, таких как McKinsey&Co, Ernst & Young, Deloitte, можно дать следующее определение термину «банковская инновация». Банковская инновация – это новые технологии, которые трансформируют банковские бизнес-процессы с целью их автоматизации, усиления контроля и снижения издержек для обеспечения более быстрого, качественного и конкурентоспособного сервиса для клиентов. Разнообразие банковских инноваций в современном банковском деле отражает их классификация.

Классификация банковских инноваций достаточно широко представлена в источниках современной экономической литературы и включает деление инноваций по различным признакам. К основным признакам такого деления можно отнести: временной аспект, причину появления и зарождения инновации, объем воздействия, сферу применения инновации в коммерческом банке, влияние инновации на поведение потребителей банковских услуг (клиентов банка), область и результат научно-исследовательских разработок в данной области и др. признаки деления. С нашей точки зрения, в перечень классификационных признаков, позволяющих наиболее глубоко раскрыть инновационный процесс в банке, можно добавить темпы осуществления банковских инноваций, результативность и эффективность их применения.

Список использованных источников:

1. Kolesnikov A.V., Zernova L.E., Degtyareva V.V., Panko Yu.V., Sigidov Yu.I. GLOBAL TRENDS OF THE DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT // Orcion. -2020. - Т. 36. - № S26. - с. 523-540.

2. Мавряшин А.А., Зернова Л.Е. Современные банковские инновации и их особенности // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. – М. - 2019. - с. 107-110.

3. Мавряшин А.А., Зернова Л.Е. Банковские инновации и их классификация //Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей – М. - 2018. - с. 82-84.

© Еремин П.А., 2021



УДК 336.71

ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ермаков И.В., Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Среди проблем защиты банковской деятельности от угроз внешнего и внутреннего характера все более актуализируется необходимость обеспечения охраны финансовых ресурсов, защиты информации и имущества коммерческого банка, создание системы его финансовой безопасности. Кроме этого, банки в своей деятельности нередко сталкиваются с мошенничеством, с нелегальным отмыванием денежных средств, утечкой информации, с нарушением коммерческой тайны, с организованной преступностью и т.д. В связи с этим, руководство каждого банка стремится создать эффективную, надёжную, современную систему экономической безопасности. Для коммерческих банков особо значимыми являются такие условия безопасной экономической деятельности, как обеспечение возвратности кредитов, повышение прибыльности, поддержание ликвидности, снижение банковских рисков [1-5].

На уровне банка сущность безопасности рассматривается как объект угроз преступных посягательств. Также безопасность банка трактуется как состояние защищенности его жизненно важных интересов от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, способность противостоять внешними и внутренним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развития в соответствии с уставными целями.

Под экономической безопасностью коммерческого банка понимается экономическая защищенность банка, его акционеров, клиентов и персонала от внешних и внутренних угроз, влияния деструктивных факторов, что позволяет банку сохранить и эффективно использовать весь потенциал.

Экономическая безопасность кредитной организации – это состояние защищенности финансово-кредитного института от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая стабильность функционирования и развития организации, реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности, а именно оказание финансовых услуг юридическим и физическим лицам с целью получения прибыли [6]. Таким образом, экономическая безопасность кредитной организации обусловлена влиянием внешней среды, которая в



рыночной экономике все время изменяется, никогда не остается стабильной, постоянной или неизменной.

Содержание экономической безопасности отражает такое состояние банка, которое обеспечивает способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям, то есть возможность обеспечения его устойчивости в разнообразных, в том числе и в неблагоприятных условиях, которые складываются во внешней среде, вне зависимости от характера ее влияния на деятельность предприятия, масштаба и характера внутренних изменений. Так, экономическая безопасность банка определена, как защищенность его деятельности от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность быстро устранить угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности.

Сущность экономической безопасности в банковской системе состоит в обеспечении состояния наилучшего использования ее ресурсов по предотвращению угроз коммерческим банкам и созданию условий стабильного, эффективного функционирования и максимизации прибыли.

Уровень экономической безопасности банковской деятельности определяется тем, насколько эффективно подразделениям и службам банков удается предотвращать угрозы и устранять ущерб от негативного воздействия на банковскую систему. Источниками таких воздействий являются сознательные или неосознанные действия конкретных людей, а также банков-конкурентов, органов государственной власти, международных организаций.

Главная цель обеспечения безопасности банковской деятельности заключается в достижении устойчивого и максимально эффективного функционирования коммерческих банков на данный момент времени и с учетом перспективной динамики развития, что достигается при решении следующих задач по обеспечению безопасности банковской деятельности:

достижение достаточной финансовой устойчивости, конкурентоспособности и независимости коммерческого банка;

защита законных прав и интересов банка и его сотрудников;

формирование и поддержание высокого технического и технологического потенциала, противодействие техническому проникновению в преступных целях;

своевременная и полная гражданско-правовая и уголовно-правовая защита всех видов банковской деятельности;

защита информационной среды коммерческих банков и сведений, составляющих банковскую тайну;

сохранность материальных ценностей;

защита сотрудников банка от насильственных посягательств, формирование условий для их безопасной работы;



контроль за эффективностью функционирования системы безопасности и ее техническое оснащение.

Система экономической безопасности представляет собой совокупность элементов, которые взаимодействуют между собой посредством методов, средств и мер, которые обеспечивают предотвращение, выявление, нейтрализацию угроз и защиту экономических интересов банка. К числу базовых элементов системы экономической безопасности банка принято относить: объект, субъект, цель и механизм функционирования.

Объект системы экономической безопасности коммерческого банка – это то, на что направлена какая-либо деятельность или обращено внимание. В роли объекта экономической безопасности банка могут выступать две категории: угроза и экономический интерес.

Следующим элементом системы экономической безопасности является субъект. К субъектам правоотношений при решении проблем безопасности можно отнести государство, службы безопасности банка и различных физических и юридических лиц. Субъекты системы экономической безопасности можно разделить на 2 уровня: макро- и микроуровень.

Механизм системы экономической безопасности коммерческого банка можно определить как совокупность нормативно-правовых актов, методов, мер и средств, с помощью которых субъекты системы экономической безопасности обеспечивают своевременное предотвращение, выявление, нейтрализацию угроз и защиту экономических интересов кредитной организации.

Таким образом, система безопасности коммерческого банка – это комплекс организационных и технических мер, предназначенных для защиты от любых отрицательных воздействий как изнутри, так и извне.

Задачами системы безопасности являются:

прогнозирование и своевременное выявление, и устранение угроз безопасности персоналу и ресурсам банка; причин и условий, способствующих нанесению финансового, материального и морального ущерба, нарушению его нормального функционирования и развитию;

отнесение информации к категории ограниченного доступа (государственной, служебной, банковской и коммерческой тайнам, иной конфиденциальной информации, подлежащей защите от неправомерного использования), а других ресурсов – к различным уровням уязвимости (опасности) и подлежащих сохранению;

создание механизма и условий оперативного реагирования на угрозы безопасности и проявление негативных тенденций в функционировании банка;



эффективное пресечение угроз персоналу и посягательств на ресурсы на основе правовых, организационных и инженерно-технических мер и средств обеспечения безопасности;

создание условий для максимально возможного возмещения и локализации наносимого ущерба неправомерным действиям физических и юридических лиц, ослабление негативного влияния последствий нарушения безопасности на достижение стратегических целей банка.

Для достижения наиболее высокого уровня экономической безопасности банк должен проводить работу по обеспечению стабильности и эффективности функционирования, основных ее составляющих, к которым относятся: финансовая составляющая, информационная составляющая, технико-технологическая составляющая, кадровая составляющая, правовая составляющая.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е. Проблемы и пути совершенствования деятельности коммерческих банков // Монография – М. – 2018 – 216с.

2. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Проблемы развития банковской системы России на современном этапе // Наука и инновации – 2014 – с.215

3. Зернова Л.Е. Принципы формирования депозитной политики коммерческого банка // Modern Science. - 2021. - № 1-1. - с. 53-57

4. Зернова Л.Е. Финансовая политика коммерческого банка и ее особенности // Экономические исследования и разработки – 2021 - №1 – с.95-104

5. Филькина Е.И., Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на формирование кредитной политики коммерческого банка // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина".- 2020.- с. 77-81.

6. Зернова Л.Е. Стратегия управления банковскими операциями как инструмент обеспечения финансовой устойчивости коммерческого банка // Актуальные проблемы современности: наука и общество – 2020 - №1 – с. 37-40

© Ермаков И.В., Зернова Л.Е., 2021



УДК 336.77

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ И МЕТОДЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Жудина Ю.А., Квач Н.М.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Основными активами банка, приносящими доход, являются предоставляемые кредиты. В связи с тем, что банк начал активно развивать стратегию кредитования физических лиц, доля этих активов перерастает в проблемные, что приводит к ухудшению кредитного портфеля.

Деятельность банка по управлению проблемными активами можно разделить на два этапа: мониторинг кредитных рисков и работа с проблемной задолженностью.

Организация контроля и управления банковскими рисками и рисками ГПБ (АО) является одним из основных приоритетов Банка. Работа по управлению рисками банка организована на постоянной основе.

Основополагающими документами по управлению рисками в ГПБ (АО) «Газпромбанк» являются Стратегия управления риском и капиталом, Политика по управлению рисками, Положение «По раскрытию информации о рисках в банковской деятельности «Газпромбанк» (АО) «Кредитная политика». Также в Банке утверждены отдельные внутрибанковские документы по банковским рискам.

Общий контроль за системой управления рисками в ГПБ (АО) осуществляет Служба внутреннего аудита, а также ряд созданных комитетов: Кредитно-экономический комитет, Комитет по аудиту, Комитет по управлению рисками. Центральным органом управления рисками в Банке является Правление Банка. Специалистами Банка систематически проводится оценка всех видов рисков, их анализ. Внутрибанковская отчетность по рискам с утверждённой периодичностью представляется руководству Банка, в том числе: отчётность по выполнению обязательных нормативов, по стресс-тестированию значимых видов риска, и другая управленческая отчетность.

«Газпромбанк» (АО) подвержено следующим видам риска: кредитный риск; рыночный риск; операционный риск; риск ликвидности.

Управление кредитным риском АО «Газпромбанк» – деятельность, направленная на предотвращение риска и на минимизацию его последствий, включающая совокупность следующих элементов: кредитная политика банка; процедуры принятия решений о принятии кредитного риска



участниками банка; внутрибанковский контроль и мониторинг кредитного риска.

В ГПБ (АО) применяются следующие основные методы управления кредитным риском:

обеспечение Правления и Совета директоров Банка полной и адекватной информацией об основных кредитных рисках;

предупреждение кредитного риска путем идентификации, анализа и оценки потенциальных рисков на стадии, предшествующей проведению операций, подверженных кредитному риску, в том числе, оценка кредитного риска при внедрении новых банковских продуктов;

внедрение единых процессов оценки и идентификации рисков;

ограничение кредитного риска путем установления лимитов;

структурирование сделок;

управление обеспечением сделок;

порядок предоставления ссуд и принятия решений об их выдаче;

применение системы полномочий принятия решений;

мониторинг и контроль уровня кредитного риска;

планирование уровня кредитного риска через уровень ожидаемых потерь;

формирование резервов для покрытия возможных потерь по предоставленным кредитам;

работа с просроченной задолженностью.

Управление кредитования ежемесячно готовит предложения по установлению лимита ссудной задолженности и лимита ссудной задолженности свыше 30 дней в целом по банку, а также по филиалам (отделениям). Отдел по управлению рисками по предложению кредитных подразделений готовит заключение по лимитам кредитования, которое рассматривается на Кредитно-экономическом комитете. Общие лимиты на проведение активных операций утверждаются Комитетом по управлению рисками, прочие лимиты утверждаются Правлением Банка [8].

Контроль за соблюдением лимита ссудной задолженности по филиалам, а также за соблюдением лимита ссудной задолженности на одного заемщика (группу взаимосвязанных заемщиков) осуществляется Управлениями кредитования Банка, контроль за соблюдением лимита ссудной задолженности свыше 30 дней – Управлением оценки банковских рисков.

Несмотря на то, что управления банка показывают свою высокую эффективность по мониторингу соблюдения лимитов и урегулированию кредитных рисков, предотвращать проблемную задолженность не всегда удается.

За последний год участились случаи, когда физическое лицо, имея определенную сумму долга, подает заявление в арбитражный суд о признании его несостоятельным (банкротом). К сожалению, после



проведения всех судебных мероприятий, должник признается несостоятельным, и он освобождается от исполнения всех обязательств, в том числе от выплат по банковским кредитам. В связи с этим возникает проблемная задолженность и банкам редко удается ее урегулировать, а чаще всего приходится списывать с баланса за счет сформированного резерва.

Одним из способов урегулирования проблемной задолженности является списание ее с баланса банка за счет сформированного резерва на возможные потери по ссудам. Согласно Положению Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», эта задолженность не должна превышать 0,5% (0,1% в случае списания ипотечного кредита) от капитала банка [2].

Списание просроченной задолженности происходит путем признания этой задолженности безнадежной ко взысканию после проведения всех возможных мероприятий по взысканию ссудной задолженности. Признать ссудную задолженность безнадежной возможно на основании, указанных в действующем регламенте банка по работе с проблемной задолженностью. Одним из оснований является прекращение исполнительного производства на основании Федерального закона от 02.10.2007 N 229-ФЗ (ред. от 22.12.2020) «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) Статьи 46 – Возвращение исполнительного документа взыскателю после возбуждения исполнительного производства [1].

С учетом вынесенного постановления, оригиналы документов должны поступить в банк, путем почтовых отправлений или личным посещением сотрудником банка ФССП для получения документов, что занимает от нескольких дней до нескольких недель. При получении всех необходимых документов, управлением банка проводятся работы по рассмотрению документов на соответствие всем нормативно-правовым формам, признание задолженности безнадежной ко взысканию списании ее с баланса банка, тем самым происходит уменьшение капитала банка на сумму основного долга и процентов по кредитному договору, начисленным в плоть до даты списания.

Отсюда следует вывод, что с момента вынесения постановления об окончании исполнительного производства до поступления документа в банк проходит неопределенное количество дней и за этот период начисляются проценты по кредиту, которые впоследствии уменьшают капитал банка. Именно этот вопрос будет рассмотрен в качестве предложения банку по сокращению доли списываемых сумм и снижению капитала банка.

В 2020 году в связи с глобально возникшей пандемией, связанной с COVID-19, государственной думой РФ был принят Федеральный закон от 24.04.2020 N 122-ФЗ (ред. от 29.12.2020) «О проведении эксперимента по использованию электронных документов, связанных с работой» [6]



подкрепленный уже существовавшим Федеральным законом от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 24.02.2021) «Об электронной подписи» [7]. Указанные законы регулируют электронный документооборот организаций, что позволяло эффективно вести трудовую деятельность также, как и с бумажными документами.

Система электронного документооборота повышает качество предоставляемых документов, так как в случае допущения ошибки, данный документ можно будет отредактировать и направить повторно адресату. По автоматизированной информационной системе электронного документооборота документы поступают мгновенно, эта система упрощает работу сотрудников, так как не придется тратить время на сканирование документов и затрачивать рабочее время на взаимодействия с почтовыми отделениями и др., а также позволит сократить время признания задолженности безнадежной ко взысканию.

Таким образом, система электронного документооборота приведет к более эффективной работе с проблемной задолженностью, сокращению начисления процентов по кредиту и списанию меньшей просроченной задолженности с баланса банка за счет сформированного резерва на возможные потери.

Список использованных источников:

1. Инструкция Банка России от 29.11.2019 N 199-И (ред. от 26.03.2020) "Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.12.2019 N 57008) - [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_342089

2. Положение Банка России от 28.06.2017 N 590-П (ред. от 16.10.2019) "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности" (вместе с "Порядком оценки кредитного риска по портфелю (портфелям) однородных ссуд") (Зарегистрировано в Минюсте России 12.07.2017 N 47384) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/

3. Абдрахманова, Г.Т. Финансовые риски в экономической деятельности компаний. /Г.Т.Абдрахманова– Алматы: LEM, 2018. – 164 с..

4. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни./ А.П. Альгин – М.: Мысль, 2019. – 188 с.

5. Коучелов, Ю. Ю. Взыскание проблемной дебиторской задолженности: учебник / Ю. Ю. Коучелов. - Москва: Статут, 2019. - 126 с. - ISBN 978-5-8354-1571-7. [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=352732>

6. Федеральный закон "О проведении эксперимента по использованию электронных документов, связанных с работой" от



24.04.2020 N 122-ФЗ. Косультант+ [Электронный ресурс].
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_351124/

7. Федеральный закон "Об электронной подписи" от 06.04.2011 N 63-ФЗ. Косультант+ [Электронный ресурс]. URL:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/

8. Годовой отчет Банка ГПБ (АО). [Электронный ресурс]. URL:
https://www.gazprombank.ru/about/disclosure/#info_7

© Жудина Ю.А., Квач Н.М., 2021

УДК 336

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Жуков С.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Ключом к выживанию и основой стабильной позиции компании является ее устойчивость. Существуют следующие грани стабильности: общие, ценовые, финансовые и т.д. Финансовая устойчивость является основным компонентом общей устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия – это состояние его финансовых ресурсов, их перераспределение и использование, когда развитие предприятия на основе его собственной прибыли и роста капитала обеспечивается при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях приемлемого уровня финансового риска.

Таким образом, задача финансового менеджера состоит в том, чтобы привести в соответствие различные параметры финансовой стабильности предприятия и общий уровень риска [1].

Цель управления финансовым риском заключается в том, чтобы свести к минимуму потери, связанные с этим риском. Потери можно оценить в денежном выражении. Также оцениваются шаги по их предотвращению. Финансовый менеджер должен балансировать эти две оценки и планировать, как лучше всего заключить сделку с позиции минимизации риска.

В целом методы защиты от финансовых рисков могут быть классифицированы в зависимости от объекта воздействия на два типа: физическая защита и экономическая защита.

Физическая защита заключается в использовании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, система контроля качества продуктов, защита данных от несанкционированного доступа, наем безопасности и т.д.



Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для устранения угрозы риска или его последствий.

Кроме того, широко известны четыре метода управления рисками: упразднение, предотвращение и контроль потерь, страхование, абсорбция.

Упразднение заключается в отказе от совершения события риска. Но для финансового предпринимательства отмена риска обычно отменяет прибыль.

Предотвращение потерь и контроль в качестве метода управления финансовыми рисками означает определенный набор профилактических и последующих мер, которые обусловлены необходимостью предотвращения негативных последствий, для защиты от несчастных случаев, контроля их размера, если потери уже происходят или неизбежны [2].

Суть страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части выручки, просто чтобы избежать риска, то есть он готов заплатить за снижение риска до нуля.

Крупные фирмы обычно прибегают к самострахованию, то есть к процессу, в котором организация, часто подверженная одному и тому же риску, заранее откладывает средства, из которых в результате они покрывают убытки. Таким образом, можно избежать дорогостоящей сделки со страховой компанией.

При использовании страхования как услуги на кредитном рынке он обязывает финансового менеджера определять соотношение страховой премии к страховой сумме, приемлемой для него. Страховая премия представляет собой оплату страхового риска страховщику. Страховая сумма – это сумма денег, за которую застрахованы материальные активы или ответственность страховщика.

Абсорбция заключается в признании ущерба и отказе от его страхования. Приобретения используются, когда сумма предполагаемого ущерба незначительно мала, и ее можно пренебречь.

Выбирая конкретные способы решения финансового риска, инвестор должен исходить из следующих принципов:

- фирма не может рисковать больше, чем собственный капитал;
- фирма не может рисковать многим ради малого;
- следует предусмотреть последствия риска.

Применение этих принципов на практике означает, что всегда необходимо рассчитать максимально возможные потери для этого типа риска, а затем сравнить его с капиталом предприятия, подверженного этому риску, а затем сравнить все возможные потери с общим объемом собственных финансовых ресурсов. И только после последнего шага можно определить, приведет ли этот риск к банкротству предприятия [1].



Высокая степень финансового риска операции приводит к необходимости поиска путей его искусственного сокращения.

Снижение степени риска – уменьшение вероятности и объема потерь.

Для снижения степени риска используются различные методы. Наиболее распространенными являются диверсификация, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах, ограничение, самострахование, страхование, страхование от валютных рисков, хеджирование, осуществление контроля за деятельностью в смежных областях, учет и оценка доли использования конкретных средств компании в ее общих фондах и т.д.

Диверсификация – это процесс распределения капитала между различными объектами инвестиций, которые напрямую не связаны друг с другом.

Диверсификация позволяет избежать некоторого риска в распределении капитала между различными видами деятельности. Например, приобретение инвестором акций пяти различных акционерных обществ вместо акций одной компании увеличивает вероятность получения среднего дохода в пять раз и, соответственно, в пять раз снижает уровень риска [3].

Диверсификация – это дисперсия инвестиционного риска. Однако она не может снизить инвестиционный риск до нуля. Это связано с тем, что хозяйствующий субъект и инвестиционная деятельность хозяйствующего субъекта зависят от внешних факторов, которые не связаны с выбором конкретных объектов капитальных вложений, и поэтому на них не влияет диверсификация.

Внешние факторы влияют на весь финансовый рынок, то есть они влияют на финансовую деятельность всех инвестиционных институтов, банков, финансовых компаний, а не отдельных экономических субъектов.

Внешние факторы включают в себя процессы, происходящие в экономике страны в целом, военные действия, гражданские волнения, инфляцию и дефляцию, изменения учетной ставки Банка России, изменения процентных ставок по депозитам, займы в коммерческих банках и т.д. Риск, вызванный этими процессами, не может быть уменьшен путем диверсификации.

Таким образом, риск состоит из двух частей: диверсифицированного и недивергируемого риска.

Диверсифицируемый риск, называемый еще несистематическим, может быть устранен путем его рассеивания, то есть диверсификации.

Недивергируемый риск, который все еще называется систематическим, не может быть уменьшен путем диверсификации.

Исследование показывает, что расширение объектов капитальных вложений, то есть рассеивание рисков, позволяет легко и значительно



снизить уровень риска. Поэтому основное внимание следует уделить снижению степени недивергируемого риска.

С этой целью экономисты разработали так называемую «теорию портфеля». Часть этой теории является моделью связывания систематического риска и доходности ценных бумаг (модель ценообразования активов – CAPM)

Информация играет важную роль в управлении рисками. Финансовый менеджер часто должен принимать рискованные решения, когда результаты инвестиций не определены и основаны на ограниченной информации. Если бы у него была более полная информация, он мог бы сделать более точный прогноз и снизить риск. Это делает информацию товаром и очень ценна. Инвестор готов заплатить за полную информацию.

Стоимость полной информации рассчитывается как разница между ожидаемой стоимостью любого приобретения или инвестиции, когда имеется полная информация и ожидаемого значения, когда информация является неполной [4].

Ограничение – это установление лимита, то есть ограничение сумм затрат, продаж, кредитов и т.д. Ограничение является важным методом снижения риска и используется банками при выдаче ссуд при заключении договора овердрафта. Оно используется при продаже товаров в кредит, кредитовании, определении размера капитальных вложений и т.д.

Самострахование означает, что предприниматель предпочитает хеджировать себя, а не покупать страховку в страховой компании. Таким образом, это экономит на капитальных затратах на страхование.

Самострахование – это децентрализованная форма создания естественных и страховых (резервных) фондов непосредственно в субъекте хозяйствования, особенно тех, чья деятельность находится под угрозой.

Создание предпринимателем отдельного фонда компенсации за возможные потери в процессе производства и торговли выражает суть самострахования.

Главная задача самострахования – оперативно преодолевать временные трудности финансовой и коммерческой деятельности. В процессе самострахования создаются различные резервные и страховые фонды. Эти средства, в зависимости от цели назначения, могут быть созданы натурой или наличными.

Резервные денежные средства создаются в первую очередь в случае покрытия непредвиденных расходов, кредиторской задолженности, расходов на ликвидацию хозяйствующего субъекта. Их создание является обязательным для акционерных обществ.

Акционерные общества и предприятия с участием иностранного капитала по закону обязаны создавать резервный фонд в размере не менее 15% и не более 25% уставного капитала.



Акционерное общество также кредитует резервный фонд, то есть сумму разницы между продажей и номинальной стоимостью акций, полученных при их продаже по цене, превышающей номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит никакому использованию или распространению, за исключением случаев продажи акций по цене ниже номинальной стоимости.

Резервный фонд акционерного общества используется для финансирования непредвиденных расходов, в том числе для выплаты процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточной прибыли для этих целей.

Субъекты предпринимательства и граждане могут создавать общества взаимного страхования для страховой защиты своих имущественных интересов.

Наиболее важным и наиболее распространенным методом снижения риска является страхование рисков. Суть страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части своих доходов, чтобы избежать риска, то есть он готов платить за снижение степени риска до нуля.

Хеджирование используется в банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования валютных рисков. Контракт, который служит для страхования от рисков изменения цен (цен), называется «хедж» (английский оградение). Объект хеджирования называется «хеджером». Существуют две операции хеджирования.

Хеджирование для увеличения или хеджирование путем покупки – это обменная сделка для покупки срочных контрактов или опционов. Хедж на увеличение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховать от возможного повышения цен (ставок) в будущем. Это позволяет вам установить цену покупки намного раньше, чем был куплен фактический продукт. Предположим, что цена товара (обменного курса или ценных бумаг) за три месяца возрастет, а товары будут необходимы через три месяца. Чтобы компенсировать убытки от ожидаемого повышения цен, необходимо купить фиксированный контракт, связанный с этим продуктом по сегодняшней цене, и продать его через три месяца на момент покупки товара.

Так как цена товара и связанный с ним срочный контракт варьируются пропорционально в одном направлении, то приобретенный ранее контракт может быть продан почти так же, как цена товара к этому времени возрастет. Таким образом, хеджер, который хеджирует для роста, страхует себя от возможного повышения цен в будущем.

Хеджирование на понижение или хеджирование путем продажи – это обменная сделка с продажей срочного контракта. Хеджер, который хеджирует для понижения, рассчитывает продать продукт в будущем, и,



следовательно, продавая на бирже фиксированный контракт или опцион, он страхуется от возможного снижения цен в будущем.

Предположим, что цена товаров (обменный курс, ценные бумаги) в течение трех месяцев снижается, а товары должны быть проданы через три месяца. Чтобы компенсировать ожидаемые убытки от снижения цен, хеджер сегодня торгует срочным контрактом по высокой цене, а при продаже своих товаров через три месяца, когда цена упала, он покупает такой же срочный контракт по сниженной цене. Таким образом, хеджирование на понижение применяется в тех случаях, когда товар должен быть продан позже.

Хеджер стремится снизить риск, вызванный неопределенностью цен на рынке, путем покупки или продажи фьючерсных контрактов. Это позволяет фиксировать цену и делать доходы или расходы более предсказуемыми. В то же время риск, связанный с хеджированием, не исчезает. Он приобретает спекулянтов, то есть предприниматели идут к определенному, предварительно рассчитанному риску.

Большую роль играют спекулянты на фьючерсном рынке. Принимая на себя риск в надежде получить прибыль при игре на разницу цен, они действуют как стабилизатор цен. При покупке фьючерсных контрактов на фондовой бирже спекулянт вносит гарантийный сбор, который определяет размер риска спекулянта. Если цена товара (обменный курс, ценные бумаги) уменьшилась, то спекулянт, который ранее купил контракт, теряет сумму, равную гарантийному взносу. Если цена товара увеличилась, то спекулянт возвращает себе сумму, равную гарантийной премии, и получает дополнительный доход от разницы в ценах на товар и приобретенный контракт.

Риск можно сравнить с возможностью отклонения от прогнозируемого результата. Финансовый риск с точки зрения экономической категории определяется для предприятия или фирмы как отношение заемных средств к собственному капиталу.

В то же время, чем выше зависимость от кредиторов, тем более серьезный уровень финансового риска. Методический инструментарий для оценки уровня финансового риска является наиболее обширным, поскольку он включает в себя различные экономические, статистические, экспертные и аналоговые методы оценки. Выбор конкретных методов оценки определяется наличием необходимой информационной базы и уровнем квалификации менеджеров. Экономические и статистические методы составляют основу для оценки уровня финансового риска.

Список использованных источников:

1. Баранова, Л. К. Инновационная деятельность предприятия [Текст] / Л. К. Баранова // Финансы. – 2012. - № 3. – С.25-30.
2. Зенин, Д.В. Предприятие и финансовые потоки в Р.Ф. [Текст]/ Д.В Зенин // Бизнес и государство. – 2017. - №8. – С.68-69.



3. Ковалев В.В. Управление финансами на предприятии [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: ФБК Пресс, 2014. – 171 с.

4. Капустин, С. Управление финансовыми потоками на предприятии [Текст] / С.Капустин // Банковское обозрение. – 2011. - №6. – С.52-55.

© Жуков С.А., 2021

УДК 336.717.32

ВКЛАДЫ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КАК ОПТИМАЛЬНЫЙ СПОСОБ СБЕРЕЖЕНИЯ СРЕДСТВ

Завьялова Д.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Поволжский государственный
технологический университет», Йошкар-Ола*

В статье сформулирован механизм процедуры отбора оптимального варианта инвестирования средств физическим лицом. Рассмотрены преимущества и недостатки наиболее распространенных способов сбережения средств.

В условиях финансовой нестабильности проблема инвестирования средств во избежание потерь, связанных с обесценением национальной валюты, становится все более актуальной. Многообразие предложений, поступающих от кредитных организаций, по размещению временно свободных денежных средств заставляет потенциальных вкладчиков внимательно подходить к анализу условий вложения средств.

Процедура отбора наиболее выгодных условий по вкладам предполагает осуществление следующих действий:

1. Определение цели инвестирования средств на получение максимального дохода (высоко рисковое вложение средств); на сохранение средств и получение гарантированного дохода (низко рисковое вложение средств).

В случае, если вкладчик нацелен на сохранение средств и получение гарантированного дохода, он может выбрать классический вклад. Процентные ставки по вкладам находятся в пределах 3-5%, при этом получение дохода гарантировано.

Страхование вклада в соответствии с федеральным законом «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ предполагает возмещение Агентством по страхованию вкладов размещенных средств в банке, в отношении которого наступил страховой случай (отзыв лицензии у банка на осуществление банковских операций, введение Центральным Банком Российской Федерации моратория на удовлетворение требований кредиторов банка) в размере 100% суммы вкладов в банке, но не более 1,4 миллиона рублей [5].



При ориентации вкладчика на получение максимального дохода банком может быть предложено приобретение сберегательного сертификата. Сберегательный сертификат является именной документарной ценной бумагой, удостоверяющей факт внесения вкладчиком денежных средств на условиях, предусмотренных сертификатом, и «право владельца такого сертификата на получение по истечении установленного сертификатом срока суммы вклада и обусловленных сертификатом процентов в кредитной организации, выдавшей сертификат» [3]. Как правило, доходность по сберегательному сертификату значительно выше, чем по классическому вкладу.

К основному недостатку сберегательного сертификата относится его документарная форма, в связи с чем возникает «проблема хранения этих ценных бумаг (дома – рискованно, в банке – дополнительные затраты)» [1].

Сберегательный сертификат может быть именованным и на предъявителя. Недостатком сберегательного сертификата на предъявителя является то, что он не участвует в системе страхования вкладов. В отличие от сберегательного сертификата на предъявителя именной сертификат надежно застрахован. Вкладчик может вернуть сбережения при возникновении проблем у банка, который выпустил ценные бумаги.

Все виды сберегательных сертификатов облагаются налогом на доходы физических лиц: в случае, если «размер выплачиваемых банком процентов» превышает «сумму, рассчитанную исходя из ставки рефинансирования Банка России в течение периода, за который начислены проценты» по ставке 35% – для налоговых резидентов Российской Федерации, по ставке 30% – для нерезидентов [6]. При этом не имеет значения, является физическое лицо, предъявившее сертификат к оплате, первым держателем сертификата или нет.

2. Сравнительный анализ условий банковских вкладов по аналогичным предложениям. На многофункциональном информационно-аналитическом портале банковской сферы banki.ru есть возможность с использованием фильтра отобрать и сравнить различные предложения банков по размещению вкладов. В целях обеспечения единого подхода к анализу необходимо определить период, на который планируется разместить средства.

3. Подробное изучение условий банковского вклада на основе сведений, представленных на официальном сайте кредитной организации или полученных при личном обращении в ее отделение.

На официальном сайте кредитной организации необходимо подробно изучить все преимущества и недостатки выбранного вклада. Тщательный анализ условий вклада позволяет выявить, является ли первоначально заявленная ставка реальной, либо необходимо выполнить ряд действий (например, открыть карту «Халва» или другую для осуществления расчетов) и соблюдать определенные ограничения (осуществлять расходы



по карте на сумму не менее установленной). В случае необходимости более детального обсуждения спорных моментов некоторые кредитные организации предоставляют возможность использования формы обратной связи или контакты для связи с оператором.

В настоящее время альтернативным вкладу вариантом вложения средств становится индивидуальный инвестиционный счет. Индивидуальный инвестиционный счет предназначен для внутреннего обособленного учета денежных средств, драгоценных металлов, ценных бумаг клиента-физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет клиента. Указанный счет «открывается и ведется брокером или управляющим на основании отдельного договора на брокерское обслуживание или договора доверительного управления ценными бумагами, которые предусматривают открытие и ведение индивидуального инвестиционного счета» [4].

Преимуществом инвестирования денежных средств на ИИС является возможность получения дохода в виде инвестиционного налогового вычета в размере 13% от суммы внесенных средств. При этом доходность по такому счету может быть как положительной (около 8%) и нулевой, так и отрицательной. Несмотря на это, доход при инвестировании средств указанным образом может быть значительно выше, чем по классическому вкладу.

Налоговым кодексом Российской Федерации закреплены особенности предоставления инвестиционного налогового вычета [2]:

налоговый вычет предоставляется в сумме денежных средств, внесенных в налоговом периоде на ИИС, но не более 400000 рублей;

налоговый вычет предоставляется налогоплательщику при представлении налоговой декларации на основании документов, подтверждающих факт зачисления денежных средств на ИИС;

физическое лицо вправе иметь только один договор на ведение ИИС;

в случае досрочного прекращения договора на ведение ИИС (до истечения трех лет) без заключения другого договора сумма налогового вычета подлежит восстановлению и уплате в бюджет в установленном порядке с взысканием с налогоплательщика соответствующих сумм пеней.

При этом, для того чтобы воспользоваться правом на получение налоговых вычетов, необходимо заполнить и подать декларацию в налоговый орган, на что требуется затратить дополнительные временные или финансовые ресурсы.

Некоторые кредитные организации предлагают открыть накопительный счет. Условием открытия такого счета может быть обязательное наличие дебетовой карты, привязанной к счету, или другого банковского продукта, обслуживание которых может предусматривать комиссию. Как правило, процентная ставка по накопительному счету немного выше, чем по классическому вкладу, в связи с чем вкладчик отдает



предпочтение именно такому варианту вложения средств. Вместе с тем, следует указать на то, что важно обращать внимание на условия открытия такого счета: как осуществляется начисление процентов (ежемесячно или ежедневно), отчего зависит базовая ставка, требование к минимальному остатку денежных средств на счете. Преимуществом такого счета является то, что его можно пополнять или снимать средства в удобное время, не закрывая счет. Кроме того, средства на накопительных счетах вкладчиков застрахованы. Основным недостатком является зависимость доходности от остатка денежных средств на накопительном счете в связи с требованием к минимальному остатку средств, т.е. часть средств становится не снимаемой.

Следует отметить, что в связи с внесением в Налоговый кодекс РФ изменений в части признания с 2021 года налогооблагаемыми доходов, полученных в виде процентов по вкладам (остаткам на счетах) в банках, стоит обращать внимание на необходимость уплаты налогов при превышении суммы доходов в виде процентов, полученных налогоплательщиком в течение налогового периода по всем вкладам (остаткам на счетах), процентная ставка по которым превышает 1 процент годовых, над суммой процентов, рассчитанной как произведение одного миллиона рублей и ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации, действующей на первое число налогового периода.

Таким образом, при выборе способа инвестирования средств необходимо провести тщательный анализ условий по вкладам и счетам, в частности установленных правил их открытия и обслуживания. На основе проведенного анализа с учетом предпочтений следует выбрать наиболее оптимальный вариант вложения средств.

Список использованных источников:

1. Кашанова О.Ю. Депозитные и сберегательные сертификаты как альтернатива вкладам // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2011. – № 3 // Текст: электронный. – Материалы справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 20.04.2021) // Текст: электронный. – Материалы справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 30.12.2020) // Текст: электронный. – Материалы справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. О рынке ценных бумаг: федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Текст: электронный. – Материалы справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. О страховании вкладов в банках Российской Федерации: федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 30.04.2021) // Текст: электронный. – Материалы справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».



6. Романова М.В. Большая книга бухгалтера банка (БКББ): ежегодный справочник-альманах. Ч. I: Налогообложение. – М.: Регламент, 2007 // Текст: электронный. – Материалы справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

© Завьялова Д.А., 2021

УДК 336.71

К ВОПРОСУ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Калабина Н.М., Ильина С.И.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Рынок ипотечного кредитования в РФ – это одна из самых динамичных структур кредитного рынка на сегодняшний день. В основе несоответствия настоящих параметров состояния рынка ипотечного кредитования, потребностям национальной экономики, выступает проблема построения его институциональной структуры, не зависящей от возможных резких изменений на рынке.

При разработке направлений совершенствования рынка ипотечного кредитования, на первое место выходит проблема несбалансированности рынка, обоснованная макроэкономической конъюнктурой, динамикой уровня доходов граждан, их дифференциацией, а также региональными и местными социально-экономическими особенностями развития территорий. Все указанное подтверждает необходимость формирования надежной основы ипотечного жилищного кредитования на институциональном уровне с целью сохранения финансовой стабильности.

Институтам ипотечного кредитования присуще правовое развитие. В качестве законодательной основы ипотечного кредитования можно выделить федеральные и местные нормативно-правовые акты. При этом, для каждого из участников ипотечного кредитования применяются свои нормативно-правовые акты всех уровней.

В российской практике ипотечного кредитования применяется следующая система нормативных актов, которые регулируют отношения, возникающие между участниками рынка ипотечного кредитования в его процессе (табл. 1).



Таблица 1 – Система законодательного обеспечения ипотечного кредитования в РФ

Участники рынка ипотечного кредитования	Основные законодательные акты [1]
Заемщик	Конституция РФ Гражданский кодекс РФ Жилищный кодекс РФ Земельный кодекс РФ ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" от 30.12.2004 N 214-ФЗ ФЗ "О публично-правовой компании по защите прав граждан - участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" от 29.07.2017 N 218-ФЗ (ред. от 30.12.2020) ФЗ "О государственной регистрации недвижимости" от 13.07.2015 N 218-ФЗ
Кредиторы (коммерческие банки)	ФЗ «О банках и банковской деятельности»
Оценщики	ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ»
Страховые компании	ФЗ «Об организации страхового дела в РФ»
Структуры вторичного рынка ипотечных кредитов (ипотечного агентства)	ФЗ «О рынке ценных бумаг»
Портфельные инвесторы	ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ» ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах».

Становление института ипотечного кредитования началось с принятием Федерального закона от 02.12.1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности». Данный нормативный акт устанавливал, что кредиты, которые выдают банки, могли быть обеспечены залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе государственными и иными ценными бумагами, банковскими гарантиями и иными методами, предусмотренными законодательством или договором. Вопросы создания законодательной и нормативной базы при развитии рынка кредитования жилья важны и постоянно находились в центре внимания.

Также немаловажным стал закон, принятый в 1998 г. (Федеральный закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»). Он значительно расширил возможность использования ипотеки в качестве средства обеспечения кредита:

в законе подробно регламентированы обязанности залогодателя по обеспечению сохранности заложенного имущества в течение действия договора ипотеки (его содержанию, ремонту, охране, страхованию, защите от притязаний третьих лиц);

в связи с долгосрочностью ипотечного кредитования, предусмотрены последствия для различных случаев возможного перехода прав на заложенную недвижимость от залогодателя к другим лицам (его отчуждения, конфискации, реквизиции, перехода в результате



реорганизации юридического лица, наследования) и обременения правами третьих лиц;

изменен порядок реализации заложенного имущества, на которое обращено взыскание кредитором, допускается его продаже не только с публичных торгов, но и аукциона или по конкурсу, а также приобретение самим залогодержателем.

Вся система ипотечного кредитования включает два направления: непосредственную выдачу ипотечных кредитов хозяйствующим субъектам и населению (активные операции банка); продажу закладных по уже выданным ипотечным кредитам (ипотечным обязательствам), которые обеспечивают дополнительное привлечение ресурсов для кредитования.

В рамках первого направления осуществляется взаимодействие между кредиторами и заемщиками, которыми выступают граждане, ипотечные банки, ипотечные учреждения, а также другие кредитные организации, предоставляющие кредиты под залог недвижимого имущества. Ипотечный кредит позволяет решить жилищную проблему и используется населением в целях улучшения своего экономического и социального положения.

В сравнении с участием в долевом строительстве, у заемщика появляется возможность стать собственником недвижимости в течение менее продолжительного срока. Заемщику по ипотечному жилищному кредиту предоставляется льгота в виде налогового вычета. Вместе с тем, обслуживание ипотечного жилищного кредита зачастую сопряжено с высокой финансовой нагрузкой заемщика.

Второе направление напрямую связано с взаимодействием кредиторов и инвесторов, осуществляющих функцию рефинансирования кредиторов.

Финансово-экономический кризис, связанный со снижением деловой активности в стране, вызванной финансовыми санкциями и последствиями пандемии коронавируса Covid-19, оказал существенное влияние на платежеспособность заемщиков по ипотечным кредитам и спровоцировал резкий рост доли просроченной задолженности в общем объеме ипотечной задолженности.

Таким образом, для формирования надежной системы ипотечного кредитования в РФ необходимо развитие современных институтов ипотечного кредитования, ориентированных на лучшие отечественные и зарубежные практики. Также необходимо внедрение новых ипотечных продуктов и услуг, направленных на повышение доступности ипотечного кредитования и расширение возможностей приобретения жилья на первичном и вторичном рынках для разных категорий граждан РФ. Введенная в апреле 2020 года льготная ипотечная госпрограмма по ставке 6,5% для широкого круга заемщиков, получила большое распространение и существенно поддержала рынок ипотечного кредитования на фоне рисков



распространения коронавирусной инфекции Covid-19, падения курса рубля, значительного сокращения объемов ввода жилья и неопределенности в экономике. Поэтому особое внимание важно уделять развитию специализированных программ жилищного обеспечения, учитывающих ипотечную составляющую.

Список использованных источников:

1. <http://www.consultant.ru/document/> - дата обращения 07.04.2021.;

© Калабина Н.М., Ильина С.И., 2021

УДК 336.71

**ПРОБЛЕМЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ**

Каримбеков Р.А., Ильина С.И.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Банковский сектор экономики во всем мире претерпевает в последние годы значительные изменения, характеризующиеся глобализацией финансовых рынков и консолидацией финансового сектора. Сокращается количество и расширяются сферы бизнеса коммерческих банков, выражающееся в расширении предложений банками продуктов и услуг. Также большое влияние на банковский сектор оказывает изменение налогового законодательства.

В результате экономического кризиса, вызванного снижением деловой активности в РФ и мире, экономическими санкциями и последствиями пандемии коронавируса Covid-19 в 2020 г., многие коммерческие банки оказались в сложной финансовой ситуации. Тем не менее, банковская система РФ восстанавливается, коммерческие банки постепенно наращивают объемы операций и расширяют диапазон предоставляемых услуг, развивается процесс конкуренции, все более заметной становится тенденция консолидации в финансовом секторе.

Все компании, находящиеся на рынке, преследуют цель развиваться и получать все больше прибыли от своей деятельности. Эти цели можно реализовать двумя способами:

расширить бизнес в уже занимаемой отрасли или организовать его в новой сфере;

приобрести другую компанию или объединиться с ней, таким образом осуществить сделку слияния и поглощения.

Слияние определяется как объединение двух или нескольких юридических лиц, в результате которого создается новое юридическое лицо



с активами и обязательствами объединенных юридических лиц, при этом ранее существовавшие юридические лица прекращают существование.

Поглощение есть объединение двух или нескольких юридических лиц, при котором сохраняется одно (поглощающее) юридическое лицо, к которому переходят активы и обязательства поглощаемых юридических лиц, при этом поглощаемые юридические лица либо прекращают свое существование, либо контролируются путем владения контрольным пакетом акций или долей капитала [1].

Основная цель процессов слияний и поглощений заключается в том, процесс интеграции основывается на росте благосостояния коммерческого банка путем экономии затрат («эффекта синергии»). Стремление получить в результате слияния и поглощения синергетический эффект, то есть взаимодополняющее действие активов двух или нескольких организаций, совокупный результат которого превышает суммарный результат отдельно работающих на рынке структур. К числу мотивов слияний и поглощений относят также стремление повысить качество и эффективность управления. Как правило, поглощаются менее эффективные и хуже управляемые коммерческие банки. Успех банковского бизнеса определяется качеством менеджмента во всех сферах банковской деятельности, начиная со стратегического и финансового планирования, управления рисками и заканчивая повседневным ведением банковских операций.

Существенны для ведения бизнеса налоговые льготы, которые полностью не используются поглощаемым коммерческим банком. Диверсификация банковского бизнеса в разрезе стабилизации потока денежных средств и снижения рисков также относится к числу мотивов слияний и поглощений: процентные доходы подвержены определенной цикличности, поэтому приобретение специализированного финансового учреждения, основным источником доходов которого являются комиссии, «кредитным» банком может оказать положительное влияние на рост доходности. Также интересна возможность использования избыточных ресурсов регионального банка, расположенного в районе с большими финансовыми ресурсами, но с ограниченными возможностями для их размещения, как объекта поглощения для крупного банка, оперирующего в национальном масштабе. Разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения: дешевле купить региональный банк и преобразовать его в собственный филиал, чем открывать новый филиал.

Рынок банковских слияний и поглощений в РФ проходят не столь интенсивно и в значительно меньших стоимостных объемах, чем за рубежом.

Среди наиболее активных участников рынка слияния и поглощения выступают банки:

Сбербанк в 2011 году приобрел финансовую компанию «Тройка диалог». В 2012 г. завершилось приобретение европейского банка Volksbank



International AG (VIB). В 2012 году приобрел турецкий банк Denizbank за 3,5 млрд долларов США, чтобы начать экспансию на рынке Турции;

ВТБ совершил крупные сделки, приобретая такие банки, как «Банк Москва» и «ТрансКредитБанк»;

присоединение «Петрокоммерц» к «ФК Открытие» и «Возрождение» к «Промсвязьбанк»;

продажа Сбербанком в 2019 г. турецкого банка DenizBank A.S. дубайскому Emirates NBD из-за международных санкционных ограничений;

в 2020 г. крымский Генбанк продал дочерний Почтобанк акционерам Форбанка, а МКБ вел переговоры о покупке банка «Веста» и Руснарбанка ГК «Регион» и др. «Все приобретаемые банки не являются ключевыми игроками в отрасли. Они могут представлять интерес для слияния с более крупными игроками», – говорит управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. Учитывая ужесточения требований регулятора к участникам рынка, содержание небольшого банка, чьи функции и возможности ограничены, становится накладным, отмечает он, «поэтому тенденция слияний и поглощений будет и дальше продолжаться» [2].

Отметим ключевые факторы развития мирового рынка слияния и поглощения:

глобализация мировой экономики;

либерализация политики капиталоборота между странами;

усиление рыночной конкуренции;

увеличение капитализации мировой банковской системы и финансовых рынков (фондового рынка и др.).

Выделим особенности рынка банковского слияния и поглощения в России:

в основном преобладают горизонтальные сделки, оформлением которых занимались в «дружеской» форме;

большинство сделок оформляются за счет санации;

слишком низкий уровень огласки деталей сделок, в особенности суммы;

высокий уровень зависимости от действий ЦБ РФ;

преобладание сделок внутри.

Таким образом, российскому капиталу становится сложнее проникать на мировые рынки, и в 2020 году российские компании мало приобретали активы за границей [3]. Зафиксировано общее снижение рынка и основная проблема в конфликте между завышенными ожиданиями продавцов и спросом со стороны покупателей на активы из-за их низкой эффективности или высоких рисков.

Европейские и американские санкции, финансовые ограничения и отказ иностранных компаний работать с российскими, способствовали падению деловой активности и снижению объема покупок россиян на



зарубежных рынках. Процесс концентрации банковского капитала активизировался, что связано как с необходимостью увеличения уровня капитализации банковской системы, так и с потенциальными выгодами по увеличению доходности банковского бизнеса за счет сокращения издержек. Но, при анализе деталей сделок, становится ясно, что в основном происходит поглощение коммерческих банков, находящихся под санацией, и обладающих проблемными кредитными портфелями, что негативным образом сказывается на всей банковской системе РФ.

Список использованных источников:

1. Седин А.И. / Некоторые практические аспекты слияний и поглощений банков [Электронный ресурс] <https://www.cfin.ru/investor/mabanks.shtml> - дата обращения 07.05.2021.

2. <https://www.kommersant.ru/doc/4260083> - дата обращения 07.05.2021.;

3. <https://www.rbc.ru/economics/20/01/2020/5e21f18d9a79476dbdb238d1> - дата обращения 07.05.2021.

© Каримбеков Р.А., Ильина С.И., 2021

УДК 336.764

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА
ЦЕННЫХ БУМАГ**

Карнакова П.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Сибирский государственный
индустриальный университет», Новокузнецк*

Рынок ценных бумаг играет важнейшую роль в экономике любой страны. Он является инструментом организаций для привлечения средств, обеспечивает формирование рыночных цен, доводит до участников информацию об объектах и субъектах рыночных отношений, а также перераспределяет финансы из одного сектора экономики в другой. Экономика России не является исключением, но после мирового финансового кризиса 2008 года на рынке ценных бумаг стали наблюдаться негативные тенденции.

К сожалению, современный российский рынок ценных бумаг, который относится к развивающимся, имеет ряд существенных проблем, которые мешают его эффективному и динамичному развитию. Для более объективной оценки его состояния можно использовать отношение капитализации рынка акций (облигаций) к ВВП. Текущее значение данного показателя для российского рынка ценных бумаг составляет 49,6% (рис. 1) [1].

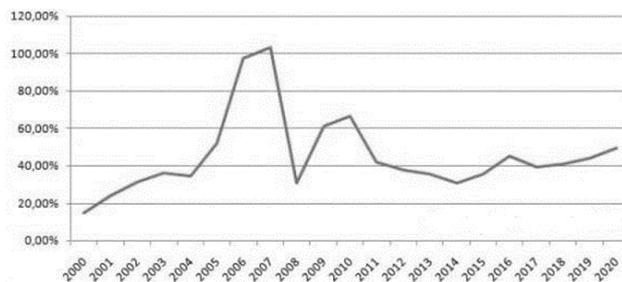


Рисунок 1 – Динамика показателя капитализации РЦБ по отношению к ВВП в России

Как мы можем видеть, рынок ценных бумаг в России рос до 2008 года, после резкого падения, связанного с экономическим кризисом тех лет, он так и не смог вернуться к прежним показателям даже спустя 12 лет.

Основными причинами сложившейся ситуации являются следующие.

Во-первых, сырьевой характер российской экономики, делающий ее зависимой от колебания цен на энергоносители. Современным трендом уже несколько лет является «зеленая» энергия, в области которой РФ еще не достигла значительных успехов. Также сырьевой характер экономики не стимулирует развитие высокотехнологичных обрабатывающих отраслей производства, которые привлекают инвесторов [2].

Во-вторых, специфическая проблема неравномерности экономического развития субъектов РФ, которая выражается в отсутствии необходимой финансовой инфраструктуры. Крупнейшие биржи расположены в Москве и Петербурге, что представляет собой препятствие для региональных инвесторов.

В-третьих, внешне- и внутривнутриполитические проблемы, которые в условиях экономической глобализации, приобретают все большее значение. Эти проблемы характеризуются высокими политическими и судебными рисками, низкой информационной прозрачностью, внешнеполитическим обособлением России. Ярким примером здесь может служить арест международного инвестора Майкла Калви в феврале 2019 году, что вызвало значительный резонанс в деловых кругах и негативную реакцию в западной прессе [3].

В-четвертых, несовершенство систем и органов, способных защитить интересы участников сделок. Здесь стоит отметить отсутствие единого депозитария, унифицирующего, хранящего и предоставляющего информацию о ценных бумагах. В России крупнейшие депозитарии принадлежат двум компаниям, что усложняет и удлинняет процесс движения активов и снижает их ликвидность [4].

Другой аспект данной проблемы заключается в необходимости разработки нововведений в налоговом законодательстве, например, принятия льготных ставок на доходы с финансовых операций, корректировки налогообложения быстрых сделок и т.д.

Несмотря на это, российский рынок ценных бумаг обладает достаточным потенциалом для собственного развития, например, доля



физических лиц в объеме торгов на Московской бирже в январе 2020 года выросла на 3 процентных пункта относительно показателя за декабрь прошлого года, до 41%, и составила 615 миллиардов рублей [5]. Это говорит о росте заинтересованности граждан инвестированием, а также о повышении экономической грамотности, что однозначно можно отметить, как положительную тенденцию.

Конкретные меры, по улучшению положения российского РЦБ сложно предложить, т.к. для этого необходима масштабная переориентация всей экономики: развитие финансовой инфраструктуры в регионах, способствование широкому распространению информации о преимуществах инвестирования среди населения, переход к высокотехнологичному производству, выстраивание партнерских отношений с другими странами и т.д.

При решении вышеуказанных проблем российский рынок ценных бумаг, опираясь на преимущества инвестирования в развивающихся странах, а также на рост заинтересованности граждан данным видом экономической деятельности, способен как минимум достигнуть показателей докризисного 2007 года, а возможно и приблизится к уровню рынков западных стран.

Список использованных источников:

1. Козлов Ю. Как капитализация российского рынка акций менялась по отношению к ВВП [Электронный ресурс] // Ю. Козлов. – 2020. Режим доступа: <https://smart-lab.ru/blog/664773.php> (Дата обращения 28.04.2021)

2. Гузев К. С. Проблемы инвестирования на фондовом рынке России: Молодой учёный №19 (99). Москва, 2015г.

3. Шамина О., Милюкова Я. Арест Майкла Калви. Что есть в документах, которые легли в основу дела BBC News, 2019. Режим доступа: <https://www.bbc.com/russian/news-47317121> (Дата обращения 28.04.2021)

4. Волкова Е. Профессиональные участники рынка ценных бумаг - кто они такие? Информационное агентство БанкИнформСервис, 2020. Режим доступа: <https://bankinform.ru/news/107381> (Дата обращения 28.04.2021)

5. Московская биржа объявляет финансовые результаты 2020 года Персс-центр Московской биржи, 2021. Режим доступа: <https://www.moex.com/n32913/?nt=106> (Дата обращения 28.04.2021)

© Карнакова П.А., 2021



УДК 330.322

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Кашьяп Н., Квач Н.М.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В настоящее время наблюдается повышенный интерес к расширению инвестиционной деятельности. Инвестиции относятся к совокупности затрат, ресурсов, предназначенных для осуществления экономической деятельности с целью получения конкретных результатов и экономических выгод. В целом инвестиции определяют будущее страны и являются инициаторами и двигателем экономического развития.

Для удовлетворения потребности в необходимых инвестиционных активах, организации, в процессе своей инвестиционной деятельности, формируют инвестиционные ресурсы. К инвестиционным ресурсам относятся денежные средства и другие активы, привлеченные для вложения в инвестиционные объекты.

Почти все страны в мире имеют свою инвестиционную политику, являющейся одной из важнейших составных частей экономической политики государства.

Помимо общегосударственной инвестиционной политики Российской Федерации, каждый субъект Российской Федерации имеет свою инвестиционную политику, которая различается по видам экономической деятельности. Целью данной инвестиционной политики является создание рабочих мест, повышение уровня жизни населения, стимулирование экономики, повышение производительности промышленности и создание благоприятных условий для будущего развития региона.

В Российской Федерации разработан и реализуется План действий по ускорению темпов роста инвестиций в основной капитал и повышению до 25% их доли в ВВП, а также по созданию условий для их привлечения. Актуальность задачи обусловлена необходимостью технологической модернизации производств, разработки инновационной и конкурентоспособной на мировом рынке продукции, увеличения несырьевого неэнергетического экспорта [1].

В целях привлечения инвестиций в экономику Правительство РФ и региональные правительства создают экономические зоны, в которых организации могут получать налоговые льготы и другую поддержку от государства. Органами исполнительной власти разрабатывается усовершенствованный механизм специального инвестиционного контракта, предусматривающий создание для инвесторов дополнительных правовых



гарантий прогнозируемых условий ведения хозяйственной деятельности и защиты инвестиций [2].

В работе был проведен структурный, динамический и трендовый анализ инвестиций в основной капитал РФ в виде долгосрочных и краткосрочных вложений.

Трендовый анализ инвестиций в основной капитал Российской Федерации по данным Росстата [3] в период с 2013 по 2020 года представлен на рис. 1.

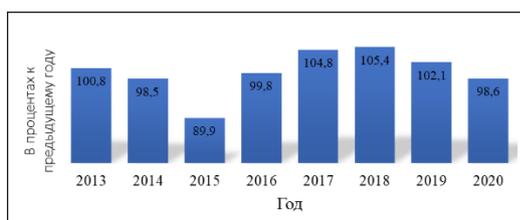


Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал в России

Как видно из рис. 1 с 2018г. наблюдается снижение темпов роста инвестиций. В 2020 г. инвестиции в основной капитал сократились на 1,4% к 2019 г., а их абсолютная величина составила 20118,4 млрд. руб.

Структурный анализ инвестиций в основной капитал по Федеральным округам РФ в 2020 г. представлен на рис. 2.

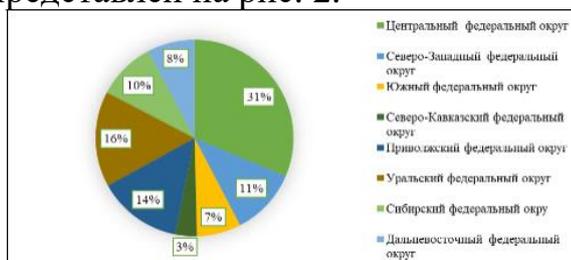


Рисунок 2 – Инвестиции в основной капитал в 2020 году по Федеральным округам

Из рис. 2 видно, что наибольшую долю в структуре занимают инвестиции в Центральном Федеральном округе, которые составили 31% или 6236,7 млрд. руб., а наименьшую долю по капиталовложениям занимает Северо-Кавказский федеральный округ – 3% или 603,55 млрд. руб.

Анализ распределения инвестиций по видам вложений в основной капитал представлен на рис. 3.

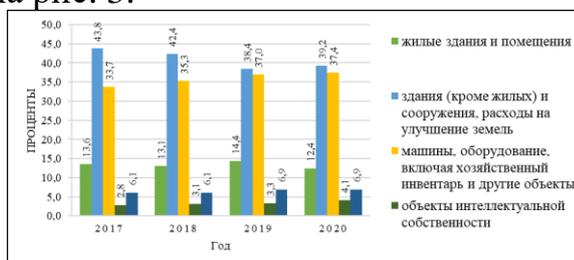


Рисунок 3 – Структура инвестиций в основной капитал по видам основных средств с 2017 г. по 2020 г.

В структуре инвестиций в основной капитал по видам основных средств изменения более 2% не наблюдаются (рис. 3). Можно видеть



устойчивый рост доли инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, что свидетельствует об увеличении интереса к НИОКР.

В 2020 году в структуре финансирования инвестиционных проектов 57% оставляли собственные средства. Структурный анализ заемных источников финансирования представлен на рис. 4.



Рисунок 4 – Структура финансирования в основной капитал по привлеченным средствам в 2020 г.

Как видно из рис. 4 в структуре финансирования в основной капитал наибольшие доли в заемных источниках принадлежат кредитам банков и финансированию, направляемому из федерального и регионального бюджетов РФ. В 2020 г. инвестиции из федерального бюджета были предназначены для реализации Федеральной целевой инвестиционной программы, целью которой являлась поддержка социальной сферы и систем выживания, а также развитие инфраструктуры на территории Российской Федерации.

В 2020 году Российской Федерации было проведено выборочное обследование инвестиционной деятельности организаций показавшее, что наиболее высокая инвестиционная активность (инвестиции в основной капитал осуществляли более 90% организаций) наблюдалась в Камчатском крае, Чукотском автономном округе, Тюменской области и ее автономных округах, Белгородской и Липецкой областях и Москве. Среди субъектов Российской Федерации с низкой инвестиционной активностью выделены Республика Северная Осетия-Алания, Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский край, Калининградская область Республика Ингушетия. Несмотря на то, что инвестиционная деятельность осуществляется в каждом субъекте Российской Федерации ее достаточно неравномерная активность обусловлена особенностями экономики регионов.

Существенное влияние на ухудшение инвестиционного климата оказала пандемия COVID-19, о чем свидетельствует проведенный опрос руководителей российских компаний [4], тем не менее, бизнес-лидеры назвали 3 основных направления инвестирования: инвестиции в развитие собственного бизнеса; расходы на оборудование и машины; инвестиции в производство и промышленность.

Выход из кризиса, вызванного пандемией COVID-19, требует большего вмешательства государства в экономические процессы в том числе инвестиционные. В таких условиях еще более важной становится способность эффективно распределять государственные и частные расходы



на реализацию долгосрочных инвестиционных проектов и стратегий, способных изменить экономическую систему.

Инвестиционная политика государства сейчас направлена на улучшение инвестиционного климата, формирование благоприятной предпринимательской среды, в том числе за счет совершенствования законодательства в части упрощения условий ведения бизнеса и создания институтов с обеспечением необходимого качества правоприменения.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа https://www.economy.gov.ru/material/directions/investicionnaya_deyatelnost/ (дата обращения: 12.05.2021)

2. Официальный сайт Фонда Развития Промышленности. [Электронный ресурс].-Режим доступа https://frprf.ru/navigator-gospodderzhky/spik_main/ (дата обращения: 12.05.2021)

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс].-Режим доступа https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial (дата обращения: 04.05.2021)

4. Аналитический центр НАФИ. [Электронный ресурс].- Режим доступа <https://nafii.ru/analytics/> (дата обращения 01.05.2021)

© Кашьяп Н., Квач Н.М., 2021

УДК 336.741.242.1

ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ – НОВАЯ ФОРМА РОССИЙСКОЙ ВАЛЮТЫ

Коткина Е.В.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

В настоящее время правительства и финансовые регуляторы всех ведущих стран волнует вопрос создания национальных либо региональных цифровых валют, что дает предпосылки к созданию новой мировой валютной системы. Так как существующая Ямайская валютная система уже не удовлетворяет запросам мирового сообщества, и требует реформирования.

Как показывает история, значительные скачки научно-технического прогресса ведут к изменению формы денег, появлению денег с новыми свойствами. При этом необходимым условием для создания новой формы денег, является технологическая возможность, а достаточным – запрос общества на деньги с новыми свойствами.

Сложная геополитическая и экономическая обстановка в мире, рост межклассовых противоречий, угроза экстремизма подталкивают государства к созданию валют, обеспечивающих максимальный



мониторинг, контроль и управление финансовыми потоками как на макроэкономическом уровне, так и на микроуровне.

На сегодняшний день в Российской Федерации существует две формы денег, которые эмитирует Банк России и несет по ним обязательства – это наличные и безналичные деньги. Все обязательства Банка России должны быть обеспечены активами (золотовалютными резервами, ценными бумагами на балансе, долговыми обязательствами банковского сектора и т.д.).

Хотелось бы отметить, что безналичные деньги – это деньги коммерческих банков на корреспондентских счетах в центральном банке, используются они для расчетов между банками и Банком России, к операциям с этими деньгами допускаются только банки.

Все остальные формы денег в российской экономике псевдоэмитирует банковский сектор (под контролем Банка России), и несет по ним обязательства, это так называемые «квази-деньги», которые необходимо также учитывать при расчете инфляции.

Простейший пример, выдан ипотечный кредит клиенту банка на покупку квартиры, продавец квартиры тоже клиент этого банка кладет полученную сумму на счет в этом же банке. Фактически деньги не используются, происходит лишь обмен обязательствами: заемщик берет на себя обязательства выплатить ссудную задолженность, а банк – деньги продавцу.

Осенью 2020 года Банк России обнародовал доклад для обсуждения, затем концепцию, в которых предполагается, что цифровой рубль станет новой формой российской национальной валюты, эмитентом которой будет Банк России. Обязательства по эмитируемому в виде цифрового кода рублю будет нести Банка России [1].

Для обращения цифрового рубля Банк России создаст новую цифровую платформу с использованием технологии блокчейн. На базе этой платформы будут открываться счета в цифровых рублях, так называемые цифровые кошельки. Возможность открытия счетов на этой платформе получают все субъекты финансового рынка, то есть у всех субъектов появится возможность получения гарантии Банка России, что важно для целостности валютной системы РФ.

Управление электронными кошельками предполагается организовать через банки. По поручению клиентов Банки будут проводить операции по переводу цифрового рубля с одного цифрового кошелька на другой, от одного физического или юридического лица другому физическому или юридическому лицу за поставленный товар или услугу, конвертировать цифровые рубли в наличные и безналичные, а также обратно.

Простыми словами, цифровой рубль – это уникальный цифровой код, «живущий» в цифровых устройствах. Для удобства населения Банком России разрабатывается специальное приложение, которое будет



интегрировано в мобильные приложения банков. Предполагается круглосуточный доступ к цифровому кошельку. На рис. 1 представлена схема обращения цифрового рубля.

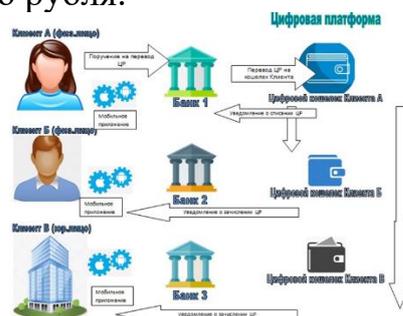


Рисунок 1 – Схема обращения цифрового рубля

В качестве альтернативы наличных платежей предусмотрены оффлайн-расчеты. В случае отсутствия интернета с помощью мобильного устройства будет возможным расплатиться цифровым рублем путем запланированного перевода из онлайн-кошелька в оффлайн-кошелек. Таким образом, физические лица будут иметь два цифровых кошелька: один – для безналичных расчетов в Банке России, другой – для проведения оффлайн-расчетов в мобильном устройстве.

На хранящиеся в электронном кошельке средства начисления процентов происходить не будет, то есть доход будет нулевым. Тем самым Банк России акцентирует на том, что цифровой рубль – это, прежде всего, валюта для расчетов, а не для инвестиций.

Банк России для увеличения привлекательности цифрового рубля предполагает установить единые во всех банках минимальные тарифы комиссии за оплату и переводы для юридических лиц. Осуществление платежей и переводов в цифровом рубле между физическими лицами будут абсолютно бесплатны. Однако данные меры могут негативно повлиять на доходность многих банков, так как одним из источников прибыли является комиссия за транзакции.

Выбранная двухэтапная схема платежей сохранит привычные отношения банков с клиентами. Но при приобретении цифровых рублей, клиентские средства будут переведены с корсчета банка на счет Банка России, то есть будут выведены из активов банка. Как следствие банковская система ощутит недостаток активов, по прогнозам аналитического отдела СберБанка (ПАО) 2,5-4 трлн. руб. Снижение активов банков из-за «плохих долгов» наблюдается уже сейчас.

По мнению Банка России, отток средств из банковской системы будет происходить постепенно, что позволит банковскому сектору пополнить свои активы за счет привлечения депозитов физических и юридических лиц по привлекательным ставкам. Кроме того, Банк России предполагает дофинансировать банковский сектор, приняв в качестве обеспечения активы банков.



Предполагается возможность возвращения утраченных средств, в случае утраты мобильного гаджета с цифровым кошельком.

При банкротстве банка, выполнявшего транзакции, средства в цифровом кошельке будут сохранены, что даст возможность привлечения граждан, активы которых превышают сумму страховки 1,4 млн. рублей [2].

Основным свойством цифрового рубля является возможность собирать цифровые отпечатки владельцев, что, безусловно, окажет влияние на декриминализацию экономики России: упростит контроль за целевым использованием средств, а также мониторинг расхода средств всех социальных групп населения.

Цифровой рубль поможет снизить санкционные риски различного происхождения, а также даст возможность выхода из-под санкционных ограничений юридическим лицам.

Однако для продвижения проекта необходима мощная цифровая инфраструктура. При внедрении цифрового рубля для бизнеса появляется возможность предоставления нового вида услуг – транзакционные услуги.

По мнению Банка России, цифровой рубль приведет к повышению скорости оборота денежных средств и деловой активности, как следствие к ускорению экономических отношений между субъектами экономики. Однако только появление цифрового рубля не окажет необходимого эффекта на оздоровление экономики страны.

Список использованных источников:

1. Доклад для общественных консультаций «Цифровой рубль» // Банк России : офиц. сайт. - 2021. - URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/112957/Consultation_Paper_201013.pdf (дата обращения 25.03.2021)

2. Лейбов, В.А. Минусы и плюсы цифрового рубля / Лейбов В.А. [Электронный ресурс] // Finversia.ru Финансовая информация: [сайт]. – 11 апр. 2021. - URL: <https://www.finversia.ru/publication/ocenka/plyusy-i-minusy-tsifrovogo-rublya-93411> (дата обращения 12.04.2021)

© Коткина Е.В., 2021

УДК 336.71

ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Куренков В.А., Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Классификация форм инвестиционной деятельности коммерческих банков в экономической литературе и банковской практике осуществляется



на основе общих критериев систематизации форм и видов инвестиций; вместе с тем она имеет некоторые особенности вследствие специфики банковской деятельности [1-7].

В соответствии с объектом вложения средств можно выделить вложения в реальные экономические активы (реальные инвестиции) и вложения в финансовые активы (финансовые инвестиции). Банковские инвестиции могут быть также дифференцированы и по более частным объектам инвестирования: вложения в инвестиционные кредиты, срочные депозиты, паи и долевые участия, в ценные бумаги, недвижимость, драгоценные металлы и камни, предметы коллекционирования, имущественные и интеллектуальные права и др.

В зависимости от цели вложений банковские инвестиции могут быть прямыми, направленными на обеспечение непосредственного управления объектом инвестирования, и портфельные, не преследующие цели прямого управления инвестиционным объектом, а осуществляемые в расчете на получение дохода в виде потока процентов и дивидендов или вследствие возрастания рыночной стоимости активов.

По назначению вложений можно выделить инвестиции в создание и развитие предприятий и организаций и инвестиции, не связанные с участием банков в хозяйственной деятельности.

По источникам средств для инвестирования различают собственные инвестиции банка, совершаемые за его собственный счет, и клиентские, осуществляемые банком за счет и по поручению своих клиентов.

По срокам вложений инвестиции могут быть краткосрочными (до одного года), среднесрочными (до трех лет) и долгосрочными (свыше трех лет). Инвестиции коммерческих банков классифицируют также по видам рисков, регионам, отраслям и другим признакам.

Инвестиционный кредит выступает как форма предоставления долгосрочной ссуды на условиях платности, срочности и возвратности, при которой банк имеет право на возврат основной суммы долга и процентных платежей, но не приобретает права по совместной хозяйственной деятельности.

Вместе с тем этот вид кредитования имеет определенные отличия от других кредитных сделок, в числе которых специфика целевого назначения кредита, более длительный срок предоставления и высокая степень риска [5]. Для уменьшения инвестиционных рисков коммерческие банки, осуществляющие инвестиционное кредитование, предъявляют заемщикам ряд дополнительных условий. Наиболее распространенными условиями являются следующие: приобретение контрольного пакета акций предприятия; обеспечение финансовыми гарантиями правительства, надежных банков; обеспечение высоколиквидным залогом; долевое участие.



Поскольку инвестиционный кредит выдается на длительные сроки, при оценке инвестиционных рисков в ходе рассмотрения кредитной заявки или инвестиционного проекта важное значение имеет не только анализ текущей кредитоспособности заемщика и его кредитная история, но и учет динамики финансового состояния предприятия.

Вложения в доли, паи и акции в отличие от инвестиционного кредитования представляют собой такую форму участия банков в хозяйственной деятельности, при которой банки выступают как совладельцы уставного капитала предприятий и организаций и учредители (соучредители) компаний финансового и нефинансового характера.

В основе проектного кредитования заложена идея финансирования инвестиционных проектов за счет доходов, которые принесет создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем. С помощью этих доходов обеспечивается организуемое банками финансирование и возвратность инвестиций. Данное направление банковской деятельности считается в мировой практике особенно актуальным для тех стран и регионов, которые нуждаются в расширении и модернизации производственных мощностей капиталоемких отраслей промышленности.

При проектом финансировании основным обеспечением предоставляемых банками кредитов является инвестиционный проект, т.е. те доходы, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем.

При оценке инвестиционных проектов банк учитывает критерии, которые должны обеспечить уверенность в том, что: кредитный риск больше, чем капитальный риск; ТЭО и финансовый план удовлетворительны; источники и стоимость продукции и сырья, используемых проектом, гарантированы; проект обеспечен топливом по приемлемым ценам; существует рынок для реализации товара или услуг проекта, а транспортировка до рынка осуществима по приемлемым ценам; строительные материалы возможно приобрести по ожидаемым ценам; подрядчик, пользователь и управленческий персонал опытные и надежные; проект включает не апробированную технологию; контрактные соглашения между партнерами и другими заинтересованными сторонами заключены, а лицензии и разрешения получены; нет риска экспроприации, страховой и суверенные риски учтены; валютные риски распределены; основные поручители сделали соответствующий взнос капитала; проект имеет ценные активы как дополнительное обеспечение; обеспечено надлежащее качество поставляемых ресурсов и активов; предусмотрено соответствующее страховое покрытие; учтены и распределены форс-мажорный риск, риск задержек (в поставках, строительстве и прочих) и рост издержек; проект будет иметь удовлетворяющие инвесторов показатели; осуществлен реалистичный прогноз инфляции и процентной ставки.



Таким образом, проектное финансирование отличается от других форм кредитования следующими особенностями:

основой выплаты процентов и основного долга становятся доходы от реализации данного проекта;

риски проекта распределяются между широким кругом участников;

есть возможность одновременного использования нескольких источников заемного капитала;

передача заемных средств осуществляется под самостоятельный проект специально созданной компании;

стоимость проектного кредитования достаточно высока.

Перечисленные важнейшие особенности проектного финансирования требуют от его участников тщательного проведения прединвестиционной фазы проекта, уделив особое внимание подготовке качественного бизнес-плана реализации инвестиционного проекта. Это позволит принять обоснованные и взвешенные решения о целесообразности применения данной формы кредитования и об участии в проекте.

Инвестиции в создание и развитие сторонних предприятий и организаций могут носить производственный и непроизводственный характер.

Производственные инвестиции, выступающие как форма участия банков в капитальных затратах хозяйствующих субъектов, осуществляются путем предоставления инвестиционных кредитов и различных способов участия в финансировании инвестиционных проектов. Коммерческие банки могут участвовать в финансировании инвестиционного проекта путем предоставления кредита, акционирования, формирования и расширения уставного капитала, лизинга или различных сочетаний этих способов.

Инвестируя средства в инвестиционный проект, банк получает не только прибыль, но и возможность участия в управлении создаваемым или реконструируемым предприятием, которая основана на приобретении им права долевой собственности на имущество предприятия, оформленное паем или пакетом акций, а также использование «забалансовых» форм, например договора об участии в управлении.

Непосредственный доступ к инвестиционному проекту усиливает заинтересованность банка в выборе общей стратегии, обуславливает укрепление сотрудничества и всесторонней помощи в реализации проекта.

Отечественные коммерческие банки зачастую осуществляют вложения в создание и развитие предприятий и организаций, рассчитывая не на дивиденды и проценты, а на побочный экономический результат: закрепление на рынках, привлечение дополнительных клиентов и т.д. Одним из условий инвестирования, как отмечалось выше, выступает требование получения контроля над предприятием.

Между тем развитие инвестиционных отношений банков с производственными предприятиями преимущественно на этой основе



может иметь сугубо негативные последствия. Чрезмерное сосредоточение собственности нефинансовых предприятий у банков связано с возрастанием банковских рисков, уменьшением надежности и устойчивости банковской системы. В связи с этим существующие законодательные и нормативные акты содержат ряд ограничений на участие банков в хозяйственной деятельности.

Важнейшей характеристикой форм и видов банковских инвестиций является их оценка с позиций объединенного критерия вложения средств «доходность – риск – ликвидность», который отражает противоречивость целей инвестирования и требований, предъявляемых к инвестиционным ценностям.

Риск вложений связан с характером самого объекта инвестиций, репутацией гаранта и эмитента, законодательными нормами. Тем не менее, при вложении средств в акции, паи, долевые участия нельзя полностью исключить риск их потери в результате банкротства предприятия.

Градация по степени ликвидности обусловлена наличием постоянной возможности изъять средства. Она сопряжена с риском потерь из-за колебаний стоимости или курса активов, отсюда вытекает условно-положительная оценка применительно к облигациям, акциям, паям и долевым участиям. Драгоценные металлы и камни считаются недоходным активом, однако в период кризисов их стоимость характеризуется тенденцией к возрастанию. Срочная продажа объектов недвижимости, как правило, связана со значительной скидкой с цены.

Выбор оптимальных форм инвестирования коммерческих банков с учетом различных факторов, воздействующих на инвестиционную деятельность, предполагает разработку и реализацию инвестиционной политики.

Список использованных источников:

1. Zernova L.E. PRINCIPLES AND PROCEDURE FOR FORMING THE FINANCIAL POLICY OF A COMMERCIAL BANK // International Journal of Professional Science. - 2021. - № 2. - с. 10-15.

2. Зернова Л.Е. Кредитование в системе малого и среднего бизнеса России // Сборник научных трудов кафедры Коммерции и сервиса, посвященный Юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина. - 2020.- с. 41-48.

3. Виноградова Е.И., Зернова Л.Е. Залоговый механизм как эффективный способ возврата кредита // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина" (Вектор- 2020) - 2020. - с. 111-114.

4. Висарионова Т.А., Зернова Л.Е. Современное состояние кредитования юридических лиц в коммерческом банке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей



с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина" (Вектор – 2020). - 2020. - с. 118-122.

5. Висарионова Т.А., Зернова Л.Е. Управление рисками в системе финансирования инновационных проектов // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина" (Интекс -2020). 2020. С. 90-94.

6. Зернова Л.Е. Кредитная политика как основной инструмент достижения стратегических целей коммерческого банка // Сборник научных трудов Экономика, менеджмент и сервис – М. - 2018.- с. 71-75.

7. Зернова Л.Е. Информационно-правовые основы анализа кредитного портфеля коммерческого банка // Наука и инновации – 2018 – с.114

© Куренков В.А., Зернова Л.Е., 2021

УДК 336.71

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Куренков В.А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Суть управления инвестиционными рисками при реализации проекта коммерческим банком формулируется достаточно просто: получение высокого дохода и поддержание финансовой устойчивости [1-4]. В отличие от других коммерческих организаций, банки работают на привлеченных средствах физических и юридических лиц, поэтому для них Центральным Банком РФ разработаны подробные специализированные требования и инструкции в отношении управления рисками. Учитывая современные условия функционирования российских коммерческих банков, характеризующиеся нестабильностью финансовых рынков, введением санкций, последствия пандемии коронавируса и нарастающими объемами рисков, которые принимают на себя банки, а также потребность банков в наращивании собственного капитала, и, как следствие, в поиске новых источников доходов, актуализируются вопросы эффективности управления инвестиционными рисками в их деятельности.

Инвестиционные риски коммерческого банка возникают, когда обесцениваются помещенные в ценные бумаги средства; по вложенным средствам происходят задержки выплат или они осуществляются только частично; при переоформлении права собственности на приобретенные банком ценные бумаги возникают проблемы.



Все приведенные проблемы требуют проведения анализа инвестиционных рисков и управления ими в рамках основной деятельности коммерческого банка.

Чтобы удержать на нужном уровне соотношение «доходность - инвестиционный риск» при реализации проектов, коммерческому банку необходимо разработать рисковый профиль проекта, то есть определить, каким инвестиционным рискам он подвержен, и какой уровень рисков можно считать приемлемым, т.е. идентифицировать риск. После принятия рискового профиля основной задачей становится контроль рисков и удержание их на заданном уровне. Однако это может усложняться тем, что в поисках новых продуктов, способов повышения доходности, расширения клиентской базы, увеличивается вероятность недооценки инвестиционных рисков, что в свою очередь приведет к увеличению возможных потерь банка.

Идентификация, анализ и оценка инвестиционных рисков предполагают выбор банком определенных действий по их минимизации.

Наиболее распространенные методы управления инвестиционными рисками коммерческого банка приведены на рис. 1 и заключаются в следующем:

банк может диверсифицировать свои вложения, однако нужно избегать излишней диверсификации, так как это может привести к росту издержек;

у банка есть возможность перепродать ценные бумаги по более выгодным ценам на том же рынке, но в каком-то будущем периоде, или на других рынках, т.е. проводить арбитражные операции;

банки могут страховать свои инвестиционные риски, что позволяет защитить вложения в случае возникновения негативных обстоятельств, которые могут повлечь за собой реальный риск утраты инвестированных в проект денежных средств;

чтобы сохранить и преумножить свой капитал, коммерческий банк может использовать производные финансовые инструменты – кредитные деривативы, применение которых позволяет получить от третьей стороны гарантию того, что даже в случае банкротства заемщика кредитная сумма все равно будет выплачена [5]. Другими словами, банк переносит свой риск невозврата инвестированных средств на стороннего инвестора (или группу инвесторов), т.е. осуществляет хеджирование риска.

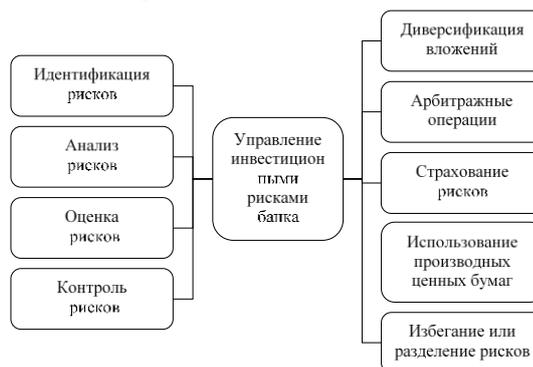


Рисунок 1 – Методы управления инвестиционными рисками в коммерческом банке

В целом, приведенные методы управления инвестиционными рисками наиболее распространены, однако их использование не гарантирует отсутствие инвестиционных потерь.

В качестве важнейшей характеристики различных форм банковского инвестирования выступает оценка рисков проекта с позиции определения совокупных величин «доходности – риска – ликвидности». Данная зависимость состоит в том, что при увеличении доходности происходит снижение ликвидности и, как следствие, возрастает риск. На практике коммерческие банки сталкиваются с вариациями различных условий, и получить идеальный вариант сочетания всех инвестиционных качеств фактически невозможно. Поэтому определяются оптимальные модели инвестирования, учитывающие воздействие различных факторов, что предполагает разработку и реализацию инвестиционной политики банка.

Коммерческий банк, осуществляя инвестирование какого-либо проекта, должен соблюдать свои экономические интересы, то есть обеспечить прибыльность, ликвидность и надежность своих инвестиционных операций, так как рисковать привлеченными средствами, вкладывая их в проекты, не обеспеченные необходимыми гарантиями, он не может [6, 7].

В связи с этим, при выработке инвестиционной политики и участии в инвестиционных проектах, коммерческий банк должен проводить реальную оценку рисков и их экономических последствий, чтобы достичь оптимального сочетания краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных вложений. Именно поэтому инвестиционная деятельность коммерческого банка должна основываться на постоянном мониторинге текущей макроэкономической ситуации и прогнозировании будущих показателей рынка инвестиций. Стадии оценки показателей инвестиционного рынка приведены на рис. 2.

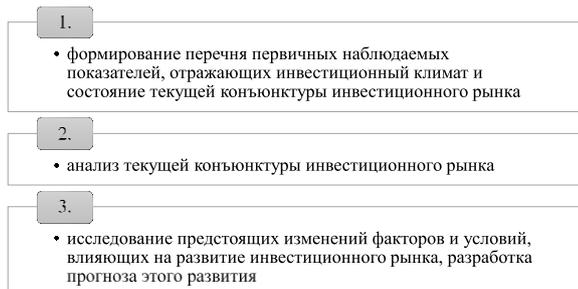


Рисунок 2 – Стадии оценки показателей инвестиционного рынка

В качестве основных факторов, препятствующих активизации инвестиционной деятельности банков в современный период, можно указать следующие:

наличие высокого риска вложений в реальный сектор экономики;
сложившаяся ресурсная база коммерческих банков имеет краткосрочный характер;

рынок эффективных инвестиционных проектов фактически не сформирован [8].

При достаточно хорошо поставленной автоматизации бэк-офисов коммерческих банков, автоматизация фронт-офиса, система управления рисками, система управленческой информации и анализа развита пока недостаточно. При этом наиболее слабо автоматизированы инвестиционные процессы, вследствие их сложности и недостатка на рынке IT-компаний, поставляющих инвестиционные решения для коммерческих банков. Поэтому основной задачей последних является поиск решений для снижения рисков своей инвестиционной деятельности и для максимальной автоматизации связанных с ней процессов.

Список использованных источников:

1. Висарионова Т.А., Зернова Л.Е. Управление рисками в системе финансирования инновационных проектов // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» (ИНТЕКС-2020) -. 2020.- с. 90-94.

2. Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на управление банковскими операциями и рисками // Вектор экономики. - 2020. - № 2 (44). - с. 20.

3. Мавряшина О.Ю., Зернова Л.Е. Эволюция техники управления рисками в коммерческом банке // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса». - 2019. - с. 111-114.

4. Зернова Л.Е., Караман А.И. Роль управления банковскими рисками в современных условиях // Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» - 2017. - с. 60-62.



5. Донецкова О.Ю. Современные особенности банковского кредитования реального сектора экономики // Синергия. - 2017. - № 1. - с. 64-70.

6. Донецкова О.Ю., Петрушова В.В. Приоритетные направления инвестиционной деятельности кредитных организаций в России // АНИ: экономика и управление. 2021. №1 (34). –с.149-154.

7. Пекарская Л.А. Направления и правовые формы осуществления инвестиционной деятельности банков // Актуальные проблемы российского права. - 2020. - Т. 15. - № 5 (114). - с. 126-134

8. Плюснина О.В. Особенности инвестиционной деятельности коммерческих банков// Научное обозрение: теория и практика. - 2018. - № 7. - с. 262-269.

© Куренков В.А., 2021

УДК 336.71

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА COVID-19 НА РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

Курнаева А.С., Ильина С.И.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В российской действительности кризисные явления в банковском секторе вызваны экономической рецессией и обусловлены пандемией коронавируса COVID-19. Российский ВВП, по данным Росстата, во II квартале 2020 года упал на 8%, а по итогам 2020 года, по разным оценкам, потерял 5-6%. В банковском секторе наблюдались временное сжатие кредитной активности и рост отчислений в резервы.

Стоимость риска составила менее 3%, что соответствует сценарию умеренного стресса. Удалось избежать повторения кризисных 2008-2009 годов, когда стоимость риска достигала 6%, и за счёт ряда регулятивных послаблений смягчить масштаб потрясений, растянув влияние на прибыль и капитал более чем на год. В отличие от предыдущего кризиса, воздействие пандемии на банковскую отрасль было крайне неоднородным. Анализ показал, что крупные банки (топ-30) в целом заметно лучше чувствовали себя в период острой фазы пандемии (апрель-июнь 2020 года) и повысили эффективность, несмотря на возросшую стоимость риска [1].

Помимо роста чистого процентного дохода, положительное влияние на финансовые результаты кредитных организаций оказало продление моратория на формирование резервов по реструктурированным ссудам до конца II квартала 2021 года. То есть активная фаза создания таких резервов



пришлась на первую половину 2021 года и в 2020 году коммерческие банки работали на формирование дополнительного запаса капитала.

Рост стоимости риска в 2020 году в розничном кредитном портфеле оказал сдерживающее влияние на динамику восстановления рентабельности.

Заметное снижение кредитных ставок с начала 2020 года расширило круг потенциальных заёмщиков. Более того, отмена повышенных надбавок к коэффициентам риска по потребительским кредитам ослабила нагрузку на регулятивный капитал при выдаче новых кредитов, в том числе заёмщикам, долговая нагрузка которых выросла вследствие падения реальных доходов.

Уровень проблемных кредитов остается умеренным, однако их рост до конца года будет выраженным. Причём динамика проблемной задолженности в корпоративном кредитовании была сдержанной: в этом сегменте рынка банковских услуг заметно больше доля реструктуризаций, и, как следствие, пролонгирования коммерческими банками значительной их части.

В конце 2020 г. наблюдался скачок доли розничных кредитов с просрочкой, превышающей 90 дней (NPL90+), вследствие вызревания портфеля и аннулирования части кредитных каникул в рамках 106-ФЗ1. С учётом возросшего уровня безработицы, существенного падения реальных доходов россиян, а также ухудшения эпидемиологической ситуации в настоящее время наблюдается сохранение относительно высоких темпов роста наиболее проблемной задолженности населения до конца 2021 года.

Банковская система подошла ко второй волне пандемии со значительным запасом прочности, поэтому ожидаемый рост стоимости риска в системе не окажет существенного влияния на её устойчивость. При этом мы считаем маловероятной реализацию негативного сценария с введением длительных жёстких карантинных мер по аналогии с действовавшими в первой половине 2020 года. Скорее речь может идти об отдельных ограничительных мерах, применяемых на период ухудшения эпидемиологической ситуации.

Пандемия коронавируса COVID-19 увеличила число добровольных ликвидаций коммерческих банков. В результате по итогам 2020 года по данным экспертов агентства «Эксперт РА» впервые число добровольно ликвидированных коммерческих банков превысило количество отозванных лицензий [2], рис. 1.

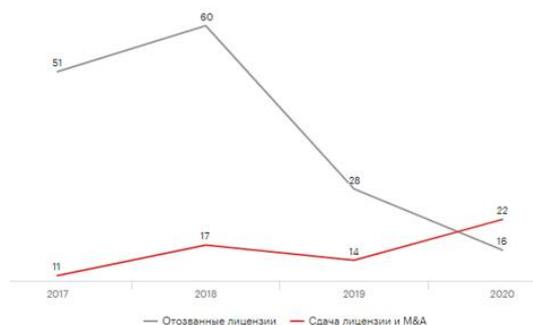


Рисунок 1 – Количество отозванных лицензий и добровольно ликвидированных коммерческих банков в 2020 году

Несмотря на нестабильную экономическую обстановку в 2020 году, количество повышенных агентством «Эксперт РА» банковских рейтингов немного выросло по сравнению с 2019 г., а число пониженных рейтингов сократилось более чем в три раза. Рейтинговые действия агентства отражают устойчивость банковского сектора к текущему кризису.

Повышение рейтингов затронуло те коммерческие банки, которые имеют устойчивую бизнес-модель и достаточный запас прочности для сглаживания последствий экономического спада и пандемии, вызванной коронавирусом COVID-19.

При этом агентство изменило прогноз по рейтингам 26 коммерческих банков со стабильного на негативный или с позитивного на стабильный. Максимальное количество прогнозов за последние три года снижено, например, в четыре раза больше, чем в 2019 году, более половины из них были пересмотрены в сторону ухудшения [2], рис. 2.

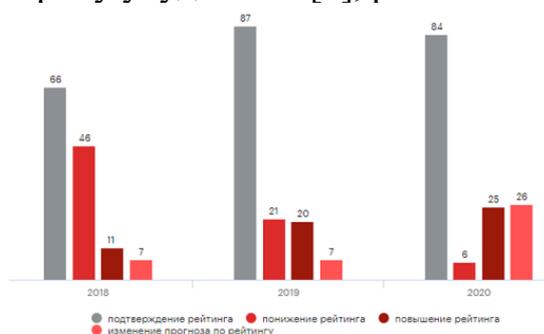
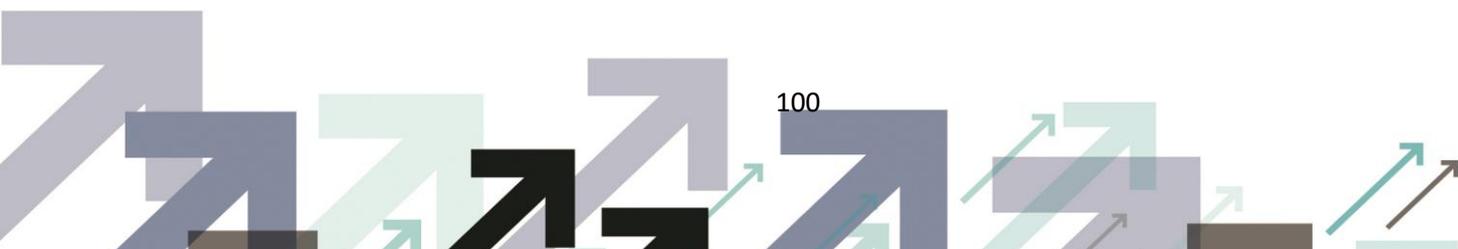


Рисунок 2 – Изменение прогнозных значений рейтингов коммерческих банков в 2020 году по данным агентства «Эксперт РА»

Изменение прогноза на негативный коснулось тех коммерческих банков, бизнес-модель которых наиболее подвержена рискам в связи с пандемией коронавируса COVID-19.

Кредитование в ключевых сегментах по-прежнему будут обеспечивать программы господдержки, однако темпы его роста будут ниже данных 2020 года в связи со сворачиванием ряда программ. Ограничивает рост кредитования в 2021 году слабое увеличение доходов населения (+3,0% против снижения на 3,5% в 2020 году) и ВВП (+3,2%





против сокращения на 3,1% в 2020 г.), поскольку их прирост будет восстановительным и, по сути, компенсирует падение прошлого года.

Для расширения клиентской базы и повышения доходности бизнеса, коммерческие банки все чаще предоставляют клиентам небанковские сервисы. В связи с этим они становятся одними из ключевых инвесторов в современные технологии и активно приобретают бизнес в наиболее перспективных направлениях экономики (товарных маркетплейсах, строительстве, сфере услуг, общественного питания, транспорта и т.д.). Также банки зачастую становятся собственниками непрофильного бизнеса в рамках урегулирования задолженности по кредитам крупных проблемных заемщиков.

Таким образом, основные риски для коммерческих банков сегодня сосредоточены во внешней среде: это и риски усиления санкционного давления, и риски усиления негативных последствий пандемии коронавируса COVID-19.

Список использованных источников:

1. https://cbr.ru/statistics/bank_sector/review/ - дата обращения 25.04.2021 г.;
2. https://raexpert.ru/researches/banks/bank_forecast_2021/ - дата обращения 25.04.2021 г.

© Курнаева А.С., Ильина С.И., 2021

УДК 336.71

ФОРМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТА БАНКОВСКОГО КРЕДИТА

Лавриков А.Н.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Среди банковских рисков, как правило, наибольший удельный вес имеет кредитный риск. Банки стремятся к минимизации данного вида риска [1, 3, 5, 7, 8, 9].

При этом банковская гарантия, поручительство являются наиболее действенными способами обеспечения исполнения кредитных обязательств.

Их практическая привлекательность связана с тем, что исполнение обязательства должником обеспечивается обязательством других лиц перед кредитором, которые гарантируют своим имуществом исполнение должником своих обязательств.

Общий обеспечительный принцип позволяет объединить банковскую гарантию и поручительство в особую группу. Так, в соответствии со ст. 361



ГК РФ сущность поручительства заключается в том, что поручитель обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательств полностью или частично. В силу банковской гарантии банк (гарант) дает по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) денежную сумму по предоставлении последним письменного требования к уплате (ст. 368 ГК РФ).

Банковская гарантия выгодно отличается от других способов обеспечения исполнения обязательств. Прежде всего, она является обязательством, независимым от договора, исполнение которого она обеспечивает. Кроме того, в отличие от поручительства, залога, других способов обеспечения исполнения обязательств она сохраняет силу и в случае недействительности того основного обязательства, во исполнение которого она была выдана.

Банковская гарантия характеризуется независимостью от основного обязательства, которая проявляется в том, что истечение срока исковой давности по основному обязательству не влечёт за собой истечение срока действия срока обязательства, вытекающего из банковской гарантии.

Отличительной особенностью банковской гарантии является и её безотзывность.

Поручительство является договором, заключаемым между поручителем и кредитором в основном обязательстве по правилам, которые предусмотрены главой 28 ГК РФ. В соответствии с требованиями ст. 362 для договора поручительства предусмотрена письменная форма, поскольку её несоблюдение влечёт недействительность договора поручительства. Из текста документа должно ясно и однозначно исходить предложение заключить договор поручительства. Но его одного для заключения договора поручительства недостаточно. Для возникновения обязательства необходим именно обмен документами, так как договорные отношения между сторонами возникают не из самого документа, а из его одобрения сторонами. Принятие предложения о заключении договора поручительства (акцепт) должен исходить от лица, которому было сделано предложение о заключении договора. Также в соответствии со ст. 438 ГК РФ, п. 1, ответ (акцепт) лица, которому было направлено предложение (оферта), должен быть полным и безоговорочным. Если кредитор не ответил на предложение заключить договор, то договор поручительства не возникает.

В силу требований п. 1, ст. 432 ГК РФ договор считается заключённым, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям. Существенными условиями являются условия о предмете договора, а также условия, необходимые для договоров данного вида, и условия, в отношении которых должно быть достигнуто соглашение.

В отношении договора поручительства существенными условиями, без которых он считается незаключённым, являются чёткое указание, за



кого было выдано поручительство; данные, позволяющие идентифицировать основное обязательство между должником и кредитором.

Одним из центральных вопросов при заключении договора поручительства является вопрос, связанный с определением объёма ответственности поручителя перед кредитором (степени распространения поручительства на долг). При этом устанавливается, отвечает ли поручитель за исполнение обязательства полностью или частично и в какой части.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного поручительством обязательства, должник и поручитель несут перед кредитором солидарную ответственность (п.1, ст. 363 ГК РФ).

Кроме того, согласно п. 2, ст. 363 ГК поручитель отвечает перед кредитором в том же объёме, что и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга, других убытков кредитора, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником.

Подобное законодательное закрепление принципа солидарной ответственности должника и поручителя является более выгодным для кредитора, поскольку позволяет кредитору рассматривать поручителя как обычного должника, то есть в силу положений п. 1, ст. 323 ГК РФ, кредитор вправе потребовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и в отдельности.

Важно отметить, что согласно п. 2, ст. 323 ГК РФ кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, вправе требовать недополученное от остальных солидарных должников, т.к. они остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не будет полностью исполнено.

Характеризуя поручительство как способ обеспечения исполнения обязательства, необходимо отметить, что в силу положений ст. 364 ГК РФ банк, выступающий в роли поручителя, вправе выдвигать против требований кредитора возражения, которые мог бы представить должник. Поручитель не теряет эти права, даже если должник от них отказался и признал свой долг.

В соответствии с п. 1, ст. 365 ГК РФ к поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежащие кредитору как залогодержателю, в том объёме, в котором поручитель удовлетворил требования кредитора, т.е. регрессное требование поручителя к должнику обеспечивается той гарантией, которой располагал кредитор.

Еще одной формой, обеспечивающей возврат заемных средств, в коммерческом банке является залог [2, 4]. Залог представляет собой один из способов обеспечения исполнения обязательств, сущность которого заключается в том, что кредитор по обеспеченному залогом обязательству



(залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом (п. 1 ст. 334 ГК).

Залог обладает рядом преимуществ: во-первых, договор залога имущества обеспечивает наличие и сохранность этого имущества на тот момент, когда должнику придется рассчитываться с кредитором. Причем, во-первых, стоимость заложенного имущества будет возрастать пропорционально уровню инфляции. Во-вторых, залог имущества должника обеспечивает кредитору-залогодержателю возможность удовлетворить свои требования за счет предмета залога преимущественно перед другими кредиторами. В-третьих, реальная опасность потерять имущество (а предметом залога является, как правило, особо ценное, быстроликвидное или высоколиквидное имущество) является хорошим стимулом для должника исполнить свои обязательства в срок в полном объеме, то есть надлежащим образом.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е. Анализ деятельности ПАО «Сбербанк» на рынке кредитования малого и среднего бизнеса России // Сборник научных трудов кафедры Коммерции и сервиса, посвященный Юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина. - 2020. - с. 48-55.

2. Виноградова Е.И., Зернова Л.Е. Залоговый механизм как эффективный способ возврата кредита // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". - 2020. - с. 111-114.

3. Наджибулла Ф., Зернова Л.Е. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса на примере Москвы и Московской области // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей "Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития" (Вектор-2019). - 2019. - с. 51-54.

4. Виноградова Е.И., Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на функционирование залогового механизма в банковской системе // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. - 2019. - с. 98-101.

5. Зернова Л.Е., Караман А.И. Роль управления банковскими рисками в современных условиях // Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей. - 2017. - с. 60-62.

6. Зернова Л.Е. Банковский риск: понятийный анализ // Наука и инновации – 2017 – с.103



7. Зернова Л.Е. Риски кредитного портфеля коммерческого банка в условиях экономической нестабильности // Сборник научных трудов к 110-летию профессора Теодора Борисовича Поляка. - М. - 2016. - с. 64-68.

8. Зернова Л.Е. Управление кредитным портфелем коммерческого банка в условиях санкций // Сборник материалов международной научно-технической конференции. - 2015. - с. 155-157.

9. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Наука и инновации – 2015 – с.164

© Лавриков А.Н., 2021

УДК 336.71

СУЩНОСТЬ И ПРИЗНАКИ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА

Ломов А.П., Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Понятие операционного риска появилось относительно недавно, и является достаточно новым для всех сфер деятельности. Первоначально операционный риск определялся как все «прочие» банковские риски, которые не являются рыночными, либо кредитными. Официальное закрепление понятия операционного риска произошло в 2004 году Базельским комитетом в регуляторном документе под названием «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Новые подходы».

В настоящее время операционным риск зачастую называют третьим по значимости банковским риском. Однако, не стоит забывать, что операционный риск присущ деятельности любой организации. Влияние операционного риска на деятельность банков велико, ведь по всему миру банки несут многомиллионные потери именно из-за реализации операционных рисков [1-3]. Некоторые банки и вовсе прекратили свое существование именно вследствие операционного риска.

Рассмотрим примеры самых крупным потерь, понесенных банками различных стран в различные временные периоды в результате реализации операционных рисков. В 1995 году произошло банкротство Банка Barings в результате несанкционированных действий трейдера, ущерб составил 1,3 млрд. долларов; в 2008 году Трейдер банка Societe Generale в результате мошеннических операций на рынке производных финансовых инструментов нанес ущерб банку более 7 млрд. долларов; в 2014 году Bank Of America по результатам расследования операций с ипотечными облигациями был оштрафован на 16,65 млрд. долларов; в 2015 году BNP



Paribas за нарушение санкций против Кубы, Ирана и Судана оштрафован на 13 млрд. долларов.

На основании положения Центрального Банка о требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации, кредитные организации создают систему управления риском возникновения прямых и непрямых потерь в результате несовершенства или ошибочных внутренних процессов кредитной организации, действий персонала и иных лиц, сбоев и недостатков информационных, технологических и других систем, а также в результате реализации внешних событий. Другими словами, операционный риск – это потери, которые банк может понести в результате ошибок в организации бизнес-процессов, простоев или сбоев автоматизированных систем, ошибочных или злонамеренных действий сотрудников или под воздействием внешних факторов [4-6].

В следствии того, что операционный риск может привести к банкротству кредитной организации, он был выделен в отдельную группу и подлежит обязательному контролю. Говоря об операционном риске, следует выделить три, присущие риску характеристики: неопределенность, так как невозможно с полной уверенностью знать, произойдет событие, либо не произойдет. Риск всегда связан с вероятностью воздействия, так как риск оказывает воздействие на деятельность банка, выражающееся в финансовых либо нефинансовых последствиях; значимость, так как риск значим для банка, следовательно, с ним осуществляется работа.

Операционный риск вытекает из осуществляемой банком деятельности, а также внешних условий, в которых она происходит. Источники операционного риска многообразны. Традиционно операционный риск считался в большей степени риском, вытекающим из человеческих ошибок, тем не менее, в настоящее время банки активно используют современные технологии, поэтому фокус внимания риск-менеджмента постепенно смещается в область ИТ-технологий.

К первому источнику возникновения операционного риска относятся ошибки и недостатки процессов. Такие ошибки связаны с ненадежной или неэффективной организацией процедуры управления кредитной организацией и проведением банковских и других операций, а также несоответствием указанных процедур характеру или масштабам деятельности кредитной организации и (или) требованиям действующего законодательства.

Ко второму, самому распространенному на данный момент источнику, относятся ошибочные действия персонала, включающие в себя: непреднамеренные ошибки, умышленные действия и формальное исполнение обязанностей сотрудников, при выполнении своих должностных требований, а также ошибки лиц, связанных с кредитной организацией, включая собственников, и лиц, взаимодействующих с банком



посредством заключенных договоров в рамках выполнения работ либо оказания услуг.

К третьему источнику относятся сбои систем, включающие в себя выход из строя, сбой, зависание программ (ПО) и технических устройств, используемых банком в своей деятельности. На данный момент, данный вид операционного риска получает все более широкое распространение, так как технический прогресс заполняет банковские просторы, и в отличие от ошибки сотрудника, выполняющего одну операцию в момент, компьютерная программа выполняет в этот же момент сотни, а может и тысячи операций, что приводит к соответствующим результатам в случае наступления сбоя (масштаб проводимой операции, равен масштабу потерь в случае наступления рискованного события).

К четвертому источнику относятся воздействия внешних факторов – третьих лиц, и не зависящих от банка процессов. К внешним факторам наступления события операционного риска относятся результаты действий: мошенников и террористов, природные катастрофы, судебные иски и штрафы, кибератаки.

Базельским комитетом выделены семь категорий рискованных событий, и банки придерживаются этой классификации при сборе данных об инцидентах операционного риска:

1. Внутреннее мошенничество – несанкционированная или противоправная деятельность (злоупотребление) с участием сотрудников Банка с целью личного обогащения посредством присвоения (хищения), уничтожения (нанесение ущерба) материальных и нематериальных активов, нарушения работы процессов, препятствования достижению целей банка, нарушения нормативных актов, законов и внутренних нормативных документов.

2. Внешнее мошенничество – противоправные действия третьих лиц в целях получения личной выгоды путем: присвоения (хищения), уничтожения (нанесение ущерба) материальным и нематериальным активам или иному имуществу банка, ухудшение работы бизнес-процессов и систем, не достижение целей кредитной организации, приобретение прав на имущество кредитной организации обманом путем или в нарушение действующего законодательства, совершаемые с участием третьих лиц, клиентов, контрагентов (без участия работников кредитной организации).

3. Кадровая политика и безопасность труда – риски, наступающие при нарушении банком трудового законодательства, требований по охране труда либо здоровья, так же все случаи выплат по искам в связи с дискриминацией, и реализацией случаев неправомерного увольнения.

4. Клиенты, продукты и деловая практика – нарушения прав клиентов и контрагентов, включая нанесение им ущерба по вине банка, случаи нарушения законодательных требований, деловых практик, обязательств



перед клиентами, включая разглашение конфиденциальной информации; изъяны в продуктах при их разработке и реализации и т.д.

5. Ущерб материальным (физическим) активам – снижение стоимости имущества вследствие стихийных бедствий, техногенных катастроф, несчастных случаев, актов терроризма, вандализма и иных событий, повлекших за собой уничтожение имущества банка.

6. Перебои в деятельности и системные сбои – перебои в работе информационных систем, включая сбои аппаратного или программного обеспечения, перебои в электроснабжении и системах коммуникации и т.д.

7. Исполнение, оказание услуг и управление процессами – ошибки сотрудников банка при исполнении процессов и совершении банковских операций; непреднамеренные нарушения установленных процедур, регламентированных внутренними нормативными документами; ошибки ввода, хранения, обработки и передачи данных; ненадлежащее исполнение договорных обязательств контрагентами банка и др.

Категории рисковых событий, выделенные Базельским комитетом, абсолютно совпадают с типами событий, отраженных в Положении Центрального Банка РФ о требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе. Именно этим положением руководствуются все банки РФ при управлении операционным риском.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е. Финансовая политика коммерческого банка и ее особенности // Экономические исследования и разработки – 2021 - №1 – с. 95-104

2. Зернова Л.Е. Теоретические основы управления операционным риском // Сборник материалов Международной научно-технической конференции «Инновации -2020» -. 2020.- с. 94-97.

3. Мавряшина О.Ю., Зернова Л.Е. Эволюция техники управления рисками в коммерческом банке // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. - 2019. - с. 111-114.

4. Зернова Л.Е. Теоретические основы управления операционным риском в региональных коммерческих банках // Сборник научных трудов по итогам проведения круглого стола. - 2019.- с. 52-57

5. Зернова Л.Е. Формирование системы оценки операционного риска в коммерческом банке // Управление экономическими системами: электронный научный журнал – 2019 - №2 (120) – с.26

6. Зернова Л.Е. Управление операционным риском в коммерческом банке // Вектор экономики - №5 (35) – с.114

© Ломов А.П., Зернова Л.Е., 2021



УДК 336.742

МИРОВЫЕ РЫНКИ ЗОЛОТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Лукьяненко Д.В., Лукьянов А.В., Пустынникова Н.В.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

В статье рассмотрены теоретические аспекты функционирования рынков золота на международной арене. Дана оценка различным типам, разновидностям и характеристикам процессов, сопровождающих циклы реализации золота. Обозначена роль металла как ведущего элемента финансовой системы.

Целью данного исследования выступает анализ тенденций, возникших на мировых рынках золота на современном этапе развития мировой экономики в условиях глобальной цифровизации.

Свое выражение международные рынки золота находят в виде оптовых рынков, где играет узкое число участников – ведущие транснациональные банки и финансовые корпорации, отличительными особенностями которых являются несравненная репутация и наличие мощных ресурсов. Сделки на таких рынках считаются одними из самых крупных, в связи с отсутствием налоговых ограничений и таможенных барьеров, а также установкой правил торговли непосредственно участниками. Расчеты проводятся непрерывно в течение суток и исключительно в валюте долларов США [1].

Главными международными центрами по торговле золотом по праву считаются Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Франкфурт, Чикаго и Гонконг. Однако крупнейший рынок, самый объемный по операциям с наличным золотом, сосредоточен в Лондоне. На нем устанавливается официальная мировая цена на золото – так называемый, «лондонский фиксинг», который проводит в 10:30 и 15:00 часов London Bullion Brokers.

По своей природе рынок золота выступает в качестве сложноорганизованной системы отношений между субъектами разных уровней: будь то мировой, уровень регионов или внутренний, на которых ставятся и решаются вопросы купли-продажи золота для промышленного использования, инвестиций и страхования, спекуляции и использования в международных расчетах.

С организационной стороны рынок золота представляет собой централизованное место по торговле драгоценным металлом, где участники торгов заключают сделки по купле-продаже золота. К числу подобных мест относят центральные банки разных государств, многочисленные коммерческие банки, корпорации, а иногда – вплоть до отдельных представителей [2].



Что касается Центрального Банка России, то на рис. 1 отражены основные операции ЦБ РФ с золотом за период 2006-2020 годов.



Рисунок 1 – Покупка золота в резервы Банка России [3]

Согласно вышеуказанному рисунку, за 15 лет Банком России куплено порядка 1900 тонн золота на 67 миллиардов долларов, что составляет больше половины объемов, производимых на территории государства. В соответствии с официальным объявлением Банка России от 31 марта 2020 года, прекращаются покупки золота в резервы страны.

С 1 апреля текущего года ЦБ РФ разрешил стопроцентный экспорт драгоценного металла в целях обеспечения притока иностранной валюты в российскую экономику [3].

В зависимости от объемов операций, проводимых на золотых рынках, разновидностей самих операций и государственного режима, рынки золота делятся на внутренние и мировые.

На внутренних рынках, которые образуют одно или несколько государств, участниками выступают местные инвесторы или тезавраторы (сберегатели). В данном случае имеет место высокий государственный контроль процессов, а именно: регулирование ценообразования, установление особых квот, тарифов и налогов на движение драгоценных металлов. Более того, на внутреннем рынке помимо долларов США разрешена национальная валюта как средство платежа.

К разновидностям внутренних рынков относят, так называемые, свободные внутренние рынки, отличительной особенностью которых является мягкость государственного регулирования. Прежде всего, это проявляется практически в беспрепятственном передвижении золота из одного государства в другое. Представителями подобных рынков считаются рынки Гамбурга, Франкфурта-на-Майне, Вены, Амстердама, Парижа, Милана, Стамбула.

Жесткостью государственного вмешательства характеризуются противоположные рынки – внутренние регулируемые. В данном случае свободное передвижение металла из страны в страну строго запрещено. Государство объясняет подобные меры применением системы прогрессивных налогов, которая выражается в невыгодности для страны свободной торговли золотом и соответственным повышением цен на драгоценный металл по сравнению с его мировым уровнем. Страны с такой политикой функционирования рынков золота также характеризуются



использованием государственного буфера – фискальной сдачи добываемого металла по установленной цене Центральному банку, что предполагает дальнейшее формирование условий для стабильного процесса добычи золота и инвестиционной привлекательности данной отрасли. Типичными представителями соответствующего вида рынка являются рынки Афин, Каира, Александрии, Саудовской Аравии [1].

Другой разновидностью рынков золота, прямо противоположной внутренним, являются теневые, так называемые, «чёрные» рынки.

Принцип их функционирования заключается в жёстком регулировании либо абсолютном запрете совершения операций с золотом. Как правило, теневые рынки присущи развивающимся экономикам.

Фактически золото всегда выступало резервным активом для каждой страны, этим объясняется стабильный интерес к металлу как к символу валютной независимости и стабильности (устойчивости) государства (табл. 1).

Таблица 1 – Золотовалютные резервы стран мира на 2020 год [3].

Государство	Объём резервов, млрд. долларов
Китай	3115,4 (январь 2020)
Япония	1342,3 (31 января 2019)
Еврозона	913,9 (декабрь 2019)
Швейцария	855,7 (декабрь 2019)
Россия	562,4 (4 февраля 2020)
Саудовская Аравия	500,1 (ноябрь 2019)
Китайская республика (Тайвань)	479,1 (январь 2019)
Индия	476,0 (14 февраля 2020)
Гонконг (Китай)	445,9 (январь 2020)
Республика Корея	409,7 (январь 2020)
Бразилия	358,7 (13 февраля 2020)
Сингапур	278,6 (январь 2020)

Главными факторами, обуславливающими такую заинтересованность к золоту, можно считать следующие:

1. Характер безрискового актива. Изменения в ценах на драгоценный металл значительно разнятся с волатильностью национальных валют. Это объясняет предпочтения инвесторов вкладывать средства в надежный актив – золото, в случае замедления развития экономических процессов, а также при снижении курса валюты.

2. Физическую защищенность, по сравнению с иностранной валютой и иностранными ценными бумагами, которые, в свою очередь, подвергаются валютному контролю, сдерживающему свободное перемещение по стране. В ситуации полного обременения в виде ограниченного доступа к собственным активам со стороны государства, предпочтение отдается золоту в резервах национальных банков.

3. Высокий уровень дохода. Управление Национальными банками золотыми резервами осуществляется с позиции выбора меньшего риска, приносящего больший доход. Немалая доля указанных операций



проводится на рынке золота при помощи банков-маркетмейкеров. Население укрепляет свое доверие к государственной денежной единице благодаря этому драгоценному металлу, находящемуся в распоряжении Центральных банков.

4. Надежное средство страхования при политической нестабильности. Экономические кризисы, неустойчивость мировой валютной системы требуют вынужденных страховых возмещений. В данном случае золото свободно выполняет эту роль без существенного давления на экономику.

5. Безусловную экономическую защищенность в сравнении с прочими финансовыми активами. Ликвидность этого благородного металла позволяет в любой момент реализовать его без внушительных затрат [4].

Таким образом, принимая во внимание изложенное, золоту сегодня отводится отдельное место на товарных и финансовых рынках. Оно играет важную роль как в национальных экономиках, так и на мировом рынке.

Список использованных источников:

1. Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2016. – 384 с.

2. Е.Ф. Жуков. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник для студентов и вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 559 с.

3. Золотые запасы России. Деловой портал TAdviser. URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Золотые_запасы_России#.D0.A1.D0.BC._.D1.82.D0.B0.D0.BA.D0.B6.D0.B5

4. Гаухман О.Л. Золото как инструмент укрепления финансовых позиций ведущих стран Европы / Актуальные проблемы Европы. / О.Л. Гаухман – 2015. – № 1. – С. 107-119

© Лукьяненко Д.В., Лукьянов А.В., Пустынникова Н.В., 2021

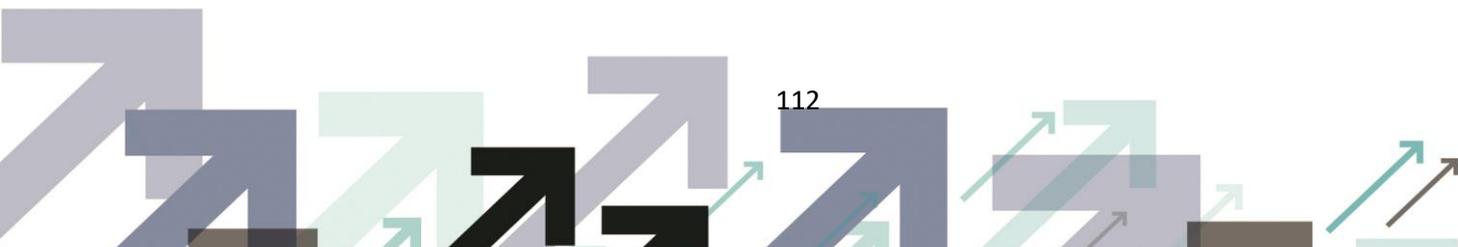
УДК 336.763.4

РАЗВИТИЕ БИРЖЕВЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Макин Е.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В статье приведены данные по рынку биржевых паевых инвестиционных фондов в России, проанализирована динамика одного из





первых фондов на Московской бирже, а также проанализированы причины, сигнализирующие о дальнейшем развитии данных фондов в России.

В условиях постоянного развития фондового рынка, особенно его российского сегмента, выбор финансовых инструментов является важным базисом для достижения целей по инвестированию. В связи с этим, появляются различные новые инструменты, а также пакеты инструментов, в том числе инструменты коллективного инвестирования. Среди данных пакетов инструментов необходимо отметить биржевые паевые инвестиционные фонды. Сами БПИФ-ы некоторые авторы называют «российским ETF», что позволяет проводить аналогии и сравнения между данными типами биржевых фондов.

С учетом того, что широкому кругу населения полноценный выход на финансовый рынок затруднителен в виду низкого дохода и малых сумм свободных денежных средств, коллективные инвестиции остаются для данных инвесторов одними из главных возможностей на рынке. Разбор и анализ биржевых паевых инвестиционных фондов важен как с точки зрения нахождения приемлемых пакетов инструментов инвестирования, так и с точки зрения разбора нюансов и тонкостей, связанных с различием в организации коллективных инструментов инвестирования.

Анализ динамики биржевых паевых инвестиционных фондов позволит понять степень развития данных пакетов инструментов в российской практике. С учетом того, что за последние годы число российских частных инвесторов растет (в течение 2020 г. брокерские счета открыли 5 млн. человек), биржевые фонды могут стать одним из главных направлений инвестирования для начинающих инвесторов, не имеющих профильного образования и навыков работы на фондовом рынке, но ищущих альтернативу банковским вкладам и другим консервативным способам сохранения и преумножения капитала.

Широкий спектр базовых инструментов и индексов, на основе которых строится фонд, удобство инвестирования и низкий порог входа делают биржевые паевые инвестиционные фонды перспективным пакетом инструментов для широкого круга инвесторов, с разным отношением к риску, и разными целями по инвестированию.

В настоящий момент, на Московской бирже торгуется 79 биржевых паевых инвестиционных фондов и ETF-фондов (18 ETF-фондов и 61 БПИФ). В основе данных фондов лежат различные активы, такие как облигации (в том числе еврооблигации), валюта, акции, товары, золото, а также смешанные активы. Данная разнообразие позволяет проводить диверсификацию более широко, а также выбрать наиболее оптимальный пакет инструментов для каждого инвестора.

Среди преимуществ для инвесторов, которые выбирают данные пакеты инструментов, необходимо отметить:

доступность (низкий порог входа в позицию);





диверсификация (фонд состоит из широкого спектра ценных бумаг, что снижает уровень риска);

ликвидность (паи торгуются так же, как и другие ценные бумаги – в период работы биржи);

прозрачность (структура портфеля всегда доступна).

В качестве анализируемого биржевого паевого инвестиционного фонда необходимо взять SBMX, который также может называться «БПИФ Индекс Мосбиржи», который считается первым БПИФ-ом на Московской бирже. Фонд начал торговлю в сентябре 2018 года. Портфель фонда полностью повторяет по составу и структуре индекс Мосбиржи, включающий наиболее ликвидные акции и расписки крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленных на Московской бирже. Перечень эмитентов и их вес в индексе пересматривается раз в квартал.



Рисунок 1 – График БПИФ «Сбер Индекс Мосбиржи»

Рис. 1 позволяет проследить рост БПИФ-а за весь период торгов. Если на 03.09.2018 данный пакет торговался за 1006 рублей за пай, то на 04.05.2021 его курс составляет 1734 рубля, что дает около 72% дохода за, практически, 3 года (среднегодовая доходность, в таком случае, составляет около 24%). Данное значение необходимо сравнить с динамикой ключевой ставки ЦБ РФ. От ключевой ставки зависят ставки по вкладам, которые являются одними из низкорискованных видов инвестиций.

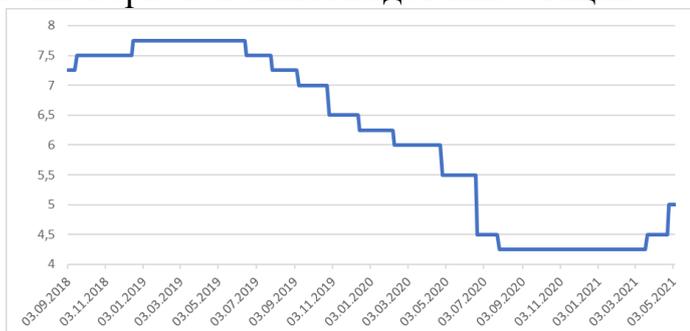


Рисунок 2 – Динамика Ключевой ставки ЦБ РФ

Рис. 2 демонстрирует, что, в целом, динамика Ключевой ставки была отрицательной, что вело за собой удешевление вкладов (ставки по ним, для инвесторов, падали), а также ставок по облигациям федерального займа.



Среднее значение за представленный период составило 6,1%, что, безусловно, очень далеко от среднегодового значения доходности SBMX.

Динамика Ключевой ставки заставляет инвесторов обратить свое внимание на другие инструменты для инвестирования, поскольку доходность одного из самого безопасного способа инвестирования (наряду с государственными облигациями) падает. В данной ситуации биржевые паевые инвестиционные фонды могут являться новым способом инвестирования для неквалифицированных инвесторов. Учитывая преимущества, указанные ранее в данной статье, БПИФ-ы могут стать следующей ступенью развития инвестиционного рынка РФ.

Список использованных источников:

1. Разумный инвестор: Полное руководство по стоимостному инвестированию / Бенджамин Грэм ; Пер. с англ. – 5-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 568 с.

2. [Электронный ресурс] Система «Консультант плюс», 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/ (Дата обращения 02.05.2021).

3. [Электронный ресурс] Сайт Московской биржи, статья «Биржевые инвестиционные фонды на Московской бирже» - URL: <https://www.moex.com/s190> (дата обращения 02.05.2021).

4. [Электронный ресурс] Сайт Сбер Управление активами, статья «Фонд Индекс МосБиржи полной доходности «брутто» (SBMX)» - URL: <https://www.sber-am.ru/individuals/etf/etf-moex/> (Дата обращения 05.05.2021).

5. [Электронный ресурс] Сайт Центрального банка Российской Федерации, раздел «Ключевая ставка Банка России» - URL: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (Дата обращения 05.05.2021).

© Макин Е.А., 2021

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИКИ СОСТАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОТЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ПРАКТИКЕ

Манджиева А.С.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

В условиях активизации инвестиционной активности людей и интернационализации хозяйственных связей все большее значение приобретает открытость организации и её отчетности. Ведь в первую очередь для партнеров и инвесторов при выборе объекта взаимодействия



важно иметь как можно более полную информацию не только об итогах ретроспективного анализа результатов его деятельности, но и о фактах, дающих представление о перспективах, особенностях развития инвестируемого объекта. Наиболее перспективным решением для данного вопроса остается интегрированная отчетность.

В табл. 1 представлены наиболее распространенные подходы к сущности интегрированной отчетности, применяемые в практике её составления.

Таблица 1 – Подходы к определению сущности понятия интегрированной отчетности, применяемые в российской практике [4, с. 26-27]

Наименование организации, автор	Определение
Международный совет интегрированной отчетности	Интегрированная отчетность представляет собой объединенный вариант финансовой и нефинансовой отчетности, отражающий не только прибыльность, но и социально-экологическую ответственность компании, тем самым демонстрируя способность организации поддерживать свою стоимость на определенную перспективу
Компания EY	Результат процесса сбора, отбора и отражения определенных совокупностей количественных и качественных показателей деятельности организации, основанный на принципе «интегрированного мышления», то есть способности организации к созданию ценности не только в прошлых периодах, но и на перспективу
Компания «Делойтт»	Результат объединения различных типов отчетности (финансовая отчетность, комментарии менеджмента, управленческая отчетность и т.п.) в единое целое, основной целью чего является предоставление полной, прозрачной и достоверной информации о компании
В.Г. Гетьман	Интегрированная отчетность содержит информацию важную не только при управлении финансовыми потоками, но и иными видами капитала, имеет более высокий уровень прозрачности и позволяет отразить возможности организации не только за предыдущие периоды, но и на средне- и долгосрочную перспективу

Исходя из представленных в табл. 1 определений можно провести следующий сравнительный анализ отчетности, составляемой организациями в соответствии с положениями РСБУ и составляемой в соответствии с рекомендованными международными стандартами IIRC (табл. 2).

Соответственно, формирование интегрированной отчетности российскими компаниями позволяет получить ряд следующих преимуществ:

удовлетворение потребностей внешних пользователей информации (инвесторов, партнеров) в определении последствий взаимодействия с указанной компанией через анализ перспектив её деятельности в долгосрочной перспективе;

обеспечение высокой степени информативности для принятия управленческих решений за счет демонстрации связи финансовых результатов деятельности организации с факторами ESG (факторы управления, социальные, экологические), тем самым позволяя более полно оценить результаты воздействия принимаемых управленческих решений на внутреннюю и окружающую среду;



обеспечение базовых условий для перехода от оценки показателей работы в краткосрочной перспективе в долгосрочную;

повышение эффективности управления рисками и реализации возможностей компании и т.п. [2, с. 4].

Таблица 2 – Сравнительный анализ характеристик отчетности по РСБУ и интегрированной отчетности по стандартам IIRC [2, с. 7-9]

Показатель сравнения	Отчетность РСБУ	Интегрированная отчетность IIRC
Надежность предоставляемых данных	Ограниченное представление информации в соответствии с обязательными требованиями	Прозрачность информации за счет предоставления более полного её объема по всем сферам деятельности
Контроль за ресурсами	Финансовые	Финансовые Управленческие Кадровые
Структура	Фрагментарная	Системная
Объект отражения	Ретроспективные финансовые результаты	Ретроспективный и перспективный анализ результатов и перспектив реализации стратегии и бизнес-модели организации
Временные рамки	Краткосрочный период	Краткосрочный Среднесрочный Долгосрочный
Способность к адаптации	Низкая, формализованное соблюдение требований	Способность к дополнениям в зависимости от конкретных обстоятельств
Стиль изложения	Сложность, избыточность информации, не имеющей логических выводов	Отражение наиболее существенных конкретных изменений и выводов об их значении

Тем не менее, в российской практике интегрированная отчетность на сегодняшний день не получила достаточной популярности в связи с наличием ряда проблемных вопросов в бухгалтерской практике реализации данной концепции. Рассмотрим их подробнее.

Первой проблемой остается отсутствие официального, утвержденного на государственном уровне перевода стандарта IIRG и развитой методологической системы по сближению международных стандартов интегрированной отчетности с бухгалтерской российской практикой в части сбора, объективизации и стандартизации, агрегирования данных для неё. Существующий официальный перевод, утвержденный в 2015 году в рамках реализации проекта МСИО Российской региональной сетью по интегрированной отчетности, не содержит четкого, закрытого перечня требований по её составлению, обеспечивавшему бы её максимальную стандартизацию и прозрачность [5, с. 34].

Именно поэтому, не смотря на важность данной формы отчетности, на сегодняшний день её применение в России носит рекомендательный характер, поэтому составляют её далеко не все организации. Так, например, по результатам проведенного исследования рейтингового аналитического агентства RAEX доля компаний, предоставляющих интегрированную отчетность, в различных группах неоднородна (рис. 1).

Основываясь на данных рис. 1, наиболее заинтересованными в составлении интегрированной отчетности остаются только компании, чьи



ценные бумаги размещены на международных биржах (76%). Остальные же компании, для которых привлечение кредиторов через биржевые каналы так же является важным моментом, показывают слабую (менее половины компаний в каждой группе) заинтересованность.

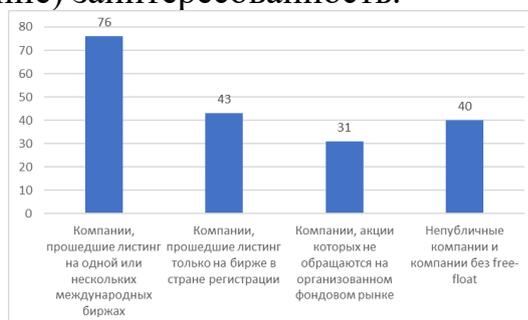


Рисунок 1 – Доля интегрированных отчетов в общем количестве годовых отчетов, предоставленных компаниями каждой группы за 2019 г., % [3, с. 11]

Особенную незаинтересованность демонстрируют компании, акции которых не обращаются на организованном фондовом рынке. Существует несколько причин сложности реализации эффективного интегрированного отчета в российской бухгалтерской практике:

- различия в предоставлении видов нефинансовых активов отдельными организациями;

- отсутствие четкой регламентированной оценки и показателей нефинансовых активов, а также методик по её проведению для целей составления отдельных разделов отчетности;

- высокая временная, трудовая и денежная емкость составления отчетности по сравнению со стандартными отчетами;

- отсутствие единой формы составления интегрированной отчетности [7, с. 63].

В связи с этим, организации, основным направлением стратегии развития которых не является значительное привлечение инвесторов, не заинтересованы в процессе составления интегрированной отчетности в связи с сомнительной целесообразностью данного процесса.

Другим проблемным вопросом, являющимся следствием указанных выше причин сложности реализации эффективного интегрированного отчета в российской бухгалтерской практике, остается вопрос прозрачности отчетности, как одного из основных преимуществ интегрированной отчетности. Согласно последнему проведенному Российской региональной сетью по интегрированной отчетности за 2019 год исследованию прозрачности отчетности среди крупнейших предприятий России, представляющих собой системообразующие предприятия, государственные корпорации и компании, чьи акции котируются на международных биржах, большая часть организаций игнорирует многие стандарты обеспечения прозрачности отчетности в связи с их рекомендательным характером (рис. 2).



Соответственно, Premium, I и II уровни прозрачности был присвоен отчетности лишь 5% организаций в связи с соответствием её последним требованиям и международным стандартам её составления. Третий уровень прозрачности был присвоен организациям, предоставляющим информацию о социальном, экологическом и экономическом влиянии сверх требований Центрального Банка РФ и без учета международных стандартов. Данные организации составили только 13% от общего объема отчетности. Четвертый уровень прозрачности был присвоен отчетности организаций, отражающих в своих ежегодных отчетах информацию только в соответствии с требованиями ЦБ РФ. Тем не менее, 60% крупнейших организаций России не предоставляют прозрачную публичную отчетность в связи с отсутствием таковой обязанности.

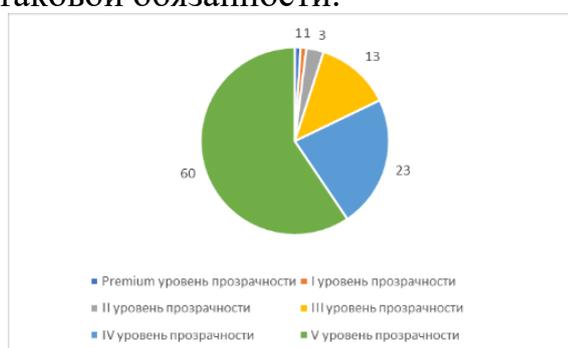


Рисунок 2 – Рейтинг уровня корпоративной прозрачности отчетности крупнейших организаций России за 2019 г. по результатам исследования РРС [1, с. 132]

Последним проблемным вопросом в части практики составления интегрированной бухгалтерской отчетности остается слабая развитость образовательной части, связанной, прежде всего, с подготовкой специалистов высокого класса, знающих о требованиях к составлению такой отчетности и имеющих практические навыки в части выборки и агрегирования данных для её составления. А в связи с тем, что интегрированная отчетность не является обязательной, в стандартных программах профильного образования информация об этом отсутствует в принципе.

Таким образом, на сегодняшний день в российской бухгалтерской практике интегрированная отчетность, не смотря на ряд несомненных преимуществ её применения, не имеет достаточной распространенности в связи как с рядом методологических, так и чисто экономических препятствий, препятствующих эффективному внедрению широкой практики её составления. Только в случае автоматизации отдельных процессов выборки информации, регламентации содержания и методологии составления такой отчетности на нормативно-правовом государственном уровне, а также, что немаловажно, законодательно утвержденного обязательства отдельных категорий компаний, как это применено, например, в Швеции или Дании [6, с. 11], к периодическому составлению



данной отчетности в обязательном порядке российская бухгалтерская практика получит активное развитие в данном направлении.

Список использованных источников:

1. Свидлер, А. А. Проблема аудита интегрированной отчетности: оценка достоверности отчетности и выбор стандарта при её проверке / А. А. Свидлер. - Текст : непосредственный // Молодой ученый. - 2020. - № 12 (302). - С. 130-133

2. Любишина О.А. Интегрированная отчетность как инструмент оценки эффективности деятельности организации/ Электронный научный журнал «Вектор экономики», 2018. - №12 – с.1-11 [Электронный ресурс]// URL:

<http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/12/accounting/Lyubishina.pdf> (дата обращения: 01.05.2021)

3. Обзор годовых отчетов за 2019 год – 18 с. [Электронный ресурс]// Аналитическое рейтинговое агентство «RAEX»/ URL: https://raex-a.ru/files/KGO_2019_Analytica_Block_Web.pdf (дата обращения: 29.04.2021)

4. Серебрякова Т.Ю. Интегрированный учет и отчетность: институциональный подход/ Учет, анализ, аудит, 2016. – с.24-33

5. Алексеев Э.А. Современное состояние и перспективы развития интегрированной отчетности в России// Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2016. - №4. – с.32-36

6. Хакимзянова Л.Х. Интегрированная отчетность: сущность и проблемы развития в России// Альманах современной науки и образования, 2016. - №8. – с.109-114

7. Ковергина Г.С. Проблемы внедрения и перспективы применения интегрированной отчетности в российской практике// Международный научный журнал «Инновационная наука», 2017. - №1. – с.62-64

© Манджиева А.С., 2021

УДК 338.2

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мастович В.А., Смолярова М.А.

*Учреждение образования «Белорусский национальный
технический университет», Беларусь*

В статье рассматривается анализ финансовой отчетности, который предполагает получение представления о финансовом положении организации путем анализа финансовой отчетности организации.

Финансовое состояние – это проверка состояния доходов, расходов, активов и обязательств любого предприятия на определенный момент времени. Может быть установлено для домашнего хозяйства, лица, проекта



или любого другого объекта или организации, у которых есть финансовые обязательства. В бизнес-контексте финансовое состояние – это анализ собственного капитала и прибыльности компании на определенный момент времени с использованием финансовой отчетности, расчетов и коэффициентов.

Предприятия следят за доходами, расходами, активами и обязательствами в соответствии с государственными нормативными актами, имеют обоснование при уплате налогов и информируют акционеров и потенциальных инвесторов о состоянии своей деятельности. Эта информация хранится в системе бухгалтерского учета. Информация выводится из системы для анализа путем формирования финансовой отчетности. Эти отчеты включают отчеты о прибылях и убытках, балансовые отчеты, движение денежных средств и отчеты о собственном капитале собственников также стандартизированы советами, которые, в свою очередь, соответствуют международным стандартам.

Стандартизированная финансовая отчетность создает равные условия для инвесторов, которые могут сравнивать результаты деятельности различных компаний, используя общие инструменты. Эти отчеты отражают состояние компании или состояние ее доходов, расходов, активов и обязательств на определенный момент времени. Они показывают финансовые показатели, такие как общая выручка и общие произведенные расходы, и представляют финансовые выводы, например, покрывал ли денежный поток компании операционные расходы в течение определенного периода времени.

Финансовое состояние компании также определяется финансовыми аналитиками путем анализа финансовых коэффициентов. Эти коэффициенты берут информацию из финансовой отчетности и используют ее в расчетах, предназначенных для выделения определенных финансовых отношений. Например, информация из финансовой отчетности часто используется для формирования соотношения цены и прибыли. Это соотношение сравнивает цену акций компании с прибылью на акцию. Этот вид анализа финансового состояния компании предназначен для выявления прибыльности.

Анализ состояния организации является основанием к определению качества. Например, компания может находиться в хорошем или плохом финансовом состоянии, в зависимости от состояния ее финансовых дел. Этот тип определения часто делается инвесторами, финансовыми аналитиками и правительственными учреждениями. Определение может быть несколько субъективным, поскольку не существует конкретной формулы для установления финансового состояния. Хотя существуют общие методы, рецензент может принимать во внимание другую информацию или рассматривать неоднозначные финансовые результаты по-другому.



Важно иметь в виду, что если использовать финансовую отчетность за более чем один отчетный период, то каждая финансовая отчетность должна быть в одинаковом формате, чтобы были все соответствующие данные в сопоставимом формате для понимания одного периода и другого. Каждый из приведенных ниже методов дает видимость отклонений, бизнес-тенденций, а также отмечает различные проблемы. Исследование бизнеса, поиск логических объяснений отклонений и проведение изменений на основе положительных или отрицательных тенденций являются конечными целями анализа финансовой отчетности. Существуют различные методы и приемы проведения анализа финансовой отчетности. Однако наиболее распространенными методами анализа являются горизонтальный; вертикальный анализ; анализ соотношения [1].

Горизонтальный анализ. Горизонтальный анализ – это двухлетнее сопоставление результатов анализа финансовой отчетности и ее элементов. Он также называется анализом тенденций, обычно данный в денежном выражении и процентах. Это сравнение дает аналитикам представление о тех аспектах, которые могут существенно повлиять на финансовое положение или прибыльность организации.

Вертикальный анализ. Вертикальный анализ – это метод анализа финансовой отчетности, в котором каждая строка вычисляется в процентах на основе показателя в финансовой отчетности. Статьи в отчете о прибылях и убытках могут быть указаны в процентах от валовой выручки, а статьи в балансе – в процентах от общей суммы активов или обязательств. А в случае движения денежных средств каждый приток или отток денежных средств можно было бы выразить как процент от общего притока. При выполнении этого анализа будет создано представление об изменениях в распределении общих активов. Этот метод анализа финансовой отчетности также используется для сравнения одной компании с другой.

Анализ соотношения. Соотношение между двумя величинами используется для представления взаимосвязей между различными показателями счета прибылей и убытков, баланса, отчета о движении денежных средств или других подобных бухгалтерских записей. Это форма анализа финансовой отчетности, используемая для получения быстрого представления о финансовых результатах деятельности организации в различных ключевых областях. Анализ коэффициентов как инструмент финансового анализа обладает многими важными особенностями. Данные, содержащиеся в финансовой отчетности, легко доступны. Эти коэффициенты позволяют сравнивать фирмы, которые различаются по размеру, а также сравнивать финансовые показатели организации со средними показателями по отрасли. Кроме того, коэффициенты могут быть использованы в форме анализа тенденций для выявления областей внутри организации, в которых показатели ухудшились или улучшились с течением времени. Некоторые из ключевых коэффициентов включают в себя:



1. Коэффициенты прибыльности. Коэффициенты прибыльности измеряют результаты общей или повседневной деятельности компании по управлению и эффективность управления. Некоторые из широко используемых коэффициентов рентабельности включают коэффициент валовой прибыли, коэффициент чистой прибыли, рентабельность собственного капитала, рентабельность использованного капитала, операционный коэффициент, прибыль на акцию и коэффициент доходности.

2. Коэффициенты ликвидности. Коэффициенты ликвидности измеряют текущую платежеспособность финансового положения фирмы. Они рассчитаны на то, чтобы выяснить, способна ли фирма выполнить все свои существующие деловые обязательства. Наиболее часто используемые коэффициенты ликвидности – это коэффициент текущей ликвидности и коэффициент быстрой ликвидности.

3. Коэффициент платежеспособности. Коэффициент платежеспособности оценивает способность организации покрывать свои долгосрочные процентные расходы, а также обязательства по погашению задолженности. Наиболее распространенными коэффициентами платежеспособности являются коэффициент собственного капитала, отношение долга к собственному капиталу и коэффициент покрытия процентов.

4. Коэффициенты активности. Коэффициенты активности указывают на качество управления, поскольку они показывают, насколько хорошо руководство использует ресурсы компании. Некоторые из ключевых показателей деятельности включают коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости основных средств, коэффициент оборачиваемости запасов и коэффициент оборачиваемости оборотного капитала [2].

Зарубежные ученые-финансисты выделили следующий метод оценки финансового состояния предприятия – бенчмаркинг. Бенчмаркинг определяется как непрерывный систематический процесс оценки компаний, признанных лидерами отрасли, для определения бизнес-процессов и рабочих процессов, представляющих лучшие практики и устанавливающих рациональные цели эффективности. Это поиск лучших отраслевых практик, которые приводят к превосходной производительности. Он иллюстрирует, насколько хороша компания в настоящее время по сравнению со своими конкурентами, то есть сравнительный анализ показывает, что делают другие, а также чего другие достигают.

Бенчмаркинг-анализ является неотъемлемой частью процесса совершенствования организации, и он ищет идеи для заимствования у тех, кто делает лучше, возможно, в одном очень специфическом аспекте. Во многих организациях сравнительный анализ стал стилем жизни и



применяется во всех аспектах организации – от окружающей среды, закупок, человеческих ресурсов до разработки программного обеспечения, функции аудита и так далее.

Деятельность по бенчмаркингу можно разделить на три основные группы: внутренний бенчмаркинг, внешний бенчмаркинг и бенчмаркинг наилучшей практики.

Внутренний бенчмаркинг – это процесс сравнения показателей внутри компании или подразделения, то есть он ищет внутренние сравнения (сравнивая себя с лучшими). Сравнение проводится по внутренним операциям и параметрам, таким как закупки, маркетинг, исследования и разработки, администрирование и т.д.

Внешний бенчмаркинг фокусируется на внешних сравнениях, то есть показатели сравниваются с разбросом «похожих» предприятий в аналогичных позициях, испытывающих схожий рост рынка, колебания и обстоятельства.

Бенчмаркинг лучших практик требует поиска бесспорного лидера в конкретном процессе, который имеет решающее значение для всего бизнес-процесса – независимо от сектора, отрасли или местоположения – и сравнения его с вашим собственным.

Процесс бенчмаркинга можно разделить на следующие этапы:

Этап 1. Планирование: выбор широкой области для сравнительного анализа – производство, складирование, маркетинг и т.д.; определение сравнительных компаний; определение метода сбора данных и сбор данных.

Этап 2. Партнеры-бенчмарки: определение потенциальных партнеров по бенчмаркингу из трех мест: внутренних, внешних и лучших мировых практик.

Этап 3. Анализ данных: сбор данных и на их основе подтверждение наиболее вероятного партнера по бенчмарку для сотрудничества.

Этап 4. Действие: разработка плана действий, определение контрольных целей и результатов по всей организации и другим компаниям.

Этап 5. Обзор и переработка: мониторинг производительности, обзор и анализ прогресса, и калибровка улучшений производительности и целевых показателей.

Несмотря на то, что анализ финансовой отчетности является отличным инструментом, существует ряд проблем, которые могут помешать интерпретации результатов анализа. Эти проблемами являются:

сопоставимость между периодами. Компания, готовящая финансовую отчетность, возможно, изменила счета, на которых она хранит финансовую информацию, так что результаты могут отличаться от периода к периоду. Например, расходы могут появляться в себестоимости товаров, проданных в одном периоде, и в административных расходах в другом периоде;

сопоставимость между компаниями. Аналитик часто сравнивает финансовые коэффициенты разных компаний, чтобы увидеть, как они



соотносятся друг с другом. Однако каждая компания может анализировать финансовую информацию по-разному, так что результаты их коэффициентов на самом деле несопоставимы. Это может привести аналитика к неверным выводам о результатах деятельности компании по сравнению с конкурентами;

оперативная информация. Финансовый анализ рассматривает только финансовую информацию компании, а не ее операционную информацию, поэтому вы не можете видеть различные ключевые показатели будущей деятельности, такие как размер невыполненных заказов или изменения в гарантийных претензиях. Таким образом, финансовый анализ представляет лишь часть общей картины [3].

В ходе данной работы, выяснили, для чего нужен анализ финансовой отчетности предприятиям и анализ финансовой отчетности в целом. Рассмотрены основные методы отчетности, некоторые ключевые коэффициенты и проблемы, которые могут помешать интерпретации результатов анализа; бенчмаркинг-анализ, группы и его основные этапы.

Список использованных источников:

1. Анализ финансовой отчетности и его основные методы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.1cashflow.ru/analiz-finansovoy-otchetnosti>. – Дата доступа: 03.05.2021.

2. Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/491794/>. – Дата доступа: 03.05.2021.

3. Проблемы интерпретации результатов анализа финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-interpretatsii-rezultatov-analiza-finansovoy-otchetnosti>. – Дата доступа: 03.05.2021.

© **Мастович В.А., Смолярова М.А., 2021**

УДК 336.76

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Медведева И.Ю.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Одной из ключевых тенденций развития российского фондового рынка является рост активности со стороны частных инвесторов. По данным Московской биржи с начала 2021 года количество физических лиц, имеющих брокерские счета, увеличилось на 754,5 тыс. человек и превысило 11 млн. При этом сумма инвестиций граждан оценивается в более, чем 6



трлн руб., показав практически двукратный рост в сравнении с 2019 годом [1].

Инвестиционная деятельность на фондовом рынке представляет собой осуществление участниками рынка различных операций с ценными бумагами и другими финансовыми инструментами с целью получения прибыли и иных экономических выгод. Площадкой, для свершения таких операций, выступает фондовая биржа. На рис. 1 представлены крупнейшие мировые фондовые биржи по уровню их рыночной капитализации в 2020 году.

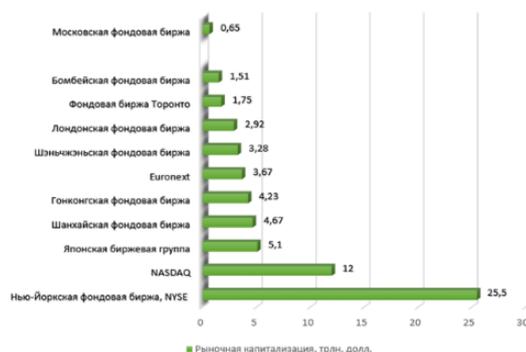


Рисунок 1 – Мировые фондовые биржи

Фондовые биржи организуют торговлю ценными бумагами и контролируют участников торгов, обеспечивают прозрачность компаний для инвесторов, гарантируют исполнение сделок, включают и исключают ценные бумаги в котировальные списки.

Для частных инвесторов доступ к биржевым торгам предоставляется только через посредников – брокеров – профессиональных участников фондового рынка. Инвестор заключает с брокером договор и открывает брокерский или индивидуальный инвестиционный счет. Основные партнеры брокеры Московской фондовой биржи перечислены в табл. 1 [1].

Таблица 1 – Партнеры брокеры Московской биржи

Брокер	Количество клиентов
ВТБ	934932 клиента
БКС Брокер	503389 клиентов
Открытие Брокер	283673 клиента
Финам	257961 клиент
АО «АЛЬФА-БАНК»	178317 клиентов
АТОН	54208 клиентов
АЛОР БРОКЕР	36854 клиента

Действуя через профессиональных участников рынка, частный инвестор получает ряд преимуществ, по сравнению с прямым инвестированием: повышенная надежность; экономия на издержках; профессиональное управление активами; больше возможностей диверсификации портфеля.

Однако частные инвесторы неизбежно сталкиваются и с рисками, присущими финансовому рынку в целом и операциям с ценными бумагами. Непосредственное влияние на их активность оказывают две группы рисков:



системные и несистемные. Системные риски характерны для рынка в целом и подразделяются на [2]:

операционные риски, связанные с функционированием торговой системы биржи и цифровыми технологиями;

валютные риски, связанные с курсом национальной валюты и ценными бумагами с номиналом в иностранной валюте.

Несистемные риски связаны с отдельными видами ценных бумаг и подразделяются на:

деловые риски – вероятность наступления случая неплатежеспособности эмитента и невыполнения обязательств перед заёмщиками по основному долгу и процентном доходу;

кредитные риски – риски невыполнения профессиональными участниками рынка своих долговых обязательств.

По данным исследований, проведенных крупнейшим исследовательским холдингом «Ромир», 53% частных инвесторов в России предпочитают торговлю через брокера. При этом мотивами прихода частного инвестора на рынок ценных бумаг выступают [3]:

получение финансовой выгоды, приумножение капитала;

мотивы сохранения и накопления денежных средств;

мотив финансовой безопасности;

ориентация на профессиональную деятельность на фондовом рынке;

социальные и статусные мотивы;

эмоциональные, игровые мотивы.

Структура интересов частных инвесторов по финансовым инструментам складывается следующим образом: 27% инвестируют в российские и иностранные акции, 36% – в государственные и корпоративные облигации, 20% имеют позицию в валюте, на долю производных инструментов приходится 12% инвестиций, на ETF и БПИФы – около 5% [4]. На рис. 2 представлено, акциям каких компаний отдают предпочтения инвесторы, при формировании своих инвестиционных портфелей.

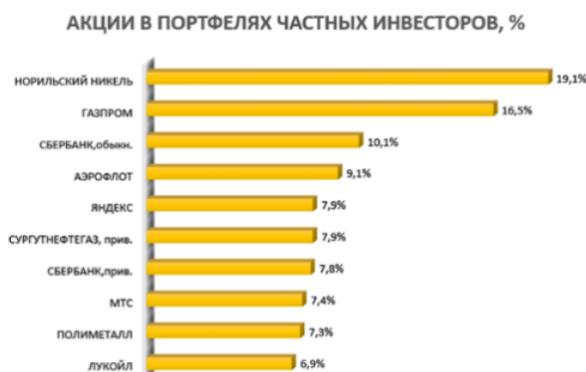


Рисунок 2 – Акции в портфелях частных инвесторов РФ

Эффективность осуществления инвестиционной деятельности зависит от выбранной стратегии управления портфелем ценных бумаг.



Инвестиционный портфель – это совокупность ценных бумаг и иных активов, которые принадлежат инвестору, выступающих как целостный объект управления. Именно стратегия портфельного инвестирования вызывает наибольший интерес и является преобладающей среди частных инвесторов. Она подразумевает долгосрочный подход к инвестированию (более года), а также широкую диверсификацию как по рынкам и инструментам, так и по различным секторам, что снижает риски и увеличивает потенциальную доходность.

Востребованность портфельных инвестиций частными инвесторами объясняется также и функциями, которые они выполняют:

обеспечение уровня доходности вложений в ценные бумаги и финансовые инструменты превышающего среднерыночный уровень доходности операций с ценными бумагами;

возможность компенсации потерь по одним видам ценных бумаг доходами по другим ценным бумагам и финансовым инструментам;

обеспечение необходимой ликвидности инвестиционного портфеля.

При формировании инвестиционного портфеля учитываются индивидуальные особенности инвестора и степень его готовности к риску. В зависимости от этого портфели делятся на несколько типов:

1. Консервативный или защитный. Высоконадежные, но с низким уровнем доходности. В него включают государственные ценные бумаги и активы крупных надежных эмитентов. Подходят для инвесторов консервативного типа, предпочитающих не рисковать.

2. Сбалансированный или умеренный. Средний уровень доходности с минимальными рисками. В него включают акции крупных стабильных компаний, их производные финансовые инструменты и небольшую долю государственных ценных бумаг.

3. Агрессивный. Рискованные, но высокодоходные. В их состав входит большая доля высоколиквидных ценных бумаг небольших компаний. Подходят инвесторам, готовым идти на риск с целью получения максимальной прибыли.

От методики формирования портфеля зависит его доходность, которая рассчитывается по формуле: $\text{Доходность} = \frac{(\text{СЦБ1} - \text{СЦБ2})}{\text{СЦБ2}}$, где СЦБ1 – стоимость ценных бумаг на момент расчета; СЦБ2 – стоимость ценных бумаг на момент покупки.

Придерживаясь портфельной стратегии, частные инвесторы получают возможность самостоятельно подбирать ценные бумаги для вложений и устанавливать соотношение доходности и риска по своим предпочтениям. Выбирая более сложные стратегии, они разрабатывают систему правил, которая опирается на фундаментальный и технический анализ. С помощью фундаментального анализа изучается финансовое состояние компании, а с помощью технического – выбирается время для сделки.



Резюмируя, следует выделить ряд причин, обуславливающих повышенный интерес частных инвесторов к фондовому рынку. Во-первых, снижение ставок по банковским депозитам и, как следствие, падение их доходности. Во-вторых, применение налоговых стимулов – в первую очередь вычет по индивидуальному инвестиционному счету (ИИС), унификация налогообложения дохода по депозитам и корпоративным облигациям, льгота на долгосрочное владение ценными бумагами. В-третьих, развитие технологической доступности инвестиций и рост финансовой грамотности населения. Заинтересованность граждан в получении большей доходности от своих накоплений побуждает их выходить на фондовый рынок и формировать портфель ценных бумаг. Учитывая фактор перетока денежных средств из депозитов на финансовые рынки, банки и брокеры перестраивают свои бизнес-процессы, а крупные и средние компании выстраивают партнерство не только с институциональными, но и с частными инвесторами.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт ПАО Московская биржа [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – [М.]. : Московская биржа, сор. 2011–2021. – Режим доступа : <https://www.moex.com>

2. Демильханова, Б. А. Риски портфельных инвестиций частного инвестора / Б. А. Демильханова // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – № 162. – С. 165–169.

3. Romir – исследовательский холдинг [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – [М.]. : Ромир, сор. 1987–2021. – Режим доступа : <https://romir.ru/>

4. Finam.ru – финансовый портал: новости фондового рынка [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – [М.]. : Учредитель и издатель ООО "Финам.ру", сор. 2000–2021. – Режим доступа : <https://www.finam.ru/>

5. Зверев, В. А. Азбука частного инвестора. Путеводитель по фондовому рынку / В. А. Зверев, А. В. Зверева, С. Г. Евсюков. – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 268 с.

6. Инвестиции : учебник / Л. И. Юзвович, Е. Г. Князева, Е. А. Разумовская [и др.] ; под редакцией Л. И. Юзвович. – 2-е изд. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2019. – 610 с.

© Медведева И.Ю., 2021



УДК 336.71

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Мигалев В.В., Ильина С.И.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В российской действительности кризисные явления в банковском секторе вызваны не столько экономической рецессией или спадом, сколько обусловлены не эффективной системой финансового и денежно-кредитного регулирования, излишней финансовой либерализацией, плохим взаимодействием между ЦБ РФ, Правительством РФ и государственными исполнительными органами власти, а также политическими факторами.

Перечислим основные причины банковских кризисов:

финансовое состояние банковской системы накануне кризиса;

чрезмерная кредитная экспансия в течение продолжительного экономического подъема;

проинфляционная денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика правительства;

падение цен на нефть и другие ключевые экспортные товары, это касается появления банковских кризисов в развивающихся странах;

потеря доверия к национальной экономике со стороны международных портфельных инвесторов, а также действия крупных валютных спекулянтов;

ухудшение условий внешней торговли;

последствия стабилизационной политики государства;

резкая девальвация денежной единицы и др.

Устойчивость отдельной кредитной организации, как элемента банковской системы, предопределяет устойчивое функционирование всей системы в целом. В связи с этим предотвращение банковского кризиса «изнутри» путем создания дополнительного резерва прочности коммерческих банков играет на текущий момент первостепенную роль.

Антикризисное управление в банковском секторе в зависимости от объекта управления подразделяется на антикризисное управление коммерческим банком и антикризисное управление банковской системой, которые при наличии определенных сходных параметров различаются по своим целям, методам и результатам.

В банковской практике существует два подхода к пониманию антикризисного управления (менеджмента). Первый подход исходит из узкого толкования понятия «управление по выводу банка из кризиса».



Второй – из более широкого понимания антикризисного управления, которое рассматривается как совокупность мер, направленных на предупреждение кризиса, а также организацию и проведение работы по выводу коммерческого банка из кризиса. В этом случае, антикризисное управление становится неотъемлемой частью банковского менеджмента и должно осуществляться на постоянной основе. Практика показывает, что в условиях механизма рыночной экономики при существующих особенностях деятельности банков, большинство из них не раз сталкиваются с проблемами, которые могут привести к банкротству. Очень важно быть готовым своевременно выявлять проблемы и принимать соответствующие меры вовремя, чтобы предотвратить банкротство.

В целом, организация антикризисного управления в банках основывается на следующих предположениях:

1. Кризисы в банках можно предвидеть, ожидать и вызывать, а также в определенной степени их можно отодвигать или ускорять.
2. К кризисам можно и необходимо быть готовыми.
3. Кризисные процессы можно контролировать и управлять ими до определённого предела.
4. Управление в условиях кризиса требует особого подхода, знания и опыта.
5. Управление процессами выхода из кризиса, способно минимизировать его последствия.

Антикризисное управление банком представляет собой комплекс мер, направленных на недопущение банкротства банка, а также на профилактику потенциальных кризисных ситуаций, таких как:

- изучение принципов и методов профилактики;
- постоянная работа по текущей и прогнозной оценке деятельности банка;
- мониторинг и диагностика кризисных ситуаций;
- разработка антикризисных стратегий и программ;
- организация мероприятий по профилактике кризисных явлений;
- разработка системы современных и эффективных мер по предотвращению, нейтрализации и компенсации кризисных явлений;
- освоение методов антикризисного маркетинга, осуществление антикризисных инвестиций и инноваций, реализация антикризисных конкурентных стратегий.

Антикризисное управление банковской системой направлено на повышение устойчивости всей системы и ее способности противостоять негативному влиянию общеэкономических условий.

Учитывая, что коммерческие банки работают в быстро изменяющейся среде, реагирующей на внутренние и внешние воздействия, в качестве направлений профилактической работы необходимо выделить:



установление внутренних нормативов и лимитов, определяющих предельные значения сумм операций, разрешенных подразделениями, отдельным сотрудникам, а также операций, проводимых с различными категориями клиентов;

постоянный анализ своей самостоятельности и перспективности, выявление сильных и слабых сторон на основе использования SWOP-анализа;

периодические самотестирование с использованием такого инструмента, как стресс-тестирования.

Рассмотрим более подробно. Система стресс-тестирования банка – система аналитических инструментов, позволяющих оценивать возможную степень воздействия на деятельность коммерческого банка негативных изменений внешней или внутренней среды в рамках различных сценариев, призванных обеспечить оценку потенциальных потерь кредитных организаций в случае возможных спадов в экономике [1].

Рассмотрим основные этапы при организации стресс-тестирования:

1. Проверка достоверности и актуальности информации, на основе которой проводится стресс-тестирование.

2. Детальный анализ кредитного и торгового портфелей, идентификация рисков, которым в наибольшей степени подвержен коммерческий банк.

3. Анализ сложившейся динамики факторов риска путем определения изменения их значений на заданных отрезках времени, используется либо усредненное, либо максимальное значение изменения фактора риска.

4. Анализ воздействий на финансовое состояние коммерческого банка факторов риска.

5. Решение проблемы сочетания критериев экстремальности и вероятности событий, т.к. стресс тесты не отвечают на вопрос о вероятности изменения факторов риска, при выборе сценариев необходимо понимание вероятности наступления тех или иных событий.

6. Анализ кредитоспособности заемщика и соответствующих оценок кредитоспособности. Важно, чтобы указанные подходы обеспечивали объективную оценку, когда вероятности дефолта заемщиков, характеризующихся одинаковым уровнем кредитного риска, были в целом сопоставимы между собой. В рамках стресс-тестирования могут также применяться оценки кредитоспособности заемщиков, присвоенные внешними организациями.

7. На основе расчетов формируется оценка возможных потерь коммерческого банка в результате реализации стрессовых условий. В случае выявления серьезных потенциальных угроз руководством принимаются управленческие решения в области управления рисками, проводится дополнительное хеджирование рисков.



8. Мониторинг (актуализация) параметров стресс-теста осуществляется по мере изменения рыночной конъюнктуры, экономической ситуации в стране и мире, а также рискового профиля коммерческого банка.

Таким образом, из-за индивидуальности рискового профиля и отсутствия единых унифицированных и общепринятых стандартов в проведении стресс тестирования, коммерческие банки должны самостоятельно разрабатывать модели проведения стресс тестов для предотвращения возможных финансовых потерь и возникновения стрессовых ситуаций.

Список использованных источников:

1. https://cbr.ru/analytics/bank_system/stress/ - дата обращения 09.04.2021.

© Мигалев В.В., Ильина С.И., 2021

УДК 336.64

**УТОЧНЕНИЕ ДЕФИНИЦИИ «ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ»
ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ХОЗЯЙСТВУЮЩЕМУ СУБЪЕКТУ**

Никитина Е.И., Симонова В.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Термин «финансовые ресурсы» довольно часто встречается в научных изданиях, статьях и энциклопедиях. Большое число учёных-экономистов дают своё толкование, рассматривая данный термин с разных подходов. Но изучая эти подходы, можно объединить их в несколько групп. Так, например, одни учёные толкуют финансовые ресурсы как объём средств на счетах компании. Другие приравнивают финансовые ресурсы к показателям бухгалтерского баланса компании. Разберём подробнее.

«Правильное толкование данной экономической категории имеет важное значение для эффективной работы любой организации. В российской практике понятие «финансовые ресурсы» было введено впервые при составлении первого пятилетнего плана страны, в состав которого входил баланс финансовых ресурсов» [1].

«В энциклопедических словарях «ресурс» трактуется как запас. Под запасом понимается источник удовлетворения финансовых и других потребностей, а также формирование различных фондов» [2].

Для того, чтобы правильно понимать значение термина «финансовые ресурсы», необходимо более детально разобрать сам термин. Исходя из этого, рассмотрим понятие «финансы». Финансы – это экономические отношения, которые определяются денежными средствами. Следовательно,



можно сделать вывод о том, что финансовые ресурсы – это ресурсы в денежной форме. Денежная форма является ключевым показателем отличия финансовых ресурсов от трудовых, материальных и прочих ресурсов, и именно данная форма является формой существования финансовых ресурсов в организации.

Далее рассмотрим различные определения отечественных учёных термина «финансовые ресурсы».

Советские учёные трактовали финансовые ресурсы исходя из сложившейся в то время системы. Социалистическая система предполагала нахождение орудий труда и средств производства у государства.

«Понятие «финансовые ресурсы» имело смысловую нагрузку фонда денежных средств и рассматривалось в неразрывной связи с государственными финансами, бюджетом. основными источниками выступали доходы и накопления государственных предприятий» [3].

Так, применительно к государству, финансовые ресурсы, по мнению Абалкина Л.И., это – «составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной систем, которые используются для бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства...» [4].

Гаретовский Н.В. и Азрилиян А.Н. дают следующее определение термина «финансовые ресурсы»: «Финансовые ресурсы – совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий и организаций. Данные фонды создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода» [5].

На вопрос, что именно из себя представляют финансовые ресурсы организации, у российских ученых сложилось несколько взглядов. Такие авторы как Балабанов И.Т., Борисов А.Б., Райзберг Б.А. смотрят на финансовые ресурсы, только как на некоторые статьи актива предприятия – денежные и финансовые активы.

Так, Райзберг Б. А. дает такое определение: «Финансовые ресурсы – совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает хозяйствующий субъект, находящихся в его распоряжении. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств» [6].

Таким образом, они считают, что финансовые ресурсы – это финансовые активы, к которым, согласно классификации Ошурковой Т.Г. относятся только денежные средства, включая кассовую наличность, и средства на банковских счетах; ценные бумаги: акции, паи других компаний, опционы на акции и так далее; дебиторские задолженности; финансовые вложения; расчетные документы в пути. Таким образом, получается, что финансовые ресурсы – это небольшая часть активов предприятия. А все остальные активы (если смотреть с точки зрения



активов) или все источники финансирования – это не финансовые ресурсы, с нашей точки зрения этот взгляд крайне узкий.

Другая группа ученых, такие, как Колчина Н.В., Золотогоров В.Г., Вячина И.Н., Абдрахманова М.И., смотрят на финансовые ресурсы с точки зрения источников финансирования. Так Колчина Н.В. дает следующее определение: «Совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства» [7]. То есть эта группа ученых рассматривает финансовые ресурсы как некоторые части пассива баланса, то есть источники финансирования предприятия в совокупности с денежными доходами, основной частью которых является выручка. Из выручки возмещаются затраты предприятия и с точки зрения источника финансирования, на наш взгляд, она рассматриваться не может.

Бланк И.А. также трактует понятие финансовых ресурсов с точки зрения источников финансирования: «Финансовые ресурсы – совокупность аккумулированных собственных и заемных денежных средств, и их эквивалентов в форме целевых денежных фондов, предназначенных для обеспечения его хозяйственной деятельности в предстоящем периоде» [1].

Рассмотрев различные мнения учёных на термин «финансовые ресурсы», можно классифицировать подходы к трактованию данной экономической категории. Выделим три подхода, которые помогут правильно определять трактовку термина:

1. Необходимо учитывать, что финансовые ресурсы происходят и существуют в процессе реализации финансовых отношений.
2. Финансы организации – это часть производственных отношений.
3. Финансовые ресурсы – запасы, которые могут быть использованы на различные цели.

Трактовка финансовых ресурсов организации некоторым образом отличается.

«Финансы предприятий представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода, национального богатства и связанных с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов. Эти отношения, определяющие сущность данной категории опосредованы в денежной форме» [9].

Также при изучении данной темы, немаловажно различать понятия «финансовые средства» и «финансовые ресурсы организации». К финансовым ресурсам организации относятся именно денежные средства, которыми организация может воспользоваться в любой момент времени и на любые цели. Это такие средства, как деньги, находящиеся в кассе



организации, на её счетах, государственные ценные бумаги и краткосрочные финансовые вложения.

Подводя итоги, авторы вывели свое определение финансовых ресурсов применительно к хозяйствующему субъекту: «Финансовые ресурсы предприятия – это собственные, привлеченные и заемные источники финансирования, формирующиеся у хозяйствующего субъекта и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства».

Список использованных источников:

1. Тютюкина Е. Б., Афашагов К. М. Финансовые ресурсы как объект финансовых отношений организации (предприятия) // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2008. №3.

2. А.Г. Грязнова. Е.В. Маркина Финансы. Учебник. 2-е изд. – М.:Финансы и статистика, 2012)

3. Левчаев Петр Александрович Формирование понятия «Финансовые ресурсы» в контексте генезиса децентрализованных финансов // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2007. №2

4. Абалкин Л.И. Вызовы нового века. М.: Инфра-М, 2011, С.56

5. Богачева Н.С. Исследование понятия финансовые ресурсы и их экономической сущности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015)

6. Райзберг Б.А. Прикладная экономика. М.: Норма, 2010. С. 210.

7. С.Е. Витун, А.И. Чигрина. / Финансы предприятий : пособие/– Гродно : ГрГУ, 2009.– 305

8. Моляков Д. С. Дискуссионные вопросы теории финансов предприятий // Финансы: теория и практика. 1997. №4.

© Никитина Е.И., Симонова В.А., 2021

УДК 657.37 (075.8)

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Онешко А.С., Квач Н.М.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Предпринимательская деятельность всегда сопряжена с риском. Финансовые риски оказывают серьезное влияние на многие аспекты стратегического развития предприятия, но наиболее значимое их воздействие проявляется в двух направлениях:

1) уровень риска оказывает огромное влияние на формирование уровня доходности финансовых операций предприятия;



2) финансовые риски ведут к угрозе банкротства предприятия, так как финансовые потери, связанные с этими рисками, являются наиболее ощутимыми.

Существует множество финансовых рисков предприятия. Для эффективного стратегического управления рисками разработана их классификация (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация финансовых рисков предприятия [1].

По видам	Риск снижения финансовой устойчивости Риск неплатежеспособности Инвестиционный риск Инфляционный риск Процентный риск Валютный риск Криминогенный риск Инновационный финансовый риск Налоговый риск Кредитный риск Депозитный риск Прочие виды рисков
По характеру	Риск финансовой деятельности организации в целом Риск отдельной финансовой операции Риск различных видов финансовой деятельности
По совокупности исследуемых инструментов	Индивидуальный финансовый риск Портфельный финансовый риск
По комплексности	Сложный Простой
По источникам возникновения	Внутренний (несистематический) Внешний (систематический)
По финансовым последствиям	Риск, влекущий упущенную выгоду Риск, влекущий экономические потери Риск, одновременно влекущий экономические потери и дополнительные доходы
По характеру проявления времени	Временный Постоянный
По уровню вероятности реализации	Низкий уровень вероятности реализации Средний уровень вероятности реализации Высокий уровень вероятности реализации Уровень вероятности реализации риска определить невозможно
По уровню финансовых потерь	Допустимый Критический Катастрофический
По возможности предвидения	Прогнозируемый Непрогнозируемый
По возможности страхования	Страхуемый Нестрахуемый

Следует рассмотреть виды финансовых рисков более детально. Риск снижения финансовой устойчивости характеризуется несовершенством структуры капитала (например, большая доля заемных средств), что приводит к несбалансированности положительных и отрицательных



денежных потоков организации по объемам. Данный вид риска играет ведущую роль по опасности.

Риск неплатежеспособности или риск несбалансированной ликвидности организации характеризуется снижением уровня ликвидности оборотных активов, порождающий разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков организации во времени. Данный вид риска является одним из опасных.

Инвестиционный риск, риск возникновения финансовых потерь в процессе реализации инвестиционной деятельности.

Инфляционный риск отличается тем, что существует возможность обесценения реальной стоимости капитала. В финансовом менеджменте такому риску уделяется особое внимание, поскольку данный вид риска в современных условиях носит постоянный характер и сопровождает большинство финансовых операций.

Процентный риск и его отрицательные финансовые последствия проявляются в эмиссионной деятельности предприятия (при эмиссии как акций, так и облигаций), в его дивидендной политике, в краткосрочных финансовых вложениях и некоторых других финансовых операциях.

Валютный риск присущ организациям, ведущим внешнеэкономическую деятельность. Проявляется в недополучении планируемых доходов в результате изменения обменного курса иностранной валюты.

Депозитный риск отражает возможность непогашения депозитных сертификатов. Данный риск связан с неверным выбором коммерческого банка для осуществления депозитных операций организации, и случается довольно редко.

Кредитный риск имеет место в финансовой деятельности организации при предоставлении кредита покупателям. Риск состоит в неуплате покупателем долга за отпущенную продукцию.

Криминогенный риск проявляется в форме фиктивного банкротства партнерами организации; подделкой документов, обеспечивающими незаконное присвоение денежных средств и других активов сторонними лицами; хищением активов персоналом или другими лицами, и т.д.

Инновационный финансовый риск связан с использованием новых финансовых инструментов, внедрением новых технологий и т.д.

Налоговый риск связан с возможностью введения новых видов налогов и сборов или повышения ставки действующих налогов и сборов; изменения условий и сроков осуществления налоговых платежей; отмены налоговых льгот в сфере хозяйственной деятельности организации.

В условиях рыночных отношений проблема оценки и анализа финансовых рисков предприятия приобретает все большую актуальность. При оценке уровня финансовых рисков необходимо соблюдения ряда этапов.



На первом этапе определяется вероятность наступления последствий риска по каждому виду идентифицированных финансовых рисков. Для этого используются методические инструментарии оценки, позволяющие оценить уровень вероятностей в конкретных условиях. Для этого исследуют: виды финансовых рисков; полноту и достоверность информационной базы; уровни квалификации финансовых менеджеров или риск-менеджеров; технические и программные оснащенные финансовые менеджеры или риск-менеджеры; возможность привлечения к оценке сложных финансовых рисков.

Также на данном этапе формируется группа финансовых рисков организации, вероятность которых определить невозможно, то есть риски, формирующиеся «в условиях неопределенности».

На втором этапе определяется размер возможного финансового ущерба при наступлении рискованного события, оцениваются виды финансовых рисков являющиеся наиболее опасными.

В стратегическом финансовом менеджменте используется группировка финансовых операций по зонам риска с позиций возможных финансовых потерь при наступлении рискованного случая. Зона риска – это некоторая зона общих потерь рынка, в границах которой потери не превышают некоторой границы установленного уровня риска [2].

При оценке достаточности капитала учитываются два понятия: уставный капитал и весь совокупный капитал, т.е. достаточность капитала компании определяется максимально допустимым размером ее уставного капитала и предельным соотношением всего капитала компании к сумме ее активов, называемый коэффициентом риска R (рис. 1).

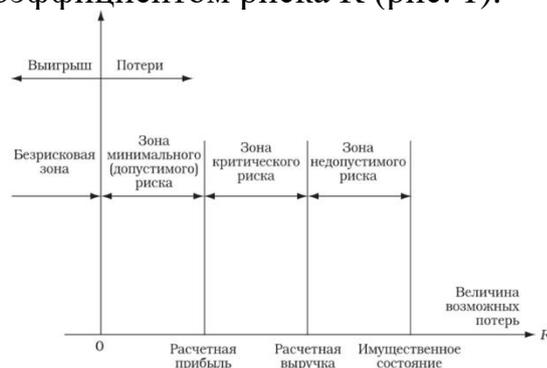


Рисунок 1 – Схема зон риска [2]

На рис. 1 можно выделить 5 областей зон риска в зависимости от ожидаемой величины потерь:

а) безрисковая зона. При осуществлении операций безрисковая зона характеризуется отсутствием потерь, при этом с гарантией получения прибыли, как минимум. Коэффициент риска равен нулю;

б) зона допустимого (минимального) риска. Критерий допустимого уровня финансовых рисков является возможность потерь, не превышающую сумму чистой прибыли. То есть организация не получит



чистую прибыль, и она не сможет выплатить дивиденды по ценным бумагам. Также возможны незначительные потери, при этом основная часть чистой прибыли будет получена. Коэффициент риска определен следующими пределами: $0\% < R < 25\%$.

в) зона критического риска. В лучшем случае организация получит прибыль намного меньшую расчетного уровня, в худшем – прибыли хватит только на покрытие затрат. Коэффициент риска варьируется в пределах: $25\% < R < 50\%$.

г) зона катастрофического (недопустимого) риска. В таком случае возможны потери в размере всего собственного капитала, существенной его части, или потери не превышают общую величину валовой прибыли. Появляется риск банкротства. Коэффициент риска превышает 75%.

На третьем этапе с учетом вероятности наступления рискованного события и связанного с ним возможного финансового ущерба (ожидаемых финансовых потерь) определяется общий исходный уровень финансового риска по отдельным финансовым операциям или отдельным видам финансовой деятельности.

Таким образом анализ финансовых рисков может быть проведен с использованием аналитического инструментария и сепарирования общей зоны риска на ряд областей в зависимости от ожидаемой величины потерь.

Список использованных источников:

1. Ряховская А.Н., Кочетков Е.П., Кован С.Е. Антикризисное управление: теория и практика. – М.: Кнорус, 2020. – 378с.
2. Управление малым бизнесом: учеб. пособие / под общ. ред. В.Д. Свирчевского. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 256 с.

© Онешко А.С., Квач Н.М., 2021

УДК 336.77

АНАЛИЗ ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО СБЕРБАНК

Пахолкова Я.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Череповецкий государственный университет», Череповец

Развитие технологий позволяет значительно упростить осуществление банковских операций. Сегодня благодаря банковским приложениям можно находясь дома не только оплатить различные товары или коммунальные счета, но и оформить кредит. В данной работе было проанализировано состояние и развитие онлайн-кредитования физических лиц в ПАО Сбербанк.

Под онлайн-кредитованием понимается возможность клиента заполнить и отправить заявку на получение кредита, используя приложение



или официальный сайт банка (удаленные каналы обслуживания). Процесс подачи заявки онлайн и процедура ее рассмотрения и одобрения в разных банках практически ничем не отличаются. Клиент заходит в приложение банка или на официальный сайт, заполняет анкету, отправляет, ждет результат об одобрении либо неодобрении, затем в случае, если заявка одобряется, клиенту необходимо либо просто получить деньги на счет или карту, либо явиться лично в офис банка, чтобы лично подписать документы. Необходимость посещения офиса банка после одобрения заявки зависит от вида кредита и его размера: небольшие потребительские кредиты и кредитные карты можно оформить полностью в дистанционном режиме, также у некоторых банков распространена курьерская доставка готовых кредитных карт или документов для подписания, что полностью отменяет необходимость посещения банка. Более крупные потребительские кредиты, автокредиты и ипотека требуют от клиента непосредственного посещения офиса, так как банки не хотят рисковать. Но в любом случае первый этап – это сбор и предоставление документов, и заполнение заявки – клиент может пройти дома, экономя значительную часть своего времени [1].

Анализ онлайн-кредитования в ПАО Сбербанк прежде всего начинается с изучения динамики и структуры статистических данных по конкретному виду кредитов. В табл. 1 представлены результаты анализа количества кредитов, выданных с применением удаленных каналов обслуживания.

Таблица 1 – Анализ динамики и структуры количества выданных онлайн-кредитов физическим лицам в ПАО Сбербанк за 2018-2020 гг. [2]

Показатель	2018 год		2019 год		2020 год	Относительное изменение абсолютных показателей, %			
	тыс. ед.	уд. вес, %	тыс. ед.	уд. вес, %	тыс. ед.	уд. вес, %	2019/2018	2020/2019	2020/2018
Жилищное кредитование физических лиц	174,1	5,8	198,5	4,8	418,6	8,7	14,0	110,9	140,5
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	2649,6	88,3	3736,1	89,7	4059,4	84,8	41,0	8,7	53,2
Кредитные карты и овердрафтное кредитование физических лиц	151,8	5,1	195,3	4,7	258,4	5,4	28,7	32,3	70,2
Автокредитование физических лиц	25,1	0,8	35,0	0,8	51,4	1,1	39,4	46,7	104,5
Итого кредитование физических лиц	3000,6	100,0	4164,9	100,0	4787,8	100,0	38,8	15,0	59,6

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что размер онлайн-кредитования физических лиц стабильно растет на протяжении этих трех лет, к концу периода показатель вырос на 59,6%. Следовательно, с развитием технологий и интернета все большая часть кредитов оформляется через удаленные каналы обслуживания. Однако, наблюдается сокращение



темпов прироста количества выдаваемых онлайн-кредитов к 2020 году, что является негативным моментом.

Наиболее быстрыми темпами растет количество жилищных кредитов, также значительно растет и их удельный вес в общем объеме онлайн-кредитов. Развитие данного вида кредитования началось в 2017 году благодаря созданию платформы ДомКлик от Сбербанка, с помощью которой клиенты-физические лица – могли через приложение дистанционно найти квартиру и пройти все сложные этапы ее оформления и покупки, не посещая кучу офисов и кабинетов. Там же можно было оформить ипотеку, просто загрузив необходимые документы и приложив их к заявке на кредит. За счет развития этой платформы жилищное кредитование все больше переходит в онлайн-формат, значение показателя за три года выросло практически в 2,5 раза. При этом можно заметить, что наибольший прирост пришелся на 2020 год. Это можно объяснить применением карантинных мер в связи с пандемией коронавируса в марте 2020 года. В этот период начинает активно развиваться предоставление различных услуг посредством Интернет-ресурсов.

Также за данный период в два раза выросло количество автокредитов. Наибольший рост пришелся на 2020 год. Но удельный вес растет незначительно. В период карантинных мер, вызванных COVID-19, на сайтах дилеров и автопроизводителей были размещены специальные ссылки «Автокредит в СберБанк Онлайн», с помощью которых клиент получал решение по кредитной заявке дистанционно. Кроме того, в целях облегчения процедуры рассмотрения заявки в дилерских центрах на автомобилях размещались QR-коды с предзаполненными параметрами кредита. Для части марок автомобилей была запущена новая процедура дистанционной выдачи кредита с последующей регистрацией залога клиентом через СберБанк Онлайн.

Количество выдаваемых кредитных карт и овердрафтных кредитов за период выросло на 70,2%, при этом наблюдается рост темпов прироста, что является положительным моментом. Удельный вес в течение периода имеет незначительные изменения. На положительную динамику показателя повлияло развитие цифровых кредитных карт. Это новый продукт в линейке, доступный для клиентов с предодобренным предложением от банка. За 2020 год данным продуктом воспользовались более 258 тыс. клиентов. Оформить эту карту можно через СберБанк Онлайн за 1 минуту, что ускоряет процесс ее приобретения.

Основную часть в онлайн-кредитовании физических лиц ПАО Сбербанк занимают потребительские ссуды, потому что обычно ссуда имеет небольшой объем, а как известно, в онлайн-кредитовании процедура получения небольшого займа более простая, чем при получении автокредита или же ипотеки. Поэтому потребительский онлайн-кредит наиболее распространенный вид среди онлайн-кредитования. К концу



периода наблюдается сокращение удельного веса показателя на фоне роста доли жилищного кредитования. За период количество потребительских кредитов, выданных посредством удаленных каналов обслуживания, увеличилось 53,2%. Но при этом наблюдается сокращение темпов прироста показателя к концу периода, что имеет негативное значение. Но на это повлияла незначительная отрицательная динамика, которая наблюдается по потребителскому кредитованию в целом в России, на что повлиял кризис и пандемия первого полугодия 2020 года.

Анализ кредитного портфеля онлайн-кредитования с точки зрения категорий качества и степени риска имеет большое значение для характеристики полноценной картины удаленного кредитования физических лиц в ПАО Сбербанк.

Классификация финансовых активов по пяти категориям кредитного риска представляет собой суммарную информацию о кредитном качестве финансовых активов, попадающих под действие МСФО (IFRS) 9:

«Низкий кредитный риск» – активы, контрагенты по которым имеют низкую вероятность дефолта и высокую способность своевременно исполнять финансовые обязательства.

«Средний кредитный риск» – активы, контрагенты по которым имеют умеренную вероятность дефолта, демонстрируют среднюю способность своевременно выполнять финансовые обязательства и требуют более тщательного внимания на этапе мониторинга.

«Высокий кредитный риск» – активы, контрагенты по которым имеют высокую вероятность дефолта, требуют особого внимания на этапе мониторинга.

«Дефолт» – активы, которые по имеющимся признакам обесценения соответствуют определению дефолта [2].

Категория качества присваивается кредиту исходя из двух критериев: это финансовое состояние заемщика и качество обслуживания им своего долга. Анализ кредитов по данной классификации позволяет оценить рискованность кредитной политики банка в области онлайн-кредитования и общее состояние кредитного портфеля с точки зрения его качества (см. табл. 2).



Таблица 2 – Динамика и структура онлайн-кредитов физических лиц по качеству и категории кредитного риска за 2018-2020 гг. [2]

Показатель	2018 год		2019 год		2020 год		Относительное изменение, %		
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	2019 / 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Минимальный кредитный риск	321,4	17,8	379,0	14,2	2176,6	45,5	17,9	474,3	577,2
Низкий кредитный риск	1233,5	68,2	1861,1	69,7	2037,1	42,6	50,9	9,5	65,1
Средний кредитный риск	149,0	8,2	260,2	9,7	280,8	5,9	74,7	7,9	88,5
Высокий кредитный риск	13,5	0,7	27,2	1,0	43,4	0,9	101,9	59,5	222,1
Дефолтные активы	92,3	5,1	144,6	5,4	241,7	5,1	56,6	67,2	161,9
Итого валовая балансовая стоимость	1809,7	100,0	2672,0	100,0	4779,6	100,0	47,7	78,9	164,1
Резерв под кредитные убытки	(89,6)	5,0	(145,8)	5,5	(280,4)	5,9	62,7	92,3	212,9
Итого кредитование физических лиц	1720,1	95,0	2526,2	94,5	4499,2	94,1	46,9	78,1	161,6

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что объем онлайн-кредитования растет с каждым годом. При этом растут и темпы его прироста. Также видно, что банк увеличивает резерв под кредитные убытки, об этом говорит рост удельного веса резерва в валовой балансовой стоимости кредитов.

Кредиты с минимальным кредитным риском растут быстрее, чем все прочие, что является положительным моментом. Негативным является незначительный рост доли кредитов с высоким кредитным риском, особенно в 2019 году. Также в этом году значительно выросли удельные веса кредитов со средним риском и дефолтные активы, что негативно влияет на качество кредитного портфеля. Но в 2020 году ситуация меняется в лучшую сторону.

Анализ структуры онлайн-кредитов показал, что на протяжении первых двух лет преобладают кредиты с низким кредитным риском, а на втором месте по удельному весу кредиты с минимальным риском. А в 2020 году ситуация меняется: наибольшим удельным весом стали обладать кредиты с минимальным риском. Данное соотношение онлайн-кредитов по категории риска говорит о эффективной работе банка с клиентами и, следовательно, о хорошем качестве кредитного портфеля физических лиц [3].

Таким образом, данное исследование показало, что ПАО Сбербанк активно развивает обслуживание физических лиц через приложение Сбербанк Онлайн и его веб-версию. А в 2020 году карантинные мероприятия, связанные с пандемией, дали дополнительный толчок к развитию онлайн-услуг в области кредитования.

Список использованных источников:

1. Венгеровский Е. Л. Инновации интернет-банкинга как фактор конкурентоспособности кредитных организаций на современном рынке



банковских услуг // Банковское право. 2018. № 1. С. 47–52. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32560601> (дата обращения: 09.05.2021).

2. Официальный сайт Публичного акционерного общества Сбербанк [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru> (дата обращения: 09.05.2021).

3. Наточеева, Н.Н. Банковское дело: учебник для бакалавров / Н.Н. Наточеева, Ю.А. Ровенский, Е.А. Звонова и др.; под ред. Н.Н. Наточеевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и К°, 2019. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495660> (дата обращения: 09.05.2021).

© Пахолкова Я.А., 2021

УДК 657

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

Пенно Т.М.

Научный руководитель Белоусов А.И.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

Большое количество разнородных отчетов приводит к излишку ненужной информации и затрудняет поиск необходимой. Так, была рассмотрена модель интегрированной отчетности, которая устанавливает взаимосвязь финансовых и нефинансовых показателей, предоставляет качественную полную, точную информацию о деятельности организаций и их развитии в долгосрочной перспективе.

Современная экономическая ситуация диктует хозяйствующим субъектам новые правила ведения учета и формирования новой корпоративной отчетности, которая интересна различным категориям потребителей данной информации, что, в свою очередь, способствует устойчивому развитию бизнеса.

В то же время ряд моментов, как в отношении построения Интегрированного корпоративного отчета, так и принципов его формирования, продолжает оставаться дискуссионным и требующим дополнительных исследований.

Проблематика интеграции отчетности и принципы ее формирования является дискуссионной и требует дополнительных исследований. Данный вопрос в своих исследованиях рассматривают такие авторы, как Сорокина К.В. [5], Ложников И.Н. [4], Емельянова С., Сметанников В. [1] и другие.

Отчетностью организаций пользуются многочисленные институты с различных сфер деятельности для применения в иерархичной системе



управления, в связи с чем возникают определенные требования к такой информации, в частности, это открытость, отражение сведений о взаимодействиях с пользователями, потребителями, поставщиками и другими, использование понятных методов при ее подготовке.

Текущее финансовое состояние организации в полной мере раскрывает интегрированная отчетность, так как «представляет собой концентрированную информацию о том, как в контексте внешней среды стратегия компании, ее управление, деятельность и планы на будущее обеспечивают создание стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах» [2, с. 14].

В общем понимании, интегрированная отчетность представляет собой новую модель отчета, которая показывает всю картину деятельности организации, возможные риски и перспективы развития, а также синтезирует финансовые и нефинансовые показатели. Интегрированная отчетность позволит дать оценку стоимости организации путем структуризации, расширения и консолидации уже применяемых видов и методов отчетности [3, с. 103].

Преимущества интегрированной отчетности заключаются в:

высоком качестве предоставляемых данных, доступных для поставщиков финансовых ресурсов;

единообразии формирования корпоративной отчетности;

безусловном понимании видов и взаимозависимостях капиталов (финансового, производственного, интеллектуального, человеческого, социально-репутационного и природного);

формировании интегрированного мышления.

Нормативным регулированием интегрированных отчетов занимается Международный совет по интегрированной отчетности (IIRC или МСИО), в Российской Федерации – Российская региональная сеть по интегрированной отчетности, перед которой стоит задача адаптировать требования МСИО под отечественный бухгалтерский учет.

Существующая финансовая модель отчетности критикуется в основном по следующим факторам:

не дает полной информации о деятельности организации из-за отражения данных, которые свершились в прошлом, и из-за наличия только экономических показателей;

некорректное отражение нематериальных активов, так как многие из них создаются в организации и не признаются в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и не отражаются в балансе;

неточность оценок по исторической стоимости, так как текущая стоимость способна варьироваться во времени, но в последнее время актуальна справедливая стоимость;



трудности признания обязательств и раскрытия информации о финансовых инструментах.

Стратегия современных компаний зачастую направлена на получение краткосрочных выгод, что приводит к нестабильности рынка. Данную модель хозяйствования, а, соответственно, и корпоративную отчетность, критикуют из-за недостатка внимания к рискам, перспективной стратегии, контролю и стабильности бизнес-модели организации. Сторонники новой модели интегрированной отчетности считают, что включение данных нефинансовых компонентов в отчетность поспособствует улучшению ее качества и отразит влияние фактора окружающей среды, социального и контрольного факторов (ESG: environmental, social and governance). Что подразумевает под собой использование природных ресурсов, защите прав человека и влияния бизнеса на общественные явления. Такая новая модель интегрированной отчетности отразит наиболее полное и точное состояние организации и объединит факторы ESG и финансовые результаты.

В общем виде способ синтеза финансовых и нефинансовых показателей изображен на рис. 1.



Рисунок 1 – Синтез финансовой и нефинансовой моделей

Экономист Кристиан Нильсен выделяет следующие характеристики модели отчетности: цель (внешняя коммуникация), описание содержания, структура раскрытия данного содержания и метод получения данных [6].

Новая модель интегрированной отчетности ставит перед собой задачи:

привлечь инвесторов на долгосрочную перспективу и удовлетворить их информационные потребности;

для принятия решений показать взаимосвязь факторов ESG и финансовых показателей, что отразит связь между устойчивостью бизнеса и его экономической ценностью;

детализировать показатели для менеджмента, что позволит облегчить ежедневное принятие эффективных решений.

Составляющие новой модели интегрированной отчетности представлены на рис. 2. Они включают: используемая в настоящее время финансовая информация, данные по социальному фактору и влиянию



бизнеса на окружающую среду, контроль руководства и примечания менеджмента.



Рисунок 2 – Структура концепции интегрированной отчетности

Изменения в методах составления и самих данных отчетности происходят вследствие перемен в самом бизнесе, развитии информационных технологий, а также из-за изменений потребностей пользователей. Интегрированная отчетность обладает свойством быстрой переквалификации своих данных и видов представления, что дает ей преимущество в современных быстро меняющихся экономических условиях.

Таким образом, интегрированная отчетность имеет перспективу стать основным видом корпоративной отчетности, так как упрощает и гармонизирует существующие модели представления информации. Она отвечает требованиям времени, способствует эффективной коммуникации между пользователями. Интегрированная отчетность способна отразить экономическое, социальное и экологическое состояния компании, путем синтеза имеющихся данных о стратегии, управлении, перспективах и текущих показателях организации.

Список использованных источников:

1. Емельянова, С., Сметанников В. Шаги корпоративной отчетности [Электронный ресурс] // «Marketing pro». – 2010. – № 5–6.

2. Каспина, Р. Г., Шнейдман Л. 3. Новый подход к формированию корпоративной отчетности нефтяных компаний // Нефтяное хозяйство. 2013. № 9. С. 14-17.

3. Кузьменко, О. А., Абросимова М. В. Интегрированная отчетность – новая модель отчетности для российских корпораций // Академический вестник. 2014. № 1 (27). С. 102-113.

4. Ложников, И.Н. Важнейшие тенденции развития бухгалтерского учета // Вестник бухгалтера московского региона. – 2011 – № 1.

5. Сорокина, К. В. Интегрированная отчетность – новая модель отчетности для бизнеса // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2011. – №7.

6. Nielsen, С., Accounting for the value expectations of customers: Re-imagining the Integrated Reporting initiative [Электронный ресурс] / Christian Nielsen // Режим доступа:



https://www.researchgate.net/publication/346079966_Accounting_for_the_value_expectations_of_customers_Reimagining_the_Integrated_Reporting_initiative.

© Пенно Т.М., 2021

УДК 336.71

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Плеханова А.Н.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Ипотечное жилищное кредитование является универсальным институтом, получившим широкое развитие в странах с рыночной экономикой и используемым государством в реализации социально-экономической политики. Развитие ипотечного жилищного кредитования способствует формированию конкурентоспособной экономики, ее стабилизации и модернизации, снижению инфляционных процессов и социальной напряженности вследствие повышения доступности жилья для большей части населения, стимулированию жилищного строительства и смежных с ним отраслей экономики, стабилизации состояния финансового и банковского секторов, а также активации инвестиционных процессов на рынке капиталов.

Проведенный анализ источников экономической литературы показал, что не уделяется достаточного внимания теоретическому исследованию сущности ипотечного кредита как экономической категории и основам его практической реализации. Несмотря на значимость данной формы кредитных отношений, не выработано общего подхода к определению ее содержания, функций, а также не установлена взаимосвязь понятий «ипотечный кредит» и «ипотечное кредитование».

Проведенное исследование показало, что большинство авторов научных работ по данной проблематике рассматривают понятия «ипотечный кредит» и «ипотечное кредитование» как идентичные, чаще всего определяя их в качестве долгосрочной ссуды, предоставленной под залог недвижимого имущества на цели приобретения жилья. По нашему мнению, ипотечный кредит следует рассматривать как категорию, содержанием которой выступают экономические отношения по поводу формирования и движения ссуженной стоимости. Сущность любой категории проявляется через функции, выражающие присущие ей свойства. В числе функций категории ипотечного кредита можно выделить базовые,



свойственные кредиту в целом, и специфические, присущие только данному виду кредитных отношений.

К числу базовых мы относим функцию перераспределения финансовых ресурсов. Данная функция способствует формированию достаточно платежеспособного спроса населения для решения его жилищных проблем.

К специфическим функциям в научной и учебной литературе принято относить социальную функцию, функцию формирования рынка жилья и инвестиционную.

Ипотечный кредит характеризуется высокой зависимостью от наличия достаточных объемов финансовых ресурсов долгосрочного характера. В этой связи, на наш взгляд, можно утверждать, что совокупность отношений по их формированию выступает ключевым элементом ипотечного кредита. В связи с этим ипотечный кредит следует рассматривать как экономическую категорию, содержанием которой выступают экономические отношения по поводу движения ссуженной стоимости, выполняющей совокупность базовых (перераспределительная) и специфических (социальная, формирования жилищного рынка, инвестиционная) функций, направленных на решение жилищных проблем населения, а ипотечное кредитование – как процесс, реализующий основу ипотечного кредита, направленный на сохранение ссуженной стоимости в целях ее полного и своевременного возврата посредством своих основополагающих принципов: целевого использования ссуженной стоимости, срочности, платности, обеспеченности.

Ипотечное жилищное кредитование обладает своими особенностями. В первую очередь это касается его субъектно-объектного состава.

Субъектный состав характеризуется достаточно большим количеством участников, тесно взаимосвязанных в осуществлении кредитной сделки. Сюда относятся: заемщики, кредиторы, операторы вторичного рынка, органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, государство, инвесторы и др. Не менее специфичен и объект кредитных отношений, в качестве которого выступает жилая недвижимость, как правило, та, которая приобретается на заемные средства. Это обуславливает величину кредита, определяемую рыночной стоимостью жилья, и его долгосрочный характер.

Особенности субъектно-объектного состава ипотечного жилищного кредитования определены следующими характерными для него чертами:

1. Потребность населения в кредите обусловлена в первую очередь несоответствием стоимости жилья и текущих доходов населения.
2. Ипотечное кредитование, как и любой другой вид кредитования, подвержено существенным рискам, особенно в период кризисных ситуаций, что требует его обеспечения.



3. Для банков необходимо формирование достаточной кредитной базы, т.е. источников долгосрочных и относительно недорогих финансовых ресурсов, обязательно наличие развитого фондового рынка.

4. Важный социальный аспект, решаемый посредством ипотечного жилищного кредитования, обуславливает заинтересованность участия государства в его развитии. Исключительная значимость правового регулирования сферы ипотечного жилищного кредитования делает участие государства обязательным в его правоустанавливающих, правообеспечительных функциях и функциях организатора.

Существенная роль государства в ипотечном жилищном кредитовании, проявляющаяся в регулятивном воздействии на его развитие, а также в распределении и формировании финансовых ресурсов при самостоятельном поведении субъектов ипотечных программ обуславливает выраженный директивно-регулируемый характер данной формы кредитных отношений.

Таким образом, ипотечное жилищное кредитование можно рассматривать как сложную совокупность отношений, складывающихся в процессе предоставления кредитов (займов) в целях обеспечения населения жильем, обеспеченных залогом жилых помещений или долей в жилищном строительстве, формирования долгосрочных финансовых ресурсов.

Ипотека является наиболее привлекательной для банков разновидностью кредита, поскольку в качестве предмета залога выступает недвижимое имущество. Кроме того, использование ипотеки обеспечивает надежность залоговых отношений в силу того, что она подлежит обязательной государственной регистрации, а в случае несостоятельности (банкротства) должника по обязательству, обеспеченному ипотекой, имущество (предмет ипотеки) не включается в конкурсную массу, и, следовательно, удовлетворение требований кредитора происходит в общем порядке.

Экономическое содержание ипотеки и ипотечного кредита наиболее четко проявляется в процессе ипотечного кредитования, целью развития которого является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, а с другой – стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Ипотечное жилищное кредитование как процесс базируется на совокупности принципов, которые обеспечивают сохранение ссуженной стоимости и ее возврат кредитору, а также образуют методологическую основу функционирования ипотечного жилищного кредитования (целевой характер данного вида кредита, срочность, платность, возвратность и обеспеченность кредита).

Список использованных источников:

1. Желтякова Д.В., Зернова Л.Е. Проблемы ипотечного кредитования и пути их решения // Сборник материалов по итогам Всероссийского



конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. - 2020. - с. 9-15.

2. Желтякова Д.В., Зернова Л.Е. Управление ипотечным покрытием в коммерческом банке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». - 2020.- с. 204-207.

3. Кузнецова Д.В., Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на развитие ипотечного кредитования // Сборник материалов Всероссийская научной конференции молодых исследователей "Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития" (Вектор-2019). - 2019. - с. 215-219.

© Плеханова А.Н., 2021

УДК 336.77.067.22

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Подольная Т.В., Ильина С.И.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В настоящее время в процессе проведения кредитных операций для получения прибыли, коммерческие банки несут риски, связанные с невозможностью заемщиков-физических лиц, возвращать суммы основного кредитного долга банку, а также невозможностью выплаты процентов [1, 2].

Объем кредитного рынка постоянно растет, причем довольно быстрыми темпами. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска. С увеличением количества выданных кредитов, наблюдается увеличение числа ненадежных заемщиков.

На 2-х уровнях происходит управление кредитным риском коммерческого банка:

1) на уровне отдельного кредита [3].

Основными причинами появления кредитного риска на уровне отдельного кредита являются:

отклонение заемщика исполнить обязанности по кредиту в результате недобросовестного отношения или отсутствии такой возможности вследствие ухудшения ситуации, которая связана с финансовым положением;

угроза ликвидности залога;

ошибки сотрудников, которые вызваны возможными отклонениями от должностных инструкций при осуществлении кредитных операций.



2) на уровне кредитного портфеля в целом.

К факторам, которые приводят к повышению риска кредитного портфеля банка в целом, относят [4]:

высокая концентрация;

соединение кредитов в одном из отделов экономики;

высокая диверсификация, которая влечет к падению качества управления при недостаточном количестве квалифицированных работников с достаточными знаниями элементов многих отраслей экономики;

валютный риск кредитного портфеля;

несовершенство системы портфеля;

слабая квалификация сотрудников банка.

Деление кредитного риска на риск определенного заемщика и риск портфеля подразумевает перечень возможностей каждого вида риска в работе управления.

Управление каждым видом кредитного риска, имеет несколько характерных особенностей. Важным условием считается отличие целей управления.

Целью управления кредитным риском определенного заемщика-физического лица считается уменьшение возможности неисполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору и сокращение потерь банка при условии невозврата кредита. Цель управления риском совокупности кредитных вложений банка – поддержание на определенных уровнях показателей, характеризующих эффективность организации кредитных операций банка.

Значительной особенностью кредитного риска считается ожидаемое число убытков по кредитному портфелю, поскольку считается центром распределения его вероятностей. Этот показатель показывает наиболее правдоподобное значение уровня риска и определяется следующим образом, формула: $S_p = \sum_{i=1}^n S_i * p_i(c)$, где S_i – сумма выданных кредитов i -ой группе контрагентов, $i = 1, \dots, n$; $p_i(c)$ – кредитный риск относительно i -ой группы контрагентов.

Степень риска кредитного портфеля банка определяется следующим образом, формула: $K_p = \frac{K_1 + K_2}{2} = \frac{K_1 + K_{21} + K_{22} + K_{23} + K_{24}}{2}$, где K_1 – волатильность кредитного портфельного риска; K_2 – удельный вес ссудной задолженности, не являющейся стандартной, в совокупном объеме предоставленных кредитов; K_{21} – удельный вес нестандартных ссуд в совокупном объеме кредитного портфеля; K_{22} – удельный вес сомнительных ссуд в совокупном объеме кредитного портфеля; K_{23} – удельный вес проблемных ссуд в кредитном портфеле; K_{24} – удельный вес безнадежных ссуд в кредитном портфеле.



Показателем, характеризующий качество кредитного портфеля коммерческого банка, является удельный вес нестандартных ссуд в совокупном объеме кредитного портфеля,

$$\text{формула: } K_{21} = \frac{\text{Нестандартные ссуды}}{\text{Объем кредитного портфеля банка}} * 100.$$

Для расчета доли просроченной задолженности необходимо найти удельный вес сомнительных ссуд в совокупном объеме кредитного портфеля коммерческого банка,

$$\text{формула: } K_{22} = \frac{\text{Сомнительные ссуды}}{\text{Объем кредитного портфеля банка}} * 100.$$

Для коммерческого банка главное вести контроль над объемами кредитных сделок с клиентами, которые испытывают трудности. Для этого нужно найти удельный вес проблемных ссуд в кредитном портфеле,

$$\text{формула: } K_{23} = \frac{\text{Проблемные ссуды}}{\text{Объем кредитного портфеля банка}} * 100.$$

Значение данного показателя не должно быть выше 5% чистого кредитного риска коммерческого банка.

В большей мере действие на качество кредитного портфеля банка оказывает удельный вес безнадежных ссуд, т. к. риск по таким операциям равен сумме общей задолженности,

$$\text{формула: } K_{24} = \frac{\text{Безнадежные ссуды}}{\text{Объем кредитного портфеля банка}} * 100.$$

Значение данного показателя должно стремиться к нулю. Неблагоприятно на ликвидности коммерческого банка отражается высокое значение показателя.

Под управлением кредитного риска понимается способность сотрудников коммерческого банка:

правильно определить уровень риска, который коммерческий банк может на себя возложить;

правильно определить в любой момент величину взятого на себя риска;

поддерживать полученный кредитный риск на запланированном уровне и при потребности изменять его уровень.

На первом этапе управления кредитным риском осуществляется его планирование:

1) обзор и определение нормативных величин целевых уровней кредитного риска, выступает доля дефолтов, доля невозврата, уровень потерь и т.д.;

2) создание банковских продуктов: условий предоставления, мероприятий взаимодействия банка и клиента; формирование каналов продаж, которые соответствуют целевым показателям риска;

3) разработка и модернизация структуры по принятию решений для выдачи кредитов: системы лимитов и полномочий принятия решений,



этапов и процедур оценки и проверки предоставленной информации, разработка скоринга, решение организационных вопросов;

4) создание структуры, которая направлена на сопровождения ссудной задолженности: планирование процесса сопровождения, разработка этапов, алгоритмов и процедур работы с просроченной задолженностью, решение технических и организационных вопросов.

На первом этапе управления кредитными рисками главную роль представляет кредитная политика банка, которая формируется общими целями относительно операций с клиентами, фиксируемыми в положении о кредитной политике и деятельности персонала банка.

На втором этапе управления кредитным риском приходится на период функционирования кредитного процесса и охватывает процедуры идентификации и оценки, в том числе проверку на соответствие фактического риска его планируемому уровню [5].

Таким образом, способность управлять риском зависит от компетентности руководства и квалификации сотрудников, которые занимаются поиском кредитных проектов и разработкой условий кредита.

Список использованных источников:

1. Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. –3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 292 с.

2. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. 3-е изд., доп. М.: КНОРУС, 2012. 264 с.

3. Антошина Г.В. Основные подходы к управлению кредитными рисками // Банковское кредитование. 2009. №4. С. 10-15.

4. Лаврушин О.И. Банковские риски, М., КноРус, 2014. 232 с.

5. Максютлов А.А. Банковский менеджмент. Учебно-практическое пособие, 2016. 444 с.

© Подольная Т.В., Ильина С.И., 2021

УДК 336.71

СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА

Полетавкина Г.В.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Социальная деятельность банка является одним из ключевых факторов в продвижении его имиджа, помогая не только



благотворительным, но и инвестируя в другие не менее важные проекты для общества. У кредитных организаций существует для данной деятельности грамотно выстроенная работа, передовые технологии и лучшие финансовые решения: удобные и безопасные сервисы, помогающие перечислять деньги и т.д.

Позитивный имидж помогает повысить конкурентоспособность среди финансовых организаций. Он привлекает потребителей, ускоряет продажи банковских услуг, увеличивая их объемы. Для его укрепления используются современные методы маркетинга, такие как благотворительность и спонсорство.

Спонсорство – это осуществление спонсором вклада в виде предоставления имущества, оказания услуг, результатов интеллектуальной деятельности или проведения работ в деятельность другого лица на условиях распространения спонсируемой рекламы о спонсоре, его товарах [7].

Благотворительность – это добровольная деятельность людей по бескорыстной передаче имущества, денежных средств, выполнению каких-либо работ/услуг или оказание иной поддержки [8].

Основные признаки социального маркетинга включают:

ориентация на незащищенные слои населения;

повышение гласности к социальным проблемам;

привлечение денежных средств на решение этой проблемы [5].

Социальная деятельность банка может осуществляться по следующим основным направлениям:

поддержка деятельности в сфере научных разработок;

поддержка охраны окружающей среды;

поддержка деятельности в сфере образования;

поддержка проведения культурных и благотворительных мероприятий;

поддержка деятельности в сфере здравоохранения;

поддержка детских учреждений, деятельности, направленной на развитие творческих и интеллектуальных способностей детей и молодежи, деятельности в сфере социальной поддержки и защиты граждан, развитие инклюзивной среды;

поддержка деятельности в области физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта);

поддержка экологических проектов;

поддержка волонтерских акций;

поддержка деятельности организаций Ветеранов и инвалидов.

Одним из ярких примеров такой деятельности на российском финансовом рынке является АО «Альфа-Банк».

Альфа-Банк – социально-ориентированный коммерческий банк, который выделяет значительную часть ресурсов на направления



благотворительной и спонсорской деятельности. В данную деятельность входит не только помощь социально незащищенным слоям населения (воспитанникам детских интернатов и домов, детям, имеющим проблемы со здоровьем, ветеранам ВОВ и др.), но также развитие благотворительной культуры в обществе и среди своего коллектива.

Альфа-Банк реализует следующие социальные мероприятия:

1. Сотрудничество с Фондом «Линия жизни» («Альфа-Эндо», акция «Чья-то жизнь – уже не мелочь!», «Летний день» Альфа-Банка, Благотворительный Забег 5275, Alfa Business Forum, пожертвование онлайн при покупке билетов Alfa Future People).

2. «Кто, если не мы?». Конкурс благотворительных проектов, предложенных сотрудниками Альфа-Банка.

3. Традиционные благотворительные акции, направленные на помощь детям, оставшимся без попечения родителей (благотворительные акции ко Дню защиты детей, «Помоги собраться в школу», «Рождественское чудо», развитие волонтерского проекта «Дарим Добро»).

4. Другие благотворительные инициативы (патриотическая акция «Вахта памяти» и помощь ветеранам ВОВ, детская парусная регата «Кубок космонавта Леонова 2019», помощь медицинским учреждениям, благотворительный футбольный турнир в Новосибирске, «Теплая помощь» нуждающимся людям от ККО «Идель» в Казани, Помощь животным).

5. Поддержка культуры и искусства (проекты Midnight Opera и Midnight Rock, XII Международный кинофестиваль «Восток & Запад. Классика и авангард» в Оренбурге, «Лето. Музыка. Победа» в Новосибирске, цикл благотворительных концертов «Музыке открытые сердца» в Нижнем Новгороде, Конкурс детского рисунка к 100-летию со дня рождения М.Т. Калашникова в Ижевске).

6. Поддержка талантливой молодежи (стипендиальная программа «Альфа-Шанс», Public talks со студентами, Всероссийская олимпиада школьников по экономике НИУ ВШЭ 2019, Олимпиада «Покори Воробьевы горы!»).

7. Международная программа Alfa Fellowship.

8. Литературная премия «Большая книга».

9. Финансовая грамотность (Альфа-Банк в Барнауле принял участие в VI Всероссийской неделе сбережений «Развитие продуктов и услуг для малого и среднего бизнеса»).

10. Alfa Future People.

11. Внутренние коммуникации (укрепление имиджа и продвижение стратегии банка, формирование открытой конструктивной среды внутри банка, развитие диджитал-каналов коммуникации с сотрудниками, корпоративные волонтеры, помощь сотрудникам, попавшим в беду, вклад в общее дело – WWF / 23) [6].



Благодаря данной социальной деятельности организации данный коммерческий банк получает результат, выражающийся в следующем:

- укрепление авторитета среди клиентов и государства;
- увеличение лояльности клиентов, когда приоритетом для банка являются долгосрочные финансовые отношения;
- улучшение взаимоотношений с зарубежными инвесторами, которые учитывают участие банка в социальных программах;
- увеличение объема продаж банковских продуктов и услуг;
- укреплений позиций на рынке;
- привлечение новых клиентов и сотрудников;
- укрепление внутрикорпоративных взаимоотношений и т.д.

Итак, под банковской социальной деятельностью можно понимать активное участие и развитие социально значимых проектов, направленное на их улучшение и решение общественных проблем. Это создает неразделимую связь между компанией (банком) и потребителями, что позволяет в будущем привлекать спонсируемые организации к своим мероприятиям и наоборот. Также это дополнительная возможность приобретения и расширения деловых контактов, что может способствовать диверсификации деятельности банка, как одной из наиболее эффективных стратегий развития бизнеса.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что банковская социальная деятельность, в частности спонсорство и благотворительность, входит в состав маркетинга, способствуя достижению необходимых целей и задач.

Список использованных источников:

1. Полетавкина Г.В., Зернова Л.Е. К вопросу о продвижении банковских услуг на финансовом рынке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". - 2020. - с. 269-274.
2. Кащеев О.В., Зернова Л.Е., Полетавкина Г.В. Особенности рекламы банковских услуг для корпоративных клиентов – предприятий текстильной промышленности // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. - 2020. - № 5 (389) - с. 5-10.
3. Зернова Л.Е. Анализ развития конкурентной среды в банковской сфере // Modern Science. - 2020. - № 3-3. - с. 47-52
4. Зернова Л.Е. Корпоративный имидж как элемент минимизации репутационного риска коммерческого банка // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса».- 2019. - с. 38-42
5. Н.П. Козлова Эффективность спонсорства в социальном маркетинге // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2010. - с. 434-438;



6. Социальный отчет АО «Альфа-Банк»;
7. Федеральный закон от 18.07.1995 N 108-ФЗ (ред. от 21.07.2005) «О рекламе». Статья 19. Спонсорство;
8. Федеральный закон от 11.08.1995 N 135-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)». Статья 1. Благотворительная деятельность.

© Полетавкина Г.В., 2021

УДК 336.018

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Редькина Д.А., Антонов А.П.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Одними из основных элементов финансовой деятельности являются инструменты финансового менеджмента (далее – ИФМ). ИФМ представляет собой любой договор, при котором одновременно возникает финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевой инструмент – у другой. Под финансовым активом (далее – ФА) следует понимать денежные средства, право требовать по договору денежные средства или другой ФА, право обмена на другой ИФМ, долевой инструмент; под финансовым обязательством (далее – ФО) – обязательство предоставить денежные средства или ФА, обязательство обмена на другой ИФМ; под долевым инструментом (далее – ДИ) – любой договор, который дает право на часть активов организации после вычета всех ее обязательств. Вышеуказанные определения даны на основе Международного стандарта финансовой отчетности (далее – МСФО) (IAS) 32 «Финансовые инструменты – раскрытие и представление информации» и МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты – порядок учета и оценки финансовых инструментов» [1, с. 14].

На основании вышеизложенного, ИФМ представляет собой ФА и ФО. Описание их состава приведено в табл. 1 [2, с. 16, 17].



Таблица 1 – Состав ФА и ФО организации

ФА	ФО
<p>это любой актив, который представляет собой:</p> <p>Денежные средства;</p> <p>ДИ другой организации;</p> <p>Договорное право:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на получение денежных средств или иных ФА; либо - на обмен ФА (обязательств) с другой организацией на потенциально выгодных условиях; <p>Контракт, расчет по которому будет (может быть) произведен собственными ДИ и который представляет собой:</p> <ul style="list-style-type: none"> - производный инструмент, по которому организация получит или может быть обязана получить переменное количество собственных ДИ; - производный инструмент, расчет по которому будет или может быть произведен способом, отличным от обмена на фиксированную сумму денежных средств или на другой ФА за фиксированное количество собственных ДИ. 	<p>любое обязательство, которое представляет собой:</p> <p>Обязанность по договору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - передать другой организации денежные средства или иные ФА; или - обменяться ФА или ФО на потенциально невыгодных условиях; <p>Контракт, расчет по которому будет (может быть) произведен собственными ДИ организации и представляет собой:</p> <ul style="list-style-type: none"> - производный инструмент, по которому организация поставяет или может быть обязана поставить переменное количество собственных ДИ организации; либо - производный инструмент, расчет по которому будет или может быть произведен способом, отличным от обмена фиксированного количества собственных ДИ организации на фиксированную сумму денежных средств или на другой ФА.

На сегодняшний день существует большое разнообразие классификаций ИФМ по разным признакам. Наиболее часто встречающиеся представлены в табл. 2 [2, с. 17,18].

Таблица 2 – Классификации ИФМ

Классификационный признак	Виды ИФМ
Сегменты финансового рынка	ИФМ открытых рынков; Банковские ИФМ; Специальные ИФМ, которые предоставляются специализированными организациями.
Период обращения	Краткосрочные, где период обращения до одного года; Долгосрочные, где период обращения более года.
Характер ФО	Инструменты, по которым не возникают последующие ФО. Например, валюта, драгоценные металлы; Долевые финансовые инструменты, которые регламентируют кредитные отношения между их покупателем и продавцом и обязывают должника погасить в предусмотренные сроки их номинальную стоимость, а также заплатить дополнительное вознаграждение. Например, вексель, облигация; Долевые финансовые инструменты, которые подтверждают право их владельца на долю в уставном фонде эмитента и на получение дохода в виде дивиденда.
Приоритетная значимость	Первичные (инструменты первого порядка), которые выпускаются в обращение первичным эмитентом и подтверждают прямые имущественные права. Например, акции, облигации, чеки, векселя; Вторичные (инструменты второго порядка), которые подтверждают право или обязательство их владельца купить или продать обращающиеся первичные ценные бумаги, валюту, товары или нематериальные активы на заранее конкретных условиях в будущем периоде.
Гарантированность уровня доходности	ИФМ с фиксированным доходом; ИФМ с неопределенным доходом.
Уровень риска	Безрисковые ИФМ; ИФМ с низким уровнем риска; ИФМ с умеренным уровнем риска; ИФМ с высоким уровнем риска.



Самой распространенной классификацией среди вышеприведенных является та, которая построена на базе сегментирования финансовых рынков. К ее элементам относятся следующие [5, с. 15]:

ИФМ открытых рынков. В теории открытый рынок рассматривается как конкурентная среда, которая характеризуется свободным притоком, оттоком ликвидности. Здесь ИФМ представляет собой любой договор, при котором одновременно возникает ФА у одной организации и ФО или ДИ – у другой при условии свободного перемещения ликвидности, то есть свободного формирования стоимости актива [5, с. 15].

Примером свободного перемещения ликвидности является биржевая торговля, в рамках которой понятие ИФМ открытых рынков преобразовывается в понятие биржевой инструмент (далее – БИ) – тот ИФМ, цена на который формируется в процессе биржевых торгов. БИ применяются для проведения краткосрочных и долгосрочных операций. Краткосрочные операции обладают спекулятивным характером и заключаются в перепродаже актива по наиболее высокой цене. Долгосрочные операции характерны для инвестиционной деятельности организации. Они базируются на фундаментальном анализе финансового состояния и инвестиционной привлекательности того эмитента, в БИ которого предполагается осуществить вложение денежных средств [5, с. 15].

Принято выделять БИ с фиксированной и переменной доходностью. К первым относятся различные виды векселей и облигаций, для которых устанавливается срок и стоимость погашения; ко вторым – акции разных эмитентов и видов, производные инструменты (фьючерсы и опционы на базовый актив), для которых не установлена цена и сроки выкупа. Совокупность такого рода активов в некоторых случаях называют ценными бумагами в узком смысле, в отличие от ценных бумаг в широком смысле. Под ними понимаются любые квазиденьги, которые возможно обменять на базовый актив [5, с. 15, 16].

Ценные бумаги (далее – ЦБ) как экономическая категория представляют собой право на долю совокупного капитала, который получен в результате первичного размещения данных бумаг, а также на распределение и перераспределение прибыли, которую дает такой капитал. Это право отделяется от своей натуральной основы (например, денег, оборудования или патентов) и имеет собственную материальную форму (например, в виде бумажного сертификата или записей по счетам). ЦБ, которые находятся в обращении на бирже, по объемам совершаемых с ними сделок подразделяются на высоколиквидные и низколиквидные. Высоколиквидные ЦБ принято называть «голубые фишки», а низколиквидные – «второй эшелон». Достоинством «голубых фишек» является проявление устойчивой тенденции ценовой динамики в связи с меньшей волатильностью, чем у ЦБ «второго эшелона». Данные активы



считаются более надежными, потому что предугадать их ценовые характеристики в будущем возможно с большей вероятностью, чем стоимость менее ликвидных активов [5, с. 16].

Открытые рынки, ввиду непредсказуемости перемещения ликвидности, характеризуются высоким уровнем риска, который проявляется в низкой вероятности получения положительных результатов и в высокой вероятности возникновения неблагоприятных исходов. Менее рискованным является рынок банковских инструментов [5, с. 16; 1, с. 19].

Банковские ИФМ. Банковский инструмент представляет собой любой договор, при котором одновременно возникает ФА у одной организации и ФО – у другой. Здесь одной из сторон договора обязательно является банк [5, с. 16].

Наиболее распространенными банковскими ИФМ являются депозиты и кредиты [1, с. 19, 20].

При открытии депозита и подписании договора между организацией, которая имеет денежную сумму, и банком, который принимает на себя обязательства по управлению этой суммой, у организации возникает ФА, который равен сумме денежных средств и процентов, выплачиваемых банком за их использование, а у банка – обязательство в таком же объеме. В случае если устав организации не позволяет размещать денежные средства в депозитах, задолженность банка перед организацией возможно оформить в виде векселя на определенный срок с начислением процентов или подписать договор о неснижаемом остатке на расчетном счете организации с начислением на сумму неснижаемого остатка банком процентов [1, с. 19].

При подписании документов о предоставлении кредита ФА, который включает сумму кредита и все дополнительные выплаты по нему, возникает у банка-кредитора, а равная сумма обязательств – у организации-кредитополучателя (заемщика). В зависимости от срока предоставления кредит подразделяется на: краткосрочный – выдается на исполнение временного недостатка собственных оборотных средств заемщика (срок до года); среднесрочный – выдается на срок от одного года до трех лет на производственные и коммерческие цели; долгосрочный – используется в инвестиционных целях и обслуживает движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых кредитных ресурсов (срок погашения от трех до пяти лет); онкольный – предоставляет право пользоваться кредитом банка со специально открытого счета, выдача денежных средств обеспечивается залогом ЦБ, принадлежащих заемщику (выдается на короткий срок и погашается по первому требованию банка); овердрафт – разновидность краткосрочного кредита, который выдается для оплаты обязательств при недостаточности или отсутствии на расчетном счете клиента-заемщика достаточного объема денежных средств [2, с. 19, 20; 5, с. 17].



Особой формой банковского ИФМ является банковская гарантия, которая представляет собой выдаваемое банком-гарантом поручительство за выполнение клиентом либо иным лицом денежных или других обязательств. Обязательство у банка-гаранта возникает тогда, когда у клиента формируется потребность в ФА ввиду невозможности выполнения обязательств перед третьим лицом. Данный инструмент предоставляет возможность хеджировать риски перед другими лицами [2, с. 20].

Банковские ИФМ – это источник формирования инвестиционной среды бизнеса. Помимо них такими являются финансовые услуги, которые предоставляются специализированными кредитно-финансовыми организациями [5, с. 18].

Специальные ИФМ, которые предоставляются специализированными организациями. Самыми распространенными ИФМ, которые предоставляются специализированными организациями, являются следующие: лизинг, факторинг и страхование [3, с. 59].

Лизинг представляет собой долгосрочную аренду (на срок от шести месяцев) оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения, которая предусматривает возможность их последующего выкупа арендатором по остаточной стоимости [3, с. 59].

Факторингом является комплекс услуг для производителей и поставщиков, которые ведут торговую деятельность на условиях отсрочки платежа, заключающийся в перепродаже дебиторской задолженности в пользу третьего лица (фактора) [3, с. 65, 66].

Третьим инструментом, который позволяет расширять инвестиции в активы и улучшать их структуру, выступает страхование – совокупность экономических отношений между его участниками (страховщиками и страхователями) относительно формирования страхового фонда и его использования для возмещения ущерба [2, с. 22; 3, с. 72].

Для выбора одного из выше представленных ИФМ относительно сегментов финансового рынка, необходимо прибегнуть к оценке собственных инвестиционных ресурсов. Такую оценку можно осуществить с помощью анализа каналов входящего и исходящего денежных потоков, подход к которому определен в работе [4]. Через каналы денежных потоков оцениваются инвестиционные возможности организации, что является чрезвычайно актуальным на рынке финансовых услуг.

Список использованных источников:

1. Антонов А.П., Дружинина И.А. Инструменты финансового менеджмента: методические указания. – М.: МГУДТ, 2014. – 73 с.
2. Антонов, А.П. Финансовые инструменты открытых рынков. Конспект лекций: Учебное пособие / Антонов А.П. – Москва: МГУДТ, 2016. – 67 с.
3. Инструменты финансового менеджмента. Часть II. Денежные потоки организации, банковские инструменты финансового менеджмента,



лизинг, факторинг, страхование: Учебное пособие / Антонов А.П., Бондарева И.А., Дружинина И.А. – Москва: МГУДТ, 2016. – 88 с.

4. Антонов А.П. Подход к оценке эффективности хозяйственной деятельности организации // Международный научный журнал "Инновационная наука" №4/2017 (в 4 частях), часть 1, с. 31 – с. 33. – ISSN 2410-6070.

5. Дружинина И.А., Антонов А.П., Белгородский В.С., Генералова А.В. Современные инструменты управления финансовым состоянием предприятия: монография – М.: ФГБОУ ВО «МГУДТ», 2016. – 160 с.

© Редькина Д.А., Антонов А.П., 2021

УДК 336

ПРОЯВЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Рзаева А.Б.

Научный руководитель Солдаткин С.Н.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Хабаровский государственный университет
экономики и права», Хабаровск*

Статья посвящена вопросам развития конкуренции в российском банковском секторе как составной части финансового сектора. Выделен ряд объективных аспектов такой конкуренции: усиление конкурентного воздействия небанковских финансовых организаций на банковский сектор; цифровая трансформация банков; сокращение чистых процентных доходов банков; наличие недобросовестной конкуренции в банковском секторе. Особое внимание уделено аспектам стимулирования конкуренции со стороны российского мегарегулятора: внедрение Системы быстрых платежей; поддержка ликвидности банков; введение цифрового рубля; публикация рейтингов банков.

Развитие конкуренции на финансовом рынке является приоритетным направлением стратегии экономического развития России. Активная поддержка развития конкуренции определяется приоритетной направленностью деятельности государства в экономической сфере [1].

Конкуренция является одним из важнейших факторов повышения эффективности финансового рынка, стимулирования финансово-кредитных институтов к совершенствованию своих бизнес-моделей, применению инновационных решений, в том числе основанных на цифровых технологиях. В конечном счёте, все это способствует более полному удовлетворению спроса потребителей финансовых услуг.

Структура финансового сектора как части финансовой индустрии не имеет чётко и однозначно установленных границ. По мере растущей



финансиализации мировой экономики, особенно с учётом новых финансовых технологий эти границы имеют тенденцию к расширению, становятся все более размытыми и условными [2, с. 8].

Российские банки, являясь составной частью финансового сектора России, по-прежнему выступают основными поставщиками финансовых услуг. Для России характерна высокая доля банковской системы в активах финансовой индустрии. По данным Банка России в 2019 году на долю банков приходилось 84% активов российских финансовых организаций [3, с. 7].

По данным Ассоциации банков России (АБР) активы банковского сектора России составляют 87,8% ВВП [4, с. 12].

По нашему мнению, можно выделить ряд важнейших аспектов проявления конкуренции в банковском секторе как составной части финансового сектора России.

1. Объективный процесс постепенного сокращения доли российских банков в активах финансовых организаций, усиления конкурентного воздействия небанковских финансовых организаций на банковский сектор.

На рис. 1 приведены данные, отражающие соотношение активов российских финансовых организаций за ряд лет.



Рисунок 1 – Соотношение активов российских финансовых организаций в динамике за 2017-2019, %% [3, с. 7]

Как видно из рис. 1, в 2017-2019 годах наметилось некоторое сокращение доли российских банков в совокупных активах финансовых организаций. По данным Банка России, уже в 2019 году небанковские финансовые организации опередили банковский сектор по темпам своего развития, особенно в сегменте управления активами. Тем самым усиливается конкурентное воздействие небанковских финансовых организаций на банковский сектор.

На наш взгляд, в условиях пандемии и постпандемийный период этот тренд в развитии финансового сектора продолжится. Более того, происходит дальнейшее взаимопроникновение и интеграция банковского и небанковского секторов как в рамках финансовых холдингов, созданных преимущественно на основе банков, так и через формирование каналов продаж комиссионных продуктов и доступа к банковским услугам.

2. Объективная необходимость внедрения цифровых технологий в деятельность банков (цифровой трансформации банков) в условиях



всеобщей цифровизации российской экономики существенно увеличивает ИТ-затраты банков.

В последнее время банки прилагают массу усилий для привлечения клиентов как в розничном, так и в корпоративном сегменте. В период пандемии значительно активизировался перевод банковских услуг в онлайн-сектор. С мая 2018 по май 2019 года с 45,1 до 55,2% возросла доля взрослого населения России, использующего дистанционный доступ к банковским счетам для совершения переводов. Высокое проникновение дистанционных финансовых сервисов позволило значительно облегчить доступ населению и бизнесу к финансовым услугам в условиях распространения коронавирусной инфекции [5, с. 2].

Всё это требует от банков дополнительных затрат на оцифровку своих продуктов, изменение подходов к их продвижению и развитию каналов удаленного обслуживания клиентов. Таким образом, происходит активное распространение автоматизации и алгоритмизации процессов, существенно повышающих операционную эффективность. Но для этого банкам приходится увеличивать количество ИТ-специалистов и соответственно расходы на их содержание.

Банки продолжают создавать электронные платформы и экосистемы, предлагающие клиентам как традиционные финансовые продукты и услуги, так и нефинансовые сервисы: юридические услуги, телемедицину, заказ такси и ресторанов, билеты в кино и др. В центре этого процесса в России стоят именно банки, вовлекающие в свою орбиту финансовые и нефинансовые компании. Стоит отметить, что, например, в Китае экосистемы развиваются на базе финтехкомпаний и компаний, предоставляющих нефинансовые услуги.

3. Наличие элементов недобросовестной конкуренции в банковском секторе.

Подобные действия банков связаны с необходимостью поддержания надлежащего уровня ликвидности и попытками привлечь новых клиентов любыми способами.

В конце 2018 года ФАС России и Банк России в совместном письме [7] обозначили наиболее распространенные составы недобросовестной конкуренции на рынке банковских:

уменьшение размера процентов, начисляемых на денежные средства, вносимые во вклады (пополнения);

установление комиссии за операции пополнения вкладов;

ограничение максимальной суммы пополнения вклада в течение календарного месяца;

значительное увеличение минимальной суммы, на которую может быть единовременно пополнен вклад;

введение запрета на ранее разрешённые операции пополнения вкладов.



В настоящее время ФАС разрабатывает законопроект, который будет обязывать банки выносить на первую страницу договора все существенные условия, что позволит упростить ознакомление потребителей с наиболее важными положениями договора и сократить перечень нарушений Закона о защите конкуренции [8].

Стоит отметить, что АБР считает развитие справедливой конкуренции в банковском бизнесе одной из своих важнейших целей. Такая работа ведётся в партнёрстве с Банком России. На рис. 2 отражены миссия и все цели АБР.



Рисунок 2 – Миссия и цели АБР [9, с. 12]

На наш взгляд, можно привести ряд примеров проявления межбанковской конкуренции, инициируемой самим мегарегулятором в лице Банка России.

1. Внедрение Системы быстрых платежей (СБП). Инициированное Банком России в феврале 2020 года внедрение СБП серьёзно изменило ситуацию на рынке платёжных услуг. СБП позволяет переводить денежные средства по номеру телефона, а банк для перевода работник выбирает сам. В результате решается проблема «зарплатного рабства», когда работодатели ориентировались только на один банк и неохотно соглашались менять банк персонально для отдельного сотрудника, и сводится на нет процесс оформления зарплатного проекта. В итоге СБП повышает качество платёжных услуг, «оздоравливает» конкуренцию между банками и ведёт к снижению стоимости платёжных услуг для клиентов.

Важно отметить, что жесткая политика Центробанка по обязательному подключению банков к СБП вполне вероятно ослабит монополию Сбербанка [10].

2. Государственная поддержка ликвидности банковского сектора в период пандемии.

Развитие ситуации с коронавирусом отразилось на финансовом секторе России. В этой связи Банк России предпринял меры по поддержке устойчивости российского финансового сектора в целом и банковского сектора в частности.

Так, в 2020 году действовал и в 2021 году продолжает действовать механизм субсидирования коммерческих банков, реализующих в период пандемии программы льготного кредитования МСБ, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (программы ФОТ 1.0, ФОТ 2.0, ФОТ



3.0). Это приводит к повышению устойчивости и конкурентоспособности банков.

Однако, не все банки в равной степени могут воспользоваться данным инструментом государственной поддержки своей финансовой устойчивости, поскольку для банка-получателя субсидии установлен ряд требований, в том числе наличие кредитного рейтинга не ниже уровня «А-(RU)» и (или) «ruA-» либо подтверждение участия в программах АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», а также соблюдение установленных Банком России обязательных нормативов [11].

3. Планируемое введение цифрового рубля Банком России. Российский рубль в цифровой форме (ЦВЦБ, цифровая валюта банка) дополнительно к существующим формам денег сможет совместить в себе преимущества и наличных, и безналичных денег [12, с. 3].

В настоящее время мегарегулятор рассматривает 4 возможные модели цифрового рубля ЦВЦБ:

1) модель А – открываются кошельки банкам для осуществления межбанковских расчётов;

2) модель В – открываются и ведутся кошельки клиентов на платформе ЦВЦБ, а также осуществляются по ним расчёты;

3) модель С – открываются и ведутся кошельки клиентов на платформе ЦВЦБ. Банки/финансовые посредники выступают в качестве посредников, инициируют открытие кошельков клиентов и осуществление по ним расчётов;

4) модель D – открываются и ведутся кошельки банкам/финансовым посредникам в ЦВЦБ. Банки/финансовые посредники открывают и ведут кошельки клиентов на платформе ЦВЦБ и осуществляют по ним расчёт [12, с. 27-31].

Как видно, все модели цифрового рубля ЦВЦБ принципиально различаются лишь механизмом открытия центральным банком электронных цифровых кошельков. Однако, при этом возникает вопрос: к чему сведётся роль и значимость коммерческих банков после введения цифрового рубля ЦВЦБ?

Существует точка зрения, согласно которой при открытии цифровых кошельков в мегарегуляторе и осуществлении расчётов на его платформе есть риск снижения конкуренции и падения роли коммерческих банков. При использовании цифрового рубля коммерческие банки практически не будут задействованы, поскольку транзакции будут проводиться напрямую между участниками в блокчейне без участия коммерческих банков [13, с. 57].

Позиция Банка России является иной, более оптимистичной: введение цифрового рубля должно решить проблему заградительных тарифов и лимитов, установленных некоторыми банками в рамках Системы быстрых платежей. Цифровой рубль «как раз за счёт того, что кошельки будут на



платформе Центрального банка и при этом все расчётные и кредитные продуктовые сервисы остаются «на руке» коммерческих банков, даёт возможность уйти от этого платёжного рабства» [14].

4. Публикация Банком России рейтингов банков. Например, согласно рейтинга системно значимых кредитных организаций России, к таким в 2021 году отнесены только 12 банков. Топ 10 рейтинга банков по надёжности в 2021 году возглавили финансовые учреждения, имеющие государственную поддержку. Несомненно, публикация таких рейтингов прямо или косвенно влияет на предпочтения потребителей банковских услуг.

Таким образом, конкуренция в финансовом, в частности, в банковском секторе вызвана как объективными, так и субъективными факторами. В период усиления турбулентности на рынках конкуренция усиливается. В этой связи важны навыки управления финансовыми рисками и принятия инвестиционных решений в условиях финансового стресса и высокой рыночной волатильности. Существенно повышается роль и значимость потребителей финансовых услуг транслировать организациям финансового сектора свои предпочтения и тем самым влиять на финансовый рынок. Поэтому участники финансового рынка, в том числе банки должны быть заинтересованы в повышении общего уровня финансовой грамотности потребителей, например, в части осведомленности о современных платёжных технологиях.

Список использованных источников:

1. Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции : Указ Президента Российской Федерации от 21.12.2017 № 618 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71739482/> (дата обращения 02.04.2021).

2. Финансовая индустрия сегодня и завтра: Россия и международная практика (Информационно-аналитические материалы) [Электронный ресурс]. – URL: https://asros.ru/upload/iblock/f8c/15145_informatsionnoanaliticheskiematerialy_bankovskogoforumavsochi2017.pdf (дата обращения 31.03.2021).

3. Обзор российского финансового сектора и финансовых инструментов. Аналитический материал. 2019 г. Банк России, 2020 [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/107372/overview_2019.pdf (дата обращения 31.03.2021).

4. Основные направления деятельности Ассоциации банков России на период 2020-2022 годов [Электронный ресурс]. – URL: <https://asros.ru/upload/iblock/735/Osnovnye-napravleniya-deyatelnosti-Assotsiatsii.pdf> (дата обращения 31.03.2021).



5. Аналитическая справка об индикаторах финансовой доступности за 2019 год (по результатам замера 2020 год). Банк России. Июль 2020 [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/108660/acc_indicators_2019.pdf (дата обращения 31.03.2021).

6. Казак М. Зачем Альфа-банк организовал крупнейший в России фестиваль EDM и технологий [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cnews.ru/articles/zachem_alfabank_organizoval_krupnejshij (дата обращения 01.04.2021).

7. О недопустимости недобросовестной конкуренции на рынке вкладов : Письмо Федеральной антимонопольной службы и Банка России от 29 декабря 2018 г. №ИА/108764/18/ИН-01-52/82 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72044314/> (дата обращения 01.04.2021).

8. Кожевников И. Недобросовестная конкуренция в банковском секторе [Электронный ресурс]. – URL: https://zakon.ru/blog/2020/10/13/nedobrosovestnaya_konkurenciya_v_bankovskom_sektore (дата обращения 01.04.2021).

9. Основные направления деятельности Ассоциации банков России на период 2020-2022 годов. Ассоциация банков России [Электронный ресурс]. – URL: <https://asros.ru/upload/iblock/735/Osnovnye-napravleniya-deyatelnosti-Assotsiatsii.pdf> (дата обращения 01.04.2021).

10. Система быстрых платежей: что это и зачем нужно [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.atol.ru/blog/sistema-bystrykh-platezhey-cto-eto-i-zachem-nuzhno/> (дата обращения 01.04.2021).

11. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2021 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на восстановление предпринимательской деятельности : Постановление Правительства РФ от 27 февраля 2021 г. № 279 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400282519/> (дата обращения 01.04.2021).

12. Цифровой рубль. Банк России. Доклад для общественных консультаций. Октябрь 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/112957/Consultation_Paper_201013.pdf (дата обращения 01.04.2021).

13. Вершинина О.В., Лабушева Я.Г., Султаниев И.С. Анализ возможностей и рисков введения в обращение цифровых валют центральных банков на примере «цифрового рубля» // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2021. № 1. С. 51–60. DOI: 10.25586/RNU.V9276.21.01.P.051



14. В ЦБ заявили, что цифровой рубль даст возможность уйти от "платежного рабства" [Электронный ресурс]. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/10314269> (дата обращения 01.04.2021).

© Рзаева А.Б., 2021

УДК 657

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРЕОЦЕНКИ АКТИВОВ

Рыжко Е.И., Смолярова М.А.

*Учреждение образования «Белорусский национальный
технический университет», Беларусь*

В статье представлены преимущества и недостатки переоценки активов. В процессе поиска информации, был выявлен более детальный и часто используемый метод оценки.

Переоценка активов – это корректировка балансовой стоимости основного средства путем ее изменения в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от справедливой рыночной стоимости основного средства, т.е. переоценка может отражать как повышение, так и снижение стоимости основного средства, а цель, для которой проводится переоценка актива, включает продажу актива другому подразделению, слияние или приобретение компании.

Что же такое переоценка активов. Переоценка активов означает изменение рыночной стоимости активов, независимо остаточной стоимости. Как правило, оценка актива проводится всякий раз, когда существует разница между текущей рыночной стоимостью актива и его стоимостью на балансе компании.

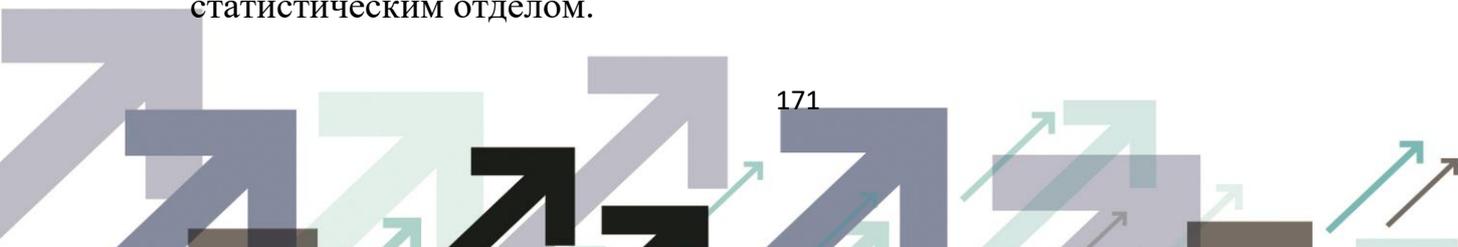
Согласно МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности), основные средства должны отражаться по первоначальной стоимости. После этого компаниям разрешается использовать либо Модель затрат, либо модель переоценки [1].

В модели затрат балансовая стоимость активов не корректируется и амортизируется в течение срока полезного использования.

В модели переоценки стоимость актива может быть скорректирована в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от справедливой стоимости. В этом случае при переоценке актива создается резерв, названный «Резерв переоценки». При увеличении стоимости актива зачисляется в резерв переоценки, а при его уменьшении списывается. Мы переоцениваем Основные средства и Нематериальные активы.

Методы переоценки активов:

1. Метод Индексации. В этом методе индекс применяется к стоимости активов, чтобы узнать текущую стоимость. Индексный список выдается статистическим отделом.





2. Метод текущей рыночной цены – в соответствии с преобладающей рыночной ценой активов.

Переоценка земли и здания – для получения справедливой рыночной стоимости здания, мы можем воспользоваться помощью дилеров недвижимости, доступных на рынке.

Завод и оборудование – забыв о справедливой рыночной стоимости завода и оборудования, мы можем воспользоваться помощью поставщика.

Этот метод обычно используется руководством совета директоров для переоценки активов.

3. Метод прямой оценки. В этом методе технический оценщик проводит детальную оценку активов, чтобы выяснить их рыночную стоимость. Полная оценка необходима, когда компания оформляет страховой полис на основные средства. В этом методе мы должны следить за тем, чтобы основные средства не были переоценены или недооценены.

Рассмотрим преимущества и недостатки расчета амортизации по Методу переоценки активов.

Формула расчета амортизационных отчислений по методу переоценки приведена ниже:

Амортизационные отчисления = Стоимость Актива на начало года + Поступления в течение года – Отчисления в течение года – Стоимость Актива на конец года [2].

Преимущества данного расчета:

если активы переоценены в сторону повышения, это увеличит денежную прибыль (чистая прибыль плюс амортизация) предприятия;

вести переговоры о справедливой цене активов предприятия до слияния с другой компанией или поглощения ее другой компанией;

кредитный остаток резерва переоценки может быть использован для замены основных средств по истечении срока их полезного использования;

снизить коэффициент кредитного плеча (обеспеченный кредит к капиталу);

налоговая выгода приводит к увеличению стоимости активов; следовательно, сумма амортизации будет увеличиваться и, следовательно, приведет к вычету налога на прибыль.

Недостатки метода:

компания не может переоценить свои основные средства каждый год, иначе стоимость основного средства не может снизиться. В такой ситуации амортизация не может быть начислена компанией;

компания действительно тратит большую сумму на переоценку основных средств, так как эта работа требует помощи технических специалистов, а увеличение расходов приводит к уменьшению прибыли.

Ограничения. Если компания проводит переоценку и это приводит к снижению балансовой стоимости основных средств, то эта величина должна быть списана в Счет прибылей и убытков. Однако если кредитный остаток



имеется в резерве переоценки для этого основного средства, то мы будем дебетовать резерв переоценки вместо Счета прибылей или убытков.

Важные моменты, которые следует отметить по данной теме. Сумма переоценки основных средств в сторону увеличения подлежит зачислению в резерв переоценки, и этот резерв не может быть использован для распределения дивидендов. Резерв переоценки – это резерв капитала, который может быть использован для приобретения переоценки основных средств; он может быть зачтен против убытка от обесценения основных средств [3].

Если какое-либо увеличение амортизации возникло в результате переоценки Активов, амортизация должна быть списана на счет резерва переоценки.

Наиболее важным является рассмотрение подходящего метода переоценки активов. Наиболее часто используется метод оценки.

Благодаря данному анализу, можно сделать несколько выводов, которые в дальнейшем помогут компании. Предприятие должно провести переоценку своих активов, поскольку переоценка обеспечивает приведенную стоимость активов, принадлежащих предприятию, а переоценка в сторону повышения выгодна для предприятия; оно может взимать больше амортизации по восходящей стоимости и получать налоговую выгоду.

Список использованных источников:

1. Переоценка основных средств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://otherreferats.allbest.ru/audit/00143766_0.html– Дата доступа: 03.04.2021.

2. Переоценка стоимости активов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://utmagazine.ru/posts/14302-pereocenka-stoimosti-aktivov>– Дата доступа: 03.04.2021.

3. Переоценка активов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/143358/>– Дата доступа: 03.04.2021.

© Рыжко Е.И., Смолярова М.А., 2021



УДК 339.187.62

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЗИНГА И ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТА КАК ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Сидорова А.А., Чеховская И.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Волгоградский государственный
технический университет», Волгоград*

В статье рассматривается сущность и дается общая характеристика современным источникам финансирования капитальных вложений: долгосрочному кредиту и лизингу. Кратко рассматриваются особенности применения источников финансирования капитальных вложений, выделяются основные преимущества и недостатки данных финансовых инструментов.

Для предприятий, функционирующих в реальном секторе экономики, особое значение в современных условиях хозяйствования имеет процесс осуществления капитальных вложений в основные производственные фонды. Это связано с тем, что от обеспеченности предприятий основными средствами самым непосредственным образом зависит эффективность производственной деятельности, качество и количество выпускаемой продукции (выполняемых работ и оказываемых услуг), а, следовательно, и итоговый финансовый результат.

В наиболее общем виде, капитальные вложения определяются как инвестиции в основной капитал (основные средства). Это совокупность затрат в строительство, реконструкцию, технологическое перевооружение объектов основных средств [1, с. 157].

Согласно вновь принятому Федеральному стандарту бухгалтерского учета «Капитальные вложения», под капитальными вложениями понимаются: «определяемые в соответствии с настоящим Стандартом затраты организации на приобретение, создание, улучшение и (или) восстановление объектов основных средств» [2].

Само понятие «капитальные» подразумевает под собой значительность вкладываемых средств. Учитывая капитальный характер таких вложений, можно предположить, что для современных предприятий достаточно проблематично самостоятельно заработать большой объем финансовых ресурсов для инвестирования в основные средства. Как результат, руководство предприятий решает привлечь для финансирования капитальных вложений заемный капитал.

Современный рынок заемного капитала достаточно разнообразен. Однако, как и любой привлекаемый для финансирования капитал, заемный



капитал имеет определенную стоимость и условия его привлечения. Для финансирования капитальных вложений предпочтительно использовать долгосрочный заемный капитал. В том случае, если речь идет о приобретении движимого имущества, финансирование может также осуществляться за счет такого инструмента как лизинг.

Инвестирование средств в капитальные вложения возможно только за счет средств долгосрочного характера, так как краткосрочный кредит подразумевает под собой выдачу финансовых ресурсов на срок менее одного года. За такой короткий промежуток времени вновь введенные основные средства не успевают себя окупить, а значит, данный вариант крайне невыгоден для коммерческого предприятия. Долгосрочный кредит также имеет преимущества перед краткосрочным кредитом в части обеспечения более высокого уровня финансовой устойчивости и ликвидности [3, с. 18].

Выделим основные характеристики долгосрочного кредита:

финансовые ресурсы привлекаются на срок более 12 месяцев;

как правило, коммерческие банки, в случае выдачи долгосрочного кредита требуют залог (движимое и недвижимое имущество). Это влечет за собой удорожание стоимости использования кредита, так как предприятие несет расходы по оценке стоимости залога или расходы по страхованию объектов залога;

при долгосрочном кредитовании риски кредитной организации возрастают, а значит, коммерческие банки будут стремиться их минимизировать за счет более тщательного подхода к оценке кредитоспособности клиента или за счет более высокой процентной ставки;

меньшая кредитная нагрузка по сравнению с краткосрочным кредитованием, кредит погашается относительно небольшими размерами, в виду длительного срока кредитования;

в тоже время, длительность погашения кредита приводит и к значительным переплатам, которые могут достигать общей величины привлеченных средств;

в большинстве случаев долгосрочные кредиты носят целевой характер и предоставляются под конкретные инвестиционные проекты [4, с. 305].

Более полное представление о долгосрочном кредитовании можно получить на основании табл. 1.

Тем не менее, долгосрочный кредит – это не единственный инструмент для финансирования объектов основных средств. В том случае, если объектом капитальных вложений выступает движимое имущество – в этой ситуации коммерческое предприятие может заключить лизинговую сделку.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на



определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем [5, с. 530].

Таблица 1 – Особенности отдельных видов долгосрочного кредитования [4, с. 307]

Характерные элементы операции	Инвестиционное кредитование	Проектное кредитование	Проектное финансирование
Специфика процесса	Кредитная операция	Кредитная операция	Операция сочетает в себе элементы кредитования и финансирования
Субъекты процесса кредитования	Коммерческий банк и предприятие – инициатор инвестиционного проекта	Коммерческий банк и предприятие – инициатор инвестиционного проекта	Банк и другие инвестиционные компании, предприятие – инициатор инвестиционного проекта
Объекты процесса кредитования	Инвестиционный проект	Инвестиционный проект	Инвестиционный проект
Проектная структура	Не создается	Создается проектная группа, в особо крупных проектах – проектная компания	Создается проектная группа, в особо крупных проектах – проектная компания

В соответствии с договором лизинга арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю за плату данное имущество во временное владение и пользование. Как правило, по истечению срока договора аренды, объект лизинга переходит в собственность лизингополучателя [6, с. 41].

Здесь следует отметить такой момент, отдельные авторы причисляют лизинг к кредиту, однако это в корне неверно. Несомненно, лизинг имеет отдельные черты кредита, однако различия также существенны.

Алгоритм лизинговой сделки выглядит так:

1. Предприятие осуществляет выбор конкретного предмета лизинга, поставщика и лизингодателя.
2. Оформляется заявка в лизинговую компанию и осуществляется сбор необходимых документов.
3. Лизингодатель оценивает возможность заключения лизинговой сделки (анализ платежеспособности и финансовой устойчивости клиента).
4. При положительном решении по заявке лизингодатель заключает договор с клиентом о финансовой аренде. Одновременно с этим лизингодатель оформляет договор с официальным поставщиком предмета лизинга.
5. Внесение авансового платежа от лизингополучателя. Лизингодатель при этом выплачивает полную стоимость предмета лизинга поставщику по сделке.
6. Поставщик передает предмет лизинга лизингодателю вместе со всеми техническими и правоустанавливающими документами. Затем объект передается во владение непосредственно лизингополучателю.



7. Регистрации объекта лизинга. При регистрации лизингодатель указывается как собственник, а лизингополучатель – как фактический владелец.

8. По истечении срока договора лизинга лизингодатель передает все права на объект лизингополучателю.

Систематизируем результаты проделанной работы и оформим преимущества лизинга перед долгосрочным кредитом в виде табл. 2.

Таблица 2 – Преимущества лизинга перед банковским кредитом

Банковский кредит	Лизинг
Отсутствуют какие-либо льготы со стороны государства для большинства предприятий, только для отдельных компаний (малый и средний бизнес, сельскохозяйственные предприятия), за счет средств бюджета может быть компенсирована часть затрат на выплату процентов	Лизинг зачастую используют как инструмент налоговой оптимизации. Так, лизинг позволяет применять ускоренную амортизацию (коэффициент 3), как итог, снижается налог на прибыль. В отдельных случаях лизинг также положительно отражается на величине налога на имущество
Сложность получения банковского кредита на срок свыше одного года, в связи с непростыми условиями хозяйствования и низким уровнем эффективности прогнозирования на длительный период	Лизинговые сделки заключаются, как правило, на длительные сроки. В частности практикуется предоставление лизинга на срок равный сроку амортизации имущества с учетом коэффициента ускорения амортизационных платежей (равен 3)
Для получения долгосрочного кредита банки требуют залог, который по стоимости приблизительно равен стоимости привлекаемого капитала	Гарантией возврата финансовых ресурсов выступает сам объект лизинга
Заемный капитал, включая долгосрочный кредит, ухудшает структуру пассива баланса, с позиций оценки финансового состояния, снижается уровень финансовой устойчивости	Лизинг не оказывает влияния на структуру пассива баланса
Для получения долгосрочного кредита важно иметь высокий уровень кредитоспособности, определенный уровень соотношения активов и пассивов и прибыльность деятельности на протяжении определенного периода	Возможность заключения лизинговой сделки сохраняется даже при определенных проблемах в финансовой сфере предприятия
Достаточно длительный период рассмотрения кредитной заявки. Помимо этого, необходимо собрать определенный пакет документов, включая документы на предмет залога	Более простая процедура оформления, не требуется большой пакет документов для оформления лизинговой сделки
Процентная ставка при долгосрочном кредите выше, чем по лизингу	Меньшая переплата процентов, как итог наблюдается экономический эффект по сравнению с долгосрочным кредитом, в том числе и за счет налоговой экономии

Таким образом, учитывая данные проведенного исследования вопросов инвестирования финансовых ресурсов в объекты основных средств, можно рекомендовать заключение лизинговых сделок, как более выгодного источника финансирования капитальных вложений. В тоже время, несмотря на явные преимущества заключения лизинговых сделок, данный источник капитальных вложений в Российской Федерации пока не получил широкого развития в силу ряда причин.



Список использованных источников:

1. Дерли, Е.Н. Роль капитальных вложений в воспроизводстве основного капитала / Е.Н. Дерли // Вестник науки. - 2018. - Т. 1. - № 8. - С. 157-159.
2. Приказ Минфина России от 17.09.2020 № 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».
3. Федорова, Г.В. Сравнительная эффективность использования лизинга и коммерческого кредита / Г.В. Федорова // Бенефициар. - 2018. - № 25. - С. 18-20.
4. Умарова, А.О. Сравнительный анализ лизинга и кредита в рамках приобретения имущества / А.О. Умарова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2020. - Т. 10. - № 1(4). - С. 305-310.
5. Фадеева, А.Р. Сравнительный анализ приобретения имущества за счет кредита и по договору лизинга / А.Р. Фадеева, Д.М. Лихачева // Форум молодых ученых. - 2020. - № 12(52). - С. 530-532.
6. Байскова, Н.П. Выгоды и недостатки лизинга с позиции лизингополучателя / Н.П. Байскова // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2018. - № 1(12). - С. 41-43.

© Сидорова А.А., Чеховская И.А., 2021

УДК 336.02

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Смольская Е.П.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

На современном этапе в России насчитывается порядка 200-250 финансово-технологических компаний. Традиционно, лидером развития технологий, используемых в финансовой сфере, являются стартапы участников Фонда «Сколково». Сюда относятся сервисы, которые востребованы банками и сферой ритейла. Основные функции данных сервисов представлены на рис. 1.



Рисунок 1 – Основные функции сервисов финансовых технологий

При этом необходимо отметить, что финансовые технологии проникают не только в банковскую сферу, но и активно внедряются как в область автоматизации страхования, так и в сферу управление рисками и торговлю [1-5].

В ближайшие годы сфера финтеха будет претерпевать кардинальные изменения. Отрасль активно растёт в течение последних пяти лет, на международных рынках появился не один «единорог» (компания с капитализацией свыше \$1 млрд.), но дальнейший рост ограничивается законодательной базой и конкурентным давлением со стороны традиционных банков.

Современный финтех становится все более технологичным и движется в сторону B2B-продуктов. Для него характерны следующие финтех-тренды, которые можно будет наблюдать в ближайшие два года как в мире, так и в России.

Представим перспективные финтех-тренды [6, 7]:

проникновение технологий блокчейн;

развитие скоринговых моделей с использованием базы больших данных и искусственного интеллекта;

различные технологии удаленной идентификации пользователей;

автоматизация механизмов обнаружения мошенничества.

Последние годы ознаменовались бурным ростом потребительского финтеха. Сейчас большинство ниш на этом рынке заняты, поэтому разработчикам необходимо сконцентрироваться на решениях для бизнеса. Наиболее перспективным направлением является развитие систем идентификации пользователей [8]. Это очень актуальный вопрос как в России, так и в мире.

По данным исследования The Forbes Fintech 50 можно понять, как меняется мир финтеха, и какие идеи на этом рынке будут востребованы в ближайшие годы. В список вошли интернет-сервисы, работающие на рынке США или влияющие на него, в том числе иностранного происхождения.

Перспективные направления развития финансовых технологий, применяемые в банковской деятельности, включают:

1. Направление «быстрые» инвестиции и роботизированные советники. Необходимо отметить, что значительная часть фигурантов рейтинга (восемь сервисов) приходится на платформы и мобильные



приложения для простых инвестиций, которые позволяют купить в несколько кликов ценные бумаги либо готовые портфели из биржевых фондов (ETF).

2. Большие данные для поиска мошенников и прибыльных активов – это очень привлекательное направление не только для финансовых институтов, но и для отдельных клиентов и пользователей. Аудитория разработчиков финтеха не исчерпывается частными инвесторами: на рынке появляется все больше решений для профессиональных участников финансовой отрасли.

3. Онлайн-ипотека и «умный» скоринг. Кредитование было одним из первых сегментов финансового рынка, в котором произошла технологическая революция. В результате первые игроки в сфере онлайн-кредитования уже успели вырасти в настоящих гигантов, а некоторые - даже выйти на IPO (например, американские платформы LendingClub и OnDeck).

4. Блокчейн для отслеживания операций и финансового надзора. Криптовалюты и блокчейн прочно обосновались в ежедневных новостях. В список Forbes вошли стартапы, которые занимаются разработкой инфраструктуры как для технологической поддержки криптовалютных торгов, так и для преобразования существующих блокчейн-протоколов.

5. Эволюция личных финансов. Финтех-разработчики вынуждены расширять доступные опции в сфере управления личными финансами, и стартапы на этом рынке все чаще прибегают к модным технологиям Big Data и экспериментируют с новыми бизнес-моделями.

Говоря об уровне внедрения подобных финтех-проектов в России, необходимо отметить, что лидерами внедрения являются не только крупные организации, которые оптимизируют предоставляемые ими финансовые услуги, но и технологические стартапы, которые предлагают удобные и простые сервисы для пользователей, компаний или государства. Российские финтех-стартапы – это компании, которые имеют международный потенциал и уникальную технологию, используемую ведущими игроками финансового рынка, высокие темпы роста по выручке.

При этом финтех-стартапы дополняют современный функционал банков и не разрушают их существующий уклад. Также развитие финтеха приводит к уменьшению количества наличных денег и платежных карт.

Большое количество заказов, сделанных в интернет-магазинах, оплачиваются при получении наличными, а это влечет за собой некоторые проблемы. Именно финтех-стартапы идентифицировали эти проблемы и предложили их решения.

При этом, банки не прекращают свое существование, они, наоборот, будут расширять свой спектр сервисов. Путь к успеху в конкурентной среде лежит через инновационные технологии. К существующим участникам платежей – пользователям и организациям будут присоединяться машины,



роботы и дроны. В такой системе потребуется безопасная и быстрая инфраструктура, такая как смарт-контракты и блокчейн.

Как известно, наиболее успешный инструмент финтехов – это биткоин. Основной проблемой, которую он дает возможность решить, является безопасный, быстрый и недорогой перевод без наличия счета в банке. Блокчейн и смарт-контракты прогнозируются для использования во всех отраслях, в том числе для создания цифровых организаций и цифровых государств.

Популярность будут приобретать платформы, которые работают с одноранговыми сетями по типам взаимодействия (рис. 2).

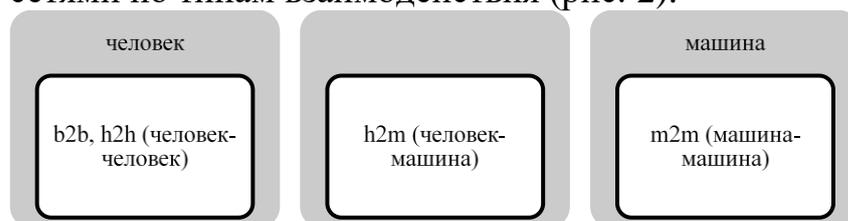


Рисунок 2 – Платформы одноранговых сетей

Кроме того, будут возникать новые институты и новые компании, где в схеме может и не быть банка, а осуществление финансовых сервисов будет выполняться через социальную сеть или онлайн-магазин.

Список использованных источников:

1. Смольская Е.П., Зернова Л.Е. Сущность цифровой трансформации и особенности ее проведения в банковской сфере // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» Вектор -2020. М. - 2020. -с. 65-69.

2. Kolesnikov A.V., Zernova L.E., Degtyareva V.V., Panko Yu.V., Sigidov Yu.I. GLOBAL TRENDS OF THE DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT // Orpcion. - 2020.-Т.36.- № S26.- с. 523-540.

3.Зернова Л.Е. Модели стратегического управления эффективностью деятельности коммерческих банков // Экономические исследования и разработки. 2020. № 2. С. 20-28.

4. Мавряшин А.А., Зернова Л.Е. Современные банковские технологии и их особенности // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса.- 2019. - с. 107-110.

5.Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков / Колл. авторов; под ред. Н.Э. Соколинской. - М.: КноРус, 2017. - 252 с.

6. Седлов Д. Умные деньги. Шесть главных финансовых технологий этого года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/rating/357269-umnye-dengi-shest-glavnyh-finansovyh-tehnologiy-etogo-goda> (дата обращения: 10.04.2021)

7. Данилишин Б. Новые финансовые технологии (fintech) - оружие массового поражения? [Электронный ресурс]. Режим доступа:



https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/351397_novie_finansovie_tehnologii.html
(дата обращения: 13.04.2021)

8. Зернова Л.Е. Идентификация клиентов с целью повышения их лояльности к коммерческим банкам // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина. Москва, 2019. С. 42-49.

© Смольская Е.П., 2021

УДК 336.6

АНАЛИЗ, ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

Тихонина М.Э.

Научные руководители Шипунова В.В., Сабанова Л.Н.
*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Сибирский государственный
индустриальный университет», Новокузнецк*

В статье рассмотрены понятия финансового планирования и контроля, обозначены их цели и принципы работы. Определены условия для успешного финансового контроля в организации.

Различные компании и организации за последние годы претерпели значительные изменения как в размере, так и в сложности. Как следствие, процесс управления стал более сложным, требуя больших навыков в планировании, анализе и контроле – навыков, направленных на руководство будущим курсом организаций.

Теоретически цели финансового планирования и управления довольно просты: нужно указать цели и задачи, количественно оценить желаемые выгоды, а затем применить доступные средства для достижения максимально возможной ценности поставленных задач, то есть максимизировать выгоду. Следовательно, основная цель финансового планирования и управления – максимизировать выгоды для любого заданного количества ресурсов.

Финансовое планирование – это процесс определения целей, политики, процедур, программ и бюджетов в отношении финансовой деятельности компании. Оно обеспечивает эффективную и адекватную финансовую и инвестиционную политику.

Финансовое планирование направлено на решение таких основных задач:

1. Нахождение резервов увеличения доходов предприятия и способов их привлечения.
2. Эффективное использование финансов, определение самых рациональных направлений развития компании, которые обеспечат в планируемом периоде наивысшую прибыль.



3. Согласование финансовых ресурсов с показателями производственного плана предприятия.

4. Обеспечение наилучшего финансового сотрудничества с банками, бюджетом и др.

Финансовое планирование не может осуществляться полноценно без контроля.

Финансовый контроль может быть истолкован как анализ фактических результатов компании, рассматриваемых с разных точек зрения в разное время, по сравнению с ее краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными целями и бизнес-планами.

Этот анализ требует процессов контроля и корректировки, чтобы гарантировать, что бизнес-планы соблюдаются и что в них можно вносить поправки в случае ошибок, нарушений или непредвиденных изменений.

Финансовый контроль является ключевым элементом успеха и выживания организации [2]. Существует три основных финансовых отчета, которые все менеджеры должны понимать и интерпретировать для успешного управления бизнесом: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств.

Бухгалтерский баланс – это показания финансового положения бизнеса в определенный момент времени. Это может быть любой день года, но балансы обычно составляются в конце каждого месяца. Благодаря бухгалтерскому балансу можно проследить за отречением текущего результата от планируемого.

Отчет о прибылях и убытках показывает соотношение доходов и расходов за определенный промежуток времени. Отчет о прибылях и убытках выражается в месячном формате или в квартальном формате.

Отчет о движении денежных средств представляет собой подробную информацию о полученных и израсходованных денежных средствах за каждый месяц года. Отчет о прогнозируемом денежном потоке помогает менеджерам определить, есть ли у компании положительный денежный поток. Денежный поток, вероятно, является самым непосредственным индикатором надвигающейся проблемы, поскольку отрицательный денежный поток обанкротит компанию, если он будет продолжаться в течение достаточно длительного периода. Если прогнозы компании показывают отрицательный денежный поток, менеджерам может потребоваться пересмотреть бизнес-план и решить эту проблему.

Многие менеджеры полагают, что единственный финансовый отчет, который нужен для эффективного управления бизнесом, – это отчет о прибылях и убытках; что отчет о движении денежных средств является чрезмерно подробным. Они ошибочно думают, что чистая прибыль – это все, что им нужно знать, и что, если компания показывает прибыль, она будет успешной. В долгосрочной перспективе прибыльность и денежный поток имеют прямую взаимосвязь, но прибыль и денежный поток не



означают одно и то же в краткосрочной перспективе. Бизнес может работать в убыток и иметь сильную позицию по потоку денежных средств [4]. И наоборот, бизнес может показывать отличную прибыль, но не иметь достаточного денежного потока для поддержания роста продаж.

Финансовый контроль обеспечивает основу для рационального управления и позволяет менеджерам устанавливать руководящие принципы и политики, которые позволяют бизнесу добиваться успеха и роста. Например, составление бюджета обычно относится к простому перечислению всех запланированных расходов и доходов. На основе этого списка и начального баланса можно спроектировать будущий. Общий бюджет, который создают в компании, представляет собой ежемесячный или квартальный прогноз того, как будут выглядеть баланс и отчет о прибылях и убытках, но опять же на основе списка запланированных расходов и доходов.

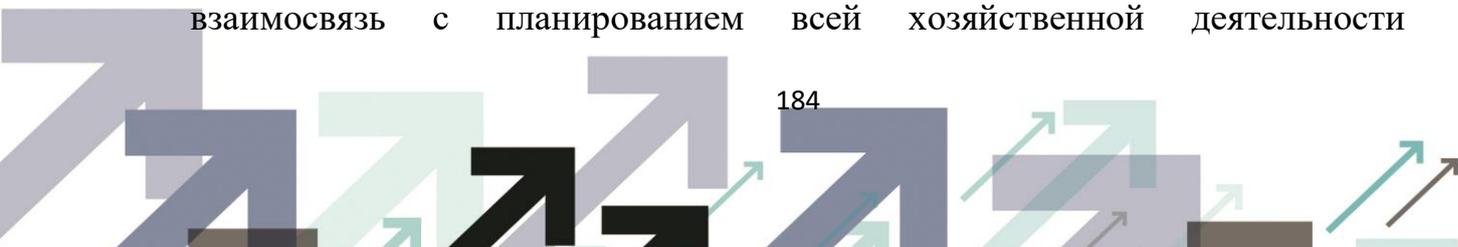
Основная задача финансового контролера – управлять и контролировать бухгалтерскую и финансовую информацию компании. Но эту позицию не следует путать с позицией бухгалтера: это не ведение бухгалтерских проводок, а мониторинг и анализ внутреннего контроля для извлечения полезной высококачественной информации, которая будет использоваться руководством компании при принятии стратегических решений [3]. Кроме того, они также должны разработать политику и процедуры бухгалтерского учета для получения актуальной информации, а также для создания и отслеживания выполнения и развития целей, особенно с точки зрения бюджета, в различных областях, проектах и т.д.

Финансовый контроль помогает сравнить текущие результаты компании с ожидаемыми, понять, следует и соответствует ли бизнес намеченному плану. Для достижения бизнес-целей могут потребоваться исправления или пересмотры политик и стратегий. Три наиболее важных элемента финансового контроля:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчет о прибылях и убытках;
- 3) отчет о движении денежных средств.

Каждый из них дает руководителю возможность по-разному взглянуть и понять, насколько хорошо бизнес работает для достижения своих целей. Анализ ежемесячной финансовой отчетности является обязательным, поскольку большинству организаций необходимо иметь возможность оплачивать свои счета, чтобы оставаться в бизнесе [5].

Деятельность по улучшению финансового планирования и контроля в организациях целесообразно начинать с определения проблем, которые уже существуют и являются факторами, ограничивающими достижение поставленных целей предприятием. Финансовое планирование является одной из составных функций управления, которое имеет тесную взаимосвязь с планированием всей хозяйственной деятельности





предприятия. Таким образом, финансовое планирование является важной составной частью бизнес-планирования [1]. Финансовое планирование, с одной стороны, направлено на то, чтобы исключить возможность ошибочных действий в финансовой деятельности организации, а с другой стороны, на то, чтобы выявить резервы и мобилизовать неиспользованные возможности.

Важной частью финансового планирования является финансовый контроль, который непосредственно предопределяет успешность планирования и достижение поставленных целей. Без должного контроля за выполняющимися задачами не получится достигнуть успеха и максимизировать выгоду и прибыль, ради которых и создаётся финансовое планирование.

Список использованных источников:

1. Бошян, А.А. Проблемы и пути совершенствования финансового планирования, 2020.
2. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.
3. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебник. – М.: Велби, 2017. – 333 с
4. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент: учеб. / И. Я. Лукасевич. - М.: Эксмо, 2009. – 768 с.
5. Уланова, Н. К., Черенков А. Ю. Оценка эффективности финансового контроля // Молодой ученый. - 2017. - №10. - С. 816-820.

© Тихонина М.Э., 2021

УДК 338.45

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА МОДНОГО БРЕНДА

Топильская А.Ю.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Рынок fashion услуг – это специфическое направление в общей экономической системе, в котором, как и в любом бизнесе предприниматели сталкиваются со специфическими особенностями той или иной отрасли [5].

Сегодня понятие бренд не просто связывает товар с местом производства и компанией-производителем, оно становится новой комплексной характеристикой продукта и компании-производителя в целом, определённой гарантией качества удовлетворения потребностей покупателя [4].



Управление fashion-брендом представляет собой процесс наблюдения и воздействия на его развитие посредством реализации определенного комплекса инструментов финансового менеджмента, применяемых в соответствии с этапами его существования. Таким образом, указанный процесс находится в тесной взаимосвязи с жизненным циклом бренда, традиционно представляющим собой последовательную смену следующих этапов [1]:

1) создание fashion-бренда, или его частичное внедрение на рынок модной индустрии. Характеризуется самыми значительными затратами по причине изучения fashion-рынка, спроса, потенциально возможного объема продаж. Затраты на осуществление таких исследований могут быть настолько высоки, что способны принести убытки;

2) рост (развитие) fashion-бренда. Подразумевает под собой активное вхождение модного бренда на fashion-рынок. Характеризуется ростом расходов на маркетинговые мероприятия. Рост популярности fashion-бренда влечет увеличение объемов продаж, что довольно часто приводит к превышению спроса над предложением;

3) зрелость fashion-бренда. Тут происходит плавное перетекание предыдущего этапа с учетом сокращения затрат на поддержку модного бренда. Лояльный потребитель не нуждается в дальнейших мероприятиях по продвижению fashion-бренда, за счет чего фирма может направить усилия на расширение своего сегмента на модном рынке;

4) завершение существования fashion-бренда, его угасание. Чаще всего происходит уменьшение доли на модном рынке, снижение объема продаж, отсутствие интереса к fashion-бренду со стороны потенциальных потребителей. В этот период предложение существенно выше заявленного спроса, финансовая отдача от бренда сокращается, а реклама не способна повысить заинтересованность покупателей в нем. При отсутствии мер по реанимации fashion-бренда он прекращает свое существование [3].

Причин для перетекания модного бренда в стадию, близкую к летальной, может быть несколько:

- потеря USP вследствие возрастания конкуренции,
- старение целевой аудитории и смена возрастных привычек,
- смена системы жизненных ценностей в обществе в целом,
- неправильная маркетинговая политика,
- потеря качества продукта,
- несоответствие продукта возросшим требованиям потенциального потребителя,
- быстрая смена fashion-тенденций [2].

Было выделено, что к наиболее часто применяемым инструментам финансового менеджмента в модной индустрии относятся бюджетирование, менеджмент привлечения заемных средств, инвестиционный менеджмент, лизинг и страхование [8].



Проанализировав этапы жизненного цикла распределили инструменты финансового менеджмента, необходимые для использования на каждой стадии (рис. 1).

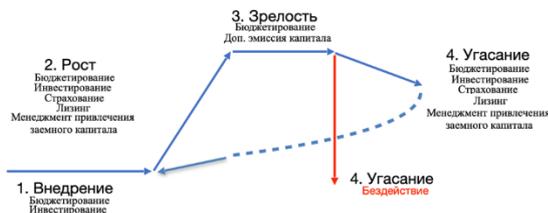


Рисунок 1 – Инструменты финансового менеджмента, применяемые на разных этапах жизненного цикла бренда

На этапе внедрения у начинающих fashion-дизайнеров есть ограниченный бюджет. Необходимо использовать такой инструмент финансового менеджмента, как бюджетирование для грамотного планирования и распределения финансов, что характерно для каждого этапа развития fashion-бренда. Первостепенное инвестирование в маркетинговые исследования поможет эффективно перейти на следующий уровень развития [7].

Этап роста является решающим для дальнейшего существования fashion-бренда, следовательно, определяющим будет ли у него следующий этап. В сознании потребителя должны закрепиться основные узнаваемые элементы модного бренда, он должен занять определенное место в портфеле потребляемых марок, для этого используется инвестирование. Расходы на маркетинговые мероприятия растут. Компания закупает необходимый капитал, использует заемные средства, лизинг. Обязательно страхует оборудование [6].

На этапе зрелости потребитель модных товаров отлично знает бренд, не нуждается в дальнейших мероприятиях по продвижению fashion-товара. Управленческий состав все усилия может направить на расширение масштабов деятельности и доли на рынке путем дополнительной эмиссии капитала. Происходит диверсификация fashion-товара или увеличение масштабов известных востребованных продуктов [10].

Этап угасания может иметь два последствия. Из-за бездействия управленческого персонала может произойти крах fashion-бренда, и он перестанет существовать. В данном случае, если все же цель – закрыть бренд, то никакие инструменты финансового менеджмента не применяются. Например, если в состав фирмы входит только один модный бренд, то с его исчезновением произойдет и уход компании с рынка fashion-индустрии. Организация либо объявляет себя банкротом, либо отдает все долги, распродает оборудование и уходит с рынка модной индустрии. Второй вариант – компания борется за жизнь fashion-бренда. И применяет аналогичные инструменты финансового менеджмента, как и на этапе роста [9].



Список использованных источников:

1. Аакер Д., Иохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга/ Дэвид А. Аакер, Эрик Иохимштайлер – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2017. – 440 с.
2. Балабанов, Т.И. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 526 с.
3. Белгородский В.С., Денисов Д.А., Оленева О.С., Рыбаулина И.В., Генералова А.В., Тишина М.В. Роль дизайнера в формировании образов мероприятий всероссийской студенческой олимпиады/ Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2018. № 2 (374). С. 270-274.
4. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика: Учеб. пособие / Под ред. Т.Д. Бурменко. М.: КНОРУС, 2017. 328 с.
5. Ивасюк Р.Я. Анализ особенностей развития малого предпринимательства на современном этапе // Экономический анализ: теория и практика. 2019. № 4. С. 66–71.
6. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: Создание, оценка и управление марочным капиталом / 2-е изд. / Пер. с англ. – К.; М.; СПб.: Вильямс, 2015. – 704 с.
7. Павлова Е.П., Генералова А.В. Российский франчайзинг в индустрии моды/ В сборнике: Инновационное развитие организаций в условиях импортозамещения. Всероссийский конкурс молодежных проектов : сборник материалов. 2016. С. 115-117.
8. Топильская А.Ю. Генералова А.В. Fashion индустрия и ее взаимосвязь с отраслью легкой промышленности// Всероссийская научная конференция молодых исследователей с международным участием, посвященная Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2020), Часть 3, 2020. С. 125 - 128
9. Нилова В.В. Особенности методов управления брендом на различных этапах его жизненного цикла. Финансовый университет при Правительстве РФ. 2016 г. Режим доступа - <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26724342> Дата обращения: 10 марта 2021 г.
10. Седых И. А. Индустрия моды. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. Центр развития 2019 г. Режим доступа - <https://dcenter.hse.ru/data/2019/06/03/1495959454/Индустрия%20моды-2020.pdf> Дата обращения: 15 марта 2021 г.

© Топильская А.Ю., 2021



УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Трари А., Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Процесс кредитования представляет собой передачу денег или материальных ценностей одной стороной (кредитором или заимодавцем) другой стороне (заемщику) на условиях платности, возвратности и срочности. Кредит является договором займа по поводу предоставления денежных средств или товарно-материальных ценностей на определенных условиях (срок возврата, уплата процентов) с целью обеспечения хозяйственной деятельности, удовлетворения потребностей и предоставляемых вещей.

Кредит может быть предоставлен клиенту в различных формах. За долговую историю кредитования банки с целью более эффективного управления кредитными операциями разработали различные системы группировок ссуд на основе какого-либо критерия.

В настоящее время на основе анализа источников экономической литературы можно выделить две формы и шесть видов кредита [1-3].

Формы кредита: товарная и денежная.

Виды кредита:

коммерческий – кредитные отношения между предпринимателями;

банковский – это кредит, который банки предоставляют юридическим и физическим лицам;

государственный – кредитором или заемщиком выступает государство;

потребительский – заемщиком выступает население;

международный – кредитные отношения с участием международных организаций;

ломбардный – кредит предоставляется ломбардом под залог ювелирных изделий.

В России потребительским кредитом называют все виды ссуд, предоставляемые населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного использования, ипотечные ссуды, ссуды на всевозможные нужды, автокредитование и т.п.

Объектом данного вида кредита в отличие от других кредитов могут быть и товары, и деньги. Погашается потребительский кредит единовременно или с рассрочкой платежа.



Кредитные услуги населению являются разновидностью кредитных услуг и, как продукты деятельности коммерческих банков, направлены на привлечение дополнительных денежных средств для удовлетворения потребностей населения.

Виды кредитных услуг населению можно определить на основе совокупности критериев: объект кредитования, инструмент выдачи кредита, характер обеспечения (табл. 1).

Таблица 1 – Отличительные характеристики групп кредитных услуг населению

Критерии классификации	Виды кредитных услуг			
	Ипотечные кредиты	Автокредиты	Потребительские кредиты	Кредитные карты
Объект кредитования	Приобретение недвижимости и затраты потребительского характера	Приобретение транспортных средств	Многообразные объекты, связанные с текущими потребностями населения	Многоцелевой характер, связанный с краткосрочными текущими потребностями населения
Инструмент выдачи кредита	Традиционные методы оценки риска и документального оформления	Традиционные методы оценки риска и документального оформления	Традиционные методы оценки риска и документального оформления	Пластиковая карта на основе кредитного договора
Обеспечение	Приобретаемая или имеющаяся в собственности недвижимость, поручительство	Залог приобретаемого транспортного средства, поручительство	Без обеспечения С обеспечением (залог, поручительство)	Без обеспечения

Кредитная организация должна осуществлять кредитование населения при условии соблюдения важнейших принципов, т.е. главных правил, позволяющих обеспечивать возвратное движение средств, а именно:

срочности – кредит обязан быть возвращен в строго определенные сроки);

возвратности – по окончании срока кредитного договора заемные деньги должны быть возвращены банку в полной сумме плюс проценты по кредиту;

платности – каждый заемщик обязан внести банку определенную плату за пользование денежными средствами;

обеспеченности – наличие юридически оформленных обязательств у заемщика, гарантирующих своевременный возврат кредита;

целевого характера – заемщик должен использовать кредит на определенные цели, оговоренные в договоре;

дифференцирования – дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям заемщиков.

Применение всех принципов кредитования дает возможность соблюсти интересы всех субъектов кредитной сделки: банка и заемщика.



В табл. 2 рассмотрена взаимосвязь принципов кредитования и банковских рисков.

Таблица 2 – Взаимосвязь ключевых принципов кредитования и банковских рисков

Группа принципов	Принципы	Банковские риски
Базовые принципы как основные условия кредитования	Возвратность Срочность Платность	Кредитный Процентный Недостаточности обеспечения
Дополнительные принципы, обеспечивающие выполнение основных принципов кредитования	Обеспеченность Целевое использование Дифференцированность	Риск ликвидности Риск банкротства
Регулирующие принципы кредитования, снижающие риски	Законодательное регулирование Социальный подход Резервирование Достаточность информации	Правовой Операционный Потеря репутации Недостаточность резервов Асимметрия информации Технологический

Все указанные принципы взаимосвязаны и обеспечивают комплексный подход к реализации процесса кредитования физических лиц и к снижению банковских рисков.

Список использованных источников:

1. Филькина Е.И., Зернова Л.Е. Терминологический анализ понятия «кредит» // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2019). - 2019. - с. 234-236.

2. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Социальные аспекты кредитования физических лиц в коммерческом банке // Сборник статей Международной научно-практической конференции - 2016. - с. 48-50.

3. Зернова Л.Е. Социально-экономические аспекты кредитования физических лиц в коммерческом банке // Сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2016.- с. 281-285.

© Трари А., Зернова Л.Е., 2021

УДК 336.764

**ПРОБЛЕМА БИРЖЕВЫХ ОПЕРАЦИЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ
РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ**

Филатов А.В.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева», Самара

В статье рассмотрена существующая проблемы профессиональных участников рынка ценных бумаг, предоставляющих доступ к торговым операциям и предложен вариант ее решения.



Практически любой совершеннолетний гражданин, проживающий в своей стране может получить доступ к инвестированию, покупке-продаже ценных бумаг легко, быстро и удобно. С развитием цифровых, беспроводных технологий и удаленного доступа, подобный вид услуг становится все шире с каждым годом. Все больше и больше становится частных и институциональных инвесторов на фондовых биржах мира. Согласно последним данным в апреле 2021 года в Российской Федерации число частных инвесторов превысило отметку в 11 миллионов открытых брокерских счетов на Московской бирже [1].

Одна из самых распространенных проблем любого брокера и биржи в зоне привлечения и удержания клиента является комиссия профессиональных участников рынка ценных бумаг. Зачастую, набравшись опыта, клиент рассматривает услуги своего брокера более тщательно. Тем самым, отдавая предпочтения тому брокеру, с которым комфортно работать в плане комиссий. Согласно проведенному опросу [5] более 50% респондентов дали ответ, что им не известны брокеры с комиссией 0% за совершение операций на бирже и 35% ответили что им известно, что существуют подобные комиссии профессиональных участников ценных бумаг. На рис. 1 приведены результаты опроса, показывающие процент заинтересованных в услугах брокера с комиссией 0%.

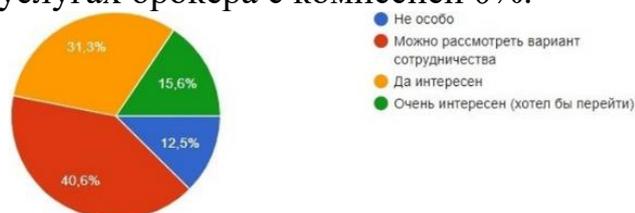


Рисунок 1 – Процент заинтересованных 0%-ым брокером

Из полученных данных следует особо выделить процент опрошенных с отрицательным ответом. Это всего 12.5%. Можно сделать вывод, что практически 87.5% опрошенных заинтересованы в снижении или полностью отсутствии комиссий на своем брокерском счете при совершении сделок с ценными бумагами.

На рис. 2 представлена информация, согласно которой только небольшой процент опрошенных знает о брокерах с нулевой комиссией.

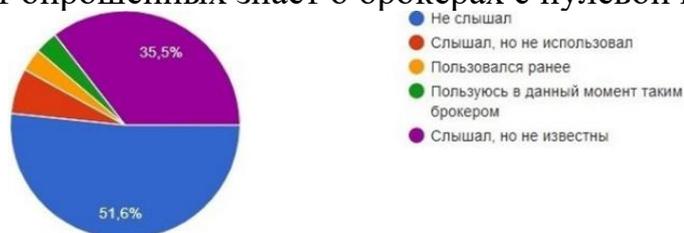


Рисунок 2 – Процент клиентов не знающих брокеров с 0%-ой комиссией

Исходя из полученных данных становится понятно, что только 3.2% опрошенных пользуются в данный момент брокером с нулевой комиссией, то есть иностранным брокером. Происходит это по той причине, что в



России не существует ни одной компании предоставляющий подобный сервис.

В Соединенных Штатах Америки уже на протяжении многих лет существуют несколько брокерских компаний с нулевой комиссией, а некоторые классические брокеры стали ее отменять [3]. Это говорит о том, что именно комиссия профессиональных участников рынка ценных бумагах, остается камнем преткновения в развитии, распространении и предоставлении доступа к инвестированию, купле-продажи биржевых инструментов и остается сдерживающим фактором в финансовом благополучии как самих брокеров, так и их клиентов.

Посмотрим на динамику увеличения клиентской базы одного из самых популярных 0%-ых брокеров в США Robinhood с момента его основания в 2013 году [2, 6]. На рис. 3 мы видим экспоненциальный график.

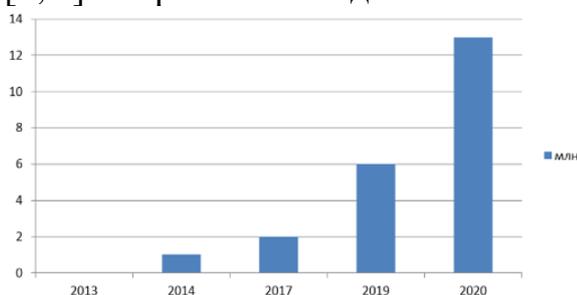


Рисунок 3 – Количество клиентов брокера Robinhood

Из графика делаем вывод, что экспоненциальный рост клиентской базы на 50-80% в год, может обеспечиваться несколькими факторами, такими как реклама, особенностями государственного регулирования рынка ценных бумаг США, а также лояльность брокера и отсутствие комиссий, на что делает упор компания [4].

Благодаря подобно созданному инвестиционному климату, многие брокерские компании могут привлекать потенциальных клиентов, их лояльность по отношению к компании, а также улучшать свое финансовое и имиджевое состояние среди своих конкурентов.

Хотя в России и нет ни одного брокера с комиссией 0% за сделки купли-продажи ценных бумаг на фондовых биржах, всё же существует вероятность того, что благодаря столь яркой популярности подобной компаний как Robinhood в скором времени она появится тоже.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Московской биржи, <https://www.moex.com/n33448/?nt=111>
2. Официальный сайт Wikipedia, [https://en.wikipedia.org/wiki/Robinhood_\(company\)#Infinite_leverage](https://en.wikipedia.org/wiki/Robinhood_(company)#Infinite_leverage)
3. Сайт РБК-инвестиции, <https://quote.rbc.ru/news/article/5d97a7cf9a7947b611065d21>
4. Официальный сайт брокера Robinhood, <https://robinhood.com/us/en/>



5. Интернет-опрос «Брокер. Комиссия»,
<https://forms.gle/m7NTsX7yzQLakucs9>

6. Лучшие иностранные брокеры по версии аналитического агентства Barron`s, <https://www.barrons.com/articles/the-best-online-brokers-for-2020-51582291801>

© Филатов А.В., 2021

УДК 336.011

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хасянова Н.Н.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В современных рыночных условиях устойчивое финансовое состояние определяется стабильным состоянием финансовой среды, в которой реализуется деятельность компании, а также итогами его работы, уровня его реагирования на изменения факторов внешней среды.

Оценка финансового состояния предприятия является актуальным моментом в жизни любого предприятия. Ей уделяется сегодня очень много внимания, причем не только со стороны акционеров предприятий, желающих знать досконально всю экономическую составляющую своей фирмы, но и со стороны многочисленных инвесторов, планирующих осуществлять в нее свои денежные вложения.

Благодаря тому, что актуальность финансового анализа лишь растет, сегодня в мире существует очень много самых различных методик его проведения, при этом развитие таких методов не прекращается ни на минуту, а если посмотреть на ситуацию в целом, то происходит постоянное их усовершенствование, что позитивно влияет на итоговый результат данной аналитики.

Оценка финансового состояния предприятия – весьма актуальная тема в данный период развития экономической инфраструктуры России, так как предприятиям, работающим в условиях рыночной экономики, приходится прилагать значительные усилия для поддержания платежеспособности, кредитоспособности и ликвидности.

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров [2, с. 85]. Финансовое состояние предприятия является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений внутри него и определяется интегральным



влиянием производственно-хозяйственных факторов. Влияние каждого из таких факторов может быть основанием для выводов о риске наступления несостоятельности (неплатежеспособности) и возможности восстановления финансового «здоровья» анализируемого предприятия [6, с. 42].

Понятие «финансовое состояние» экономического субъекта широко распространено и применяется на практике аналитиками. При этом в экономической литературе нет однозначной трактовки данной терминологии. Различные источники дают определения, которые в своих формулировках отличаются друг от друга, но можно выделить единый смысл: «Финансовое состояние выступает как способность хозяйствующего субъекта по поддержанию и развитию своей финансовой деятельности, которую можно охарактеризовать системой показателей, оценивающей его успешность».

Результаты финансового анализа с использованием системы показателей лежат в основе принятия различного рода управленческих решений как внутренними, так и внешними пользователями.

Таким образом, исходя из критериев пользователя, основными показателями при оценке финансового состояния будут применяться показатели, которые характеризуют следующее:

ликвидность компании, то есть ее способность по своевременному погашению своих обязательств;

финансовую устойчивость компании, то есть ее финансовую независимость;

рентабельность, то есть способность компании извлекать прибыль;

вероятность банкротства, показатель, оценивающий финансовую независимость компании.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деятельности компании. Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого, основанного на расчете совокупности производственных и экономических факторов, которые определяют эффективность работы предприятия, управления [4, с. 208].

Комплексный анализ финансового состояния и эффективности деятельности предприятия является трудоемким и затратным, во временном плане процессом.

Воспринимая принятия любых финансово-экономических решений требует четкого понимания информации о состоянии предприятия, то информационная составляющая, которая получается в процессе анализа финансового состояния, должна быть направлена на выявление и оценку результатов деятельности предприятия, а с другой стороны, выявлять резервы и предпосылки устойчивого развития его предпринимательской деятельности.

Это требует определенного подхода к оценке ликвидности и платежеспособности предприятия на основе проведения оперативного



мониторинга соответствующих отчетных показателей деятельности, используя балансовый метод, по которому предоставляется возможность установить показатели ликвидности и платежеспособности за определенный период. Такой подход предупредит развитие кризисных явлений на предприятии, и станет возможным только при условии систематического обеспечения управленческого персонала информацией о текущем уровне финансовой устойчивости и способности предприятия к дальнейшему развитию. Такая финансово-аналитическая информация должна получаться по результатам оценки финансового состояния предприятия.

Для систематизации методов оценки финансового состояния предприятий существующую совокупность методов разделяют на две группы – качественные и количественные методы. Первая группа методов оценки эффективности акцентирует внимание на отдельных аспектах деятельности предприятия: организационном, социальном, экологическом. Среди второй группы методов наиболее распространенными являются стоимостный и финансово-экономический методы, так как стоимость выступает основным мерилем при принятии управленческих решений и предоставлении информации владельцам и акционерам по изменению дохода на вложенный капитал.

Финансовое состояние компании за год оценивается на основании данных бухгалтерской отчетности показателями платежеспособности, ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и рентабельности.

Оценку платежеспособности и ликвидности предприятия осуществляют также с помощью финансовых коэффициентов.

Ликвидность предприятия – возможность активов предприятия превращаться в денежную форму без убытка своей балансовой стоимости. Основная часть оценки ликвидности баланса – установить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок трансформации которых в денежные средства (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Платежеспособность предприятия – это способность вовремя и в полном объеме ликвидировать свои обязательства по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления соответствующей финансово-хозяйственной деятельности.

Показатели платежеспособности и ликвидности взаимосвязаны.

Коэффициенты платежеспособности по своему нормативному значению варьируются в зависимости от отрасли, поэтому важно понять, что является хорошим коэффициентом для компании, прежде чем делать выводы из расчета коэффициента. Коэффициенты, которые предполагают



более низкую платежеспособность, чем в среднем по отрасли, могут указывать на финансовые проблемы на горизонте.

Хотя платежеспособность отражает способность компании выполнять долгосрочные обязательства, ликвидность отражает способность компании выполнять свои краткосрочные обязательства. Чтобы фонды считались ликвидными, они должны быть либо немедленно доступны, либо легко конвертироваться в используемые фонды. Денежные средства считаются самым ликвидным средством оплаты. Компания, которой не хватает ликвидности, может быть вынуждена объявить о банкротстве, даже если она платежеспособна, если она не может конвертировать свои активы в средства, которые можно использовать для выполнения финансовых обязательств.

Анализ платежеспособности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности с обязательствами по пассиву, сгруппированным по срокам их погашения [3, с. 81].

Показатели ликвидности дают возможность оценить уровень достаточности ликвидных активов предприятия для покрытия его срочных обязательств. В случае недостаточности первых предприятие может принять меры по их увеличению, но только в том случае, если это не приведет к ощутимому негативному влиянию на показатели эффективности деятельности предприятия.

Ликвидность и платежеспособность рассмотрим на примере компании ПАО «Газпром».

Коэффициенты ликвидности организации представлены в табл. 1.
Таблица 1 – Динамика показателей ликвидности ПАО «Газпром» на конец 2018-2020гг

Показатель	Нормальное ограничение	Значение показателя			Цепные изменения	
		2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	1,06	0,90	1,07	-0,16	0,17
Коэффициент быстрой ликвидности	1	3,02	2,96	3,62	-0,06	0,65
Коэффициент текущей ликвидности	2	3,55	3,77	4,38	0,22	0,61

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2. Нормативное значение от 0,2 до 0,5. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. В нашем случае за все три года значение коэффициента абсолютной ликвидности выше 0,2, это говорит о том, что на данный момент ПАО «Газпром» способно выполнить свои текущие обязательства из абсолютно ликвидных активов и погасить ту часть текущих обязательств, которая должна быть немедленно погашена.



Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормальным считается значение коэффициента более 0,7 что означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги организации.

Коэффициент быстрой ликвидности на протяжении всего анализируемого периода больше нормативного 0,7, то за счет имеющихся средств можно было покрыть всю текущую задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия.

В мировой практике оптимальным считается коэффициент в диапазоне от 1 до 2 и в 2018, 2019 и в 2020 годах значение коэффициента текущей ликвидности ПАО «Газпром» попало в интервал нормативного значения.

В процессе осуществления комплексного анализа следует также рассчитать показатели финансовой устойчивости предприятия. Они позволяют определить уровень финансовой независимости предприятия от привлеченных источников финансирования, а также определить объем и долю активов предприятия, необходимых для покрытия обязательств. На основе такого анализа делают выводы о структуре капитала, а также разрабатывают возможные варианты ее оптимизации (улучшения) с точки зрения экономической эффективности для предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует его способность осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств, при сохранении платежеспособности.

Анализ финансовой устойчивости проводится с использованием абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Деловая активность предприятия проявляется в скорости, с которой оборачиваются его средства. Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов организации, это финансовые коэффициенты, показатели оборачиваемости.

Финансовое состояние оценивается как удовлетворительное, т.к. у предприятия присутствует дефицит денежных средств, а также дефицит денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности.

Система методов анализа финансового состояния постоянно обновляется и усложняется, что вызывает ряд препятствий в их внедрении на предприятиях, а именно: трудности в понимании методики расчета



показателей, проблемы получения первичной информации, низкий уровень подготовки персонала для проведения необходимых расчетов показателей, непонимание руководителями необходимости применения новых методов и подходов к оценке эффективности деятельности предприятия.

Подводя итоги по проделанной работе, необходимо отметить, что для осуществления производственно-хозяйственной деятельности любое предприятие должно располагать соответствующими экономическими ресурсами. Предприятие, находясь в постоянной зависимости от объемов и качества экономических ресурсов, должно поддерживать определенное равновесие между различными факторами производства.

Список использованных источников:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 240 с.
2. Екимова К.В., Громова Е.И., Кери И.Т. Финансовая политика компании. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2018. – 184 с.
3. Кирьянов И. Д. Значение корпоративной стратегии для предприятия // Инновационная наука. – 2017. – 117 с.
4. Поляк Г. Б. Финансовый менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 456 с.
5. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 360 с.
6. Шатковская Е.Г. Методический подход к управлению финансовым рисками хозяйствующего субъекта / Е.Г. Шатковская, Н.С. Пионткевич // Вестник СГЭУ. – 2016. – № 2 (136) – С. 42-46

© Хасянова Н.Н., 2021

УДК 336.71

КРЕДИТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Четверикова М.Н.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Проблемы кредитного поведения населения характеризуются слабой изученностью в отечественной экономической науке. И, следовательно, требуют их всестороннего анализа.

Кроме того, долговое кредитное поведение россиян является крайне неоднородным. Есть группы людей, кто охотно берет деньги в долг для решения своих текущих материальных проблем. Другие, возможно, хотели



бы взять кредит, но опасаются, что не смогут вернуть его вовремя, или считают действующие процентные ставки слишком высокими [1-5].

Нами рассматривалось предположение о том, что кредитное поведение населения на практике реализуется в виде определенных стратегий. При этом выбор той или иной стратегии кредитного поведения определяется так называемыми долговыми установками, формируемыми под влиянием различных факторов. Наиболее значимую роль в формировании долговых установок населения играют три группы факторов:

- 1) мотивационные факторы, включающие уровень материального положения и структуру потребностей;
- 2) институциональные факторы, основанные на влиянии экономической ситуации, социального окружения, предлагаемых условий кредитования;
- 3) личностные факторы, учитывающие характер экономической социализации, опыт денежных заимствований и его субъективную оценку, социально-демографические характеристики заемщиков.

Таким образом, для проведения анализа и классификации кредитного поведения населения можно использовать такой критерий, как кредитный опыт населения, который определяется в конечном итоге наличием или отсутствием у конкретного человека практики получения кредита. В табл. 1 представлена матрица кредитного опыта населения, полученная на основе анализа различных источников экономической литературы.

Таблица 1 – Критерии оценки кредитного поведения населения

		Установки по отношению к кредиту		
		Позитивные	Негативные	Нейтральные
Кредитный опыт	Наличие	Уверенные заемщики	Вынужденные заемщики	Равнодушные заемщики
	Отсутствие	Потенциальные заемщики	Антизаемщики	Маловероятные заемщики

Также одним из факторов, который должен быть учтен при анализе кредитного поведения населения, это временной период или время года (табл. 2).

В процессе предоставления кредитов физическим лицам банки должны анализировать условиях их выдачи с учетом категории заемщика (табл. 3).

Следует отметить, что кредитование каждой из представленных в таблице категорий заемщиков имеет определенный риск для банка. Эти риски отличаются по категориям заемщиков. Например, кредитование пенсионеров, особенно высоко возрастных, имеет более значительный риск, чем кредитование работающих среднего возраста. В связи с этим предлагается при оценке различных категорий заемщиков использовать поправочные коэффициенты, позволяющие снизить указанные риски (табл. 4).



Таблица 2 – Зависимость кредитования населения от времени года

Период	Востребованный кредит	Обоснование
лето	На отдых (отпуск)	В соответствии с желаемым графиком отпусков
	На ремонт	Удобное время для проведения ремонтных работ в квартире (на даче)
	На обучение (образование)	В связи с поступлением детей в вузы (колледжи) и необходимостью оплаты за обучение
осень	Ипотека	Активизация получения данных кредитных продуктов по окончании периода сезонных отпусков
	Автокредит	
	Покупка бытовой техники	
	Лечение	Обострение сезонных заболеваний
зима	На зимний отдых	Желание отдохнуть зимой (горные лыжи, морские курорты)
	Нецелевые потребительские кредиты	Покупки и подарки к Новому году
	На строительство	Приобретение строительных материалов к летнему сезону по более низким ценам
весна	На развитие бизнеса	-
	На покупку квартиры	-
	На обучение	В основном на репетиторство для детей
	На покупку автомобиля	-

Таблица 3 – Условия предоставления кредитов различным категориям клиентов банка (фрагмент)

Категория клиентов	Факторы, влияющие на процесс кредитования	Особенности определения платежа по кредиту
Пенсионеры	Размер дохода, наличие обеспечения, ликвидность обеспечения	Платеж и проценты по кредиту должны быть не более разницы пенсии и прожиточного минимума с учетом обеспечения и его ликвидности
Работающие		Платеж и проценты по кредиту должны быть не более разницы реальной заработной платы и прожиточного минимума с учетом обеспечения и его ликвидности
Работающие студенты старших курсов		
Владельцы банковских депозитных счетов и ценных бумаг		Платеж и проценты по кредиту должны учитывать среднемесячный доход от счетов и ценных бумаг за вычетом прожиточного минимума

Таблица 4 – Поправочные коэффициенты при оценке кредитоспособности различных категорий заемщиков

Среднемесячный доход, руб.	Работающие	Пенсионеры	Работающие студенты
До 25000 руб.	0,30	0,25	0,25
От 25000 руб. до 100 000 руб.	0,35	0,30	0,30
От 100 000 до 150 000 руб.	0,40	0,35	0,35
Свыше 150 000 руб.	0,45	0,40	0,40

При этом будет применяться индивидуальный подход к различным категориям клиентов при их кредитовании, а также снижаться банковский риск.

Список использованных источников:

1. Четверикова М.Н., Зернова Л.Е. Особенности кредитного поведения населения в условиях экономической нестабильности //Modern Science. - 2020. - № 4-1. - с. 156-159.
2. Зернова Л.Е. Анализ способов продвижения розничных банковских услуг // Экономические исследования и разработки – 2020 - №4 – с.71-78
3. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Основные подходы к исследованию кредитного поведения // Сборник научных трудов к 15-летию кафедры аудита и контроллинга МГУДТ. М. - 2016. -с. 90-93.
4. Зернова Л.Е. Социально-экономические аспекты кредитования физических лиц в коммерческих банках // Сборник статей Международной научно-практической конференции. - М. - 2016. - с. 281-285.



5. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Социальная компонента в деятельности коммерческих банков // Сборник статей Международной научно-практической конференции. - М. - 2016. - с. 185-188.

© Четверикова М.Н., 2021

УДК 336.71

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Шемякина А.А., Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В последние годы проблеме экономической безопасности стало уделяться все большее внимание. Экономическая безопасность рассматривается не только на уровне страны, но и на уровне предприятия, организации, личности. Существуют разные трактовки определения термина «экономическая безопасность». Например, по мнению А.С. Илларионова экономическая безопасность – это сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает устойчивое в длительной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом.

Исходя из определения, указанного в Федеральном Законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» экономическая безопасность – это «состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям» [1, 2].

Рассмотрим термин «экономическая безопасность» на уровне предприятия, организации.

Под экономической безопасностью организации понимается возможность эффективного достижения основной ее цели – получения прибыли за счет наиболее рационального выполнения функций в условиях внешних и внутренних угроз.

С другой стороны, экономическая безопасность включает в себя сохранение финансовой устойчивости, платежеспособности, планирование будущих денежных потоков экономического субъекта, безопасность занятости.

Экономическая безопасность организации базируется на том, насколько эффективно службам данной организации удается



предотвращать угрозы и устранять ущербы от негативных воздействий на различные аспекты экономической деятельности. Источниками таких негативных воздействий могут являться осознанные или неосознанные действия людей, организаций, в том числе органов государственной власти, международных организаций или предприятий-конкурентов, а также стечения объективных обстоятельств, как то состояние финансовой конъюнктуры на рынках, к которым относится данное предприятие, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и прочее.

При оценке экономической безопасности организации важно учитывать риски конкретной предпринимательской деятельности, в рамках которой функционирует организация.

Для того, чтобы дать точное определение экономической безопасности кредитной организации важно знать, что из себя представляет кредитная организация. В соответствии с российским законодательством, кредитная организация – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности».

Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество. Виды кредитных организаций (в соответствии с законом РФ «О банках и банковской деятельности») можно представить следующим образом:

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счёт на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц и др. [3-6].

Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные ФЗ «О банках и банковской деятельности». Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются ЦБ России.

Иностранный банк – банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован.

Под экономической безопасностью коммерческого банка понимается экономическая защищенность банка, его акционеров, клиентов и персонала от внешних и внутренних угроз, влияния деструктивных факторов, что позволяет банку сохранить и эффективно использовать весь потенциал.

Кандидат экономических наук Г.Ю. Хачатурян считает, что «основу обеспечения экономической безопасности современного коммерческого



банка составляет его финансовая стабильность, являющаяся следствием действия системы институционально-управленческих, организационно-технических и информационных мер, направленных на обеспечение воспроизводственно-устойчивого режима функционирования банка, защиту его прав и интересов, рост уставного капитала, повышение ликвидности активов, сохранность финансовых и материальных ценностей, а также на обеспечение возвратности кредитов».

Таким образом, основываясь на понятиях экономической безопасности, кредитной организации и экономической безопасности предприятия, можно сформулировать следующее определение экономической безопасности коммерческого банка (кредитной организации).

Экономическая безопасность кредитной организации – это состояние защищенности финансово-кредитного института от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая стабильность функционирования и развития организации, реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности, а именно оказание финансовых услуг юридическим и физическим лицам с целью получения прибыли.

Основными целями обеспечения безопасности банка являются:

обеспечение нормального функционирования, сохранения и воспроизводства имущества, других объектов гражданских прав и инфраструктуры банка, достижения банком уставных целей;

обеспечение защиты экономических прав физических и юридических лиц в сфере банковской деятельности;

укрепление банковской системы, финансовой, экономической и национальной безопасности России.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е. Проблемы и пути совершенствования деятельности коммерческих банков // Монография – М. – 2018 – 216с.

2. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Проблемы развития банковской системы России на современном этапе // Наука и инновации – 2014 – с.215

3. Зернова Л.Е. Принципы формирования депозитной политики коммерческого банка // Modern Science. - 2021. - № 1-1. - с. 53-57

4. Зернова Л.Е. Финансовая политика коммерческого банка и ее особенности // Экономические исследования и разработки – 2021 - №1 – с.95-104

5. Филькина Е.И., Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на формирование кредитной политики коммерческого банка // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с



международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина".- 2020.- с. 77-81.

6. Зернова Л.Е. Стратегия управления банковскими операциями как инструмент обеспечения финансовой устойчивости коммерческого банка // Актуальные проблемы современности: наука и общество – 2020 - №1 – с. 37-40

© Шемякина А.А., Зернова Л.Е., 2021

УДК 336.71

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Шестириченко С.О.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Ипотечное кредитование является важным звеном в современном экономическом механизме. Оно является основой развития одной из важнейших отраслей – строительства [1-6]. Изучение истории становления и развития ипотечного кредитования в России позволит лучше понимать истоки и основу действия данного инструмента регулирования экономики, что также поможет в его дальнейшем улучшении.

Ипотека, с древнегреческого переводится как «заклад», «залог». Первое письменное упоминание об ипотеке найдено в Законах архонта Солона в VI до н.э. в Греции. Термин «ипотека» был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями. Что интересно, в залог принимали личность должника, при невыполнении обязательства он становился рабом.

В России залог недвижимости (ипотека) имеет свою историю. В российской дореволюционной правовой системе считалось, что залог является вещным правом.

Становление и развитие ипотечного кредитования в России можно представить в виде нескольких этапов, представленных в табл. 1.

Таблица 1 – Этапы становления ипотечного кредитования в России

Этапы	Название этапа
Первый этап	Кредитование до 1917 года.
Второй этап	Кредитование в Советском Союзе
Третий этап	Кредитование в переходный период развития экономики
Четвертый этап	Формирование рыночной системы ипотечного жилищного кредитования
Пятый этап	Современный этап развития системы ипотечного кредитования



Первый этап начинается в XIII-XIV вв. Одновременно с возникновением частной собственности на землю возник первый вид кредитования – «заклад».

В псковской Ссудной грамоте содержались сведения, что долгое время ипотечное кредитование не требовало передачи заложенного имущества во владение кредитора, и только позже в Сборе Уложения 1649 г. законодательно был предусмотрен безусловный переход заложенного имущества в собственность кредитора.

Ипотечная система на Руси служила инструментом укрепления вещных прав на недвижимость. Вещные права в соответствии с ипотечной системой приобретались не раньше, как с момента записи в ипотечной книге.

Первыми банками, предоставляющими кредиты под залог, были дворянские банки, так как обслуживали они исключительно аристократов. Такие банки были открыты благодаря указу Елизаветы Петровны в 1754 году. В 1786 году появился Государственный заемный банк, который обслуживал аристократию и купечество.

К 1870 году в Российской империи функционировали уже 11 банков, чьи отделения открывались по всей стране. Именно ипотечные государственные банки предоставляли крестьянам кредиты на выкуп земли у помещиков после отмены крепостного права, так что преуменьшать роль таких учреждений в истории нашей страны никак нельзя.

В конце XIX века в России уже существовала развитая система ипотечного кредитования. Она сложилась в 60-80-е годы XIX века, и включала: заемный банк Херсонской губернии (1864 г.); Общество взаимного земельного кредита (1861 г.); 10 акционерных земельных банков (1871-1879 гг.); 39 городских общественных банков, находившихся в ведении городских властей (247 в 1900 г., 319 в 1914 г.); государственные земельные Крестьянский (с 1882 г.) и Дворянский (с 1885 г.) банки. На окраинах империи продолжали действовать местные ипотечные учреждения дореформенного периода.

Крестьянский поземельный банк был учрежден в 1888 году и находился во владении Министерства финансов. До 1906 года этот банк выдавал ссуды наличными деньгами, а в последующие годы – ипотечными ценными бумагами. К 1917 г. в России сложился довольно развитый для того времени вторичный рынок ипотечных облигаций. В 1919 году в связи с национализацией земли и банков система ипотечного кредитования была в России ликвидирована.

До революции ипотека в России развивалась не менее, а зачастую и более быстрыми темпами, чем в Европе. А вот после 1917 года кредит под залог в нашей стране был официально запрещен. Так что в 90-е годы России пришлось заново восстанавливать свою систему ипотечного кредитования.



Вторым этапом в истории развития ипотечного кредитования стало кредитование при советской системе. Традиционная советская система жилищного финансирования соответствовала основной концепции всей жилищной политики в целом: централизованное распределение бюджетных ресурсов на строительство государственного жилья и его бесплатное распределение между лицами, официально признанными в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий. До начала экономической реформы конца 80-х – начала 90-х гг. в России не существовало системы ипотечного кредитования, на практике кредиторы чаще всего защищали свои интересы, предоставляя кредиты, платеж по которым осуществлялся путем ежемесячных отчислений из зарплаты должников по месту их работы.

Третий этап. В конце 80-х – начале 90-х гг. в России началась перестройка экономики и реорганизация банковской системы. Банковская система приобрела более разветвленный вид, появились также коммерческие и кооперативные банки. Получила довольно широкое распространение система долгосрочного кредитования под залог строящегося жилья.

После 1988 г. долгосрочным кредитованием жилья для населения занимались Госбанк СССР (кредитовал строительство индивидуальных домов в сельской местности), Жилсоцбанк СССР (кредитовал членов жилищных кооперативов) и Сберегательный банк СССР (Сбербанк), который в 1991 году был преобразован в акционерный коммерческий банк, полностью контролируемый государством.

Четвертый этап становления системы жилищного ипотечного кредитования России начался с новой политики правительства России в сфере жилищного финансирования, разработки необходимой законодательной базы для развития долгосрочного жилищного кредитования, а также особенностей деятельности банков по апробированию возможностей предоставления ипотечных кредитов населению на строительство приобретенного жилья.

К середине 90-х гг. становление рынка недвижимости начинает сталкиваться с проблемой сужения платежеспособного спроса. Это заставляет брокерские фирмы искать варианты его расширения за счет взаимодействия с банками. Поиск приводит к разработке и внедрению первоначально в Москве, а затем и в Петербурге в начале 1994 года так называемых «псевдоипотечных» схем кредитования с участием коммерческих банков и риэлтерских фирм. Некоторые кредиторы начали ипотечные операции уже в 1993-1994 гг.

Схемы «псевдоипотеки», применяемые и до настоящего дня риэлторскими фирмами и банками, являются своеобразным началом становления в стране полноценной системы ипотечного кредитования.



Такая ситуация продолжалась до августа 1998 года. Многие банки, проводившие до кризиса ипотечные программы, были вынуждены отказаться от них по причине либо закрытия самого банка, либо сокращения именно ипотечного кредитования.

В связи с этими обстоятельствами появилась необходимость в создании российского Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. В соответствии с указом Президента РФ № 22281 от 28 декабря 1993 г. «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы» и постановлением Правительства РФ № 1010 от 26 августа 1996 г. «Об агентстве по ипотечному жилищному кредитованию» в сентябре 1997 года было зарегистрировано Федеральное агентство по ипотечному кредитованию. Это специализированный институт вторичного ипотечного рынка на федеральном уровне.

Основной целью деятельности Агентства является создание условий для развития массового кредитования населения на приобретение жилья через механизм привлечения долгосрочных финансовых ресурсов в жилищную сферу.

Современное российское законодательство об ипотеке можно считать окончательно состоявшимся с момента принятия Федерального закона от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

В современном российском праве определение ипотеки в ст. 1 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» говорится: «По договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке) одна сторона - залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны – залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными федеральным законом».

Подводя итог, можно сказать, что изучая историю создания и развития ипотечного кредитования, мы понимаем все сложности и тонкости его «рождения». Анализ ошибок в использовании и изменений самого инструмента «ипотечный кредит» дает нам возможность избежать многих «подводных камней». Анализ исторических тенденций помогает дальнейшему развитию и совершенствованию системы ипотечного кредитования в современных условиях, связанных с экономической неопределенностью, действием санкций и преодолением последствий пандемии коронавируса.

Список использованных источников:

1. Казаченок О.П. Особенности ипотечного жилищного кредитования: некоторые аспекты правового регулирования // Апробация. 2016. № 1 (40). С. 101-102.



2. Разумова, И.А. Ипотечное кредитование / И.А. Разумова. - М.: СПб: Питер, 2017. - 208 с.

3. Плеханова А.Н., Зернова Л.Е. Динамика и факторы развития рынка ипотечного кредитования // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Вектор-2020», посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". - 2020. - с. 257-260.

4. Филькина Е.И., Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на формирование кредитной политики коммерческого банка // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «ИНТЕКС-2020», посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". - 2020.- с. 77-81.

5. Кузнецова Д.В., Зернова Л.Е. Особенности ипотечного кредитования в ПАО «ВТБ» // Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием «Социальный инженер -2019».- 2019. - с. 187-190.

6. Зернова Л.Е., Политыко М.Д. Факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Вектор - 2018» - 2018. - с. 68-71.

© Шестириченко С.О., 2021

УДК 33

ФИНАНСОВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Шуков З.Х., Борозенец В.Н.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

Мировая финансовая система в настоящее время активно развивается благодаря появлению прогрессивных технологий в сфере финансов. Внедрение современных инструментов цифрового маркетинга в электронной коммерции, а именно маркетплейса и их практическое применение позволяют выйти на существенно новый уровень развития финансовой системы страны. Однако, в РФ данные технологии еще не получили столь широкого развития, что говорит об актуальности представленной темы.

Актуальность финансовых маркетплейсов в настоящее время очень велико из-за эпидемиологической ситуации в стране. С одной стороны, население имеет возможность, не выходя из дома совершать покупки на онлайн-площадках, тем самым обезопасив себя и близких, а с другой финансовые маркетплейсы являются возможностью получения прибыли для банков.



Целями статьи является исследование понятия «маркетплейс», освещение его основных преимуществ и особенностей применения в глобальном экономическом пространстве. Для этого целесообразно оценить современное состояние развития интернет-платформ на отечественном рынке и определить их возможности в перспективе

В данной статье рассмотрим финансовые маркетплейсы, выступающие новой моделью банковского бизнеса. Понятие «маркетплейс» в прямом смысле трактуется как «рыночная площадь», то есть платформа, служащая «местом встречи» для участников рынка. Также можно сказать, что маркетплейс представляет собой новую форму партнерства.

Финансовые маркетплейсы предоставляют следующий спектр преимуществ для граждан:

доступ к финансовым услугам банков круглосуточно;

обеспечивают безопасность заключения сделок;

все сведения о сделках находятся в одном реестре.

В настоящее время BankEx («АВА финанс») – профессионал в строительстве b2b-платформ (или маркетплейсов) набирает партнеров для совместной деятельности в РФ, США и ряде стран Западной Европы.

Сегодня «АВА финанс» разрабатывает три проекта маркетплейсов.

1. Финдоставка – доставка банковской карточки заказчику с помощью курьера или же посредством розничной сети ритейлеров, банков.

2. Краудсорсинг СМБ кредитования – выдача кредитов субъектам малого бизнеса, являющимся клиентами одного банка, благодаря ресурсам физлиц-клиентов иного учреждения (передача данных клиентов между этими банками не проходит).

3. Краудсорсинг обмена валют – переговоры по курсу в автоматическом режиме с обменниками, которые находятся в непосредственной близости от «физика», чтобы получить условия обменных операций индивидуально [1].

В ряде ведущих стран практическое применение нашел диджитал-банк (электронный вид банка). Он предоставляет возможность вносить платежи, совершать операции обмена валютой, управлять финансовыми средствами, однако не имеет своей антиблокировочной системы. Такие виды компаний успешно функционируют в Великобритании и Германии (Tandem, Mondo, Fidor).

Также в развитых странах внедряется инструмент bank-2-bank. Особенность модели состоит в том, что она не конкурирует с банковскими учреждениями, а лишь дополняет их. Модель bank-2-bank делает возможным нахождение больших каналов взаимодействия с клиентами, а клиенты, в свою очередь, имеют альтернативу для выбора учреждения, которое наилучшим способом удовлетворит их интересы.

В нашей стране данное направление представляет АО «Тинькофф Банк». Показательной является стратегия АО «Тинькофф Банк»: он идет по



пути становления «гибридным» банком. Инвестиции банка в новые технологии достигнут 200 млн. у.е. Будет внедрен «финансовый супермаркет», т.е. диджитал-банк, который продает собственные услуги посредством bank-2-bank-рынок.

Высокие показатели развития АО «Тинькофф Банк» толкают банки к выходу на новый уровень обслуживания клиентов, в частности, становится актуальным вопрос о курьерской доставке банковских карт.

Сфера финдоставки – это, пожалуй, одна из самых подготовленных к работе на основе модели b2b-маркетплейса. Пример от АО «Тинькофф Банк» плюс кризис, который заставляет компании урезать сети отделений, толкают банковские учреждения к выходу на рынки курьерской доставки карт.

Данные ЦБ РФ свидетельствуют, что в России доставляют 120-170 тысяч банковских карт ежемесячно, а выпускают около 5-6 млн. Возможность возрастания сферы доставки – 1000000 карт ежемесячно, даже выше. Более развитые банки предоставляют услугу in-house. Однако в удаленных от центральной части России местах возникает потребность в аутсорсе. Например, за последние годы возникли такие крупные посреднические компании как «Карта на дом» и «Финдоставка» [2].

Несмотря на то, что новые финансовые инструменты по сей день в РФ не получили широкого распространения, они имеют перспективы для развития. Об этом свидетельствует предложение Центрального Банка РФ о введении единой платформы финансовых услуг населению. Благодаря осуществлению данного проекта мелкие участники рынка смогут предлагать свои услуги населению наряду с уже уреспившимися на рынке субъектами. Также, он позволит банкам существенно снизить производственные затраты [3].

Ведение платформы в разы делает процесс обслуживания клиентов удобнее. Каждое лицо, которое зарегистрировано в системе не выходя из дома сможет выполнять финансовые операции. Например, открытие счета, оформление кредита и т.д. Таким образом, технические детали сводятся к минимуму, остается только выбрать подходящую услугу и нажать на нее, дальше банк сам все обработает.

Для реализации программы создан единый реестр всех банковских операций, также обеспечивается их юридическое закрепление. Это объясняется необходимостью устранить сомнения населения по поводу надежности онлайн-платформы. Дистанционное отслеживание всех сделок должно побудить доверие физических и юридических лиц к данному виду обслуживания. 20 июля 2020 года вступили в силу законы, регулирующие деятельность финансовых маркетплейсов, которые определяют порядок действий для маркетплейсов.

Законом введены следующие требования к операторам финансовой платформы:



оператор должен быть юридическим лицом в форме АО;
должен быть в реестре операторов финансовых платформ;
собственные средства не должны быть меньше 100 миллионов рублей
[4].

Также разрабатываются боты, которые на предпочтениях подбирают интересные и наиболее подходящие для клиента товары. Законопроект о «финансовом супермаркете» был принят летом 2020 года, который позволит открыть на базе Центробанка финансовый маркетплейс с различными услугами.

Кроме того, для работы платформы возникает необходимость в разработке механизма удалённой идентификации клиентов. Данный законопроект одобрен уже в первом чтении.

Финансовые маркетплейсы позволят улучшить качество работы с клиентами, предлагать максимальное количество выгодных продуктов при минимальных затратах. Сам банкинг станет разнообразнее, удовлетворить все потребности клиентов станет гораздо легче и удобнее. Кроме того, у наиболее развитых банков будет возможность разрабатывать собственные каналы продаж, а более мелкие участники рынка выйдут на новый уровень развития. В конечном итоге это позволит поднять систему банковского сервиса на новый более высокий качественный уровень [5] и будет способствовать инновационному развитию страны в целом [6].

В заключение можно сказать, что с появлением новых финансовых инструментов банковским учреждениям, осуществляющим свою деятельность по базовым стандартам, становится труднее сохранять конкурентоспособность. Более того, появляется возможность не только на предоставлении своих банковских продуктов. Перечисленные причины и множество других побуждают банки к переходу на внедрение новых технологий, в том числе, и финансовых маркетплейсов.

Список использованных источников:

1. Портал Bankir.ru URL:
<https://bankir.ru/publikacii/20160609/finansovye-marketpleisy-kak-novaya-model-bankovskogo-biznesa-1000764>

2. Центральный банк РФ «Маркетплес». URL:
https://cbr.ru/fintech/market_place/

3. Новости «В России принят закон о финансовых маркетплейсах». URL:
https://zakon.ru/blog/2020/07/27/v_rossii_prinyat_zakon_o_finansovyh_marketplejsah

4. Андреева Л. Ю., Буряков Г. А. Риск-ориентированная модель цифровизации банковского бизнеса в условиях мирового финансового кризиса // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2020. № 5 (120). С. 27–31. URL:
<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42747444>



5. Брызгалов Д. В., Грызенкова Ю. В., Цыганов А. А. Перспективы цифровизации страхового дела в России // Финансовый журнал. 2020. № 3. С. 76–90. URL: <https://doi.org/10.31107/2075-1990-2020-3-76-90>.

© Шуков З.Х., Борозенец В.Н., 2021

УДК 336.71

ЛЬГОТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ АПК

Шагин А.А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Участие государства в экономике России традиционно очень велико. По-прежнему в руках государства, напрямую или в форме участия, находятся ключевые отрасли и монополии. Так, в нефтегазовом секторе – это «Газпром» и «Роснефть», энергетика – «ЕЭС Россия», железнодорожный транспорт – «РЖД», банковский сектор – «Сбер», добыча алмазов – «АЛРОСА», а также «Росатом», «Почта России», «Ростелеком» и многие другие.

Однако в агропромышленном комплексе единственной российской инфраструктурной компанией с государственным участием на рынке сельхозпродукции является Акционерное общество «Объединенная зерновая компания» – торгово-логистический оператор сельскохозяйственной продукции, обеспечивающий экспортный потенциал российского зерна на мировом рынке и осуществляющий торгово-закупочную деятельность на внутреннем зерновом рынке в рамках реализации программы национальной продовольственной безопасности [1].

Несмотря на то, что нашу экономику упорно причисляют к рыночной, все большие обороты набирают плановые и даже директивные методы управления [2]. Поддерживая политику меркантилизма, государством был утвержден Федеральный проект «Экспорт продукции АПК» в рамках Национального проекта «Международная кооперация и экспорт» от 14 декабря 2018 г., который стал своеобразной «пятилеткой».

Документом закреплён индикатив по увеличению доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности, сельскохозяйственной продукции и услуг в ВВП до 20% и стимулированию роста экспорта несырьевых неэнергетических товаров до \$250 млрд. руб. к 2024 году. Объем экспорта продукции агропромышленного комплекса при этом планировалось довести до \$45 млрд. (+\$19,1 млрд. по сравнению с 2018 годом) за пять лет. Для достижения обозначенных целей выделили почти



957 млрд. руб., из которых более 400 млрд. руб. – непосредственно на увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции.

Существенная поддержка задала вектор для участников рынка, и показатели поползли вверх. Однако переориентация производителей на внешний рынок и пандемия коронавируса существенно подстегнули рост цен на сельскохозяйственную продукцию и продукты питания на внутренних рынках. На этом фоне субсидирование экспорта на фоне роста цен внутри страны признано ошибкой и Правительством РФ было запущено госрегулирование цен на базовые продукты (в том числе сахар и подсолнечное масло) совместно с производителями и представителями ритейла. В апреле 2021 года планка показателя роста экспорта продукции АПК к 2024 году была снижена до \$34 млрд.

Однако льготное кредитование организаций, заключивших соглашение о повышении конкурентоспособности (Постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 № 512), где необходимым к достижению показателем является рост отгружаемой за рубеж продукции, планируется поддерживать на прежнем уровне. Механизм аналогичен уже привычной для аграриев программе льготного кредитования (Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2016 № 1528), где субсидирование из федерального бюджета осуществляется уполномоченными банками в размере 90% от ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации, а для конечного заемщика ставка составляет от 1 до 5 процентов [3,4,5].

В табл. 1 показаны расходы Федерального бюджета на период с 2021 по 2023 гг.

Таблица 1 – Расходы Федерального бюджета, тыс. руб. [6]

	2021	2022	2023
Министерство сельского хозяйства РФ	295 832 111,60	319 230 385,30	335 423 583,7
Из них на ПП РФ 1528	80 217 119,50	79 625 423,30	85 116 424,60
Из них на ПП РФ 512	16 818 382,70	24 518 212,10	26 774 793,20

Разумеется, существуют и свои особенности. Обязательный прирост показателей экспорта заемщика год к году должен составлять не менее 3%. Максимальный размер кредита условно не ограничен, но рассчитывается по формуле и, например, по краткосрочному кредиту не должен превышать планируемый объем экспорта на следующий после заключения соглашения год, разделенный на коэффициент 0,61. Что характерно, до конца марта 2021 года коэффициент был равен 4 (2 – для масложировой промышленности).

Банки активно переключились на использование данной программы для кредитования крупных экспортеров из-за «отсутствия лимита», более широкого целевого использования и понятного механизма, знакомого по другим программам. За 2020 год было освоено субсидий на более чем 2 млрд. руб.

Стоит отметить, что при наличии лидеров в подотраслях, около 14% валового производства сельскохозяйственной продукции (до трети от



объема зерновых) приходится на фермеров [7]. Поэтому разработка специальных программ для малого и среднего бизнеса, которые будут учитывать особенности данного сегмента, просто необходимы для наращивания портфеля.

На данный момент в России сложилась такая ситуация, при которой агропромышленный комплекс выступает локомотивом для экономики, не столько в плане роста и вклада в ВВП, сколько в создании потребности по модернизации смежных областей. Это и транспортная инфраструктура, и развитие села, трансформация услуг и многое другое. Разумеется, продовольственное эмбарго при этом стало своеобразным триггером. От замещения мы перешли не просто к экспорту, а стремимся отправлять в другие страны продукцию переработки, товары с добавочной стоимостью, что опять же индикативно прописано в Национальном проекте. Отдельно стоит упомянуть агрострахование и цифровизацию сельского хозяйства, которые сейчас в пилотном режиме осваивают современные достижения в области IT.

Можно ли говорить о том, что сельхозпродукция для России может стать новой «нефтью»? В последнее время все чаще звучит подобная риторика. Во многом это связывают с ростом популярности зеленой энергетики и предрекают замещение выпадающих экспортных доходов от нефти продукцией АПК.

На самом деле темпы роста экспорта уже выглядят впечатляюще. По птице прирост экспорта год к году составил более 30% (за 2020 год – 285 тыс. тонн, \$419 млн.), экспорт свинины вырос почти в 2 раза (за 2020 год – 187 тыс. тонн, \$324 млн.), говядины – в 3 раза (за 2020 год – 16 тыс. тонн, \$85 млн.).

По итогам 2020 года суммарный объем вывоза сельскохозяйственных товаров и продуктов питания превысил поставки трубопроводного газа на внешние рынки. Став рекордным, экспорт впервые в новейшей истории России превзошел импорт (\$30,7 млрд.).

Однако важно не наступать на те же грабли и создавать внутри страны мощности по производству продукции с добавленной стоимостью и глубокой переработки, гарантировать четкую работу заранее грамотно проработанных программ без лишних вмешательств в рыночную экономику страны.

Список использованных источников:

1. Сайт Акционерного общества «Объединенная зерновая компания» // Режим доступа - <http://ozk-group.ru> (дата обращения 28.04.2021)
2. Сайт цифрового правительства // Режим доступа <https://digital.gov.ru/ru/events/40854/> (дата обращения 26.04.2021)
3. Щагин А.А., Зернова Л.Е. Анализ системы льготного кредитования коммерческими банками предприятий агропромышленного комплекса // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых



исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». - 2020. -. 205-210.

4. Щагин А.А., Зернова Л.Е. Льготное кредитование предприятий агропромышленного комплекса // Modern Science. - 2020. - № 5-1. - с. 170-175.

5. Висарионова Т.А., Зернова Л.Е. Современное состояние кредитования юридических лиц в коммерческом банке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". - 2020. - с. 118-122.

6. Федеральный закон от 08.12.2020 № 385-ФЗ «О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов»

7. Электронный ресурс // Режим доступа <https://mcx.gov.ru/press-service/news/v-2020-godu-fermery-uvelichili-dolyu-v-valovom-proizvodstve-selkhozproduktsii-do-14-3/> (дата обращения 27.04.2021)

© Щагин А.А., 2021

УДК 681.54:675.92.023

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Морквина В.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Армавирский государственный
педагогический университет», Армавир*

В статье раскрываются особенности развития российской экономики в условиях пандемии COVID-19, изменения основных показателей на 2020-2021 года, какие отрасли пострадали больше всего, а также, как изменился уровень жизни населения как по всей России, так и в отдельных регионах.

В период пандемии в России карантинные меры привели к росту безработицы и неравенства, жалобам на экономическую политику властей. В то же время меры, принятые во время пандемии, привели к тому, что цифровизация экономики ускорилась. Большинство российских исследователей и экспертов в области экономики утверждают, что в данной экономической ситуации Россия, как и многие другие государства, столкнется с рядом существенных финансово-экономических проблем, которые, в первую очередь, вызваны негативным воздействием пандемии COVID-19, которая распространилась по всему миру. По мнению других экспертов, в российской экономике ожидается снижение не меньше чем на 10-20% уровня валового внутреннего продукта (ВВП) в России [1]. Также одним из важнейших факторов, возникших в результате пандемии COVID-



19, является ее негативное влияние на уровень цен на энергоносители на мировом рынке.

Также пандемия оказала значительное влияние на российскую экономику, сделав огромные перерывы в работе всех отраслей, которые подверглись значительным корректировкам, в результате чего экономика ухудшилась, так как немногие другие отрасли могли работать без перебоев. В результате число безработных в стране увеличилось, количество работающих предприятий сократилось, произошло падение доходов населения, а ВВП снизился на 4,2% в первом полугодии 2020 года, за II квартал спад составил 9,6% [2]. Страна столкнулась с вынужденным введением карантинных мер, закрытием предприятий и границ, а также резким обвалом цен на нефть.

Можно выделить несколько возможных ситуаций разрушения российской экономики в результате воздействия пандемии:

пандемия влияет на процессы микро-и макроэкономики в России, в результате чего произойдет частичное разрушение внешнеэкономических партнерских отношений государства с другими странами мировой экономики;

социально-экономические проблемы государства, которые в полной мере отягощают ситуации нефтяной промышленности, повлияют на возникновение более значительных негативных последствий. Экономика государства не получит часть финансовых ресурсов, что скажется на бюджете России;

нарастание неопределенности развития бизнес сфер, а также их планирования и открытия на ближайшие годы (5-10 лет). Внедрение ограничительных мер для населения является одним из вариантов развития данной ситуации распространения коронавирусной инфекции, что в свою очередь скажется на разрушении экономики страны;

ограничительные меры проявляются во введении самоизоляции, закрытии предприятий, компаний, бизнес-единиц, ужесточении мер в отношении населения страны.

Многие страны, отдельные регионы и города испытывают значительную нагрузку на социальную инфраструктуру и ощущают экономический спад, вызванный закрытием объектов малого и среднего бизнеса, ростом безработицы, перебоями в поставках, сокращением инвестиций [4]. Особенно пострадали такие отрасли экономики, как туризм, авиаперевозки, транспорт, непродовольственный ритейл, энергетика, развлечения и отдых, недвижимость, строительство и другие.

В 2020 году, учитывая все условия, ожидалось более значительное влияние пандемии на экономику страны, но благодаря поддержке малого бизнеса, например, снижение страховых взносов, замораживание налоговых отчислений, прямых выплат предприятиям, особенно за сохранение численности работников, продление сроков уплаты административных



штрафов, а также отсрочка платежей при выкупе арендуемой государственной или муниципальной недвижимости. Данным мерам поддержки организаций удалось несколько снизить влияние пандемии, но несмотря на это многие из них не выдержали и прекратили свое существование.

Однако в 2020 году зависимость региональных бюджетов от федерального бюджета, а также роль господдержки в жизни населения возросла, но все же наибольший удар, несмотря на все льготы, получил малый бизнес. В результате в первой половине 2020 года насчитывалось более 1 миллиона безработных. Не говоря уже о людях, чьи зарплаты были сокращены, в результате этих факторов рост бедности увеличился. По данным Центрального банка, экономика продолжит сокращаться примерно на 5% до начала роста.

Все эти факторы произошли из-за упадка глобализации, глобальной изоляции. Эта мера существенно повлияла на торговые отношения между государствами. В стране был введен ряд ограничений: закрыты школы, вузы, развлекательные заведения, предприятиям разрешалось передвижение только в масках, объявлена «нерабочая неделя», что существенно сказалось на экономике малого и среднего бизнеса. В результате из-за отсутствия резервов многие предприятия были закрыты, поэтому в экономике начался значительный спад. Несмотря на все негативные последствия, эта мера была действительно необходима. В противном случае вирус распространился бы во много раз быстрее, государство не успело бы подготовить медицинскую инфраструктуру к вспышке заболеваний, а последствия были бы еще хуже.

Конечно, основные антикризисные меры принимает правительство, поскольку оно располагает большей частью бюджетных ресурсов. Однако у регионов еще есть достаточно денег, чтобы помочь местному населению, поддержать здравоохранение и малый бизнес. Эта поддержка действительно необходима, так как полная остановка предприятий сильнее всего бьет по региональным бюджетам [5]. Одним из факторов должна стать прямая поддержка населения с доходами ниже минимальной заработной платы, что является важной мерой в стабилизации экономики, так как общественный спрос определяет развитие экономики, именно поэтому данный метод очень эффективен в современных условиях.

Например, сильнее всего в первом полугодии реальные доходы снизились в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах – на 5,4% и на 4,2% соответственно, следует из данных Росстата. Меньше всего уровень реальных доходов упал в Северо-Западном и Сибирском федеральных округах – 0,8% и 1,1%. Краснодарский край отмечен на федеральном уровне за лучшую поддержку малого и среднего бизнеса в пандемию, фонд микрофинансирования региона с начала текущего года выдал бизнесу 1,8 миллиарда рублей [6]. Представители малого и среднего



бизнеса, чья деятельность входит в перечень сфер экономики, пострадавших от введения ограничений в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, получили более 650 миллионов рублей. Деньги пошли на пополнение оборотных средств, материально-производственных запасов, выплаты заработной платы работникам, на оплату арендных платежей и коммунальных услуг.

Выделим основные меры, которые надо направить на поддержку российской экономики:

1. Обеспечение товарами первой необходимости и поддержка населения (мониторинг потребительских цен; мониторинг наличия в продаже товаров первой необходимости; реализация мер активной поддержки занятости; установление «зеленого коридора» для импорта товаров первой необходимости).

2. Поддержка секторов экономики, находящихся в зоне риска; освобождение туроператоров от уплаты взносов и установление компенсации их убытков; мониторинг финансового положения застройщиков и подрядчиков; предоставление отсрочки налоговых платежей сроком на три месяца организациям и отраслям, наиболее пострадавшим от пандемии.

3. Поддержка малого и среднего предпринимательства (мораторий на проверки субъектов малого и среднего бизнеса; отсрочка уплаты арендных платежей в случае с использованием государственного или муниципального имущества; предоставление форм льготного кредитования).

4. Общесистемные меры (создание финансового резерва до 300 млрд руб.; создание гарантийного фонда для реструктуризации кредитов предприятиям, пострадавшим от ухудшения экономической ситуации).

Подводя итог, можно сказать, что больше всего в России пострадали следующие отрасли: транспорт, торговля, ресторанный и гостиничный бизнес и многие другие. Экспорт в стране значительно сократился, продажи древесины сократились примерно на 10%, металлов – на 12%, нефти – на 2,5%, закрылись некоторые малые и средние предприятия, в результате чего пострадали и простые люди, значительно снизились реальные доходы населения, возросла безработица, а количество просроченных кредитов выросло на 70%. Однако, несмотря на все минусы, по прогнозам аналитиков, небольшой рост во всей экономической сфере должен начаться уже в 2021 году [10]. Таким образом, несмотря на все принятые меры, на данный момент трудно оценить реальные масштабы последствий пандемии COVID-19 для российской экономики. Но совершенно очевидно, что это одно из сложнейших испытаний не только для экономической, но и для других сфер общества, и последствия этого заболевания будут сказываться на жизни граждан еще долго.



Список использованных источников:

1. Росбизнесконсалтинг [электронный ресурс] – URL: <https://www.rbc.ru/economics/>.
2. Эксперты рассказали о последствиях коронавируса для мировой экономики / РИА Новости // [электронный ресурс] - <https://ria.ru/20200302/1566873678.html>.
3. Анна Раткогло// РИА Новости. 17.02.20 г. [Электронный ресурс]/ режим доступа: <https://ria.ru/20200217/1564854827.html>
4. Ведомости [электронный ресурс] – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/843955-rosstat-zafiksiroval-sokraschenie-bezrobotitsi-vpervie-s-nachala-pandemii>.
5. Экономике России ждут пять шоков в результате пандемии коронавируса /NEWS// [электронный ресурс] - <https://www.newsru.com/finance/09apr2020/rus5shocks.html>.
6. Администрация Краснодарского края [электронный ресурс] – URL: <https://admkrain.krasnodar.ru/content/2026/>.
7. Костин А. Б. Анализ кризисных явлений в мировой экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2019.- № 2.- С. 34-43.- ISSN 2311-3464.
8. Оршин В.П. Фетисов Г.Г., «Региональная экономика и управление». – Москва, 2006.
9. Орлова Г. А., Марков А. К. Экономический рост: теория и практика // Российский внешнеэкономический вестник. - 2014.- № 7.- С. 23-29.- ISSN 2072-8042.
10. РОССТАТ [электронный ресурс] – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705>.

© Морквина В.С., 2021

УДК 336.748.3

ВЛИЯНИЕ ГЕОПОЛИТИКИ НА КУРС РУБЛЯ

Алекперова Д.В., Андросова И.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Международный фондовый рынок является важным элементом глобальной системы движения финансов, которая ликвидирует или существенно ослабляет недостаток финансовых ресурсов на отдельном национальном рынке.

Фондовый рынок играет важную роль в развитии экономики страны, поэтому его деятельность регулируется государством. Непосредственно по этой причине многие изменения, происходящие на фондовом рынке в



большинстве случаев не случайны, и имеют прямую зависимость от политических и экономических действий страны и всего мира в целом.

Рубль является свободно плавающей валютой. Но при этом, будь рубль фиксированной или свободной валютой, он все равно рано или поздно девальвируется, то есть риск потерять накопленные денежные резервы.

На практике гибкий когда-то курс рубля каждый раз менялся на столько, на сколько обваливалась нефть. Однако сейчас, во время пандемии, в более серьезном кризисе, чем предыдущие в 2008 и 2015 годах (по ущербу для российского экспорта), свободно плавающий курс рубля упал меньше, чем цены на сырье. Выходит, он стабильнее, чем гибкий.

Между мировыми ценами на нефть и волатильностью рубля установлена четкая взаимосвязь. Нефтяной экспорт из РФ производится в долларах, поэтому, слишком высокая стоимость рубля снижает уровень доходов от продаж, что напрямую связано с курсом валют на мировом рынке.

Высокий уровень колебаний свидетельствует о нестабильности и экономических ситуациях, которые плохо поддаются прогнозу. Именно поэтому введение санкций с Запада, влекут за собой негативные последствия, в том числе падение рубля, что сказывается на подорожании всех товаров и услуг.

Российская валюта неустойчива, а точнее имеет свойство волатильности. Ведь, как известно, при снижении цены на нефть, рубль не только падает, но и находится в прямой зависимости с долларом, который сразу же растет. Причина такого явления заключается в том, что рубль нефтяная валюта, а доллар – нет. Если доля дохода страны в большей степени зависит от продажи нефти, то национальная валюта автоматически становится нефтяной валютой. В случае снижения цен на нефть происходит дефицит бюджета, а, соответственно, и снижение стоимости валюты.

Только за последние 12 лет курс евро возрос на 43,8 рубля (был 46,8 – стал на сегодняшний день 90,6), а доллар – на 38,5 рублей (был 36,4 – стал 74,9). Неустойчивость рубля приводит к инфляции в России на все товары, услуги, всевозможные билеты, путешествия и пр., все становится дороже для россиян, но заработные платы не становятся выше, как это обычно пишут в наших новостях.

В 2009 году, в Польше 1 злотый к рублю составлял 10 рублей, сейчас в 2021 году – составляет 1 к 19,8 рублей, почти к 20. Ощутимая разница, не так ли? Но цены на продукты сейчас там такие же, как и в 2009 году. При этом для нас в 2 раза стали дороже. Данная валюта была введена в обращение в 1924 году в Польше вместо польской марки. В настоящее время курс польского злотого стабилен и привязан к курсу евро.

Хотя злотый по отношению к другим валютам определяется в процессе торгов на международном валютном рынке в зависимости от спроса и предложения. По сути, является свободно плавающей валютой



такой же, как и рубль. График динамики курса польского злотого к рублю за последние 10 лет представлен на рис. 1. Несмотря на скачки курса в 2015 и 2016 году, можно утверждать, что за 10 лет курс злотого увеличился с 9,022 руб. (12 января 2012 г.) до 19,575 руб. (8 мая 2021 г.). На графике выделен устойчивый тренд к повышению курса.



Рисунок 1 – Динамика курса польского злотого к рублю 2012-2021 гг.

Как же так получается в одной стране есть прямая зависимость на влияние национальной валюты от всевозможных политических и экономических факторов, а в другой нет?

На этот вопрос однозначно ответить сложно, но очевиден тот факт, что неопределенность курса рубля имеет положительный и негативный эффекты. Поэтому регуляторам следует уделить особое внимание на волатильность валют и предпринять необходимые меры для минимизации потерь, так как стоимость валюты оказывает прямое влияние на объем потребительской корзины и общее благосостояние населения страны.

Список использованных источников:

1. Электронный источник «РБК»: [https://quote.rbc.ru/news/article/607d86469a7947c7dedc1072].
2. Электронный источник «Рамблер»:[https://finance.rambler.ru/realty/44477951/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink].
3. Электронный источник «РБК»: [https://quote.rbc.ru/news/article/5eba48fb9a79473d50ee308b].

© Алекперова Д.В., Андросова И.В., 2021

УДК 338.242.4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Алимина И.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский
государственный университет», Санкт-Петербург*

В статье приведены результаты исследования перспектив государственного регулирования малого бизнеса. Субъектам малого



бизнеса отводится важная роль в динамичном развитии экономики, поэтому необходимость изучения вопросов развития малого бизнеса очевидна. Но зачастую малому бизнесу сложно существовать в силу влияния различного рода внешних факторов, к которым можно отнести и снижение покупательского спроса, нестабильность экономической ситуации, монополизированность рынков. Государство способно скорректировать вектор развития малого бизнеса, оказать помощь посредством инструментов государственного регулирования. Но некорректно сформированный механизм государственного участия в развитии малого бизнеса приводит к тому, что возникают препятствия в виду: возможностей ведения бизнеса, бюрократической среды, большого количества проверок и т.д. В период пандемии коронавируса COVID-19, когда малый бизнес потерпел серьезные трудности, решение проблем стало еще более актуальным.

Тема достаточно разработана, авторы анализируют проблемы и дают оценку перспективе развития малого бизнеса. Но в то же время имеющиеся исследования только поверхностно рассматривают рекомендации без глубокой аналитической проработки. В научной литературе не уделяется внимания противоречивости существующих механизмов государственного регулирования малого бизнеса, насколько в действительности можно говорить о том, что государство поддерживает малый бизнес, насколько внедрение тех или иных мер способствовало увеличению численности субъектов малого предпринимательства, выходу из теневого сектора.

Последнее время проблемы высокой налоговой нагрузки и доступности кредитов постепенно отходят на второй план. Это связано с принятыми мерами поддержки со стороны государства. Процентные ставки по кредитам уменьшаются, а с позиции налогообложения предлагаются налоговые льготы и преференции. Сейчас, основная проблема заключается в неопределенности экономической ситуации, снижающемся спросе на внутреннем рынке. То есть, парадигму улучшения количественных показателей, а именно, увеличение численности субъектов малого бизнеса, увеличение мер поддержки, льгот, следует менять на форму улучшения качественных показателей. Уже недостаточно просто ставить целевые показатели в Федеральных программах, основываясь на количественных и абсолютных параметрах. Следует ставить упор, например, не на увеличении численности субъектов, а на соотношении ликвидированных предприятий к зарегистрированным, на оценке эффективности мер посредством регионального мониторинга, на анализе альтернативных механизмов.

Важное направление в совершенствовании государственной поддержки это организация стратегического планирования в регионах на основе унифицированной оценки текущего состояния малого бизнеса в том или ином регионе, посредством составления регионального рейтинга развития малого бизнеса. Основываясь на ежегодных объективных данных



составленного рейтинга (прежде всего относительных показателей) и классификации регионов, регион сможет сформировать стратегию развития. Так, согласно полученным данным, в 10-ку лидеров входят уже на протяжении трех лет Воронежская область, Смоленская область, г. Москва, Костромская область, Хабаровский край. Санкт-Петербург же стремительно теряет свои позиции, несмотря на высокий потенциал.

Такая классификация регионов по уровню развития малого бизнеса позволяет сформировать ряд рекомендаций для каждого региона в зависимости от сектора. Так, регионам, где малый бизнес развивается достаточно динамично (например, Санкт-Петербург), следует переходить от прямых мер поддержки – к косвенным. Прямое финансирование в виде грантов и субсидий может привести к расслаблению предпринимателей, и по итогу не скажется существенно на темпах развития бизнеса. Задача регионов, в таком случае, заключается не в наращивании субъектов, а в стимулировании расширения взаимосвязей бизнеса с различными институтами, поддержания «тепличных условий». Поэтому приоритетным является развитие инфраструктуры поддержки, в которых в организациях которой предприниматель может получить различные виды юридической, информационной, образовательной, консультационной и прочих видов государственной поддержки. Для более отсталых же регионов, напротив, подойдет прямое финансирование значимых отраслей, субсидирование, привлечение специалистов.

Цели развития малого бизнеса должны определяться исходя из текущего состояния экономики региона. Подходить к развитию малого бизнеса следует на основе дифференцированного подхода к каждому региону. Степень поддержки малого бизнеса, а также инструменты стимулирования, распространение поддержки на те или иные отрасли, должен определять регион в соответствии с выработанным вектором развития. Так, например, в Санкт-Петербурге – научном городе, нужно развивать науку, инновационные предприятия (в том числе кластеры), а не отрасли сельского хозяйства.

Так или иначе, в независимости от того, на каком уровне в регионе находится развитие малого бизнеса, важным остается то, что каждый регион должен иметь минимальный набор объектов инфраструктуры: бизнес-инкубаторы, технопарки, гарантийные фонды, фонды микрофинансирования, центры поддержки экспорта, которые помогают бизнесу на всех этапах его развития. Но количество объектов инфраструктуры, целевые показатели деятельности бизнеса, объем финансирования, определение важных сфер и отраслей развития должны определять каждые отдельные регионы.

Цели развития малого бизнеса должны определяться исходя из текущего состояния экономики региона. Подходить к развитию малого бизнеса следует на основе дифференцированного подхода к каждому



региону. Степень поддержки малого бизнеса, а также инструменты стимулирования, распространение поддержки на те или иные отрасли, должен определять регион в соответствии с выработанным вектором развития.

Качественный малый бизнес – это бизнес, который потенциально способен справиться с финансовыми трудностями без спонсорства со стороны государства, это не фирмы-однодневки, это бизнес, который был создан компетентными людьми с запасом ресурсов, с грамотным бизнес-планом. То есть государство, регулируя сектор по тем или иным направлениям посредством различных инструментов, основной своей задачей должно ставить – не препятствовать, например излишними проверками, поддержкой крупных агломераций, сетевых ритейлеров, естественному ходу развития малого бизнеса.

Список использованных источников:

1. Беляев Д.А., Малышев Е.А. Роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии национальной экономики // Вестник ЗабГУ. – 2017. – Т. 23. - №11. – С. 85-91.

2. Власенко О.В., Сивонина А.А. Государственная поддержка малого бизнеса: проблемы и перспективы развития в Российской Федерации // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. - №4. – С. 22-25.

3. Дзуцева Г.Н., Ибрагимова А.А. Организационно-экономический механизм государственного регулирования малого бизнеса // Проблемы науки. – 2016. - С. 40-42.

4. Елецкая Е.В. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России // Экономическая среда. – 2016. - №1. – С. 169-173.

5. Кузнецов Ю.В., Анохина Е.М., Мелякова Е.В. Подходы к оценке стратегической устойчивости предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в депрессивных регионах России // Экономика и управление. – 2019. – 10(168). – С. 25-38.

6. Чаусовский А.М. Формы предпринимательства и малого бизнеса в рыночной экономике // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2013 - №1(45). - С. 44-50.

7. Шинкевич А.И., Варданян Э.А. Проблемы развития малого предпринимательства на региональном уровне // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – С. 229-233.

© Алимина И.А., 2021



УДК 330.83:338.12.017

ЦИКЛЫ Н.Д. КОНДРАТЬЕВА И ШЕСТОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД

Афони́на В.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет», Санкт-Петербург*

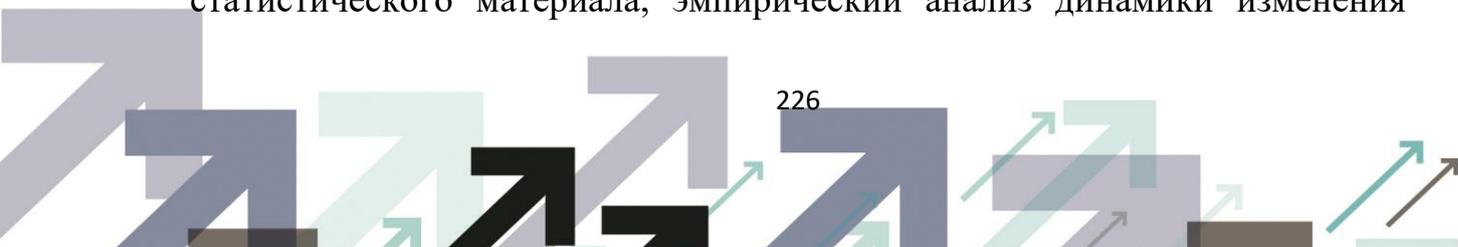
В статье приведены результаты основанного на методе исторической ретроспективы исследования перехода мировой экономики к шестому технологическому укладу, согласно теории длинных волн. Раскрыта сущность теории больших волн, особенностей длинных циклов, выявлена взаимосвязь между теорией К-циклов и технологическими укладами, дана характеристика инвестиционного цикла шестого технологического уклада и его описание по алгоритму циклического развития Николая Дмитриевича Кондратьева. Объектом исследования является теория длинных волн, а предметом – шестой технологический уклад в исторической ретроспективе.

Развитие мировой экономики носит волнообразный характер, где периоды каждой волны определяют образование циклов исторического развития, исследованию которых посвящено наследие Н.Д. Кондратьева (1892-1938), выдающегося представителя российской школы экономической мысли конца XIX и начала XX вв., основоположника теории циклично-волновой природы экономического развития и исследователя в области теории конъюнктуры.

Общественная актуальность исследования теории длинных волн связана с переходом мировой экономики к шестому технологическому укладу, проявляющемуся в четвертой промышленной революции, глобальной цифровой трансформации, развитии микроэлектронных компонентов, нанотехнологий, биотехнологий. Драйвером для перехода к новой технологической «волне» выступила пандемия коронавируса, способствовавшая ускоренному переходу всех экономических сфер к дистанционному формату. Научная актуальность обусловлена недостаточной изученностью идей Н.Д. Кондратьева в отечественной науке и потребностью в переосмыслении его теории длинных волн в контексте современных тенденций цифровизации.

Изучение становления экономических процессов связано с исследованием «теории длинных волн Кондратьева», русского экономиста, впервые теоретически аргументировавшего положения этой теории в 1922 по 1925 гг. в докладе «Большие циклы экономической конъюнктуры» [1].

Проанализировав положения теории больших волн экономической конъюнктуры капиталистических стран, определена ее основа – обработка статистического материала, эмпирический анализ динамики изменения





макроэкономических показателей: индекса товарных цен, процентов на капитал, заработной платы, внешнеторгового оборота, производство основных видов промышленной продукции в Англии, Франции, Германии, США за период с конца 18 века по начало 20 века. Результатом исследования ученого-экономиста явилось количественное доказательство, временное измерение, графическое обоснование циклических волн продолжительностью в 40-50 лет (табл. 1).

Таблица 1 – Периодические циклы Кондратьева

Цикл	Повышательная волна	Понижательная волна
I	Конец 1780-х гг. до 1810-1817 гг.	С 1810-1817 гг.- до конца 1840-х гг.
II	С конца 1840-х гг. до начала 1870-х гг.	С начала 1870-х до середины 1890-х гг.
III	С середины 1890-х гг. до 1914-1921 гг.	С 1914 – 1921 гг. до середины 1940-х гг.
IV	С середины 1940-х гг. до конца 1960-х гг.	С конца 1960-х гг. до начала 1980-х гг.
V	С начала 1980-х гг. до начала 2000-х гг. (2001-2005)	С начала 2000-х гг. до 2017-2020 гг.

Определено, что вклад Н.Д. Кондратьева в теорию экономической динамики заключается в объяснении длинных циклов капиталистической системой хозяйствования, отнесении внешних факторов: технических изменений, войн и революций, к формам проявления циклов. Основываясь на экономических моделях инвестиционного цикла, Кондратьев связывал материальную основу циклов с изнашиванием, сменой и расширением основных фондов, механизмом «накопления, аккумуляирования, рассеяния капитала» [2, с. 511] и временем производства. Выявив повторяющуюся череду повышательной и понижательной волн (фаз подъема и спада), определил закономерности общественно-экономического развития: начало повышательной фазы – накопление капитала для инвестирования в создание новых производственных сил, технического обновления; перелом темпа экономического развития, начало понижательной фазы – сокращение свободного капитала, обострение социальной борьбы, борьба за рынок, внешние конфликты; период понижательной волны и предпосылки для нового подъема – аккумуляция капитала, усиление стремления к усовершенствованию техники.

Таким образом, изучено содержание основных положений концепции больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева, касающейся цикличности экономического развития и проблемы прогнозирования. В связи с тем, что каждый цикл характеризуется развитием определенного технологического уклада, целесообразным является исследование связи данных категорий.

Описанный Н.Д. Кондратьевым порядок циклического развития производительных сил связан со сменой отражающих неравномерность научно-технического, культурно-исторического прогресса технологических укладов.

Понятие «технологический уклад», согласно определению авторов термина, советских экономистов Д.С. Львова и С.Ю. Глазьева, раскрывает комплекс сопряженных производств, взаимосвязанных технологических цепей, имеющих единый технический уровень, развивающихся синхронно,



рассматриваемых как структурная подсистема экономической системы, являющейся альтернативной по отношению к отраслям [3].

Изучив предлагаемый Николаем Дмитриевичем алгоритм циклического развития, определено, что наступление нового технологического уклада происходит в период понижательной волны предшествующего цикла, а развитие и распространение технологического уклада в период повышательной волны последующего цикла. Замедление развития технологического уклада характерно для понижательной волны нового цикла, что связано с экономическими, социальными ограничениями, вызванными ограниченностью рынков, недостаточной эффективностью производства, далее происходит постепенное исчерпание доминировавших ранее технологий и институтов, появляются предпосылки развития набора ведущих технологий для нового технологического уклада. Совершенствование и массовое распространение технологий нового уклада происходит в период длительного экономического подъема (повышательной волны).

Для модификации больших циклов Кондратьева в процессы смены технологических укладов, выделены ключевые технологии как формы проявления циклов. Так, для первого цикла (конец 1780-х гг. до конца 1840-х – начало 1850-х гг.) – водяной, паровой двигатель, хлопчатобумажная промышленность, второго (конец 1840-х – конец 1890-х гг.) – железнодорожное строительство, черная металлургия и пароходостроения. Третий цикл (конец 1890-х гг. – середина 1940-х гг.) связан с электродвигателем, электротехническим и тяжелым машиностроением. Фундамент четвертого цикла (середина 1940-х до середины 1980-х гг.) – автомобилестроение, тракторостроение, цветная металлургия, переработка нефти, органическая химия. Наконец, пятый цикл (середина 1980-х гг. по настоящее время) основан на микроэлектронике.

Таким образом, определено, что наличие К-циклов, являющихся фундаментом анализа социально-экономических процессов, связано с нелинейностью технологического развития экономики, со сменой ведущих технологий.

Основываясь на теории Кондратьева, происходящие технические изменения являются формами проявления нового технологического уклада. Согласно взглядам российского экономиста С.Ю. Глазьева, фазы «эмбрионального развития» шестого технологического уклада уже пройдены, включая скачкообразное повышение цен на энергоносители и макроэкономическую депрессию, частичное разрушение финансовых пузырей, сейчас характерно начало распространения новых технологий, переход шестого технологического уклада в фазу роста [4, с. 11].

Проанализировав отличия технологических укладов и изучив прогноз российского экономиста, автора концепции технологических укладов и исследователя длинных волн в экономическом развитии С.Ю. Глазьева,



описанные характеризующие факторы в работах ученых-экономистов Л.В. Ивановской [5], А.Л. Лазутиной [6], И.С. Прохоровой [7], определено его преимущество в уменьшении производственной энергоемкости, выявлены ключевые факторы шестого технологического уклада: нано- и биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии, использовании стволовых клеток, геной инженерии, клеточные, ядерные технологии, искусственный интеллект, глобальные информационные сети и высокоскоростная транспортная система.

Таким образом, изучая прогнозируемые ядра нового технологического уклада и представленную схему Глазьева, целесообразным является исследование перехода к шестому технологическому укладу согласно алгоритму Н.Д. Кондратьева для его практического подтверждения и современной интерпретации.

Анализируя зарождение шестого Кондратьевского цикла, необходимым является анализ факторов формирования шестого технологического уклада, используя метод исторической ретроспективы и основываясь на экономические модели инвестиционного цикла теории Кондратьева.

В начале анализа определено, что для мировой экономики в настоящее время характерен пятый технологический уклад, исторический переход на шестой технологический уклад. Согласно теории Кондратьева, повышательная фаза пятого уклада протекала в 1980-2000 году. Следующим этапом является процесс накопления мировой экономикой капитала для инвестирования в новые технологии. В течение предшествующего периода понижения пятого цикла было разработано значительное количество технических изобретений, лежащих в основе нового технологического уклада. Далее, согласно теории Н.Д. Кондратьева, следует характерный для современности этап возрастания инвестирования капитала мировых компаний в технические новшества. Так, по данным исследования международной исследовательской и консалтинговой компании International Data Corporation, в 2020 году произошел рост глобальных расходов на цифровую трансформацию бизнеса компаний на 10,4% и составили \$1,3 трлн. [8], что доказывает экономическую эффективность и привлекательность для финансового капитала технологий шестого технологического уклада. Массовое вложение в технологии свободного капитала приводит к росту экономических показателей, «фазе роста» новой К-волны, повышательной волны большого шестого цикла экономической конъюнктуры.

Исследуя причинно-следственные связи начала повышательной фазы нового технологического уклада с массовым применением киберфизических систем, выделяется наличие катализатора для данного перехода – пандемии коронавируса, благодаря которой произошло



вынужденное массовое внедрение передовых решений, развитие дистанционного обслуживания.

Таким образом, автором статьи практически подтвержден предлагаемый Кондратьевым в 1920-х годах алгоритм циклического развития экономики, описаны фазы шестого цикла и выявлены особенности современного перехода к шестому технологическому укладу.

Изучив основные аспекты теории длинных волн Кондратьева, в работе исследованы жизненные циклы структурной перестройки современной мировой экономики, связанной с переходом на шестой технологический уклад. В ходе исследования произведено современное истолкование исторического наследия выдающегося представителя российской школы экономической мысли. Изучив технологические новшества наступающего шестого технологического уклада, концепцию структурного подобия циклов Кондратьева, проанализированы понижательные и повышательные фазы шестого технологического уклада. Путем использования метода исторической ретроспективы, анализа фаз формирования шестого технологического уклада, делается вывод о практическом подтверждении и актуальности в современное время теоретических воззрений теории К-циклов.

В связи с влиянием пандемии на резкое распространение цифровых, дистанционных технологий, современным ученым-экономистам, исследователям цикличности экономического развития необходимо заниматься дальнейшим исследованием тенденций мирового перехода к шестому технологическому укладу.

Список использованных источников:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры. Т. 1. Вып. 1. М., 1925. С. 24-69.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; Ред. колл: Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.
3. Глазьев С.Ю. О глубинных причинах нарастающего хаоса и мерах по преодолению экономического кризиса // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2020. №2. С. 11-22.
4. Галиахметов Р.А., Русинова А.А., Зылева Н.М. Шестой технологический уклад // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2019. №1 (36). С. 11-13.
5. Ивановская Л. В. Технологические уклады: скачок в шестой или сползание в четвертый // Вестник ГУУ. 2020. №4. С. 119-125.
6. Лазутина А. Л., Морозова И. М., Люшина Э. Ю., Лазутин В. Р. Становление шестого технологического уклада и формирование новой парадигмы менеджмента // Московский экономический журнал. 2019. №9. С. 300-305.



7. Прохорова И. С. Технологический потенциал развития инновационной экономики в России: пределы и ограничения шестого технологического уклада // Вестник ГУУ. 2020. №2. С. 68-75.

8. Пандемия ускорила цифровизацию бизнеса. URL: <https://plus.rbc.ru/news/5f8f191f7a8aa930ddd3c511> (дата обращения: 01.05.21).

© Афолина В.А., 2021

УДК 033.338

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Бредихина В.А.

Научный руководитель Коновалова И.А.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

В настоящее время в нашей стране экономика знаний только начала свое формирование и развитие. В связи с этим целью государственной деятельности в области инновационного и экономического развития является построение экономики, базирующейся на знаниях, которая может обеспечить высокий уровень социально-экономического развития, развитие фундаментальной науки, образования, высокотехнологичных производств.

Среди преимуществ российской экономики есть наличие научно-технического и образовательного потенциала, однако он еще не полностью реализован. До сих пор отмечается достаточно низкий уровень инновационной активности национальных предприятий. В сравнении с 60% уровнем внедрения инноваций в деятельность предприятий, в РФ этот уровень равен всего лишь 10%. Ведущими инновационно активными отраслями в РФ являются легкая, пищевая промышленность и машиностроение. По данным Росстата, численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками за 2020 год составила 682464. Это значение равняется 10% от численности ученых во всем мире. Несмотря на это, в Российской Федерации доля производимой высокотехнологичной продукции, реализуемой на мировом рынке равна всего лишь 0,3% [1]. По данным академии РАН для того, чтобы Россия смогла выйти из кризиса, вызванного пандемией, необходимо увеличить финансирование в фундаментальную науку, формирующую разработки и эффективные решения избавления от последствий. На сегодняшний день финансирование фундаментальной науки сегодня составляет 0,17 процента ВВП, в планах правительства – нарастить его до 0,19 процента ВВП (252 миллиарда



рублей). Во всех развитых странах процент ВВП, выделяемый на науку, в разы больше, чем в России, – от 0,4 процента от ВВП до 0,6 процента [2].

Несмотря на высокие потенциальные характеристики инновационной деятельности, нашей стране еще очень далеко до лидирующих позиций в этой сфере. Соответственно национальная инновационная система неспособна использовать имеющиеся преимущества, определенные ее потенциалом. Препятствием развитию выступает значительная степень изношенности основных фондов и их неэффективное использование.

На рис. 1 представлена динамика позиций РФ в Глобальном инновационном индексе.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Глобальный инновационный индекс	48	43	45	46	46	47
Ресурсы инноваций	52	44	43	43	41	42
Результаты инноваций	49	47	51	56	59	58

* Количество стран: 2015 г. – 141; 2016 г. – 128; 2017 г. – 127; 2018 г. – 126; 2019 г. – 129; 2020 г. – 131.

Рисунок 1 – Динамика РФ в ГИИ 2015-2020

Основой экономики знаний выступает репутация и доверие, поскольку знания не могут быть предложены на рынке частично, на пробу. Именно поэтому репутация Российской академии наук является одной из самых высоких в мировом масштабе.

Сейчас РФ по индексу уровня образования, рассчитанному ООН в 2020 г., спустилась до 34-го места.

Однако также в РФ, стало распространенным явление под названием «утечка умов», под которой подразумевается факт того, что нашу страну покидают специалисты с высшим образованием, а также другие демографические или миграционные проблемы, которые значительно уменьшают возможность научно-технического развития, а также внедрения инноваций в сферы экономики. Наша страна каждый год теряет большое количество высококвалифицированных кадров, играющих значительную роль в развитии экономики знаний.

Согласно данным ООН, численность населения нашей страны к 2025 году будет составлять 1,5% от мировой численности или 120 млн. чел. Однако по имеющимся данным, считается, что для устойчивого экономического развития численность населения РФ должна быть равна ориентировочно 400 млн. чел. Россия является не только принимающей иммигрантов страной, но и страной, характеризующейся оттоком населения, в особенности ученых и т.д. Значительная часть выпускников наших вузов, которые в дальнейшем уезжают учиться за границу, больше не возвращаются обратно в страну по причине того, что условия для развития науки и инноваций за рубежом более привлекательны.

Интеллектуальный капитал служит главным фактором развития экономики и национального богатства, поэтому миграция высококвалифицированных кадров является серьезной проблемой, которая ставит под угрозу положение нашей страны на мировой арене.



На рис. 2 представлена динамика выпуска специалистов с высшим образованием в России за последние 10 лет.

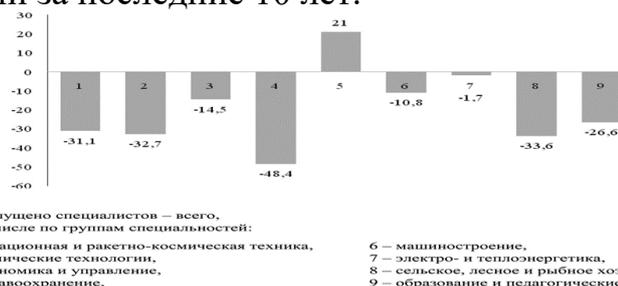


Рисунок 2 – Динамика выпуска бакалавров, специалистов, магистров по некоторым группам специальностей: 2010-2020 гг., %

Эмиграция кадров делает наиболее видимой проблему отставания инновационного развития России от экономически развитых стран. Поскольку страна несет потери в сфере результатов научной деятельности.

Решить эту проблему можно будет путем создания благоприятных условий для научной деятельности молодых ученых, их карьерного роста, таким образом, чтобы отечественные сферы оставались наиболее комфортными по сравнению с идентичными сферами за рубежом.

В целом, Россия готова адаптироваться к пути развития на основании экономики знаний. Такой вывод можно сделать на основании того, что в нашей стране есть достаточно сильные возможности внедрения инноваций, сильная материально-техническая база и человеческий капитал. Нерешенные институциональные проблемы в виде недостаточного государственного регулирования и высоких административных в научной и инновационных сферах, служат тормозящим фактором развития экономики знаний.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477>
2. Эксперты отметили необходимость увеличения инвестиций в фундаментальную науку [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2020/11/10/fundamentalnaia-nauka-v-rossii-nuzhdaetsia-v-uvelichenii-investicij.html>

© Бредихина В.А., 2021

УДК 681.54:675.92.023

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Владимирова А.А., Проскурина Н.В.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Самарский государственный экономический университет», Самара

В статье рассматривается экономический рост как важнейший элемент экономического развития страны. Приводятся все доводы,



указывающие на данное утверждение. С помощью эконометрического инструментария приводится анализ ключевого показателя экономического роста, а также формируется прогноз на следующий период времени.

Территориальное развитие России привлекает внимание большинства людей. От того, какие динамические процессы происходят в экономическом развитии и какие при этом протекают структурные изменения в регионах зависят состояние и перспективы экономической и социальной жизни страны. Развитие страны в экономических аспектах имеет много вариантов. Траектория долгосрочного развития страны формируется исходя из тех потенциальных возможностей, которыми оно обладает и с учетом того, какие тенденции используются при осуществлении управленческих решений.

Экономическое развитие представляет собой расширенное воспроизводство, постепенные структурные и качественные изменения в экономике, производственных силах, факторах роста и развития. Целями экономического развития России на сегодняшний день считается повышение доходов, выравнивание возможностей и многое другое. Следовательно, вопросы осуществления экономической политики постоянно исследуются и публикуются в официальных источниках. Экономическое развитие страны отражает существующий экономический рост.

Экономический рост непосредственно вносит вклад в благосостояние не только государства, но и самого населения в целом. Для исследования данного элемента экономического развития был выбран валовой внутренний продукт (ВВП). В стране ежедневно производят товары и оказывают разные виды услуг, следовательно, образуется система, каждый элемент которой связан с другими ее компонентами. Все это отражает потенциал страны, а, следовательно, показателем, который измеряет его, является ВВП. Для проведения статистического анализа была использована эконометрическая программа Gretl. В данном исследовании для прогноза экономического развития использован поквартальный временной ряд ВВП за период с 2011 по 2020 г. в постоянных ценах 2016 года (рис. 1).

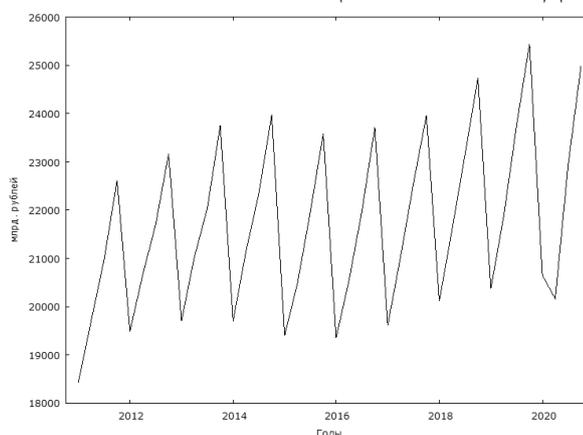


Рисунок 1 – ВВП в постоянных ценах 2016 г. за 2011-2020 гг.



По представленному графику видно, что на протяжении 10 лет наблюдаются две составляющие: возрастающий линейный тренд и квартальная сезонность. После определения закономерностей, тенденций и сезонных колебаний, произведена проверка на стационарность ряда с помощью теста Дики-Фуллера, которая является необходимым условием для построения его модели. После того, как тест показал, что данный временной ряд (ВР) является стационарным необходимо построить модель ВР с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

Таблица 1 – Регрессионная модель ВВП (использованы наблюдения 2011:1-2020:4 (T = 40))

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	Уровень значимости
t	46,8	6,5	7,2	<0,0001	***
dq1	18798,0	194,2	96,8	<0,0001	***
dq2	19893,7	198,4	100,3	<0,0001	***
dq3	21361,7	202,8	105,3	<0,0001	***
dq4	22966,8	207,2	110,8	<0,0001	***
Дополнительные параметры модели:					
Среднее зав. перемен	21714,13		Ст. откл. зав. перемен	1785,702	
Сумма кв. остатков	7841484		Ст. ошибка модели	473,3312	
R-квадрат	0,936946		Испр. R-квадрат	0,929739	
F(4, 35)	130,0190		P-значение (F)	1,72e-20	
Лог. Правдоподобие	-300,4787		Крит. Акаике	610,9575	
Крит. Шварца	619,4019		Крит. Хеннана-Куинна	614,0107	
Параметр rho	0,476435		Стат. Дарбина-Вотсона	1,026093	

В результате полученных данных (табл. 1) эконометрическая модель ВР является статистически значимой (p-значение составило 1,72e-20), оценки коэффициентов также статистически являются значимыми с достоверностью 99%. Скорректированный (нормированный) коэффициент детерминации (0,929) свидетельствует о высокой степени аппроксимации построенной модели по исходным данным. Уравнение представленной модели выглядит следующим образом:

$$\hat{Y}_t = 46,8 \times t + 18798,0 \times D_1 + 19893,7 \times D_2 + 21361,7 \times D_3 + 22966,8 \times D_4 \quad (1)$$

По полученным остаткам построили автокорреляционную функцию и частную автокорреляционную функцию. Автокорреляционная функция процесса авторегрессии состоит из экспоненциально затухающих компонент. Частная автокорреляция измеряет «чистую» корреляцию между уровнями временного ряда xt и $xt-k$ при исключении опосредованного влияния промежуточных уровней ряда. Таким образом, выявлена автокорреляция первого порядка, которая была скорректирована в модели ARIMA (табл. 2).



Таблица 2 – Интегрированная модель авторегрессии ВВП (2011:1-2020:4 (T = 40))

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	z	P-значение	Уровень значимости
theta_1	0,603187	0,134941	4,470	<0,0001	***
t	46,7688	7,99883	5,847	<0,0001	***
dq1	18788,5	207,822	90,41	<0,0001	***
dq2	19895,5	210,941	94,32	<0,0001	***
dq3	21363,6	217,071	98,42	<0,0001	***
dq4	22952,0	217,812	105,4	<0,0001	***
Дополнительные параметры модели:					
Среднее зав. перемен		21714,13	Ст. откл. зав. перемен	1785,702	
Среднее инноваций		2,151133	Ст. откл. инноваций	372,2283	
Лог. правдоподобие		-293,7640	Крит. Акаике	601,5280	
Крит. Шварца		613,3501	Крит. Хеннана-Куинна	605,8025	
	Действительная часть	Мнимая часть	Модуль	Частота	
MA	-1,6579	0,0000	1,6579	0,5000	

В результате полученных данных авторегрессионная модель ВР порядка MA первого порядка является статистически значимой (p-значение составило $1,72e-20$), оценки коэффициентов также статистически являются значимыми с достоверностью 99%. Отбор моделей производился с помощью информационных критериев, то есть чем меньше критерии Акаике и Шварца, тем модель лучше. По построенной модели был получен прогноз валового внутреннего продукта на следующие 4 квартала 2021 г.

Таблица 3 – Прогноз ВВП на 2021 год

Период	Точечный прогноз Млрд. руб.	Ст. ошибка	Интервальный прогноз Млрд. руб.
2021:1	20592,5	372,228	От 19863,0 до 21322,1
2021:2	21859,8	434,701	От 21007,8 до 22711,8
2021:3	23374,6	434,701	От 22522,6 до 24226,6
2021:4	25009,8	434,701	От 24157,8 до 25861,8

Таким образом, по полученному прогнозу (табл. 3) можно сказать следующее: валовой внутренний продукт на 2021 год увеличится, однако в 1 квартале ожидается его снижение на 0,3% в связи со сложившейся пандемической ситуацией 2020 года, то есть экономика страны постепенно будет приходить в норму, но небольшими темпами и концу 2 показатель вырастет на 8,4% по сравнению со вторым кварталом прошлого года. В следствии изучения экономического роста можно сказать, что малейшие изменения в любой области деятельности сильно могут сказаться на экономический рост Российской Федерации. Поэтому правительству РФ необходимо тщательно продумывать меры по восстановлению экономики нашей страны из кризиса.

Список использованных источников:

1. Казанцева К.К., Казанцева А.К. Динамика экономического роста России: его перспективы России. Сборник трудов по материалам III Всероссийского конкурса научно-исследовательских работ «Актуальные вопросы современной науки». Уфа, 2020 с. 45-51



2. Королева Н.В., Горбулич А.А. Анализ динамики валового внутреннего продукта России. Вектор экономики Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (НФ). Новороссийск, №2(20), 2018 г. с.28

3. Негуч А.А. Экономический рост в России: проблемы системной стабилизации и социальной сбалансированности. Конференция «Социально-экономическая система России: современные параметры устойчивости». Краснодар, 2017 г. с.54-59

© Владимирова А.А., Проскурина Н.В., 2021

УДК 314.38

**КОНЦЕПЦИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РФ
ДО 2025 года
В АСПЕКТЕ СУММАРНОГО КОЭФФИЦИЕНТА РОЖДАЕМОСТИ**

Глотова А.В.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Самарский государственный экономический университет», Самара

Демографическое положение государства – один из самых важных аспектов государственной политики, который неразрывно связан с экономической и социальной сферой развития страны. Стабильность демографических процессов позволяет государству эффективно функционировать в социально-экономической сфере, посредством построения социально-экономических прогнозов, которые позволяют планировать количество мест в школах, детских садах, вузах, а также исследовать потенциальную рабочую силу на рынке труда.

В данной работе будет рассмотрена рождаемость – как основа демографической политики РФ. Целью исследования является оценка выполнения плановых показателей суммарного коэффициента рождаемости, обозначенных в концепции демографической политики РФ до 2025 года.

Основными методами исследования выступают:

теоретический анализ информации о демографическом развитии РФ;

ознакомление с демографическими программами в РФ;

анализ статистических данных и построение прогнозов дальнейшего демографического развития РФ.

Фундаментальными демографическими показателями считаются численность и плотность населения, его структура по полу и возрасту. Однако на практике существует множество вспомогательных показателей, которые позволяют оценить демографическое положение страны. Так весомое значение для социально-экономической и медицинской сфер



социума имеют показатели естественного движения населения: рождаемость и смертность.

В концепции демографической политики Российской Федерации до 2025 года одним из основных показателем выступает суммарный коэффициент рождаемости. Он рассчитывается как сумма возрастных коэффициентов рождаемости возрастных групп 15-49 лет (формула 1):

$\sum_{x=15}^{49} n * f_x (1)$, где f_x – возрастной коэффициент рождаемости/ 1000 чел.

Данный коэффициент показывает среднее количество рожденных детей в отчетный год, приходящихся на одну женщину в возрасте 15-49 лет. Суммарный коэффициент рождаемости не зависит от возрастного состава населения и отражает средний уровень рождаемости в отчетный период.

«Концепция демографической политики Российской Федерации до 2025 года» является основным стратегическим документом РФ в сфере демографии. Значения некоторых целевых показателей 2 и 3 этапов данной концепции представлены на рис. 1 [1].

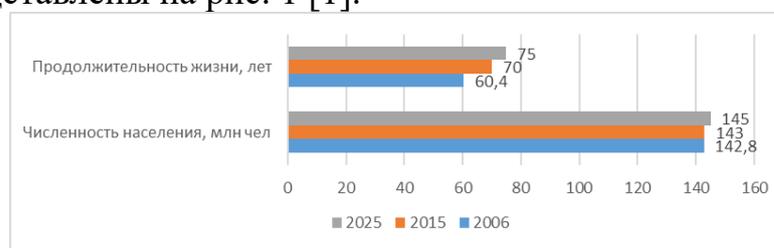


Рисунок 1 – Плановые показатели «Концепции демографической политики Российской Федерации до 2025 года» в сравнении с их значениями в 2006 году

Источниками финансирования расходов на государственную поддержку семей с детьми и охрану здоровья населения являются федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации, бюджеты муниципальных образований, средства государственных внебюджетных фондов, коммерческих и общественных организаций, благотворительных фондов и иные внебюджетные средства.

Демографическая политика РФ, в соответствии с концепцией, будет реализована в 3 этапа с 2007 до 2025 года. В данной работе анализировалась динамика суммарного коэффициента рождаемости с 2000 по 2019 годы для всего населения России, и отдельно для городского и сельского населения. Для иллюстрации поэтапного выполнения концепции на рис. 2 представлены показатели суммарного коэффициента рождаемости за 2006-2019 гг.

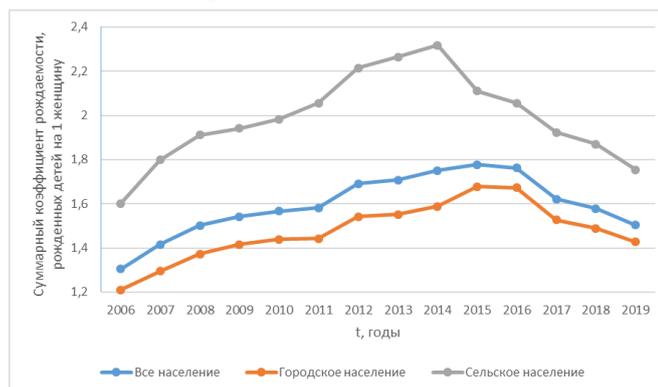


Рисунок 2 – Показатели суммарного коэффициента рождаемости в период 2006-2019г. [2]

Первый этап продолжался с 2007 по 2010 годы. Основной его целью было снижение темпом убыли населения и обеспечение миграционного прироста. На данном этапе для регионов РФ были разработаны индивидуальные демографические программы, которые учитывали специфику отдельного субъекта РФ, согласовывались с национальными проектами в сфере образования, сельского хозяйства, здравоохранения и с другими национальными проектами, оказывающими влияние на демографическую ситуацию в стране.

В результате реализации первого этапа предполагались снижение естественной убыли населения, обеспечение естественного и миграционного прироста. На основе рис. 2 можно сделать вывод о положительной динамике суммарного коэффициента рождаемости, что является следствием успешного осуществления демографической политики в РФ в указанный период. Так суммарный коэффициент рождаемости среди всего населения в 2010 году по отношению к 2006 увеличился в 1,2 раза, у городского населения – в 1,19 раза, у сельского – 1,24 раза.

На 2 этапе в 2011-2015 годах продолжалось осуществление мероприятий по стабилизации рождаемости и снижению смертности в РФ. На данном этапе основными направлениями политики служили программы здорового образа жизни, принятие и реализация мер по трудоустройству женщин, имеющих детей. Также для стабилизации демографической ситуации проводилось постепенное сокращение рабочих мест с вредными и опасными для репродуктивного здоровья человека условиями труда. По результатам второго этапа предполагалось к 2016 году увеличить в 1,3 раза суммарный коэффициент рождаемости по отношению к 2006 году. Фактически можно говорить о том, что в количественном выражении суммарный коэффициент рождаемости всего населения в 2016 году по отношению к 2006 году увеличился в 1,35 раз, у городского – в 1,38 раз, у сельского – в 1,28 раз, что в целом соответствует плановым показателям.

На третьем этапе (2016-2025 годы) планируется проводить мероприятия по упреждающему реагированию на возможное ухудшение



демографической ситуации в стране на основе оценки влияния реализуемых проектов и программ на демографическую ситуацию.

В настоящее время и до 2025 года предусмотрено проведения мероприятий по поддержанию демографической ситуации и реагированию на возможные ухудшения в этой сфере. Целевым показателем для данного этапа служит увеличение в 1,5 раза суммарного коэффициента рождаемости по сравнению с 2006 годом. Однако на начало 2020 года ситуация выглядит следующим образом:

В количественном соотношении суммарный коэффициент рождаемости всего населения в 2019 году по отношению к 2006 году увеличился лишь в 1,15 раз, у городского – в 1,18 раз, у сельского – в 1,1 раз;

на рис. 2 видно, что начиная с 2014-2015 годов, наблюдается тенденция к снижению суммарного коэффициента рождаемости по всем категориям населения страны.

Снижение уровня рождаемости непосредственно связано со снижением доходов, повышением цен и ухудшения уровня жизни населения. Чтобы стимулировать рост рождаемости государству необходимо повысить уровень жизни граждан: как в плане экономического благосостояния, так и в плане социального и медицинского обеспечения.

Проведя анализ временных рядов суммарного коэффициента рождаемости в России, были построены модели, на основании которых был сделан предварительный прогноз изменения уровня рождаемости при современных условиях на 2020-2022 годы (табл. 1). Все исследованные временные ряды содержат параболический тренд и остатки в виде AR(1).

Таблица 1 – Прогноз суммарного коэффициента рождаемости на 2020-2022 годы

Год	Все население		Городское население		Сельское население	
	Точечный прогноз	Доверительный 95 % интервал	Точечный прогноз	Доверительный 95% интервал	Точечный прогноз	Доверительный 95% интервал
2020	1,48	1,38; 1,58	1,43	1,33; 1,52	1,70	1,54; 1,86
2021	1,45	1,33; 1,58	1,41	1,30; 1,53	1,64	1,44; 1,85
2022	1,42	1,28; 1,56	1,39	1,27; 1,52	1,58	1,34; 1,81

Так по данным прогноза, можно судить об опасности быстрого снижения уровня рождаемости в России, особенно среди сельского населения, уровень которого к 2022 году стремиться стать ниже 2006 года. Также тенденция к снижению присутствует во всех категориях населения. Так к 2022 году присутствует опасность снижения суммарного коэффициента рождаемости у всего населения РФ в 1,25 раза по сравнению с 2015 годом, у городского – в 1,21, у сельского – в 1,34 раза.

В 2020 году фактический суммарный коэффициент рождаемости для всего населения составил 1,489. На основе этих данных была рассчитана ошибка прогноза, которая составила 0,6%. Это говорит о верности прогноза и о тенденции снижения уровня рождаемости в России. Поэтому



необходимо предпринимать меры поддержки населения, которые будут способствовать восстановлению демографической стабильности.

Для стабилизации демографической ситуации и недопущения прогнозируемого снижения уровня рождаемости правительством РФ были предприняты меры для поддержки молодых семей:

оказание поддержки молодым семьям: с 2021 года материнский капитал на первого ребенка составляет 483882 руб., на второго – 639432 руб.;

увеличения размера и количества пособий и выплат гражданам, имеющим детей;

социальное пособие для детей, имеющих только одного из родителей; до 2024 года планируется увеличить количество мест в школах на 1 млн.;

меры по улучшению жилищных условий для более 4 млн. семей в год, до 2030 года построить не менее 1 млрд. кв. м жилья;

снижение ставки льготной ипотеки до 6% при рождении первого ребенка, до 5% на 3 года - при рождении второго ребенка во время ипотеки, в случае рождения третьего ребенка в период ипотеки – ставка 5% продолжается еще 5 лет;

также в пандемию коронавируса, семьям с детьми была оказана поддержка в форме единовременных и ежемесячных выплат гражданам, имеющих детей в возрасте до 16 лет [3].

Данные меры в перспективе могут помочь молодым семьям и семьям с детьми снизить финансовую нагрузку, получить льготы в приобретении жилья. Эти привилегии, будем надеяться, смогут замедлить отрицательную динамику рождаемости и мотивировать семьи к рождению детей.

Список использованных источников:

1. Приложение. Концепция демографической политики РФ на период до 2025 г. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Указом Президента РФ от 9 октября 2007 г. N 1351) // Система ГАРАНТ [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - М., 2007.- Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/191961/paragraph/1:0>

2. Суммарный коэффициент рождаемости / Федер. служба гос. статистики (Россат) // ЕМИСС Государственная статистика [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/31517>

3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 21.04.2021 "Послание Президента Федеральному Собранию" // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - М., 2021.- Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_382666/

© Глотова А.В., 2021



УДК 669

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Груздева Н.Н.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Череповецкий государственный университет», Череповец

В настоящее время, для того чтобы «идти в ногу со временем» компаниям необходимо обладать гибкостью и мобильностью, быть открытыми к новому для функционирования в рамках бесконечного информационного потока. Однако, перечисленные свойства сложно ассоциировать с промышленным предприятием, работающем в отрасли металлургии. Тем не менее современные металлургические компании стараются следовать тенденциям стремительно меняющегося рынка, что помогает им развиваться и сохранять конкурентоспособность.

Цель данной работы заключается в оценке состояния современных предприятий цветной металлургии и определении проблем, препятствующих темпам их прогресса. Объектом исследования является устойчивое развитие предприятий цветной металлургии в Российской Федерации.

В процессе написания работы авторы использовали следующие методы: метод теоретического анализа; метод статистического анализа; метод анализа документов; метод сравнительного анализа.

Для того, чтобы дать оценку состояния цветной металлургии в Российской Федерации, был проведён анализ крупнейших российских предприятий в отрасли. Критериями анализа выступили финансовые показатели предприятий из официальной финансовой годовой отчётности, опубликованной на официальных сайтах компаний и аудиторском портале:

Консолидированная финансовая отчётность компании «Норникель» за 2015-2019 гг. [1];

Консолидированная финансовая отчётность компании «Русал» за 2015-2019 гг. [2];

Консолидированная финансовая отчётность корпорации «ВСМПО-АВИСМА» за 2015-2019 гг. [3];

Бухгалтерская отчётность и финансовый анализ Уральской горно-металлургической компании [4].

Результаты анализа выручки предприятий и себестоимости реализованной продукции представлены в табл. 1.



Таблица 1 – Результаты анализа финансовых показателей металлургических компаний, млн. руб.

	2019 г.		2018 г.		2017 г.	
	Выручка	Себестоимость	Выручка	Себестоимость	Выручка	Себестоимость
«Норникель»	831670	290794	684508	281895	494137	231381
«Русал»	574216	502240	714157	517278	574216	413742
«ВСМПО-АВИСМА»	105431	67074	101402	58100	87979	55818
«УГМК»	49024	41826	20210	(46)	18805	(54)
			тыс. руб.		тыс. руб.	

Выручка от реализованных металлов компаний «Норникель», «ВСМПО-АВИСМА» и «УГМК» на протяжении трёх лет возрастала. «Норникель» увеличила выручку на 68%, корпорация «ВСМПО-АВИСМА» – на 20%. Выручка Уральской горно-металлургической компании в 2019 составила более 49 млн. руб. в результате реализации металлов, что значительно превышает выручку, равную 18805 руб.

Выручка «Русала» распределяется неравномерно в течение периода. С 2017 г. она возрастала. В 2018 г. она составила 714 млн. руб., после чего уменьшилась на 19% и составила 601 млн. руб.

На основе анализа амортизационных исчислений, представленных в табл. 2, авторами был сделан вывод, что средства, направленные на амортизацию, в компании «Норникель» с 2017 г. до 2019 г. возрастают практически равномерно, на 22-27%. Общий прирост составил 57%. Амортизационные исчисления «Русала» выросли на 41%. Средства, направленные на амортизацию в корпорации «ВСМПО-АВИСМА» в 2018 г., снизились на 20% в сравнении с 2017 г. Однако, к 2019 г. повысились на 9%.

Таблица 2 – Амортизационные исчисления предприятий, млн. руб.

	2019 г.	2018 г.	2017 г.
«Норникель»	58929	48029	37591
«Русал»	39598	35638	28108
«ВСМПО-АВИСМА»	14585	13407	16736

В течение трёх лет в компаниях «Норникель» и «ВСМПО-АВИСМА» наблюдалась тенденция роста прибыли на акцию. «Норникель» повысила прибыль на 194%, «ВСМПО-АВИСМА» на 55%. Прибыль на акцию в компании «Русал» продемонстрировала стремительный рост равный 51% к 2018 г. Однако, в 2019 г. показатель снизил своё значение на 44% в сравнении с 2018 г. Данные представлены в табл. 3

Таблица 3 – Динамика прибыли на акцию предприятий, млн. руб.

	2019 г.	2018 г.	2017 г.
«Норникель»	2373	1197	807
«Русал»	3900	6993	4608
«ВСМПО-АВИСМА»	1711	1325	1100

Амортизационные исчисления и прибыль на акцию Уральской горно-металлургической компании не представлены в финансовой отчётности, поэтому проанализировать их динамику невозможно.



В процессе анализа чистого дохода предприятий, результаты которого представлены в табл. 4, авторами были выделены следующие закономерности. В 2017 г. показатель чистого дохода, в общем случае, снижается. Исключение составляет годовой результат Уральской горно-металлургической компании, сумма которого составляет более 13 млн. руб.

В 2019 г. также наблюдается снижение дохода в компаниях «Русал» на 58 млн. руб. и «УГМК» на 5 млн. 732 тыс. руб. В противопоставление с ними доход компании «Норникель» и корпорации «ВСМПО-АВИСМА» вырос. «Норникель» увеличила доходы практически в 2 раза, достигнув разницы 199 млн. руб. в сравнении с 2018 г.

На основе данных, представленных в табл. 4, можно сделать вывод о том, что доход Уральской горно-металлургической компании в 2017 г. и 2018 г. был получен не от реализации продукции, а от другой деятельности. Исходя из результатов показателей, определённых в финансовой отчётности УГМК, чистый доход предприятия был получен в ходе участия в других организациях.

Таблица 4 – Динамика чистого дохода предприятий, млн. руб.

	2019 г.	2018 г.	2017 г.
«Норникель»	387 580	187 775	127 366
«Русал»	59 429	117 961	70 387
«ВСМПО-АВИСМА»	20 781	15 335	12 826
«УГМК»	263 917 тыс. руб.	5 996	13 349

Анализ финансовых показателей российских компаний показал, что предприятия развиваются, увеличивая свой доход. Прибыль на акцию предприятий возрастает, что увеличивает их инвестиционную привлекательность.

Отрасль цветной металлургии, как и любая другая отрасль цветная металлургия имеет определённые проблемы, препятствующие ускорению темпов её развития. Проанализировав различные литературные источники, авторами были выделены следующие аспекты.

Высокая степень износа основных промышленно-производственных фондов. Коэффициент обновления основных фондов практически в 2 раза ниже необходимого минимального уровня, равного 4-5%. Его значение не превышает 2,5% [5].

Высокий уровень энергоёмкости производства. Например, затраты на производство алюминия составляют около 30% от себестоимости, меди – 10%, цинка – около 25% [6].

Недостаточная степень обеспеченности собственным сырьём предприятий цветной металлургии. Это, например, является основной проблемой российских алюминиевых предприятий [7].

В связи с проблемой рентабельности также происходит рост цен на сырьё и продукцию отраслей-монополистов, который также оказывает негативное влияние на развитие цветной металлургии.



Ранее перечисленные факторы влекут за собой снижение спроса на продукцию. Так, с 2010 по 2015 гг. на рынке металлов сократилось потребление алюминия и цинка в 2,5 раза, меди – в 3 раза, никеля – в 5,5 раз [7].

Снижение экспорта российской металлопродукции. Так, в 2020 г. экспорт российских металлов, в общем случае, снизился на 20,7% и составил 338,2 млрд. долл. в сравнении с 2019 г. Вывоз алюминия сократился на 1,7%, однако, возрос объём экспорта меди на 10,4% [8].

Нехватка профессиональных кадров в отрасли [9]. В настоящий момент предприятия уделяют большое внимание инновационному развитию. Для реализации различных инновационных проектов и внедрения новых технологий необходим квалифицированный персонал, нехватка которого значительно усложняет процесс развития компании и выхода на новый уровень.

Ещё один влияющий фактор – высокая степень экологической опасности, связанная с большим количеством вредных отходов и выбросов в результате деятельности металлургических компаний. Для решения этой проблемы, компаниям приходится внедрять дорогостоящие системы очистки и утилизации отходов и полностью реорганизовывать производственные циклы.

В заключение, стоит отметить следующие выводы.

Анализ финансовых показателей российских компаний показал, что предприятия устойчиво развиваются, увеличивая свой доход. Прибыль на акцию предприятий возрастает, что увеличивает их инвестиционную привлекательность.

Как и любая другая отрасль цветной металлургии имеет проблемы, препятствующие темпам её развития. В числе наиболее важных, по мнению авторов, такие проблемы, как высокая степень износа основных промышленно-производственных фондов, нехватка профессиональных кадров в отрасли, недостаточная степень обеспеченности собственным сырьём предприятий и высокая степень экологической опасности производства.

Список использованных источников:

1. Финансовая отчётность. Официальный сайт компании «Норникель». URL: <https://www.nornickel.ru/investors/disclosure/financials/#2020>
2. Обзор результатов. Официальный сайт компании «Русал». URL: <https://rusal.ru/investors/financial-stat/presentations/>
3. Консолидированная финансовая отчётность. Официальный сайт компании «ВСМПО-АВИСМА». URL: http://www.vsmpro.ru/ru/pages/Konsolidirovannaja_finansovaja_otchetnost
4. Бухгалтерская отчётность и финансовый анализ ОАО «Уральская горно-металлургическая компания». URL: <https://www.audit->



it.ru/buh_otchet/6606013640_oao-uralskaya-gorno-metallurgicheskaya-kompaniya-oao-ugmk

5. Соловьёва М.В., Спиридонова Т.Е. Современное состояние и основные проблемы развития производства цветных металлов в России// Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. - 2015. - № 11 – С 38-45. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25030823>

6. Масленников Д.Ю. Тенденции развития цветной металлургии в условиях экономической нестабильности// Проблемы современной экономики (Новосибирск). - 2010. - № 2-3. – С 280-284. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20587801>

7. Агалакова А.В., Алиева А.В. Современное состояние и особенности деятельности предприятий цветной металлургии// Наука и образование сегодня. - 2017. - № 6. – С 47-50. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29317809>

8. Экспорт металлов из Российской Федерации. Журнал «Металлургический бюллетень». URL: <https://www.metalbulletin.ru/news/black/10156274/>

9. Металлургия. Аналитическая справка. 2019. URL: https://spravochnik.rosmintrud.ru/storage/app/media/Metallupgiya_2019.pdf

© Груздева Н.Н., 2021

УДК 330.34

ПРИЧИНЫ КРИЗИСА 2020 ГОДА: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ КАК КАТАЛИЗАТОР КРИЗИСНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Дендиберя А.Ю.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Хабаровский государственный университет
экономики и права», Хабаровск*

В современных условиях глобализации и синергетической обусловленности взаимодействия стран, экономика любой страны подвергается влиянию мирового кризиса и тем изменениям, которые он спровоцировал. Такие изменения способны значительным образом изменить ход жизни миллиардов людей, затронуть их благосостояние, нарушив сложившиеся системы экономических отношений. В этой связи становится актуальным исследование первопричин кризисных проявлений с целью их минимизации и нейтрализации. В свою очередь кризис 2020 года во многом имеет искусственную природу происхождения [1, 2], природу, основанную на сочетании множества факторов, совпавших по времени происхождения и разрушительной силе воздействия. Данная статья посвящена анализу первопричин возникновения кризиса 2020 года, что в



условиях ухудшающейся мировой и национальной экономической ситуации может сформировать рациональное объяснение причин и условий реализации синергетического эффекта, отрицательное воздействие которого носит трудновосполнимый и разрушительный характер.

Обратимся к специфике кризиса 2020 года, а именно к специфике синергетического эффекта. Отправной точкой в формировании текущего кризиса стал 2019 год. Сигнальным элементом послужила инверсия кривой доходности краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг США (доходность коротких ценных бумаг значительным образом превысила доходность длинных, доходность двухлетних бондов превышала доходность десятилетних на 1,2 базисного пункта [3]), являющихся индикатором здоровья экономики. Помимо указанной отрицательной тенденции в мире росла напряжённость по поводу торгового противостояния США и Китая, а также санкционно-политического взаимодействия между США и Россией. Первоначальная тенденция отрицательной инверсии, а также напряжённая геополитическая ситуация сформировала предпосылки для первого синергетического эффекта, объяснимого ожиданием ухудшения состояния экономики США и ее взаимодействия с другими крупными международными игроками [4-7].

И в, без того, сложных экономических условиях ещё одним фактором синергетического воздействия на рецессию стал коронавирус. По территории происхождения заболевание впервые было зафиксировано в Китае, в одной из крупнейших экономик мира, что в свою очередь не могло не повлечь глобальных изменений, в частности из-за приостановки производственных и логистических процессов с другими странами в целях соблюдения карантинных мер. С одной стороны, недостаток производства повлечёт повышение спроса на продукцию со стороны потребителя, с другой стороны повышение спроса при ограниченном предложении значительным образом повысит цены на товары, что сформирует одну из причин рецессии (снижении покупательной способности населения). С другой стороны после завершения противоэпидемиологических мер сквозь открытые границы Китая хлынут скопившиеся запасы товарно-материальных ценностей, что ещё больше подкосит национальных производителей аналогичных товаров, вынуждая последних снижать стоимость на товар, неся значительные убытки. Общую экономическую картину кризисной ситуации усугубило дальнейшее распространение коронавируса и признание его ВОЗ пандемией. Указанное воздействие привело к панике среди населения, что в свою очередь поспособствовало к созданию искусственно повышенного спроса на продукты питания и бытовые принадлежности, раскрутив маховик инфляционного воздействия. Также в большинстве развитых стран был введён карантин, многие производства были закрыты или переведены на дистанционное



обслуживание, что привело к значительному сокращению объёмов производства и падению ВВП [8].

Финальной составляющей синергетического эффекта, сформировавшего текущий кризис 2020 года, стал обвал цен на энергоносители, а именно нефть (цена нефти Brent с возобновлением торгов рухнула на 30%, опустившись до \$31,02 за баррель, цена американского сорта WTI – до \$27,34 [9]). Причиной обвала цен на нефть стала отсутствие возможности пролонгации договора об ограничении добычи нефти по сделке ОПЕК+, что повлекло к увеличенной добычи нефти рядом стран, нарушив баланс спроса и предложения на рынке нефти. В свою очередь падение цены на нефть отрицательным образом сказалась на капитализации энергетических компаний, вызвав фондовый шок (по причине высокой доли таких компаний в фондовых индексах). Так фондовый индекс Nikkei и S&P/ASX 200 снизились на 18% и 19,6% [9] соответственно, подойдя к границе 20%, при которой формируется активный медвежий тренд. Фондовый шок поспособствовал активизации оттока капитала ряда инвесторов, что значительным образом ускорило процессы рецессии. Кроме того, ряд стран, чья экономика напрямую зависит от цены на нефть, претерпела значительный удар по валютному курсу (ряд валют продемонстрировал динамику снижения более чем на 30%), что с одной стороны поспособствовало минимизации убытков национальных энергетических компаний за счёт увеличения курсовой разницы в стоимости валюты на фоне снижения котировок на нефть, а с другой стороны снизило покупательную способность населения за счёт удорожания импортных товаров. Также обвал цен на нефть повлёк за собой удорожание стоимости золота (в пиковые периоды цена золота составляла 1590 долларов за унцию [10]), которое в условиях спада экономического развития рассматривается в качестве защитного актива, позволяющего сберечь накопленные финансовые ресурсы.

В обобщенном виде причины кризиса можно представить следующими группами:

1) политические, включающие в себя непоследовательную политику в странах «лидерах», санкционное воздействие, пренебрежение экономической природой взаимодействия в угоду геополитическим и политическим целям, а также оказание противодействия в области привлечения инвестиций странам конкурентам;

2) рыночные, вызванные переориентированием рынка на иное приоритетное производство, изменение стоимости природных ресурсов, оказывающих воздействие на стоимость выпускаемой продукции и объёмы производства, инфляционное воздействие, снижающее покупательную способность населения;

3) спекулятивные, вызванные желанием инвесторов заработать на коротких инвестициях, выводимых из страны в случае неблагоприятных



условий, что в конечном итоге ведёт к значительному оттоку капитала, формируя хаотичную воронку инвестиционного кризиса [11].

В результате вышеперечисленных причин образовался синергетический эффект кризиса 2020 года, составляющими которого являются:

- 1) эффект воздействия торможения крупнейшей экономики мира, вызванное как внутривнутриполитическими, так и экономическими причинами;
- 2) эффект экономико-политических войн, вызывающих негативные тенденции сокращения мирового рынка капитала;
- 3) эффект пандемии, формирующий сокращение объёмов производства, нездоровый спрос со стороны населения, реализующий предпосылки глобального снижения мирового развития экономики;
- 4) эффект ценовых войн, выражающийся в беспрецедентном обвале цен на энергоносители, влекущие разрушительные последствия как для национальных экономик, так для мировой экономики в целом.

В условиях реализации кризиса 2020 года мы можем предположить, что наиболее вероятными последствиями для экономик могут быть:

- 1) снижение деловой активности физических и юридических лиц, что значительным образом скажется на объёмах производства и потребления;
- 2) снижение объёмов производства и потребления на фоне снижения цен на полезные ископаемые может повлечь за собой как банкротство отдельных компаний, так и целых отраслей;
- 3) разрушение производственных и логистических цепочек повлечёт за собой потребность в формировании новых, что, несомненно, усилит тенденцию к росту цен;
- 4) снижение темпов развития развивающихся стран, вызванное оттоком капитала в целях минимизации рисков его утраты;
- 5) возможное переориентирование экономик ряда стран с добывающего формата на производящий (структурные экономические сдвиги);
- 6) снижение темпов роста, как национальных экономик, так и мировой;
- 7) ухудшение геополитической ситуации по причине начала протекционистских действий со стороны государств для защиты своих национальных экономик.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что формируемый кризис 2020 года имеет нестандартный характер. Данная нестандартность вызвана тем фактом, что сам кризис не подвержен циклическим трендам, не имеет финансово-долговую природу (как кризис 2008 года), а, следовательно, помимо описательной части с точки зрения экономических процессов и законов, должна существовать описательная социальная, медицинская и политическая составляющая. Именно указанная природа нарушает существующие цепочки, не позволяя удовлетворить



имеющийся спрос, именно нестандартная природа возникновения, заставляет компании искать выход по минимизации своих убытков, а инвесторов совершать действия по изъятию капитала, усугубляя и разгоняя маховик рецессии. По причине сложности синергетического эффекта все последствия предсказать невозможно. Однако, необходимо отметить тот факт, что в условиях реализации кризиса последствия будут куда значительнее последствий кризиса 2008 года, а восстановление мировой экономики в ближайшей перспективе будет сложно представить.

Список использованных источников:

1. Ослунд А. И последние станут первыми. Финансовый кризис в Восточной Европе. – Litres, 2020. 240 с.
2. Фридмен Д., Краус В. Рукотворный финансовый кризис. Системные риски и провал регулирования. – Litres, 2020. 320 с.
3. URL: https://business-magazine.online/fn_35646.html (дата обращения: 25.03.2021).
4. Асадулаева Ш. Р. Финансовый кризис 2020. Индикаторы приближения. Обвал рынков. Инвестиции 2020 года //Иновационная наука. – 2020. – №. 2. – С. 58-59.
5. Банникова Е. А. Таможенно-тарифное регулирование как метод ведения торговой войны между США и Китаем // Предпринимательство, интеграционные процессы и торговая политика в глобальной экономике: экономические и правовые аспекты. – 2018. – С. 19-25.
6. Клинова М. В., Сидорова Е. А. Экономические санкции Запада против России: развитие ситуации //Проблемы прогнозирования. – 2019. – №. 3 (174).
7. Локтионова Ю. Н., Янина О. Н., Нагоева Б. З. Проблемы современного развития финансовых рынков и влияние финансового кризиса на показатели российского фондового рынка //Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – №. 117-1. – С. 87-93.
8. Долгов С. И., Савинов Ю. А. Влияние вспышки нового коронавируса на международную торговлю //Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – №. 2. – С. 7-18.
9. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/03/09/824729-fondovie-ruhnuli-neftyu> (дата обращения: 26.03.2021).
10. URL: <https://rg.ru/2020/01/27/prognoz-mirovye-ceny-na-zoloto-v-2020-godu-prodolzhat-rasti.html> (дата обращения: 26.03.2021).
11. Попова А. Ю. Финансовый кризис: причины и пути решения // Интеграция отечественной науки в мировую: структурные преобразования и перспективные направления развития. – 2016. – С. 248-252.

© Дендиберя А.Ю., 2021



УДК 336.01

ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СИСТЕМЫ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАО СБЕРБАНК

Денисова А.И., Тимофеева Е.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

На сегодняшний день системы массового обслуживания популярны и находят применение в таких сферах деятельности как: торговля, медицинские услуги, банковские услуги, косметические услуги, услуги ЖКХ и т.д. [1]. На примере «ПАО СБЕРБАНК» была проведено исследование функционирования систем массового обслуживания.

Актуальность использования системы массового обслуживания обусловлена необходимостью определить достаточное количество обслуживающего персонала банка при том, что поток требований клиентов неуязвим и случаен. Сбербанк ценит время своих клиентов и заботится об их удобстве при пользовании услугами и сервисами банка. Банк предлагает своим клиентам широкий диапазон каналов обслуживания:

физические точки: офисы обслуживания, услуги специалистов прямых продаж, зоны «Сбербанк Первый» и «Сбербанк Премьер»;

устройства самообслуживания: банкоматы с функцией вноса наличных, с функцией выдачи наличных, с функцией вноса и выдачи;

удаленные каналы: интернет-банк «Сбербанк Онлайн» (веб и мобильное приложение), СМС-сервис «Мобильный банк» [2].

Если клиент уйдет недовольный, на его возврат будет потрачено больше средств. Во многих случаях недовольство клиентов вызвано плохой организацией обслуживания клиентов (слишком долгое ожидание в очереди, отказ в обслуживании и т.д.). Использование теории массового обслуживания позволяет компании избежать подобных проблем, а также позволяет определить количество приборов обслуживания, необходимое для минимизации потерь от несвоевременного обслуживания и простоев обслуживающего оборудования. Сбербанк создает современный стандартизированный канал обслуживания клиентов, отвечающий всем требованиям времени, в том числе в части обслуживания маломобильных групп населения [2].

В данной статье наглядно показано, как с помощью СМО можно провести анализ эффективной работы предприятия. Рассмотрим две системы массового обслуживания, а именно, СМО с отказами и СМО с ожиданием, и ограниченной длиной очереди.



В системах с отказами заявка, поступившая в момент, когда все каналы обслуживания заняты, немедленно получает отказ, покидает систему и в дальнейшем процессе обслуживания не участвует [3]. В табл. 1 показано колебание значений факторов, оказывающих наибольшее влияние на обслуживание клиентов с изменением количества специалистов.

Таблица 1 – СМО с отказами ПАО «Сбербанк»

Количество специалистов	7	8	9	10	11
Вероятность простоя каналов обслуживания	0,0020	0,0016	0,0015	0,0014	0,0013
Вероятность отказа в обслуживании	0,141	0,118	0,106	0,099	0,095
Вероятность обслуживания	0,859	0,882	0,894	0,901	0,905

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что при увеличении количества специалистов, вероятность простоя каналов обслуживания снижается с 0,0020 до 0,0013. Вероятность отказа в обслуживании снизилась с 0,141 до 0,095. Вероятность обслуживания повысилась с 0,859 до 0,905. Видно, что 7,8 и 9 специалистов ПАО Сбербанк недостаточно, чтобы обслужить n количество клиентов, поступающих в отделение банка. Оптимальным решением будет работа банка с 10 или 11 специалистами.

Эпидемиологическая ситуация, связанная с коронавирусной инфекцией, сильно ударила по организациям сферы услуг вне зависимости государственные они или негосударственные. Сбербанк ввел такие меры, как дезинфекция поверхности, обслуживание клиентов только в масках и перчатках, социальная дистанция, при которой в очереди может находиться не более 5 клиентов. В банке работает 2 специалиста, а интенсивность потока клиентов 70 чел./день (в выходные дни 110 чел./день). Проанализировать работу банка в таких условиях можно с помощью системы с ожиданием и ограниченной длиной очереди ПАО Сбербанк (табл. 2).

Таблица 2 – СМО с ожиданием и ограниченной длиной очереди ПАО Сбербанк

Количество клиентов	70	90	110 (выходной день)
Вероятность простоя каналов обслуживания	0,206	0,128	0,081
Вероятность отказа в обслуживании	0,05	0,16	0,42
Вероятность обслуживания	0,95	0,84	0,58

Результаты расчетов представлены на рис. 1.

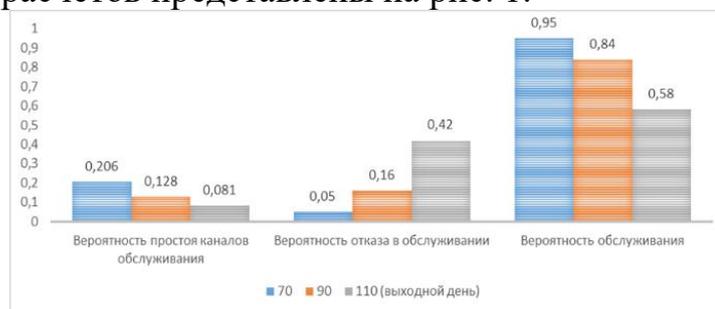


Рисунок 2 – Динамика показателей эффективности ПАО Сбербанк

Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что вероятность простоя каналов обслуживания составила 0,196. Вероятность отказа в обслуживании равна 0,05, вероятность обслуживания равна 0,95.



Можно сделать вывод, что даже при такой непростой ситуации с пандемией сотрудники Сбербанка справляются со своими обязанностями и успевают обслуживать входящий поток клиентов как будни, так и в выходные дни.

Изучив динамику показателей системы СМО ПАО Сбербанк, можно сделать вывод, что при уменьшении количества специалистов вероятность простоя каналов обслуживания и вероятность отказа в обслуживании возрастает, а вероятность обслуживания снижается. Компании ПАО Сбербанк следует повысить число специалистов для минимизации простоев обслуживания, поскольку увеличение количества специалистов способствует повышению вероятности обслуживания.

Список использованных источников:

1. Шпилина Д.Ю., Котегова Л.А. Теория массового обслуживания как ключевой фактор повышения конкурентоспособности коммерческого банка // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2014/05/4932> (дата обращения: 23.04.2021).

2. Сбербанк – банковские услуги и онлайн-сервисы. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sberbank.com/ru> (дата обращения: 20.04.2021).

3. Першукова С.А. Технологии процесса сервиса. Сборник задач: Учебное пособие – М.: РГУ им. А.Н. Косыгина, 2017.- 58 с.

© Денисова А.И., Тимофеева Е.А., 2021

УДК 339.1

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА COVID-19

Денисова А.И., Ильина С.И.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Сфера услуг в современной экономике РФ остается неотъемлемой ее частью и рыночные перспективы в этой отрасли важны для стратегического планирования на ближайшие годы, рынок услуг действует как система, которая связывает спрос и предложение на услуги. Производители услуг и потребители услуг – обладатели денег. Кроме того, роль рынка услуг также заключается в развитии рынка материальных благ и обеспечении сбалансированного процесса, соответствующего улучшению уровня качества жизни населения за счет удовлетворения его растущих потребностей. В современных условиях степень развития рынка услуг и его структура – один из важнейших критериев повышения конкурентоспособности страны.



В настоящее время роль услуг актуальна. Это связано с усложнением производства, насыщением рынка товарами как повседневного, так и индивидуального спроса, с быстрым ростом уровнем научно-технического прогресса, который приводит к инновациям в жизни общества. Все это невозможно без наличия информационных, финансовых, транспортных, страховых и других услуг. Кроме того, услуги являются неотъемлемой частью торговли товарами, поскольку для реализации товаров требуется все более развитая сеть, которая в основном состоит из услуг, предоставляемых во время продажи и послепродажного обслуживания.

Рынок услуг, с одной стороны, – довольно старое явление, потому что с появлением обмена и денег всегда имели хотя бы небольшой набор услуг, которые покупались и продавались (услуги ростовщиков, управляющих, поваров и т.д.).

С другой стороны, рынок услуг в его развитом и современном виде появился совсем недавно и продолжает динамично развиваться и совершенствоваться.

Услуга – это результат трудовой деятельности, являющийся полезным эффектом, удовлетворяющим какие-либо потребности человека. А рынок услуг – это совокупность экономических отношений между производителями и потребителями услуг в связи с куплей-продажей разнообразных услуг, составная часть сферы обмена, организованная по законам товарного производства и обращения [1].

Рынок услуг имеет существенные отличия от других рынков, поскольку имеет ряд характеристик. Рассмотрим их подробнее.

1. Неосвязаемость. Услуги нельзя продемонстрировать, попробовать, транспортировать, упаковывать или изучать до получения этих услуг. Покупатель вынужден верить продавцу на слово. Чтобы завоевать доверие, поставщик услуг может предпринять ряд шагов: сделать свои услуги более ощутимыми; сосредоточиться на преимуществах этой услуги, привлечь знаменитостей для продвижения своей услуги и т.д.

2. Неразрывность производства и потребления услуги. Специфика услуги заключается в том, что ее нельзя оказать до появления заказа или клиента, т.е. ее нельзя воспроизвести впрок. С этой точки зрения производство и потребление услуг тесно связаны и не могут быть разделены. Из-за неразделимости отношений между производством и потреблением услуг степень контакта между продавцом и покупателем может быть разной. Однако многие виды услуг неразрывно связаны с теми, кто их предоставляет (лечащий врач – осмотр пациента, кассир – продажа билетов).

3. Изменчивость. Качество услуги зависит от того, кто, как и в каких условиях ее предоставляет. Чтобы снизить изменчивость услуг, необходимо выявить причины этого явления. Часто это связано с квалификацией работников, с отсутствием конкуренции, необходимой информации, с



личными чертами характера работников в этой сфере. Еще один источник изменчивости качества обслуживания – покупатель.

4. Неспособность услуг к хранению. Главной отличительной чертой услуги является ее мгновенное исполнение. Если спрос на услугу превышает предложение, это не может быть исправлено. Колебания спроса на услугу присущи практически всем видам услуг. Обычно спрос меняется в зависимости от сезона, дней недели и т.д. [2].

В результате возникают конкурентные отношения между материальными товарами и услугами. Так что можно говорить о так называемых межродовых конкуренциях, так как они относятся к разным типам: товары, имеющие материальную форму, и услуги, т.е. товары, не имеющие материальных характеристик.

По классификатору ООН, число видов услуг составляет 160, которые классифицируются в 12 разделов. При всем разнообразии услуг их можно объединить в несколько групп:

- производственные (инжиниринг, лизинг, ремонт оборудования и др.);
- распределительные (торговля, транспорт, связь);
- профессиональные (банки, страховые, финансовые, консультационные, рекламные и другие фирмы);
- потребительские (услуги, связанные с домашним хозяйством и времяпровождением);
- общественные (ТВ, радио, образование, культура) [2].

Рынок услуг в том виде, в каком он существует, появился сравнительно недавно и не стоит на месте. В связи с пандемией коронавируса Covid-19 и ее последствиями тенденция удаленной работы в РФ набирает обороты. Она отражается не только на самих работниках, но и на всем существующем рынке услуг. Если потребитель не ходит в офис, ему не нужна деловая одежда, он не ходит на бизнес-ланч и не пользуется транспортом. С другой стороны, на рынке не хватает профессионалов, поэтому барьеры для входа на рынок услуг в настоящее время значительно снижены.

Первое место заняли индивидуальные предприниматели, предлагающие уникальные изделия ручной работы, услуги онлайн-обучения, сериалы, видеоролики в TikTok и трафик в Instagram. Многие эксперты сходятся во мнении, что рынок услуг не вернется к своему прежнему уровню после окончания пандемии. Привычки, сформированные в 2020 году, прочно укоренились в сознании потребителей. И те компании сферы услуг, которые сумеют адаптироваться к новым реалиям рынка, смогут предложить потребителям новые услуги и сделают это быстрее других, выиграют. Например, продовольственным магазинам разрешили не останавливать свою деятельность во время пандемии и, как и предприятия общественного питания, их выручили курьерские службы, которые заботятся о доставке продуктов питания и товаров на дом. Таким образом,



рост доходов и штата курьерских служб является естественным следствием карантинных мер. Этот запрос в 2020 году носил временный характер и, казалось, что после снятия ограничений люди перестанут им пользоваться. В настоящее время люди снова ходят в торговые центры и кафе, однако у них осталась привычка заказывать продукты и товары с доставкой на дом или в офис.

В свете последних событий мы все смогли увидеть, как рынок услуг переместился в Интернет-пространство. Чтобы найти мастера по маникюру, мы открываем страницу в Instagram; Facebook предлагает репетиторов английского языка; а у каждой бизнес-школы есть свой сайт; записаться на прием к врачу можно через Viber и WhatsApp; оставить свой отзыв на сайте салона красоты; заказать суши через приложение и др.

Компании, которые предлагают свои услуги в Интернет-пространстве, смогли довести свои услуги до потребителей с наименьшими затратами, не только не снизили эффективность, но и нашли возможности для роста эффективности [3].

Точно просчитать перспективы развития рынка услуг сложно, поскольку в экономике сложилась противоречивая ситуация. В государственной сфере снижается доступность даже базовых социальных предложений для широких масс населения, что провоцирует рост коммерческого сектора. В медицине, образовании и ЖКХ увеличивается доля платных услуг. При этом механизмы их предоставления до сих пор не урегулированы законодательством РФ, что вызывает недовольство потребителей. Услуги низкого качества не будут востребованы, конкуренция приведет к повышению уровня обслуживания клиентов и расширению предлагаемого ассортимента. Кроме того, перспективой развития рынка является осведомленность о предоставляемых услугах. Этому способствуют новые информационные технологии, ведь Интернет служит людям не только как средство общения, но и как средство коммерческой деятельности. Это также помогает нам находить ту или иную необходимую информацию за считанные минуты. Сидя дома за компьютером, современный человек может купить любой товар, выбрать место для отдыха в любой точке мира и многое другое. Таким образом, сфера услуг своим современным развитием обязана Интернету.

За последние 5 лет сформировались тенденции и перспективы развития рынка услуг. Рассмотрим наиболее актуальные из них.

Во-первых, это повышение требований к качеству услуг и уровню сервиса обслуживания. Это связано с тем, что требования российских клиентов приближаются к европейским стандартам, и это вынуждает поставщиков приспосабливаться к меняющимся условиям. Наглядно данная тенденция приводится на примерах гостиничного и ресторанного бизнеса, индустрии развлечений и красоты.



Далее следует такая перспектива развития, как расширение компании. Поскольку конкуренция на рынке услуг не стоит на месте и постоянно возрастает, легче выжить крупным организациям и сетевым компаниям, имеющим общие сферы влияния и целевую аудиторию. Возможно, перспективы развития рынка таковы, что небольшим организациям будет сложно в ближайшем будущем.

Расширение предлагаемого ассортимента – еще одна тенденция развития на рынке услуг. Российским потребителям предлагается тот же спектр услуг, что и гражданам западных стран: консалтинг, страхование, рекламные предложения, которые до недавнего времени казались экзотикой, а в современных условиях стали новыми направлениями рынка [4].

По мере расширения сферы услуг возникают проблемы с регулированием этого важного сектора экономики [5]. Трудности разработки универсальной системы регулирования связаны с разнообразием услуг и их неоднородностью, а также с нематериальным характером большинства видов услуг.

Таким образом, несмотря на все трудности, с которыми сектор услуг столкнулся в связи с пандемией коронавируса Covid-19, он продолжает динамично развиваться. Важно подчеркнуть, что качество предоставляемых услуг повышается из-за обострения конкуренции. Все больше людей и компаний готовы платить за дополнительные услуги, такие, например, как курьерская служба доставки, чтобы сэкономить свое время. Пандемия коронавируса Covid-19 серьезно повлияла на изменение поведения потребителей в РФ, поэтому ценность быстрого анализа и способность прогнозирования поведенческих изменений в современных реалиях особенно важны.

Список использованных источников:

1. Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг в современном обществе: Экономика, менеджмент, маркетинг. Курс лекций/Тема 5. Рынок услуг. URL: https://uchebnikonline.com/soderzhanie/textbook_130.html (дата обращения: 23.04.2021).

2. Тультаев Т. А. Маркетинг услуг: учебник /Т.А. Тультаев – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 208 с. – (Высшее образование). URL: <https://znanium.com/catalog/product/1070534> (дата обращения: 26.04.2021).

3. Рынок услуг 2021. Тренды, тенденции и идеи. [Электронный ресурс]. URL: <https://profiinet.com/udalennaya-rabota/rynok-uslug-2021-god.html> (дата обращения: 26.04.2021).

4. Перспективы развития рынка услуг: 5 тенденций [Электронный ресурс]. URL: <https://delonovosti.ru/business/4095-perspektivy-razvitiya-rynka-uslug.html> (дата обращения: 23.04.2021).

5. Волк А. Д. Продвижение товаров и услуг в период пандемии COVID-19 / А. Д. Волк. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. –



2020. – № 24 (314). – С. 162-166. – URL: <https://moluch.ru/archive/314/71722/>
(дата обращения: 30.04.2021).

© Денисова А.И., Ильина С.И., 2021

УДК 338

КАРДИНАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПО НАРАЩИВАНИЮ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ И РАСШИРЕНИЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Дергачева В.С., Григорьева Н.С.

*Частное образовательное учреждение высшего образования
«Южный университет (ИУБиП)», Ростов-на-Дону*

В статье рассматриваются основные задачи и условия увеличения видов отечественной продукции, повышения конкурентоспособности, расширения масштабов и горизонтов ее реализации. Исследование показало, что основными задачами восстановления организаций и экономики страны являются создание национальных инноваций, развитие масштабов импортозамещения и повышение активности и ответственности менеджеров всех уровней управления.

Для обеспечения стратегии импортозамещения и ограничения поставок на предприятия из-за рубежа необходимо усилить деятельность менеджеров и их ответственность за принятие управленческих решений. Концепция устойчивого развития должна основываться на сбалансированном взаимодействии экономики, природы и общества в качестве основных критериев [1].

Основная задача предприятия – установление потребностей потребителей и интересов целевых рынков, условий для обеспечения желаемого удовлетворения населения более эффективным и продуктивным способом, чем у конкурентов, при сохранении и увеличении собственных оборотных средств, благополучия потребителя и всего общества.

Основой для формирования концептуального развития производства послужила гипотеза о том, что приоритетность повышения уровня жизни сотрудников, увеличения прибыли предприятия, увеличения валового регионального продукта и валового внутреннего продукта является одной из целей достижения успеха для всех звеньев страны [2]. Чтобы обеспечить такой уровень развития, необходимо реструктурировать деятельность, диверсифицировать и внедрить современные методы управления.

Существуют различные возможности диверсификации производственно-экономической деятельности, реализация которых характеризуется комплексным внедрением инновационных процессов по созданию новых технологических линий и цехов, дополнительными



рабочими местами при производстве продукции и расширением ее ассортимента [3].

Такой подход позволяет устранить противоречие между уровнем инновационности и выручки, ценой и качеством продукции, а также сосредоточиться на решении основных задач ускоренного развития. Важнейшим условием роста конкурентоспособной продукции и сокращения импорта из России является наличие огромного разнообразия ресурсов, интеллектуального потенциала и человеческого капитала.

Характерной чертой деятельности организации является нестабильная, неэффективная экономическая деятельность, вызванная неэффективным использованием различных видов ресурсов, в том числе человеческих ресурсов, которые определяют уровень компетентности и профессионализма менеджеров, как степень деловой пригодности человеческих ресурсов [4].

Для повышения конкурентоспособности продукции необходимо реализовать комплекс мер по повышению ответственности и активности руководителей предприятий, руководителей отраслей, регионов и страны в целом; выпуск качественной продукции, кардинальное изменение методов управления; повышение качества работы; внедрение информационных технологий в производственные системы; создание отечественных инноваций, отвечающих требованиям международного рынка [5].

Определение конкурентной среды должно быть неразрывно связано с пространственным фактором, определяющим зону конкурентной среды регионального рынка и конкурентную среду отрасли. Отмечу, что уровень конкурентной среды – это нестабильная категория, которая меняется под влиянием конкурентов и государственных регуляторов экономики [6]. Основными задачами восстановления экономики страны, регионов и отдельных компаний, являются:

- создание и внедрение национальных средств производства и инновационных технологических процессов;

- расширение масштабов замещения импорта конечной отечественной продукцией с целью повышения финансовых, организационных, инновационных и иных интересов всех отраслей и национальной экономики;

- поиск отличных стратегических партнеров и инвесторов на длительный период и коммерческих контактов, необходимых для интенсификации инвестиционных процессов;

- строгий контроль и учет поступления, размещения и передачи финансовых и материальных ресурсов по этапам и горизонтам хозяйственного ведения;

- выделение субсидий производителям национальных товаров при условии, что они соответствуют стандартам качества продукции и разработке высококонкурентных товаров, в соответствии с





протекционистской политикой, которая способствует производству национальной продукции высокого качества, признанной в странах мирового сообщества;

снижение уровня налогов и тарифов, взимаемых с компании за энергоносители и грузовой транспорт;

выравнивание диспаритета цен на продукцию разных секторов народного хозяйства с целью создания идентичных показателей рентабельности предприятий в регионах страны;

внедрение обоснованных критериев соотношения базовой заработной платы работников разного иерархического уровня, охват данной формы регулирования во всех сферах народного хозяйства;

снижение безработицы до минимума за счет создания новых рабочих мест в производстве и переработке продукции; интенсификация использования вторичных ресурсов и побочных продуктов; создание новых видов техники, развитие инфраструктуры сел и городов, соответствующей развитым странам мира.

Для увеличения импортозамещения страны и экономии федерального и региональных бюджетов, необходимо организовать закупку местных видов сырья (овощей, грибов, фруктов и др.) у населения предприятиями пищевой промышленности.

В зависимости от ориентации сектора у каждой компании есть свои особенности, которые следует выделить при реструктуризации своей деятельности. На мой взгляд, цикл корпоративной реструктуризации должен включать следующие этапы.

На первом этапе проводится анализ и мониторинг емкости рынка региона, в настоящее время и на перспективу проводится его сегментация, устанавливаются разумные объемы производства, импорта и экспорта конечной отечественной продукции в другие страны.

Во-вторых, проводятся прямые опросы компаний, охватывающие их подробные диагнозы и последующие действия для поддержки перспектив развития.

Третий этап работы включает в себя работу по обобщению полученной информации, ее анализ, сравнение различных показателей, а также разработку производственной структуры и ассортимента продукции, разработку предложений по реструктуризации компании и их ускоренное внедрение.

Наращивание потенциала страны невозможно без активной поддержки государства. Развитие собственного технологического потенциала – основа для перехода к инновационной модели воспроизводственного развития, которая предполагает постоянное развитие и внедрение новейших технологий, которые являются основой экономической независимости и безопасности страны.



Успешному внедрению новой системы управления способствует сочетание доверия, доброй воли и коммерческого общения между менеджерами и управляемыми сотрудниками, а также подчинение всего персонала достижению общей цели компании. Доминирующим признаком эффективности преобразований в отрасли является стабильный экономический рост, который гарантирует целостное развитие компании [7].

Основные социально-экономические меры включают расширение производственной структуры; повышение уровня конкурентоспособности продукции; изменение ассортимента продукции [8]; рост заработной платы [9]; дифференциация состава производственных затрат; создание новых рабочих мест; изменение состава производственного и производственного персонала; трансформацию социальной сферы; трансформацию системы подготовки специалистов всех категорий.

Таким образом, фундаментальными задачами увеличения производства конкурентоспособной продукции являются внедрение современных средств производства, повышение ответственности руководителей различного уровня управления за экономное использование финансовых и иных ресурсов, внедрение эффективных методов и стилей управления, формирование гражданского предприятия, сокращение импорта и активное развитие процессов импортозамещения, повышение уровня и качества жизни персонала, создание собственных активов и т.д.

Список использованных источников:

1. Григорьева Н.С., Колычева Ж.Я., Дынник Д.И. Цифровая трансформация системы управления туристским комплексом региона // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2021. № 1 (128). С. 40-44.

2. Григорьева Н.С., Дынник Д.И. Маркетинговое сопровождение в проектном управлении: применение в бизнесе и государственном секторе // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2020. № 6 (121). С. 11-15.

3. Dynnik D.I., Grigorieva N.S., Galoyan Ya.E. IMPROVING PROJECT MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION WITH THE USE OF SOFT COMPUTING // Advances in Intelligent Systems and Computing (см. в книгах). 2020. Т. 1095. С. 214-220.

3. Григорьева Н.С., Александрова К.В. Цифровые технологии как средство восстановления предприятий туриндустрии после кризиса 2020 года // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2020. № 2. С. 326-331.

4. Григорьева Н.С. Повышение конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса Ростовской области // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020. № 1. С. 115-120.



5. Grigoreva N.S. TAXATION AND EMPLOYMENT: CONSIDERING RELATIONSHIPS AND FACTORS OF EFFICIENCY // В сборнике: INTERNATIONAL ACADEMIC CONFERENCE ON EDUCATIONAL & SOCIAL INNOVATIONS AC-ESI-2018. conference proceedings . 2018. С. 318-322.

6. Grigoreva N.S., Kolycheva Zh.Ya., Ushakov D.S. BUDGETARY ADMINISTRATION AND MACROECONOMIC SYSTEMS' SOCIAL EFFECTIVENESS // Advanced Science Letters. 2018. Т. 24. № 9. С. 6311-6313.

7. Григорьева Н.С. Стратегическое управление как метод преодоления кризисных явлений высшего профессионального образования // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 1-2. С. 129-132.

8. Григорьева Н.С. Качество образования и корпоративная культура вуза // Труды Ростовского государственного университета путей сообщения. 2015. № 1. С. 42-45.

© Дергачева В.С., Григорьева Н.С., 2021

УДК 336.14

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА 2020 ГОДА НА ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ И СПОСОБОВ УПРАВЛЕНИЯ ФНБ

Жукова К.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва

Фонд национального благосостояния играет важную роль в регулировании национальной экономики. Его формирование связано с работой бюджетного правила, действие которого позволяет предотвратить чрезмерные государственные расходы в периоды высоких цен на нефть, тем самым в какой-то степени избавиться от зависимости рубля волатильности нефтяных котировок, обеспечивая тем самым стабильность национальной экономики.

С 2018 года основным вопросом управления Фондом национального благосостояния (далее – ФНБ) была его инвестиционная стратегия: должна ли она быть столь консервативной или же стоит увеличить инвестиции в более доходные и, соответственно, более рискованные активы. Однако пандемия 2020 года поставила на повестку дня не менее важную проблему, связанную с необходимостью и объемами использования средств фонда для преодоления кризиса.

Таким образом, на сегодняшний день существует две проблемы, связанные с управлением средствами ФНБ: проблема эффективности вложений средств фонда по достижению его ликвидной частью 7% прогнозируемого ВВП и проблема использования средств фонда, а именно возможный размер отчислений на поддержку экономики во время кризиса.



Прежде всего стоит сказать о том, что в 2021 году объемы ФНБ не увеличатся, причиной чему являются недополученные нефтегазовые доходы, которые составляют основной источник поступлений фонда. В связи с этим некоторые экономисты опасаются исчерпания ФНБ из-за трат, сверх допустимых объемов по бюджетному правилу, для финансирования программ восстановления экономики после кризиса. Основные опасения сторонников такой позиции связаны с невозможностью пополнения в необходимом размере объемов ФНБ в условиях низких цен на нефть в последующие годы.

Однако существуют и сторонники альтернативной теории использования «подушки безопасности» во время кризиса. К числу их аргументов относятся следующие положения:

- 1) ФНБ создавался для проведения антикризисных программ и поддержки экономики, поэтому, когда, как не сейчас, использовать накопленные активы, объем которых достаточно велик;
- 2) необходимость своевременного стимулирования экономики для скорейшего преодоления кризиса;
- 3) опыт зарубежных стран, отступивших от бюджетного правила в пользу финансирования социальных нужд и важных экономических проектов [1].

Стоит отметить, что некоторые из приведенных аргументов несостоятельны. Во-первых, цель существования фонда вовсе не заключается в как таковой «поддержке экономики». Цель ФНБ четко определена в статье 96.10 БК РФ, в соответствии с которой средства фонда могут направляться на софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан, финансирование дефицита федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда РФ.

Использование средств ФНБ для финансирования дефицита федерального бюджета в 2021 году согласно закону о бюджете на 2021 год составит 95 млрд. рублей, в то время как в 2020 году пришлось потратить около 342,1 млрд. рублей. К 2022 году планируется вернуться к тратам из ФНБ докризисного уровня, а именно 4,7 млрд. рублей в 2019 году, – 3,8 млрд. рублей [2].

Во-вторых, объемы ФНБ весьма скромны по сравнению с объемами зарубежных суверенных фондов, которые составляют 40% ВВП в Казахстане, 90% ВВП в Азербайджане и около 300% ВВП в Норвегии.

Однако несмотря на приведенные спорные утверждения, мнение о необходимости сохранения резервов среди экспертов преобладает. Как отметил ректор РАНХиГС Владимир Мау в интервью в рамках Гайдаровского форума 2021, «большие траты из ФНБ могут привести к неожиданным конъюнктурным колебаниям, поэтому к использованию средств следует относиться осторожнее» [3]. Кроме того, основной целью существования ФНБ является обеспечения благосостояния населения не



только в период пандемии, но и для обеспечения стабильности бюджетной системы в дальнейшем, а чрезмерные траты могут привести к тому, что ФНБ повторит судьбу резервного фонда. При этом в условиях невозможности активных заимствований на финансовом рынке из-за санкций отсутствие подобного резервного фонда может оказаться губительным для экономики.

После достижения в марте 2020 года ликвидной частью ФНБ порога в 7% ВВП возникли споры о списке возможных активов для инвестирования за счет средств фонда. На сегодняшний день политика инвестирования средств весьма консервативна, то есть инвестиции низкодоходны, с низким уровнем риска и высокой ликвидностью. Например, вложения в иностранную валюту. Таким образом, достигается основная цель управления средствами ФНБ – получение стабильного дохода.

Стоит отметить, что в феврале 2021 года Минфин РФ принял решение расширить список возможных валют для размещения средств фонда, дополнив его японской иеной и китайским юанем. Такое решение ведомство объяснило необходимостью повышения доходности и диверсификации инвестиционных рисков [4].

Изменение валютной структуры фонда потребовало снижения других валютных активов ФНБ – такими активами стали средства, размещенные в долларах США и евро. Нарастание торговли с Турцией и Китаем в национальной валюте, а также стремление американских властей отойти от расчетов с российскими государственными банками в долларах привело к необходимости проведения политики, направленной на снижение зависимости российской экономики от американской валюты, как отмечает Председатель Государственной Думы В. Володин в интервью Интерфаксу [5].

Рассматриваемая консервативная политика подвергается критике со стороны многих экономистов. Однако в защиту существующего подхода можно сказать, что с точки зрения цикличности мировых финансовых рынков вряд ли стоит отдавать предпочтение высокодоходным инвестициям с высоким уровнем риска, так как деньги могут потребоваться правительству в периоды кризисов, которые наступают часто.

Существующая политика управления средствами фонда практически не влияет на экономическое развитие страны. Альтернативные точки зрения на возможности использования средств ФНБ высказывали представители Минфина, Центрального банка, Счетной палаты и Минэкономразвития [6].

Министерство финансов придерживается политики портфельных инвестиций, позволяющих в короткое время значительно увеличить объемы фонда. Такая же концепция инвестирования используется при управлении средствами норвежского фонда. Исходя из норвежского опыта, основная идея управления средствами ФНБ заключается в расширении круга активов для инвестирования путем использования высокодоходных и, следовательно, более рискованных финансовых инструментов.



Необходимость изменения подходов к инвестированию подчеркивает и Счетная палата, отмечая, что существующая политика инвестирования средств ФНБ слишком консервативна.

Расширение финансовых активов для инвестирования, как отмечает ЦБ РФ, позволит, во-первых, сохранить эффективность бюджетного правила и, во-вторых, увеличить инвестиционных доход [7]. Подобные принципы управления устраивают как Минфин РФ, так и ЦБ РФ, однако вопрос о направлении инвестиций за границу или использования средств ФНБ внутри страны остается открытым.

Указанная модель имеет один существенный недостаток, который присущ и существующей консервативной модели: несмотря на высокую доходность таких вложений, они не способствуют реальному экономическому росту РФ.

Другой способ инвестирования – инфраструктурные проекты. В конце 2020 года В. Путин предложил вкладывать средства ФНБ в проекты нефти и газохимии. Подобные инвестиции, в отличие от инвестиций в ценные бумаги, долгосрочные, поэтому реальный доход будет получен в лучшем случае через 10-15 лет. Кроме того, при таких вложениях теряется гибкость фонда, так как подобные инвестиции низколиквидны. Однако именно вложения в инфраструктурные проекты позволят обеспечить экономический рост.

При этом инвестиции должны происходить не только в российские, но и в иностранные проекты, чтобы избежать валютных качель, когда рубль то сильно укрепляется, то быстро падает. Сейчас средства ФНБ уже частично инвестированы в ряд проектов, например, в строительство нефтехимического комплекса «ЗапСибНефтехим» и строительство атомной электростанции в Финляндии. Проблемой инвестиций внутри страны является прежде всего низкое качество инвестиционного менеджмента и коррупция в государственного секторе.

Осенью 2019 года Минфин РФ начал разрабатывать концепцию инвестирования средств ФНБ, устанавливающую доли инвестиций в проекты внутри страны и за рубежом. Предполагаемая доля средств, которые должны быть направлены на вложения внутри страны, составляет 15-20% объема ФНБ, превышающего 7% ВВП. При этом для таких инвестиций было предложено установить критерии для выбора проектов:

доля финансирования за счет средств ФНБ в проекте не должна превышать 25%;

инвестор должен вложить не более 20% в проект;

доля заемных средств в общем финансировании проекта не должна превышать 40%;

доходность вложений должна быть не менее доходности вложений в ОФЗ [8, 9].



Альтернативный вариант использования средств ФНБ, предложенный ЦБ РФ и Минэкономразвития, – это предоставление экспортных кредитов иностранным государствам для покупки российской несырьевой продукции. Главной целью подобной политики является усиление несырьевого экспорта и борьба с зависимостью российской экономики от нефтегазовой составляющей.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что в условиях пандемии, а также в условиях цикличности финансовых рынков, главная цель для выбора политики использования средств ФНБ – получения стабильного дохода для финансирования дефицита ФБ и бюджета ПФР. Таким образом, политика использования средств ФНБ в современных условиях должна отвечать следующим требованиям:

- высокая ликвидность вложений;
- высокая доходность вложений;
- стимулирование экономического роста РФ.

Ни одна из предлагаемых концепций не отвечает всем трем указанным требованиям, из чего следует, что составление наилучшей политики инвестирования средств ФНБ заключается в достижении баланса между различными способами инвестирования. В дальнейшем с изменением экономической ситуации в стране будет изменяться и этот баланс.

Представим основные способы инвестирования средств ФНБ и их экономический эффект:

инфраструктурные проекты – внутри страны и за рубежом: низко ликвидны, низкодоходны, но способствуют экономическому росту (низкая эффективность в России из-за особенностей государственного управления);

портфельные инвестиции внутри страны – низкодоходны и приводят к зависимости объемов средств фонда от цен на нефть;

портфельные инвестиции за рубежом – высокодоходные, высоколиквидные, но имеют высокий риск и не стимулируют экономический рост;

экспортные кредиты – стимулируют экономический рост посредством повышения совокупного спроса со стороны иностранных государств, достаточно ликвидны, относительно высокая доходность, однако их нельзя осуществлять в таких же размерах, как инвестиции в проекты или ценные бумаги.

Текущий курс использования и инвестирования средств ФНБ заключается в следующем. Финансирование дефицита федерального бюджета в 2021 году будет осуществлено за счет размещения большого объема ОФЗ, сохраняя таким образом ФНБ практически не тронутым. Причиной тому стали опасения невозможности пополнения средств фонда в дальнейшем из-за падения цен на нефть, о чем говорилось ранее.

По прогнозам специалистов вложения из фонда будут преимущественно осуществляться в инфраструктурные проекты уже в 1



полугодии 2021 года, как ранее и говорил В. Путин. При этом доступный для инвестирования объем средств составляет около 600 млрд. рублей – сумма ликвидной части ФНБ, превышающая пороговое значение в 7% ВВП.

Таким образом, политика управления средствами ФНБ в 2021 году в основном направлена на создание условий для будущего экономического роста, а не на преодоление кризиса за счет средств фонда. Другими словами, ФНБ на данном этапе развития представляет собой не стабилизационный или инвестиционный фонд, а скорее фонд развития, аккумулирующий средства для их вложения в инфраструктурные проекты с нулевой или низкой доходностью в первые годы после инвестирования и реализации проекта.

В заключении стоит отметить, что существующие подходы к инвестированию и использованию средств фонда могут показаться неэффективными из-за низкой доходности вложений. Однако опасаясь потери средств фонда и невозможности его пополнения в дальнейшем для использования в целях развития перспективных отраслей экономики путем вложений в инфраструктурные проекты, а также недостижение должного эффекта в случае покрытия дефицита федерального бюджета в основном за счет средств фонда, используемая стратегия использования и инвестирования средств себя оправдывает.

Список использованных источников:

1. Беляева М.В. Угроза необратимого сокращения ФНБ ввиду повышенных отчислений на борьбу с пандемией коронавируса и снижения бюджетных доходов вследствие нефтяного кризиса // Экономика и социум: современные модели развития. 2020. №10(2). С.107-122.

2. «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов» (утв. Минфином России).

3. Гайдаровский форум [Электронный ресурс] Непростой разговор об экономическом росте. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://gaidarforum.ru/ru/program/987/>

4. РБК [Электронный ресурс] Минфин раскрыл доли юаня и иены в структуре ФНБ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/24/02/2021/60366b0d9a79472dd9bada50>

5. Интерфакс [Электронный ресурс] Володин заявил, что Россия сокращает зависимость от доллара. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/755429>

6. Дорофеев М.Л. Особенности управления Фондом национального благосостояния РФ в современных условиях. Известия высших учебных заведений // Серия: экономика, финансы и управление производством. 2020. №1(43). С.12-19.



7. РБК [Электронный ресурс] Центробанк поддержал вариант инвестиций ФНБ по норвежской модели. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/09/09/2019/5d7697169a794756f9a37572>

8. МедиаНьюс [Электронный ресурс] Медведев одобрил критерии Минфина по инвестированию ФНБ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://news.ru/economics/medvedev-odobril-kriterii-minfina-po-investirovaniyu-fnb/>

9. РБК [Электронный ресурс] Силуанов назвал критерии инвестирования средств из ФНБ. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/17/03/2021/6051f73d9a794782b660a2a1>

© Жукова К.А., 2021

УДК 338.14

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА УРОВЕНЬ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Кириллова А.Д.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Безопасность государства является важной характерной чертой экономической системы, которая обеспечивает развитие экономики в целом. Одним из факторов влияния на экономическую безопасность считается коррупция. Коррупция усложняет стабильное функционирование различных социальных институтов, препятствует проведению общественных переустройств и различной социальной политики, создает отрицательное мнение о стране на мировой арене, формирует негативное отношение к органам государственной власти, что вызывает различные протесты и митинги населения. Коррупция приводит к резкому увеличению теневой экономики, что способствует снижению налоговых сборов и появлению дефицита бюджета. Кроме того, коррупция препятствует конкуренции внутри государства и делает отечественные товары менее конкурентоспособными на мировом рынке. Серьезность борьбы с коррупцией признается всеми странами и вызывает озабоченность всех без исключения правительств. Коррупция – это одна из наиболее важных проблем глобального характера, угрожающая социально-экономическому и политическому развитию.

Понятие «коррупция» в российском законодательстве имеет следующий вид: «коррупция — злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам



общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами». Более коротко можно определить коррупцию как общественно опасное явление в сфере политики и государственного управления, выражающееся в умышленном использовании представителями власти своего служебного статуса для противоправного получения имущественных и неимущественных благ в любой форме [1].

Наиболее распространенные формы коррупционных действий в современном российском обществе приведены в главах 30 и 31 Уголовного Кодекса РФ. К ним относятся: злоупотребление должностными полномочиями (статья 285 УК РФ), незаконное участие в предпринимательской деятельности (статья 289 УК РФ), получение взятки (статья 290 УК РФ), дача взятки и многие другие [1].

Коррупция побуждает такие негативные последствия для России как реальная угроза экономической безопасности во всех ее формах, сложность достижения стоящих перед ней стратегических задач, огласка наличия коррупции в высших эшелонах власти ведет к подрыву доверия и ставит под сомнение их легитимность и многие другие.

Противодействие коррупции – деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества, организаций и физических лиц в пределах их полномочий [2].

Кризис в мировой экономике, вызванный пандемией коронавируса, сильно повлиял на вопрос о реализации более жесткой антикоррупционной политики, ведь меры по борьбе с пандемией создают почву для злоупотреблений и коррупции, что, в свою очередь, может стать препятствием на пути к победе над коронавирусом [3].

Разрушительные последствия пандемии, требующие внушительных затрат, вызывают крайнюю необходимость антикоррупционных реформ и подчеркивают важность адекватного и корректного управления в целом. Увеличение значимости эффективных антикоррупционных мер в текущих условиях обусловлено несколькими факторами. Во-первых, кризисная ситуация требует серьезных усилий от государственного аппарата и приводит к тому, что возрастающие полномочия государственных органов и их сотрудников увеличивают возможности для проявления коррупции. Во-вторых, в условиях дефицита государственного финансирования странам необходимо предупреждать случаи неуплаты налогов и растраты бюджетных средств. Пандемия COVID-19 – это не просто кризис в области здравоохранения и экономики. Это коррупционный кризис, и в настоящее время нам не удастся его преодолеть.



Международное антикоррупционное движение Transparency International в начале каждого года публикует индекс восприятия коррупции (ИВК) – составной индекс, измеряющий уровень восприятия коррупции в государственном секторе различных стран. Он составляется на основании опросов экспертов и предпринимателей, проведенных независимыми организациями по всему миру, и выходит ежегодно с 1995 года. Сравнивать результаты ИВК разных лет можно с 2012 года. Страны ранжируются по шкале от 0 до 100 баллов, где ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а сто – самый низкий. В 2020 году Transparency International, как и многие составители других рейтингов государств, уделили особое внимание влиянию пандемии коронавируса. Организация отмечает, что «коррупция препятствует борьбе с пандемией COVID-19 и преодолению других кризисов с соблюдением принципов справедливости», что подчеркивает важность принятия антикоррупционных мер и в период ЧС. Коррупция, по мнению организации, в таком случае влияет на все меры по борьбе с пандемией: от взяток за проведение тестов на COVID-19 до общей готовности властей и органов здравоохранения [4].

Российская Федерация много лет занимает далеко не самые высокие места в Индексе, что отражает нехватку системного противодействия коррупции. В нашем случае оно заменяется единичными уголовными делами и точечными преобразованиями в законодательстве.

В 2020 году Россия набрала 30 баллов из 100 и заняла 129 место из 180, что видно на рис. 1.

Country	Баллы в 2020г.	Место в 2020г.	Источники в 2020г.	Баллы в 2019г.	Место в 2019г.	Источники в 2019г.
Мексика	31	124	9	29	130	9
Пакистан	31	124	8	32	120	8
Азербайджан	30	129	7	30	126	7
Габон	30	129	6	31	123	6
Малави	30	129	9	31	123	9
Мали	30	129	8	29	130	8
Россия	30	129	9	28	137	9
Лаос	29	134	5	29	130	5
Мавритания	29	134	6	28	137	6
Того	29	134	7	29	130	7
Доминиканская Республика	28	137	7	28	137	7
Гвинея	28	137	8	29	130	8

Рисунок 1 – Индекс восприятия коррупции за 2020 год

Значение индекса в 30 единиц характеризует довольно высокий уровень восприятия коррупции. В 2020 году Россия набрала на 2 балла больше, чем в 2018 и 2019. Такие колебания связаны с изменениями в значениях индекса других стран, а также с включением или исключением некоторых стран из индекса. Сбор данных для большинства источников, вошедших в Индекс восприятия коррупции, проводился в 2019 году. Вследствие этого, ИВК-2020 не включает протесты в Хабаровске, общественную реакцию на отравление Алексея Навального и прочие события, которые могли оказать влияние на восприятие экспертами коррупции в России.

Согласно сведениям Генеральной прокуратуры РФ, в России за 9 месяцев 2020 года ущерб от коррупционных преступлений составил 45,4 млрд. рублей. На рис. 2 видна динамика ущерба за 2018-2020 годы.

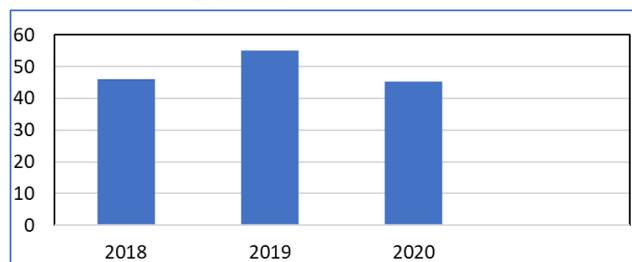


Рисунок 2 – Ущерб от коррупционных преступлений в РФ, млрд. руб.

Генеральный прокурор отметил, что количество выявленных коррупционных преступлений в России в последние годы практически не меняется и колеблется в пределах 30 тысяч. Там также сообщили, что в 2020 году отмечался рост выявляемых попыток дать взятки. В первом полугодии было выявлено 18,9 тыс. преступлений коррупционной направленности, что сопоставимо с аналогичными показателями 2019 года (19,4 тыс.), при этом возросло число лиц, совершивших их. Вместе с тем, констатировали в ведомстве, правоохранительные органы больше нацелены на выявление взяточников, а не взяткодателей [5].

Подводя итог, можно отметить, что в современных условиях особо выделяется проблема борьбы с коррупцией в связи с общими проблемами экономической безопасности государства. Рассматриваемые вопросы свидетельствует о серьёзности положения и критическом состоянии дел в сфере коррупционных явлений, которые рассматриваются как угроза национальной безопасности. Коронавирус заострил внимание на вопросах управления в ближайшие годы из-за разрушительных последствий пандемии и издержек для людей и экономики. Страны и в самые лучшие времена не могут позволить себе терять ценные ресурсы, а еще меньше – во время и после пандемии. Сейчас самое подходящее время для реформ в области борьбы с коррупцией. Таким образом, нужны эффективные меры противодействия, чтобы преодолеть коррупцию. Без получения профессиональных знаний, изучения специальных способов, операций и определенных методов, а, кроме того, соответствующего технического обеспечения бороться с коррупцией бесполезно. Поэтому нужно реализовывать весь нормативный, информационный потенциал, чтобы привести в порядок экономическую безопасность страны.

Список использованных источников:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 27.10.2020) // Собрание законодательства РФ. - 17.06.1996- N 25-ст. 2954.
2. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 24.04.2020) "О противодействии коррупции" // Собрание законодательства РФ. -29.12.2008, N 52 (ч. 1)- ст. 6228.
3. <https://news.un.org/ru/story/2020/10/1388322>



4. <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korrupsii/rossiya-v-indekse-vospriyatiya-korrupsii-2020-30-ballov-i-129-mesto.html>

5. <https://tass.ru/ekonomika/9085971>

© Кириллова А.Д., 2021

УДК 338.14

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

Лашманова А.В., Лебедев С.Я.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

Преступность экономической направленности представляет собой систему противоправных действий, направленных на разрушение установленного порядка управления экономическими процессами, нарушение прав и интересов граждан и хозяйствующих субъектов со стороны лиц, выполняющих определённые функции в системе экономических отношений [4].

В уголовном праве РФ преступления в сфере экономики – вид преступлений, имеющих общий объект посягательства: имущественные и производственные отношения, экономические права граждан, юридических лиц, муниципальных и государственных образований.

В действующем УК РФ имеется раздел «Преступления в сфере экономики», в который вошли три главы о преступлениях против собственности, о преступлениях в сфере экономической деятельности и против интересов службы в коммерческих организациях [1]:

Глава 21. Преступления против собственности (ст. 158 – ст.168);

Глава 22. Преступления в сфере экономической деятельности (ст. 169 - ст. 200.7);

Глава 23. Преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях (ст. 201 – ст. 204.2).

Рассматривая причинный комплекс экономической преступности, необходимо подчеркнуть, что в нем отражается влияние экономических и социально-политических процессов в обществе на криминализацию экономических отношений. При анализе и разработке мер по противодействию экономической преступности, необходимо всегда учитывать множественность причин и условий, способствующих данному виду преступности, среди которых, особо следует выделить:



несовершенство и пробелы в законодательстве, регулирующем рыночные отношения;

отсутствие надлежащего контроля над экономическими процессами; высокий уровень коррупции;

организационно-управленческие недостатки в деятельности правоохранительных и контролирующих органов.

Обратимся к статистике, предоставленную Генеральной прокуратурой Российской Федерации. В разделе статистики и аналитики размещены сборники состояния преступности в России, проанализировав пятилетний период (2015-2019 год) получились следующие данные (см. табл.1).

Таблица 1 – Систематизированные данные о состоянии экономических преступлений 2015-2019 гг. [2].

Год	Преступления экономической направленности	Всего зарегистрировано преступлений	Доля экономически направленных в общей совокупности
2020	105480	2 044 200	4,416%
2019	104 927	2 024 337	4,393%
2018	109463	1 991 532	4,583%
2017	105087	2 058 476	4,400%
2016	108754	2 160 063	4,553%
2015	112 445	2 388 476	4,708%

По данным табл. 1 видно, что нет стабильной тенденции на снижение, но если сравнить данные за 2020 и 2015 года, то видно, что снижение составило 6,60%, это достаточно неплохие результаты. Также можно констатировать, что в большей степени прослеживается снижение, с ярким скачком в 2018 году и небольшим ростом с 2019 по 2020 год на 553 единиц.

Из анализа табл. 1 видно, что доля экономически направленных преступлений несильно, но все же уменьшилась (в качестве всей совокупности преступлений для сравнения были взяты базовые данные 2015 года).

Таблица 2 – Структура преступлений экономической направленности за 2018-2020 гг. [3].

	2018	2019	2020
В сфере экономической деятельности	37,6%	40,7%	42,2%
Против собственности	34,8%	35,1%	33,5%
Против государственной власти, интересов государственной службы в органах местного самоуправления	13,6%	15,0%	15,7%
Прочие	12,4%	7,4%	6,7%
Против интересов службы в коммерческих и иных организациях	1,6%	1,8%	1,9%

Проанализировав приведенные данные в табл. 2 за 3 года можно сделать вывод, что несмотря на количественные изменения, то снижения, то увеличения экономически направленных преступлений, в структуре прослеживаются очень четкое изменение долей. На протяжении 3 лет лидерство занимает преступления в сфере экономической деятельности (глава 22. УК РФ) увеличив свою долю на 12,23% с 2018 по 2020 год. Второе место занимают преступления против собственности (глава 21. УК РФ) в



период с 2018 по 2019 год увеличив свою доля на 0,86%, а вот с 2019 по 2020 год сократилась доля на 4,56%. Тройку закрывают преступления против государственной власти, интересов государственной службы в органах местного самоуправления (глава 30. УК РФ) увеличив свою долю в период с 2018 по 2019 год на 15,44%.

Исходя из анализа изученной литературы, можно сделать вывод, что основополагающую роль в предупреждении экономических преступлений занимает непосредственно само государство, так как лишь оно имеет ряд полномочий по следующим направлениям:

стабилизация отношений в сферах экономики и социальной жизни;
обеспечение роста промышленного и сельскохозяйственного производства;

демонополизации экономики и формированию конкурентной среды;

укреплению гарантий частной собственности;

социальной защите наиболее уязвимых слоев населения;

совершенствованию законодательства.

Одной из важнейших идей является необходимость перехода к новой макромодели общества. В условиях ее функционирования государство обеспечивает внешнюю и внутреннюю защиту рыночной экономики, обеспечивает единство общества и его относительную стабильность. Само государство выступает в качестве субъекта экономических и правовых отношений, реализуя определенные экономические функции, которые обеспечивали бы экономическую безопасность страны. Например, именно оно вправе включить в бюджет расходы на предупреждение экономической преступности и обеспечить приоритет предупредительных мер над правоохранительными.

В XXI столетии международное сообщество уже разработало определенные подходы к рыночной экономике и экономической безопасности общества. Наша задача – использовать их с максимальным учетом специфики России, ее особенностей.

Список использованных источников:

1. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 05.04.2021, с изм. от 08.04.2021) // СПС КонсультантПлюс

2. Официальный сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации: сайт. – URL: <https://epp.genproc.gov.ru/web/gprf>

3. Официальный сайт Министерства Внутренних дел Российской Федерации: сайт. – URL: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/>

4. Лесина, Т.В. Экономическая безопасность и экономическая преступность в Калужском регионе. Оценка современного состояния и перспективы // Интернет- журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №6(2017) <https://naukovedenie.ru/PDF/151EVN617.pdf>

5. Энциклопедия экономиста: экономические преступления [электронный ресурс]. – Режим доступа – URL:



<http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/ekonomicheskoe-prestuplenie.html>

6. Причины экономических преступлений / Мацкевич И. М. // Ведомственная наука МВД [электронный ресурс]. – Режим доступа – URL:https://на.мвд.рф/upload/site128/document_file/Prichiny_ekonomicheskoy_prestupnosti.pdf

7. Шашмурина И. О. Особенности предупреждения преступлений в сфере экономической деятельности/ SCI-ARTICLE Шашмурина И. О. Уральский юридический институт МВД России // [Электронный ресурс]: <https://sci-article.ru/stat.php?i=1526477149>

© Лашманова А.В., Лебедев С.Я., 2021

УДК 338.1

ЧЕТВЕРТАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ

Мартакова С.А.

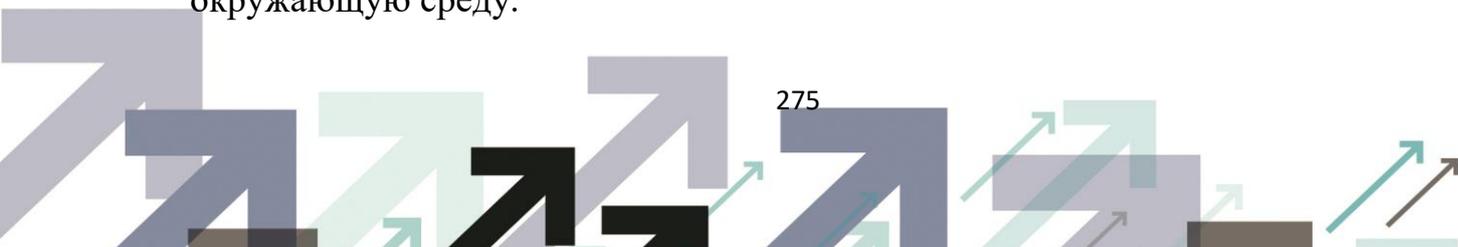
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В статье рассматриваются предпосылки возникновения четвертой промышленной революции, даны характеристики новой промышленной революции и названы технологии, включенные в концепцию «Индустрия 4.0».

Все открытые системы при взаимодействии с внешней средой могут находиться в состоянии, которое характеризуется перестройкой работы системы. Так же и научно-технический процесс порождает технологические трансформации, которые проявляются в замене человеческого труда на технические средства. Подобные изменения являются предпосылками промышленных революций. В определенный момент в будущем технический прогресс с подобными изменениями сможет проникнуть во все сферы человеческой деятельности, и труд человека может стать менее эффективным, чем машинный [10].

Промышленные революции происходили на пути человеческого развития, когда новые технологии оказывали такое воздействие на экономику и общество, которое вызывало фундаментальные изменения этих систем.

Общепринято выделение трех промышленных революций, которые изменили мир, его уклад и ценности общества. В процессе каждой революции претерпели изменения технологии, политика и социальные институты, изменились взгляды общества, последствия не обошли и окружающую среду.





Первая промышленная революция состоялась в период с 1760 г. по 1840 г. Она характеризовалась переходом от ручного труда к машинному, от мануфактуры к фабричному производству. Толчком послужило строительство железных дорог и появление парового двигателя. Происходила замена древесного угля каменноугольным коксом в металлургии, а железнодорожный и морской транспорт переводили на паровую тягу [1]. Развивалась механизация производства, что способствовало повышению производительности труда и сокращению издержек производства. Главным видом топлива являлся уголь. Во время первой промышленной революции состоялась трансформация аграрного общества в индустриальное [2].

Вторая промышленная революция началась в конце XIX и продлилась до начала XX века и была обусловлена освоением конвейерного производства. Этому способствовало распространение электричества, развитие химической и топливно-энергетической промышленности, машиностроение. Производство характеризовалось высокой производительностью труда, расширением сбыта продукции, получили дальнейшее развитие железнодорожный и водный транспорт. Поточное производство с применением разнообразных синтетических материалов позволило решить проблему ограниченности ресурсов.

Главной характеристикой третьей промышленной революции, которая началась в 1960-х годах, является развитие полупроводников, производство больших электронно-вычислительных машин, персональных компьютеров и созданием сети «Интернет». Данные открытия позволили усовершенствовать управление процессами производства и повысить качество производимой продукции, внести изменения в условия и формы организации труда [1]. Появились предпосылки к созданию новых компаний и новых рынков товаров и услуг. В обществе повысился уровень и качество жизни, изменилась бытовая составляющая. Развитие получила сфера услуг.

По мнению специалистов, на сегодняшний день мир переходит в фазу нового прорывного развития, т.е. разворачивается новая технологическая революция [4]. Подтверждением являются научные и технологические достижения, разработки принципиально новых инновационных продуктов, которые массово выходят на рынок. Активное развитие и распространение новейших технологий, их использование во всех сферах человеческой деятельности содействуют стремительным и серьезным изменениями глобальных рынков, структуры и характера промышленности, экономического развития и социальной сферы [5]. Предпосылками современных передовых технологий выступают достижения предшествующих промышленных революций, в частности цифровые системы третьей промышленной революции.



Совокупно происходящие изменения исследователи называют «новой промышленной революцией», «четвертой промышленной революцией», «технологической революцией», которые характеризуются переходом от массового производства стандартных товаров, к производству, выпускающему индивидуализированную продукцию; повсеместным распространением интернета, искусственным интеллектом и обучающимися машинами.

Проблемы и перспективы четвертой промышленной революции обсуждались на Всемирном экономическом форуме в 2016 г. в Давосе, основатель форума – Клаус Шваб. По мнению К. Шваба человечество стоит «у истоков революции», а «характер происходящих изменений настолько фундаментален, что мировая история еще не знала подобной эпохи – времени как великих возможностей, так и потенциальных опасностей» [3].

Технологическая революция началась на рубеже нового тысячелетия, и как отмечено выше, опирается на цифровые технологии. В ходе данной революции новые технологии очень быстро распространяются по сравнению с предшествующими промышленными революциями. Особенностью этой революции, по мнению К. Шваба, является внедрение инноваций с высокой скоростью и жесткой конкурентной борьбой. Уже сегодня деятельность по внедрению инноваций – поле борьбы огромного количества компаний всего мира, как крупного, так и малого бизнеса [11].

Четвертая промышленная революция обладает следующими характеристиками [4]:

Цифровая трансформация. Масштабирование процессов цифровизации.

Переход к новой модели социально-экономического развития, основанной на передовых производственных технологиях и экспоненциальном росте степени их использования

Платформенный переход. Изменение архитектуры рынков, связанное с возможностью строить большие гибкие технологические системы – цифровые платформы.

Перемещение центров капитализации прибыли из проектирования, дизайна и маркетинга в предсказательные системы управления и обслуживания технологических продуктов, основанные на создании, передаче и обработке данных.

Переход к расширенному управлению жизненным циклом продукта.

Перестройка отраслевой структуры экономики: оптимизация существующих производственных отраслей и секторов, а также формирование новых отраслей.

Выход на рынок новых компаний-лидеров – поставщиков передовых товаров и услуг, а также разработчиков прорывных технологий

Трансформация глобальной экономической географии и смещение роста в центры концентрации прорывных технологий.





Масштабная технологическая трансформация финансовой и банковской систем, которая сквозным образом затрагивает и заставляет меняться все сферы экономики и общественной жизни, а также способствует ускорению и конвергенции всех указанных выше изменений.

Отдельно необходимо остановиться на концепции «Индустрия 4.0». Данный термин появился в Европе в 2011 году на промышленной выставке в Ганновере. Правительство Германии заговорило о расширении применения информационных технологий в производственной сфере. Специалисты разработали стратегию преобразования предприятий страны в «умные». Так называемая технология «умных заводов» [3].

«Индустрия 4.0» включает в себя следующие технологии [9]: Мобильные устройства; «Интернет вещей»; Технологии определения местонахождения; Усовершенствованные интерфейсы взаимодействия между человеком и компьютером; 3-D печать; Интеллектуальные датчики; Анализ больших массивов данных и продвинутые алгоритмы; Многоуровневое взаимодействие с клиентом, персонификация по клиентскому профилю; Дополненная реальность/переносимые гаджеты.

Главная идея концепции «Индустрия 4.0» – усиленное внедрение «киберфизических систем», или CPS, в процесс производства [6].

Данному примеру последовали и другие страны, осваивающие новейшие технологии. При этом термин «Индустрия 4.0» стал использоваться как синоним четвертой промышленной революции.

Сейчас курс на переход к четвертой промышленной революции держат такие страны, как Германия, США, Великобритания, Франция, Китай, Южная Корея и др. [7]. В Южной Корее созданы специальные организации, в ответственности которых рост производительности предприятий. В России документы стратегического планирования, принятые в 2017 году, включают в себя меры, «направленные на стимулирование развития цифровых технологий и их использование» [8].

Влияние технологической революции на компании на рынке и на экономику в целом в дальнейшем будет только возрастать. По информации Центра стратегических разработок, пик технологической революции придется на 2020-2030 годы [5]. Центр сообщает о стремительном и повсеместном распространении новых технологий.

Начавшаяся трансформация затронет все сферы жизни общества, изменит образ жизни человека. На сегодняшний день достаточно сложно прогнозировать все последствия внедрения новых технологий.

Список использованных источников:

1. Филиппов С. Новая технологическая революция и требования к энергетике. Форсайт. 2018. Т. 12. № 4. С. 20-33.
2. Реальный сектор экономики в условиях новой промышленной революции: Монография/Под ред. М. А. Эскиндарова, Н. М. Абдикеева. – М.: Когито-Центр, 2019. – 428 с.



3. Шваб К. Четвертая промышленная революция/К. Шваб – «Эксмо», 2016 – (Top Business Awards). – 138 с.
4. Шваб К. Технологии Четвертой промышленной революции/К. Шваб – «Эксмо», 2018 – (Top Business Awards). – 410 с.
5. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России. Экспертно-аналитический доклад. Москва, 2017. – 136 с.
6. Максютин Е.В., Головкин А.В. «Неоиндустриализация российской экономики на основе технологий четвертой промышленной революции и развития человеческого капитала». Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. Т. 10. № 1. С. 43-52.
7. Идрисов Г.И., Княгинин В.Н., Кудрин А.Л., Рожкова Е.С. «Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России» Вопросы экономики. 2018. № 4. С. 5-25.
8. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Режим доступа:
<http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (Дата обращения: 01.03.2021 г.)
9. Исследование PwC «Индустрия 4.0: Создание цифрового предприятия». Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/industry-4.html> (Дата обращения: 25.02.2021 г.)
10. Мартакова С.А., Генералова А.В. Трансформация экономики и общества в ходе четвертой промышленной революции. Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». 2020. С. 146-150.
11. Мартакова С.А., Генералова А.В. Механизмы поддержки и стимулирования предприятий легкой промышленности в реализации задачи повышения конкурентоспособности отрасли. Дизайн и технологии. 2020. № 76 (118). С. 104-109.

© Мартакова С.А., 2021

УДК 66

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Митина В.О.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Череповецкий государственный университет», Череповец

В статье представлен анализ устойчивого развития предприятий химической промышленности на территории Российской Федерации. Проведен обзор отечественных предприятий химической промышленности.



Изучены актуальные проблемы отрасли, ее инновационная активность, цифровизация и экологизация. Анализ был проведен на основе теоретического анализа научно-практической литературы, отчетности предприятий, данных Росстата.

Химический комплекс – активный центр экономики. Поэтому, говоря о технологическом развитии страны, в первую очередь, следует анализировать развитие химической промышленности. Национальная конкурентоспособность страны, устойчивые темпы роста, наращивание объемов производства во многих сферах напрямую зависит от состояния химического комплекса.

Производя статистический анализ состояния предприятий химической промышленности на территории Российской Федерации, следует рассматривать показатели годовой и чистой выручки. Анализы показателей отечественных предприятий химической промышленности представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Анализ показателей отечественных предприятий химической промышленности [1, 2, 3]

Предприятия	Показатели	Годы		
		2018	2019	2020
ПАО «Сибур Холдинг»	Выручка за год (млрд. рублей)	568,6	531,3	523,0
	Чистая прибыль (млрд. рублей)	110,8	141,4	25,6
ПАО «ФосАгро»	Выручка за год (млрд. рублей)	233,4	248,1	253,8
	Чистая прибыль (млрд. рублей)	41,7	37,1	46,7
ПАО «Нижнекамскнефтехим»	Выручка за год (млрд. рублей)	193,8	178,9	153,9
	Чистая прибыль (млрд. рублей)	24,7	24,0	9,0

Следует отметить, что предприятия химической промышленности последовательно наращивают годовую выручку. Сегодня российские химические предприятия производят около 1,1% мирового объема химической продукции. Химическая отрасль России находится на 20-м месте в мире по объему производства и на 11-м – по объему продукции на душу населения. На состояние предприятий влияет уровень инвестирования. Инвестирование позволяет предприятиям модернизировать производство, обновлять оборудование, корректировать технологии производства.

Первой актуальной проблемой химической промышленности – износ производственных мощностей. Степень износа и удельный вес полностью изношенных основных фондов в общем объеме основных фондов имеет тенденцию к росту. Некоторые группы сырья, необходимые для химического производства, поставляют зарубежные компании. Проблема отечественной промышленности обоснована тем, что данное сырье покупается в иностранной валюте. Потенциал кадрового состава оказывает большое влияние в отрасли. Научные проблемы могут замедлять процесс производства, а в следствии и развитие химической промышленности [4]. Важной проблемой данной отрасли, являются проблемы, связанные с



экологией. Следует упомянуть также следующие проблемы отрасли: высокое налогообложение, рост конкуренции на внутреннем рынке, недостаточная государственная поддержка, геополитические риски.

Таким образом, в химической отрасли на текущий момент существует множество проблем. Это связано с факторами, которые оказывают влияние на нее. Правительством Российской Федерации разработана и реализуется «Стратегия развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года» [5].

Инновации в химической промышленности – это нововведения, основанные на использование достижений науки и передового опыта, обеспечивающее качественное повышение эффективности производственной системы или качества продукции. На текущий момент, следует говорить о том, что предприятия химической промышленности в большинстве создают не абсолютно новый продукт, а также очень редко используют передовые технологии, которые включают в себя инновационные процессы [6]. Российским предприятиям предстоит путь преодоления отставания по степени инновационной активности, в отличие от развитых стран. Объем выпуска инновационных товаров и затраты на технологические инновации растут, однако они также ниже уровня развитых стран. Таким образом, затраты на технологические инновации составляют 1,8% от объема выпуска. Уровень развитых стран затрат составляет 3-5%. Количество организаций, которые в своей деятельности внедряют и используют технологические инновации, снижаются. Этот факт говорит о существующем регрессе в данной сфере [7].

На текущий момент, в химической промышленности внедрение цифровых технологий происходит постепенно. Главная задача предприятий – выявить процессы, которые не были затронуты цифровизацией. АО «УралХим» на основе интеллектуальных решений компании SAP «SAP Arriba», осуществляет цифровизацию бизнес-процесса «Снабжение». Благодаря этому, компания улучшила ряд показателей (см. табл. 2).

Таблица 2 – Анализ показателей АО «УралХим» [8].

Компания	Показатели
УралХим	1. Экономия на затратах в 257, 33 млн. рублей;
	2. До 5% сократились затраты на приобретение материально-технических ресурсов;
	3. До 4-7% снизились закупочные цены;
	4. До 25% снизились затраты по отдельным конкурентным процедурам
	5. Примерно на 200 компаний в месяц растет база поставщиков

Проблемы, связанные с проведением цифровизации возможно решить благодаря реализации всех положений стратегии развития информационного общества в нашей стране и программы «Цифровая экономика РФ 2017-2030 гг.» [9].

С развитием и увеличением числа промышленных производств, происходит увеличение отходов и выбросов. Экологизация производства –



совокупность мер, которые направлены на уменьшение вреда производства на окружающую среду, сохраняя экономическую эффективность [10]. Поэтому для экологизации промышленности важно минимизировать количество вредных выбросов и отходов, и одновременно преувеличить экономические показатели. Рассмотрим Российские предприятия химической промышленности с позиции охраны окружающей среды.

Таблица 3 – Обзор предприятий химической промышленности с позиции политики экологизации [11, 12, 13].

Компания	Цели предприятий	Способ достижение цели
ПАО «Сибур Холдинг»	Цель – оптимизировать процесс образования, переработки и утилизации отходов. Это позволяет компании минимизировать негативное воздействие на окружающую среду и снижать экономические издержки.	Осуществляются строительство, техническое обслуживание и ремонт соответствующих объектов – резервуаров, коллекторов и других, проводится мониторинг окружающей среды. В основном отходы компании являются малоопасными для окружающей среды,
ПАО «ФосАгро»	Цель - создавать удобрения безопасным и экологически чистым способом, обеспечивая устойчивый рост производства безопасной для здоровья сельскохозяйственной продукции по всему миру.	1. Уменьшение объемов образования отходов; 2. Повторное использование и переработку отходов; 3. Снижение объема отходов, подлежащих захоронению;

В результате деятельности химической отрасли производится продукция, которая не входит в пищевую цепочку, а значит, не перерабатываются естественным путем. Эти продукты накапливаются в окружающей среде, либо утилизируются промышленным путем. На данный момент производится и накапливается больше продукции, чем возможности утилизации отходов. Это основная проблема экологии химической отрасли.

Проведенный анализ позволяет сделать ряд выводов. Химическая отрасль – одна из ключевых отраслей промышленности. Она включает в себя множество крупных и небольших предприятий. Эти предприятия производят большой спектр продуктов. Химическая промышленность имеет множество проблем. По мнению автора, основными проблемами отрасли можно считать износ производственных мощностей и низкая инновационная активность. Отношения к экологии очень важный аспект работы предприятий химической промышленности. В работе мы выяснили, что химическая индустрия наносит большой вред окружающей среды. Однако, компании проводят политику, направленную на сохранение окружающей среды.

Список использованных источников:

1. Отчет о финансовых и операционных результатах деятельности по МСФО за 2015 год // URL: http://investors.sibur.com/~media/Files/S/Sibur-IR/rus-press-releases/IFRS_FY2015_RUS.pdf

2. Финансовые результаты // URL: https://www.phosagro.ru/investors/reports_and_results/#accordion-2016



3. Отчет по МСФО // URL:
https://www.nknh.ru/financial_information/msfo_report/

4. Абзалилова, Л. Р. Оценка конкурентоспособности химического комплекса с точки зрения кадрового потенциала / Л. Р. Абзалилова, А. Р. Багавеева, О. В. Якимова // Инновации. – 2018. – С. 57–67

5. Стратегия развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года. Утверждена приказом Минпромторга России и Минэнерго России от 08.04.2014 № 651/172. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/420245722>

6. Герасимов Б.Н., Новикова Н.А. «Разработка модели процесса управления инновационной деятельностью промышленных предприятий(на примере химической промышленности) // Вестник Волжского университета им В.Н. Татищева -2016 с 44-49

7. Наука. Технологии. Инновации: 2017: краткий статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 80 с.

8. Интервью с Д. Бояркиным директором по закупкам ПАО «ОХК «Уралхим». Электрон. ресурс. Режим доступа: http://www.cnews.ru/articles/2018-01-25_kak_uralhim_upravlyaet_zakupkami_s_pomoshchyu_sap_ariba

9. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» // Электрон. ресурс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=216363&m d=0C7E88BVC53EE2288A23B80A09ACDEEE&dst=100199&fld=134#03447263150368881>

10. Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet» №12/2020 «ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА» Никулин Д.С., Тарасова Т.В. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-razvitiya-ekologizatsii-promyshlennogo-proizvodstva/viewer>

11. Официальная страница компании «Сибур Холдинг» «Охрана окружающей среды» // URL: https://www.sibur.ru/sustainability/sibur_environment/

12. Политика о области охраны окружающей среды компании ФосАгро -2019 // URL: <https://www.phosagro.ru/sustainability/ecology/>

13. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ПАО «УРАЛКАЛИЙ» // URL: <https://www.uralkali.com/upload/doc/ehkologicheskaya-politika-ru.pdf>

© Митина В.О., 2021



УДК 33

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

Полетунова А.В., Полетунов К.В., Никулин В.А.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский Федеральный университет», Ставрополь

Принципы деятельности молодежного предпринимательства играют первостепенную роль в преодолении и нивелировании краткосрочных и долгосрочных последствий для экономики и общества, вызванных пандемией COVID-19.

В краткосрочной перспективе молодежное предпринимательство в дополнение с государственными мерами поддержки оказывает положительное влияние на выход из кризиса, предлагая инновационные решения социально значимых проблем. В долгосрочной перспективе это будет способствовать трансформации экономики путем продвижения инклюзивных и устойчивых моделей в сфере образования и предпринимательства. Бизнес-структуры, работающие в условиях рыночной экономики, могут успешно интегрировать элементы социального предпринимательства в свою практику [1]. Например, они могут более активно привлекать к работе людей с ограниченными возможностями, а также социально дезадаптированные группы населения.

Предпринимательство как ресурс самозанятости и экономической независимости весьма актуально среди молодежи в условиях цифровизации. Еще 5-7 лет назад основными препятствиями, мешающими молодым жителям Северного Кавказа сформировать свое малое дело, являлись отсутствие стартовых возможностей и необходимых компетенций по вопросам ведения бизнеса, привлечения стартовых инвестиций и оптимизации бизнес-процессов. Однако сейчас существует большое количество грантовых конкурсов как от федеральной власти: Федерального агентства по делам молодежи, Федерального агентства по делам национальностей, профильных министерств и ведомств, Фонда поддержки публичной дипломатии имени А.М. Горчакова, других различных именных фондов, так и от региональной и муниципальной власти в самом субъекте Российской Федерации.

В Ставропольском крае примером такой поддержки может служить региональный этап Всероссийского проекта «Я предприниматель», реализуемый ежегодно Управлением по молодежной политике аппарата Правительства Ставропольского края и подведомственным государственным казенным учреждением «Центр молодежных проектов



Ставропольского края». В рамках программы молодые предприниматели получают информационную поддержку своих проектов, расширяют свои профессиональные знакомства и находят партнеров, благодаря консультации экспертов разрабатывают социально ориентированные и бизнес-проекты и подают заявки на грантовые конкурсы [2]. В начале 2021 года Правительство Ставропольского края объявило конкурс инициатив для молодежных некоммерческих организаций на выделение грантов из краевого бюджета на реализацию идей, способствующих улучшению жизни гражданского общества.

В конце 2020 года в Дагестане приступили к реализации бизнес-проектов молодых предпринимателей благодаря созданию инвестиционного фонда «Elbrus Venture». По словам основателя фонда Эльбруса Гасанова, в ходе реализации программы, в первую очередь будут поддержаны проекты, связанные с туризмом, ресторанным бизнесом, сельским хозяйством, а также в области технологий и индустриализации [3].

Программа «Популяризация предпринимательства» в Карачаево-Черкесской Республике включает в себя образовательные мероприятия, направленные на повышение личной эффективности, самоменеджмента, ораторского мастерства, проведение деловых игр, общение с экспертами на тему бизнес проектирования и запуска бизнеса молодыми предпринимателями [4]. В рамках реализации программы ежегодно проводятся обучающие мастер-классы и семинары для школьников 14-17 лет, и студенческой молодёжи.

Борьба с пандемией COVID-19 способствовала более широкому освещению в средствах массовой информации и в научной среде хода разработки и реализации проектов социального и молодежного предпринимательства, продемонстрировав их позитивный вклад в решение возникших острых жизненных вопросов и смягчении последствий пандемии. Организации молодежного предпринимательства активно взаимодействуют как с представителями органов власти, так и с другими общественными организациями и бизнес-инициативами. Синергетический эффект этого взаимодействия – это эффективный сбор и распределение ограниченных ресурсов некоторых важных видов товаров и услуг, остро необходимых для решения социальных проблем, вызванных пандемией COVID-19 [5].

Большое влияние на развитие малого и среднего молодежного предпринимательства оказала самоизоляция, заставившая большинство предприятий перейти на удаленную работу, переквалифицироваться на онлайн-предприятия (в основном, сфера продаж, питания). Безусловно, далеко не все предприятия смогли продолжить свою деятельность. Большую популярность приобрел бизнес в сфере онлайн-тренингов, интернет-маркетинга, продаж в социальных сетях.



Для открытия бизнеса молодежи потребовалось разобраться во всех тонкостях дистанционной оплаты товаров и услуг, наладить доставку товара, выстроить грамотный контент-план социальных сетей. Никогда ранее социальные сети не играли такую важную роль для прибыли организаций, как в период коронавируса.

На наш взгляд, предпринимателям следует обратить внимание на возможности удаленной работы для своих сотрудников, на внедрение в деятельность онлайн-сервисов и социальных сетей.

Молодежное предпринимательство имеет все шансы занять более уверенные позиции в выбранных сферах работы по сравнению с давно занявшими ниши организациями. Гибкость и быстрая адаптация должны быть оплотом для выстраивания деловых отношений [6]. Молодежи следует обращать внимание на имеющиеся государственные программы поддержки, различные льготы и субсидии, необходимо тщательно изучать свободные ниши, не пытаться сделать бизнес в слишком популярных и давно занятых сферах.

Работа выполнена при поддержке гранта Президента Российской Федерации МД-2787.2021.2 «Трансформация региональной системы молодежного предпринимательства в инновационную модель, эффективно функционирующую в условиях цифровизации (на материалах Северо-Кавказского федерального округа)»

Список использованных источников:

1. Калюгина Т.Г., Парахина В.Н. Мультипликативный эффект применения инновационной формы организации экономических систем // Инновационный Вестник Регион. 2012. № 3. С. 1-6.
2. Официальный сайт ГКУ «Центр молодежных проектов Ставропольского края»// Проект | Ты - предприниматель <http://kdm26.ru/projects/ty-predprinimatel>
3. Информационный ресурс «Каспий-Медиа» // Статья https://kaspiy-media.ru/jekonomika/dlya-podderzhki-molodyh-predprinimatelej-v-dagestane-zarabotal-venchurnyj-fond/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop
4. Популяризация предпринимательства в Карачаево-Черкесской Республике <https://molpredkchr.ru/about-us/>
5. Борис О.А. Социально ориентированная инновационная организация: теория и практика холистического управления : автореферат дис. ... доктора экономических наук / Северо-Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014.
6. Парахина О.А. Социальные цели и факторы управления стратегическими изменениями в организации. – М.: МаксПресс, 2009.

© Полетунова А.В., Полетунов К.В., Никулин В.А., 2021



УДК 330.341

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ РАЗВИТИЕ В РОССИИ

Тюленева А.В., Джой Е.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Уральский государственный
экономический университет», Екатеринбург*

В статье рассмотрено понятие инновационной экономики, ее формирование и функционирование как хозяйственной системы, не только связанной с использованием инноваций, но и основанной на принципе постоянного стимулирования и производства нововведений, и внедрения их в жизнь общества. Выявлены проблемы, препятствующие созданию инновационной экономики в России, и сделаны выводы о перспективах ее развития. На основе постоянного увеличения роли науки и ее вклада в экономику происходит становление инновационной экономики.

Система рыночных отношений постоянно меняется и совершенствуется в связи с тем, что экономические процессы протекают в изменяющейся среде, которая также модифицирует параметры экономических действий. Неограниченные человеческие потребности и ограниченные ресурсы, с помощью которых можно удовлетворять эти потребности, остаются серьезной проблемой и в XXI веке. Об этом свидетельствуют труды отечественных и зарубежных ученых таких, как Д. Белл, Э. Тоффлер, И.А. Погосов, рассматривающих сущность и закономерности инновационных процессов. В своих работах, посвященных современным технологиям, они выражали взгляды на будущее мировой экономики. Экономисты Б. Твисс, Й. Шумпетер, М.К. Левин исследовали инновации, изучали условия формирования инновационной экономики. Немецкие экономисты Г. Менш и А. Кляйнкнехт, занимающиеся рассмотрением механизмов экономического развития, предлагали свои классификации инноваций.

Сейчас человечество вступило на новый этап своего развития – стадию построения постиндустриального, информационного общества, для которого характерны компьютеризированные системы и высокие наукоемкие технологии.

Повышению конкурентоспособности способствуют интенсивные исследования и разработки новейших технологий, а лидирующие позиции отечественной промышленности обеспечивает выход на международные рынки высокотехнологической продукции. Перспективы экономического роста страны определяются интеллектуальными ресурсами, служащими показателем уровня экономической независимости и благосостояния страны.



Иновация – введенный в употребление новый продукт (товар, услуга) или процесс, новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях или новый метод продаж [0].

Иновационная экономика – хозяйственная система, основой которой выступает технология [0]. Она базируется на иновационной деятельности, включающей научную, организационную, технологическую, финансовую и коммерческую деятельность, направленной на реализацию иновационных проектов, а также на создание иновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности [0].

Жизненный цикл иноваций включает несколько стадий: создание иновации (разработка нового продукта), освоение (внедрение, выход на рынок), рост (развитие рынка), замедление роста (насыщение рынка), спад [0].

Иновационное развитие зависит от человеческого капитала, цикличности, демографии, окружающей среды, технологий, правовой системы государства и различных внешних факторов.

Создатель первой экономической теории иноваций Й. Шумпетер выделил пять основных типов нововведений:

- использование нового сырья;
- появление новых рынков сбыта;
- использование новой техники или новых технологий производства и (или) сбыта;
- изменения в организации производства и управления предприятием;
- внедрение новой продукции с новыми свойствами [0].

Основные особенности иновационной экономики включают в себя: открытость общества и экономики, выступление на международных рынках новых технологий в качестве равноправного партнера;

наличие глобально конкурентоспособной национальной иновационной системы и комплекса правовых, финансовых, социальных институтов, позволяющих взаимодействовать образовательным, научным, предпринимательским и некоммерческим организациям и структурам во всех сферах экономики и общественной жизни;

активное участие государства, которое координирует иновационное развитие;

высокотехнологичный сектор экономики, где широко представлены отрасли самого высокого уровня и сфера интеллектуальных услуг;

достижение высокого уровня конкурентоспособности с помощью механизма управления интеллектуальной собственностью [0].

Россия выбрала путь интенсивного развития и перехода к иновационной экономике, так как иновации в России в настоящее время необходимы для обеспечения производства качественных товаров и доступных для населения услуг: продуктов питания и лекарств,



строительства жилья и дорог, коммуникаций и ресурсосберегающих технологий. В соответствии с этим была разработана стратегия инновационного развития до 2020 г. Ее цель – переход российской экономики к инновационному развитию, при котором доля страны на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (атомная энергетика, авиатехника, космическая техника и услуги, специальное судостроение и т.д.) должна достичь 5-7%, а доля предприятий, занимающихся технологическими инновациями, должна возрасти до 40%. Одним из наиболее важных принципов, на которых базируется стратегия, является тесное взаимодействие государства с бизнесом и наукой как основными субъектами инновационной деятельности. Вместе с этим предусматривается соответствие международным стандартам, что позволит повысить конкурентоспособность нашей страны на мировом инновационном рынке [0].

По итогам эта стратегия не была реализована в полной мере: доля инновационных товаров в общем объеме промышленной продукции на 2019 г. составила 6,1%, увеличилась с 2010 г. на 1,2%, но к 2020 г. должна была достичь 25%. Затраты на научные исследования и разработки с 2010 г. снизились на 0,1% ВВП и составили 1,03% в 2019 г. Согласно стратегии к 2020 г. должны были увеличиться до 3%. Россия занимала 45 место в международном рейтинге «Индекс развития информационно-коммуникационных технологий» в 2019 г., хотя в 2020 г. должна была войти в десятку [0]. В программе не были детально проанализированы проблемы и вызовы, стоящие перед российской экономикой и обществом.

Также в РФ утверждена государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316 (с учетом изменений от 31 марта 2021 г. № 513).

Цели госпрограммы:

создание благоприятного делового климата и условий для ведения бизнеса;

увеличение числа лиц, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых;

стимулирование технологического развития и повышение производительности труда;

повышение эффективности государственного управления.

Период реализации госпрограммы: 29 марта 2013 – 31 декабря 2024 гг.

Объем бюджетных ассигнований на реализацию программы из средств федерального бюджета составляет 2168214708,7 тыс. рублей [0].

Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» отличается от стратегии инновационного развития поставленными задачами. В задачи программы входит создание



условий для развития конкуренции и привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации, формирование экономики знаний и высоких технологий, повышение доступности и качества государственных и муниципальных услуг, совершенствование сбора, обработки и предоставления статистической информации, в то время, как стратегия инновационного развития направлена на развитие кадрового потенциала в сфере науки, технологий и инноваций, формирование развивающегося сектора исследований.

Следовательно, инновационная экономика является типом экономики, сформированной на потоке инноваций, непрерывном технологическом совершенствовании, производстве и экспорте высокотехнологичной продукции. Она способна эффективно использовать любые инновации, полезные для общества.

С целью создания инновационной экономики, Россия разрабатывает различные стратегии. Это отражается в растущем влиянии науки на социально-экономическое развитие (за 2020 год Фонд микрофинансирования предпринимательства республики Крым выдал микрозаймов на один миллиард рублей, это в два раза увеличило количество предпринимателей, получивших льготное финансирование по сравнению с прошлым годом), интенсификации процессов приобретения и распространения знаний (сеть центров молодежного инновационного развития в Ставропольском крае создана по инициативе губернатора и действует в рамках реализации госпрограммы), а также активизации инновационной деятельности (в Крыму появилась инновационная сельскохозяйственная долина «Агрополис», которую запустили в КФУ им. В.И. Вернадского). Россия имеет немалое число предпосылок и ресурсов для успешного развития инновационной отрасли экономики.

Государственная стратегия создания инновационной экономики не может быть полностью реализована только за счет финансовых, координирующих и стимулирующих мер, принимаемых на уровне правительства. Необходим самостоятельный переход на траекторию инновационного развития предприятий реального сектора экономики путем трансформации организационно-экономической модели компаний, а также повышение заинтересованности ученых в создании научных инноваций.

Список использованных источников:

1. О науке и государственной научно-технической политике Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ.
2. Бровка, Г. М. Инновационная экономика и национальная безопасность: анализ формулировок и теоретическое обеспечение / Г. М. Бровка. - Кишинев. - 2016.
3. Герман, Е.А. Теоретическая инноватика: учеб. пособие / Е.А. Герман. – СПб., 2018. – 148 с. - С. 29.



4. Донцова, О. И. Инновационная экономика : учебник / О.И. Донцова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 217 с.

5. Королёва Е. В., Симонов Б. П. Инновационная экономика России: проблемы становления и развития//международный теоретический журнал «Вестник финансового университета» № 1 (61) 2011 г.

6. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ac.gov.ru/>

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>

8. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/>

© Тюленева А.В., Джой Е.С., 2021

УДК 338.48

РАЗВИТИЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Южакова Н.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Череповецкий государственный университет», Череповец

В статье рассмотрены крупнейшие российские предприятия рекреации, приведены их финансовые и основные производственные показатели, сделаны выводы о развитии отрасли.

Здоровье человека многогранно и зависит от множества факторов. К ним относятся качество жизни, экологическая обстановка в месте проживания, уровень здравоохранения, профилактические мероприятия, которые проводятся по инициативе самого человека. Рекреационные предприятия направлены на удовлетворение социальных потребностей населения, таких как отдых, оздоровление, культурное развитие. Также нельзя забывать о том, что в некоторых регионах Российской Федерации данные предприятия являются отдельной отраслью экономики, которая приносит большую часть дохода.

По мнению Алексеевой В.И., рекреация (от лат. recreatio – восстановление) – отдых, восстановление сил, времяпрепровождение, позволяющее человеку отвлечься от повседневных забот, расслабиться [1]. Рекреационная система в целом состоит из отдыхающих людей, природных и культурных территориальных комплексов, технических систем и обслуживающего персонала.

Отрасль туризма и рекреации в России имеет в своем активе более 12 тыс. гостиниц, 477 исторических городов, более 144 тыс. памятников истории и культуры, 108 музеев-заповедников и 142 национальных парка. В настоящее время в России действует 101 государственный природный



заповедник, 35 национальных парков и 69 заказников федерального значения [2].

Наиболее благоприятен по климату и природным условиям для сферы рекреации Северо-Кавказский Федеральный округ. По мнению Печерицы Е.В. [3] все субъекты, входящие в его состав, имеют достаточно высокий потенциал развития туризма, что связано с богатством и многообразием природных и культурно-исторических ресурсов. Северо-Кавказская зона представлена санаторно-курортными комплексами Кавказских Минеральных Вод (Кисловодск, Пятигорск, Ессентуки, Железноводск) и Черноморского побережья (Анапа, Геленджик, Сочи). Мы выделили наиболее крупные предприятия и представили их в таблице (см. табл. 1 ниже). Данные о предприятиях были взяты с официального сайта Федеральной Налоговой Службы [4], на котором мы заказали выписки из Единого государственного реестра юридических лиц [5], актуальные на время обращения.

Таблица 1 – Сводная таблица по рекреационным предприятиям РФ

Название курорта	Дата образования	Уставной капитал, руб.	Численность сотрудников	Доходы, руб.	Расходы, руб.	Прибыль/убыток, руб.
"ПСКК "МАШУК АКВА-ТЕРМ" (г. Железноводск)	20.08.2003	310586	225	456047	428403	27644
ООО «Роза Хутор» (г. Сочи)	24.03.2003	8612311650	1857	6804075	11424799	- 4620724
НАО «Красная Поляна» (г. Сочи)	02.10.2001	2775700	1780	5732322	8606252	2873930
ЗАО «Санаторий Русь» (г. Анапа)	25.10.2002	Нет	282	264650	262151	2499
ОАО «Красная Талка» (г. Геленджик)	26.05.1998	302517	371	922591	828540	94051

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Дольше всего на рынке компания ООО «Красная Талка» (23 года), все остальные предприятия находятся примерно в одном возрастном диапазоне.

2. Уставной капитал компании ООО «Роза Хутор» больше других компаний, что говорит о том, что данное предприятие наиболее крупное.

3. Наибольшая численность сотрудников на предприятии ООО «Роза Хутор» и НАО «Красная поляна». Связано это, скорее всего, с масштабами деятельности предприятия и разнообразием предоставляемых услуг. В отличие от других предприятий, компания предоставляет услуги по активному отдыху (ski-парки, горнолыжные трассы), что вызывает потребность в узко квалифицированном персонале: тренера, врачи, также необходимы люди для обслуживания всего необходимого инвентаря.

4. Доходы и расходы больше всего у предприятия ООО «Роза Хутор». Возможно, это связано с масштабами предприятия. Но следует отметить, что после Олимпиады 2014 в организацию перестали вкладывать деньги



государственные источники, все расходы покрывает учредитель предприятия. Также следует сказать и об офшорности предприятия, так как оно зарегистрировано в Кипре, где налогообложение меньше и зависит оно от того, какую прибыль получило предприятие. Нет прибыли-нет налогов.

5. Наибольшую прибыль приносят предприятия «Красная Талка» и «Машук Аква-Терм». «Санаторий Русь» работает практически «в ноль», то есть прибыль составляет 2499, это говорит о том, что расходы и доходы примерно равны и предприятие не развивается. «Роза Хутор» и «Красная Поляна» работают в большой убыток.

Для наиболее полного анализа состояния рекреационных предприятий мы обратились к официальному сайту Федеральной службы государственной статистики [6]. Следует отметить, что на официальном сайте Росстата нет отдельной категории, в которой выделяются предприятия рекреации. Они объединены в общую категорию под названием туризм [7] (см. табл. 2). Данные позволяют проанализировать динамику развития предприятий за 4 года.

По данным таблицы можно сказать, что численность персонала резко сократилась в 2020 году (на 33271 работника – средняя, на 20977 работников – среднесписочная), что, возможно, связано с пандемией коронавируса. Работодатели были вынуждены сокращать персонал, чтобы не закрыть предприятия. Среднемесячная зарплата работников в целом увеличилась, по сравнению с 2017 годом она стала больше на 6824,6 рублей, но снизилась в сравнении с 2020 годом на 1200, что также связано, скорее всего, с пандемией. Средняя заработная плата выше средней по России. Оборот предприятий отрасли растет, что говорит о том, что отрасль развивается и приносит прибыль, даже несмотря на то, что некоторые крупные предприятия остаются убыточными. Инвестиции в отрасль также растут. Судя по данным цифрам, инвесторов привлекает данная отрасль, в частности ее цифровое развитие, так как это становится с каждым годом все более актуальным. Следует отметить, что процент износа основных фондов достаточно большой – 35-36%. Это говорит о том, что большая часть оборудования старая и требует замены. Но ввод новых основных фондов с каждым годом все увеличивается, что сигнализирует о том, что здания, инструменты, транспортные средства обновляются.

Проанализировав данные из официальных источников, можно сделать вывод, что предприятия стремятся к развитию. Осложняется развитие определенными проблемами: отсутствием необходимой инфраструктуры, низким сервисом, недостаточным финансированием государства, отсутствием инвестиционной привлекательности, снижением числа посетителей, сезонностью.



Таблица 2 – Отдельные показатели деятельности организаций туриндустрии

Наименование статистических показателей	Срок публикации на сайте	Единица измерения	2017	2018	2019	2020
Средняя численность работников	на 45 рабочий день после отчетного периода	чел.	1,191,464	1,166,350	1,179,697	1,146,426
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера)	на 45 рабочий день после отчетного периода	чел.	1,117,138	1,091,346	1,104,288	1,083,311
Среднемесячная начисленная заработная плата работников	на 45 рабочий день после отчетного периода	руб.	46,160.3	51,580.0	54,185.4	52,984.9
Оборот	4 августа	млрд. рублей	2 416,51	2 785,41	3 012,42	
Инвестиции в основной капитал	4 августа	млрд. рублей	313.1	348,91	355.7	
Наличие основных фондов по полной учетной стоимости на конец года	4 августа	млрд. рублей	4,254.3	4,807.5	4 942,91	
Наличие основных фондов на конец года по остаточной балансовой стоимости	4 августа	млрд. рублей	2,744.2	3,091.7	3 121,81	
Ввод новых основных фондов (значение показателя за год)	4 августа	млрд. рублей	242.1	385.4	425,91	
Степень износа основных фондов на конец года	4 августа	процент	35.5	35.7	36,81	

Таким образом, функционирование сферы туристско-рекреационных услуг оказывает значительное влияние на развитие регионов и формирование региональной экономики и экономики страны в целом. Однако, рекреационные предприятия в Российской Федерации развиваются слабыми темпами, учитывая слабую финансовую поддержку государства и пандемию коронавируса в 2020 году.

Список использованных источников:

1. Алексеева В. И. Система управления предприятием рекреационной сферы // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2011. №7. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20929951>

2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы. URL: <http://www.russiatourism.ru/contents/deyatelnost/> programmy-i-



proekty/gosudarstvennaya-programma-rossiyskoy-federatsii-razvitie-kultury-i-turizmana-2013-2020-gody/

3. Печерица Е.В. Основные направления развития туристского кластера в регионах Северо-Кавказского федерального округа//Региональная экономика: теория и практика. 2013. №11. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=18853694>

4. Федеральная Налоговая служба. Официальный сайт. URL: <https://www.nalog.ru/rn23/>

5. Сведения о государственной регистрации юрлиц и ИП. Официальный сайт URL:<https://egrul.nalog.ru/index.html>

6. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <https://rosstat.gov.ru/>

7. Годовая статистическая информация по собирательной группировке «Туризм» на основе ОКВЭД2 (без субъектов малого предпринимательства) от 16.03.2021. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/23457>

© Южакова Н.В., 2021



Авторский указатель

А

Абрамова Ю.Г., 4
Адинцова Н.П., 21
Алекперова Д.В., 220
Алимина И.А., 222
Андросова И.В., 220
Антонов А.П., 159
Арутюнян А.А., 8
Архипова Н.А., 11
Афонина В.А., 226

Б

Бабанова М.С., 15
Байрамуков М.К., 19
Борозенец В.Н., 209
Бредихина В.А., 231
Бугайцова Е.Н., 21
Буряков А.Е., 25
Бычкова В.В., 29

Г

Генералова А.В., 41
Глотова А.В., 237
Головкин А.С., 33
Григорьева Н.С., 258
Груздева Н.Н., 242

Д

Даниличева Н.П., 37
Данилова М.А., 41
Дендиберя А.Ю., 246
Денисова А.И., 251, 253
Дергачева В.С., 258
Джой Е.С., 287
Дмитриева Л.А., 44

Е

Ёлкина А.А., 48
Еремин П.А., 53

Ермаков И.В., 56

Ж

Жильцова К.И., 29
Жудина Ю.А., 60
Жуков С.А., 64
Жукова К.А., 262

З

Завьялова Д.А., 70
Зернова Л.Е., 56, 89, 105, 189, 202

И

Ильина С.И., 74, 77, 98, 130, 152, 253

К

Калабина Н.М., 74
Каримбеков Р.А., 77
Карнакова П.А., 80
Кашьяп Н., 83
Квач Н.М., 4, 60, 83, 136
Кириллова А.Д., 268
Кокорина А.Д., 48
Коткина Е.В., 86
Кузьмина О.Ю., 44
Куренков В.А., 89, 94
Курнаева А.С., 98

Л

Лавриков А.Н., 101
Лашманова А.В., 272
Лебедев С.Я., 272
Ломов А.П., 105
Лукьяненко Д.В., 109
Лукьянов А.В., 109
Любина О.Н., 25

М

Макин Е.А., 112
Манджиева А.С., 115



Мартакова С.А., 275
Мартыненко М.В., 48
Мастович В.А., 120
Медведева И.Ю., 125
Мигалев В.В., 130
Митина В.О., 279
Морквина В.С., 216

Н

Никитина Е.И., 133
Никулин В.А., 284

О

Онешко А.С., 136

П

Пахолкова Я.А., 140
Пенно Т.М., 145
Плеханова А.Н., 149
Подольная Т.В., 152
Полетавкина Г.В., 155
Полетунов К.В., 284
Полетунова А.В., 284
Пустынникова Н.В., 109

Р

Редькина Д.А., 159
Рзаева А.Б., 164
Рыжко Е.И., 171

С

Саенко В.С., 48
Сидорова А.А., 174

Симонова В.А., 133
Смольская Е.П., 178
Смолярова М.А., 120, 171

Т

Тимофеева Е.А., 251
Тихонина М.Э., 48, 182
Топильская А.Ю., 185
Трари А., 189
Тюленева А.В., 287

Ф

Филатов А.В., 191

Х

Хасянова Н.Н., 194

Ч

Четверикова М.Н., 199
Чеховская И.А., 174
Чирков А.С., 33

Ш

Шемякина А.А., 202
Шестириченко С.О., 205
Шуков З.Х., 209

Щ

Щагин А.А., 213

Ю

Южакова Н.В., 291



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ВЕКТОР

Научное издание

**«Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития»
(Вектор-2021)
сборник материалов
Часть 2**

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов

Усл.печ.л. _____ Тираж 30 экз. Заказ №141-Нц/21

Редакционно-издательский отдел РГУ им. А.Н. Косыгина

115035, Москва, ул. Садовническая, 33, стр.1

тел./ факс: (495) 955-35-88

e-mail: riomgudt@mail.ru

Отпечатано в РИО РГУ им. А.Н. Косыгина

Дизайн Федоров М.В.