

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ВОЛГОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

*XIII Международная научно-практическая конференция
студентов и молодых ученых*

Сборник научных статей

9 апреля 2020

Волгоград 2020

УДК 330.34.014.2
ББК 65.9(2)-551
М 43

Ответственный за выпуск
кандидат экономических наук **Светлана Александровна Бондарева**,
доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского института управления –
филиала РАНХиГС

*Тексты статей печатаются в авторской редакции
Точки зрения редакционной коллегии и авторов могут не совпадать*

М 43 **Инновационное развитие экономики: инструменты и технологии: XIII Международная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых (2020; Волгоград): [материалы]; Волгоградский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы». – Волгоград: Изд-во Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования: IBM PC с процессором 486; ОЗУ 64 Мб; CD-ROM диск-вод; Adobe Reader 6.0. – Загл. с экрана.**

Научно-практическая конференция «Инновационное развитие экономики: инструменты и технологии» состоялась в Волгоградском институте управления – филиале РАНХиГС 9 апреля 2020 г. Целью конференции явилось создание пространства для научной и профессиональной самореализации студентов и молодых ученых и их участия в решении актуальных проблем инновационного развития страны в рамках формирования модели российской экономики – 2024.

В данном сборнике опубликованы предоставленные в редакцию работы практических работников, аспирантов, магистрантов, студентов и школьников российских и зарубежных образовательных учреждений.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция

Развитие институтов социальной сферы, повышение качества жизни и формирование комфортной среды для жизнедеятельности

- Бабинец Н. И.** ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗА НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА УПРАВЛЕНИЯ – ФИЛИАЛА РАНХиГС (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)..... 8
- Брехов Е. М.** РАЗВИТИЕ АРХИТЕКТУРНОГО ОБЛИКА МАЛЫХ ГОРОДОВ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КОТОВО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ) Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Волгоградский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «ВолгГТУ») 14
- Горкушенко Д. А., Деревянкина М. А.** ОЦЕНКА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС) 19
- Думич О. А.** ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ РОССИИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС) 25
- Потанов Т. Н.** ЦЕЛЕВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ДЕМОГРАФИЯ» (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС) 31
- Прохорова С. С., Давыдова А. В., Брызгалина К. А.** ПРОЕКТ ПАРКА ОТДЫХА «КОТОВАСИЯ» КАК ВАРИАНТ БЛАГОУСТРОЙСТВА ОБЩЕСТВЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ В ГОРОДЕ ВОЛГОГРАДЕ (МОУ СШ № 3 Тракторозаводского района Волгограда)..... 36

Секция
Создание условий для развития
предпринимательства, повышения
производительности труда
и международной кооперации

- Marwan M. AbouRaya, Polina Petrova* GLOBAL ECONOMIC CONSEQUENCES AND POSSIBLE SOLUTIONS TO COVID-19 ((Mansoura University, Egypt; Volgograd Institute of Management, branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration) 40
- Abdelrahman Magdi Moustafa ahmed, Julia Selivanova* GOVERNMENT SUPPORT FOR BUSINESS DURING CRISES: THE CASE OF COVID-19 (Mansoura University, Egypt; Volgograd Institute of Management, branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration)..... 54
- Агеев А. В., Горкавченко О. Ю.* ПРОЯВЛЕНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС) 60
- Батищева Я. Е.* СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ» И «БАНКРОТСТВО» В ОТНОШЕНИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС) 64
- Белозерова Ю. С.* ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)..... 68
- Бирюлькин Д. С.* СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС) 72
- Варданян А. К.* ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН КАК ФАКТОР ИХ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)..... 78
- Веретенникова О. О.* ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС) 83

Горкушенко Д. А., Деревянкина М. А. СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС).....	87
Демина Ю. И. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ООО «Генаком-опт»)	93
Игнатъева А. А. БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	98
Ковтун А. А. СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	101
Ковтун А. А. ДИСБАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	107
Колосов П. П. СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ДОГОВОРА ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	113
Кривунец Е. А. АНАЛИЗ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОМУ БИЗНЕСУ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	118
Липченко П. П., Фомичёва Д. В., Шевцова Т. Н. ОТМЕНА ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЁННЫЙ ДОХОД: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	124
Нурмагомедова К. Ш. РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	130
Олейникова А. Е. КОРРУПЦИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	136
Печерская К. А. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	140

Рыкова А. Н. РОЛЬ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ В ФОРМИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	146
Селявкина Ю. А. КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПОНЯТИЕ, ФАКТОРЫ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	152
Тюрина Е. С. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	158
Фонова М. А. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ: АНАЛИЗ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	164
Ценер А. Е. ОКАЗАНИЕ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	169
Чернышова Ю. А. СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	174
Шипилова О. С. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «НК РОСНЕФТЬ» (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	178

Секция Цифровые технологии в исследовании социально-экономических процессов

Артамонова А. О. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	184
Ефремова А. И. ИДЕНТИФИКАЦИЯ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	189

<i>Коробейникова Г. А.</i> РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИЙ ПРОЦЕССА ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	195
<i>Маркевич М. У.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС)	199
<i>Рассохань А. В.</i> ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (Комитет финансов Волгоградской области)	205

Секция
**Развитие институтов социальной сферы,
повышение качества жизни и формирование
комфортной среды для жизнедеятельности**

Н. И. Бабинец

**ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗА НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОГО
ИНСТИТУТА УПРАВЛЕНИЯ – ФИЛИАЛА РАНХиГС**

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: Н. С. Субочев, д-р соц. наук

Сфера высшего образования в современной России привлекает пристальное внимание общественности, и его организация вызывает множество справедливых критических оценок. Руководство страны вынуждено принимать организационные, экономические меры и кадровые решения, направленные на улучшение сложившейся ситуации в этой сфере. Однако для успешной реализации грамотных управленческих мер потребуются немало времени и средств. В этих условиях учреждения высшего образования (МГУ, СПбГУ, РАНХиГС и некоторые другие) самостоятельно разрабатывают и применяют программы привлечения и удержания квалифицированных специалистов, важным компонентом которых является совершенствование системы мотивации персонала и повышения удовлетворенности трудом.

Мотивация представляет собой комплекс материальных и нематериальных средств управленческого воздействия на сознание и поведение персонала образовательного учреждения, направленных на привлечение, адаптацию, развитие и удержание квалифицированных специалистов. Вследствие растущей значимости мотивации персонала прослеживается тенденция выделения в со-

временной науке и практике кадрового менеджмента мотивационного управления в качестве относительно самостоятельного объекта исследования и практического применения.

В мотивационном управлении целесообразно выделять два взаимосвязанных процесса активизации трудовой деятельности – мотивирование и стимулирование персонала. Мотивирование представляет собой активизацию деятельности персонала посредством удовлетворения потребностей человека в признании, уважении, реализации творческих и иных способностей. Стимулирование также направлено на активизацию деятельности персонала, но средствами здесь выступают внешние управленческие воздействия со стороны руководителей, коллег, клиентов и партнеров организации. В результате умелого мотивационного управления достигается взаимодействие и взаимодополнение мотивов и стимулов как активаторов трудовой деятельности, обеспечивающих достижение заданных количественных и качественных показателей трудовой деятельности. Здесь реализуется синергетический эффект мотивационного управления, соответствующий ожиданиям персонала и возможностям работодателя в оценке его труда.

Интегральным показателем эффективности мотивационного управления педагогическим персоналом вуза является удовлетворенность преподавателей своим трудом. Содержательное наполнение этого показателя зависит от профиля вуза, организации учебной и научной работы, оплаты труда и других факторов, которые поддаются управленческому воздействию и оценке их состояния преподавателями. В этих целях в 2019 году в Волгоградском институте управления – филиале РАНХиГС автором было проведено исследование, в котором основным источником информации был анкетный опрос штатного профессорско-преподавательского состава института, отобранный по гнездовой выборке, которая составила 78 %. Анкета включала блоки вопросов, направленных на выявление степени удовлетворенности респондентов различными факторами трудовой среды.

Удовлетворенность трудом во многом зависит от мотивов выбора про-

фессии вузовского преподавателя. Респондентам был предложен незакрытый список, включающий 10 вариантов мотивов, из которого предлагалось выбрать не более 5 мотивов. Предложенные мотиваторы распределились по степени уменьшения распространенности следующим образом (в % от числа ответов):

- 1) возможность реализации своих знаний и умений (19,4 %);
- 2) продолжительный отпуск в летнее время (16,3 %)
- 3) возможность профессионального развития (15,6 %);
- 4) возможность приносить пользу обществу (11,3 %);
- 5) удобный график работы (11 %);
- 6) хорошие условия труда (7,9 %);
- 7) престижность статуса преподавателя (7,7 %);
- 8) социальные гарантии (4,8 %);
- 9) достойный заработок (4,6 %);
- 10) возможность приобретения нужных связей и знакомств (1,7 %).

Как видно, в число пяти наиболее разделяемых мотиваторов выбора работы преподавателя вошли преимущественно профессиональные мотивы (возможности реализации своих знаний и умений, профессионального развития, удобный график работы), а также рекреационный и социальный мотивы (продолжительный отпуск в летнее время и возможность приносить пользу обществу). Что же касается достойного заработка, который отметила незначительная часть респондентов, то этот факт свидетельствует о реалистичности установок преподавателей института, которые находятся в ожидании справедливой оплаты своего труда. Если оценивать выявленный мотивационный комплекс в целом, то (за исключением оплаты труда) его можно охарактеризовать как весьма благоприятный, включающий различные по содержанию мотиваторы при ведущей роли профессиональных мотиваторов.

Так же преподавателям было предложено оценить, насколько оправдываются их ожидания, ожидания в настоящее время. Выяснилось, что 74 % респондентов отметили, что их ожидания оправдались либо полностью (9,6 %), либо в значительной мере (64,4 %). Доля преподавателей, удовлетворенных в

незначительной степени, составила 22,6 %, а практически не удовлетворенных работой в институте – 3,5 %. Данный показатель адекватно, на наш взгляд, отражает как степень осознанности выбора профессиональной деятельности, так и организацию, и условия труда в институте.

Приведенные показатели положительно коррелируют с высоким уровнем удовлетворенности преподавателей деловыми взаимоотношениями в институте. Так, самые высокие оценки здесь получили взаимоотношения с коллегами (97 %), студентами бакалавриата (96 %) и заведующими кафедрами (92 %). Немного меньше оказалась показатели удовлетворенности отношениями с администрацией факультета (89 %), студентами магистратуры (83 %) и с администрацией института (77 %). На наш взгляд, это объясняется главным образом тем, что отношения руководства и подчинения в вузе складываются в условиях модернизации учебной и научной деятельности, перманентного увеличения форм отчетности, что вызывает в преподавательской среде явное либо скрытое недовольство.

Конкретное представление о личностной значимости разных видов деятельности профессорского-преподавательского состава дает информация, полученная в ответах на вопрос: какой вид деятельности преподаватели считают для себя наиболее привлекательным? Выяснилось следующее:

- учебная работа (65,9 %);
- научная работа (27,8 %);
- общественная работа (2,2 %);
- административно-управленческая (4 %).

Полученные результаты представляются нам адекватными целям учреждений высшего образования, поскольку учебная работа, которая является основным видом профессиональной деятельности и соответствует приоритетной миссии вузов, воспринимается большинством преподавателей как наиболее привлекательная деятельность. Что же касается научной работы, то в условиях увеличения учебной нагрузки она может осуществляться на высоком профессиональном уровне лишь преподавателями, которые имеют целью подготовку

кандидатских и докторских диссертаций. Что же касается большинства преподавателей, то их научная работа зачастую сводится либо к сотрудничеству с коллегами, которые увлечены научно-исследовательской работой, либо руководят учебно-исследовательской работой бакалавров и магистров при подготовке выпускных квалификационных работ. Оценивая в целом сложившееся распределение основных видов профессиональной деятельности, следует заметить, что для более активного участия вузовских преподавателей в научной работе необходимо более рациональное распределение объемов между видами нагрузки.

Завершая анализ факторов удовлетворенности трудом преподавателей Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, необходимо обратить внимание на оценку следующих индикаторов организационной среды вуза, представленных по мере уменьшения степени удовлетворенности ими:

- условия труда и оборудования рабочих мест в аудиториях (полную либо преимущественную удовлетворенность выразили 82,7 % респондентов);
- условия для работы и отдыха на кафедрах (71,3 % респондентов);
- соблюдение условий коллективного договора (71,3 % респондентов);
- расписание занятий (71,2 % респондентов);
- объем учебной нагрузки (64,4 % респондентов);
- система премирования преподавателей (56,5 % респондентов);
- размер оплаты труда (44,9 % респондентов).

Как видим, более половины участников анкетного опроса выразили полную либо преимущественную удовлетворенность важными компонентами условий и организации преподавательского труда, что следует признать большим достижением руководства и трудового коллектива Волгоградского института управления. Разумеется, на достигнутых результатах не следует останавливаться, учитывая моральное и физическое устаревание определенных компонентов организационной среды, а также весьма значительную долю преподавателей, выразивших частичную либо полную неудовлетворенность определенными условиями организации труда. Прежде всего, это относится к распреде-

лению объемов нагрузки, системе премирования и в особенности к размеру оплаты труда преподавателей.

В понятном стремлении обеспечить достойный уровень благосостояния многим преподавателям приходится брать дополнительную нагрузку в своем вузе, либо изыскивать дополнительные источники дохода на стороне, что негативно сказывается на качестве профессиональной деятельности и состоянии физического и психического здоровья. Если в Волгоградском институте управления, судя по результатам проведенного опроса, эта проблема воспринимается сегодня не столь остро, то со временем она может создать серьезные затруднения в кадровом обеспечении подготовки квалифицированных специалистов.

Е. М. Брехов

**РАЗВИТИЕ АРХИТЕКТУРНОГО ОБЛИКА
МАЛЫХ ГОРОДОВ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ
(НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КОТОВО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Волгоградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «ВолгГТУ»)

Строительство и архитектурный облик городов оказывается перед большим и неизбежным влиянием экономики того региона, той страны, в которой они находятся.

Малые города сегодня не являются предметом повышенного внимания архитекторов. Основные тренды городской архитектуры задаются крупнейшими российскими городскими центрами. Большие города и городские агломерации все чаще рассматриваются как основные зоны архитектурного развития России.

Именно главные федеральные и региональные городские центры являются точками притяжения для потоков внешней миграции и внутренней мобильности – особенно для российской молодёжи. Однако такое стягивание страны в редкие узловые центры, безусловно, не соответствует пространственному масштабу и реальным экономическим и географическим особенностям России, равно как и историческим особенностям её развития [2].

Именно малые города представляют собой ту базовую сеть, которая формирует архитектурное единство страны. Архитектуру, в том числе малых городов, можно считать отражением экономического состояния страны в различные периоды её существования. Процесс строительства всегда связан с большим вливанием средств, поэтому он крайне зависим от экономических возможностей государства.

Рассмотрим изменение архитектурного облика города Котово Волгоградской области под воздействием экономических трансформаций в отечественной

экономике.

Образование слободы Котово произошло еще во времена царской России и датируется временным интервалом 1820–1825 гг. Основными занятиями крестьян были земледелие, скотоводство и извоз. По документам земской переписи 1857 г. в слободе Котово имелось 458 жилых изб, из которых было деревянных – 440, саманных – 18, крытых железом – 6, тёсом – 38, соломой – 407, земель – 7. Двухэтажных строений – 3, промышленных заведений – 20, лавок – 15, кабаков – 1, базар – 1, церковь – 1, школа – 1 [1].

Церковно-приходская школа, основанная в 1842 году, размещалась в деревянном общественном доме.

По сведениям котовского священника В. А. Златомрежева, первая каменная церковь в слободе была построена в 1835 году. Церковь была сооружена во имя Архангела Михаила. В ней было два придела: правый – во имя Святой Троицы и левый – во имя Николая Чудотворца. Поскольку основная масса церкви строится и восстанавливается на частные деньги и пожертвования, можно предположить, что именно данный источник финансирования позволил применить при строительстве иные материалы, чем те, которые использовались ранее.

Рассмотренные выше факты свидетельствуют, что архитектура слободы Котово была представлена в основном безликими частными подворьями, и лишь церковь – место притяжения всех прихожан – имела отличительные черты надежной каменной застройки и привлекательный внешний облик.

С 1958 года слобода Котово становится рабочим поселком. А 1 января 1961 года поселок был преобразован в город. С 1969-го по 1970 год население в нем увеличилось и достигло 18 тысяч человек [1].

Совершенно иная, уже несколько более благоприятная ситуация для развития архитектуры, сложилась во времена СССР. Советская модель развития малых городов определялась исключительно промышленно-экономической целесообразностью. Котовские городское поселение представляло собой приложение к промышленным предприятиям (Коробковский газоперерабатывающий

завод, завод буровой техники и др.), которые брали на себя базовые социальные и культурные задачи по обслуживанию населения. В городе были построены кинотеатр, Дом культуры, 5 общеобразовательных школ, музыкальная школа, широкая сеть библиотек и спортивных сооружений. В городе появляется достаточно развитая коммунальная инфраструктура, полностью газифицирован. Все близь лежащие поселения соединены с городом Котово дорогами с твердым покрытием [1]. Разрастаются плановые застройки пятиэтажными кирпичными зданиями. С точки зрения архитектурного облика они выглядели буквально как «бетонные коробки». Такой минимализм в данной архитектуре имел как художественную, так и экономическую основу. Город Котово, как и вся страна, стали заложниками экономического минимализма в жилищном строительстве. Это практически полностью уничтожило уникальность архитектурных обликов каждого отдельно взятого города в стране.

Да, это так, но поставленную задачу по обеспечению жильем населения, они выполнили прекрасно. Не стоит забывать, что архитектура зиждется на трех законов римского архитектора Витрувия: «польза, прочность и красота». Не случаен и порядок этих законов. Архитектура должна, в первую очередь, быть полезной и прочной, и только после этого красивой. Советская массовая застройка прекрасно выполняла первые два эти закона. Опрометчиво ее обвинять в том, что «третьего закона» она придерживалась не всегда, ведь она удовлетворяла самые главные потребности человека на тот период.

В постсоветский период, когда российская экономика испытала череду кризисов, дефолт, наблюдается удручающая картина. Производственные предприятия города Котово постепенно угасают и закрываются. Количество рабочих мест в городе сокращается. Те здания, которые строили в советский период, были рассчитаны как временное жилье. Предполагалось, что их по истечению эксплуатационного периода, заменят. Так должно было быть, но эти здания до сих пор продолжают стоять и эксплуатироваться сверх расчетной нормы. Это относится как к жилым, так и к промышленным постройкам. В городе Котово снова происходит рост частных застроек, чей архитектурный облик зависит от

финансового положения собственника. Полярность в финансовом благополучии собственников предопределила «архитектурную пестроту» муниципального образования.

В настоящий момент времени в городе Котово можно наблюдать остатки типовой застройки, которые усугубляют ветхий облик города. Убыточность оставшихся предприятий, снижение количества рабочих мест, и, как следствие, миграция молодого населения – все это остановило архитектурное развитие города.

На фоне слабой экономики города происходит обветшание жилого фонда, формирование новых жилых массивов осталось в прошлом.

Не смотря на столь печальную картину, новые формы поддержки региональных властей позволяют вносить некоторые позитивные изменения в облик города. Так, например, развитие механизма инициативного бюджетирования способствует появлению декоративных заборов в черте города, лавочек, детских игровых площадок. Появляются новые парки и облагораживаются старые.

В современных условиях повышенной мобильности населения решающую роль в сохранении и развитии малого города играют комфортная городская среда и создание пространства возможностей и перспектив для его жителей [2]. Понятие городской среды имеет комплексный, но при этом совершенно конкретный характер: комфортные публичные городские пространства с современной архитектурой, интенсивность и плотность культурной жизни, экологическое благополучие.

К сожалению, то, что происходит сегодня в городе Котово можно назвать деиндустриализацией. Деиндустриализация не обеспечивает в условиях российского малого города переход к волшебной постиндустриальной экономике с комфортной городской средой. Устойчивый промышленно-индустриальный сектор – залог архитектурного развития города. Представляется, что реструктуризация прежних промышленных предприятий города Котово позволит возникнуть новым точкам предпринимательской активности и придать импульс

новым архитектурным решениям.

Библиографический список

1. Сайт Администрации города Котова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.admkotovo.ru/region/index.php/> (дата обращения 05.04.2020 года)

2. Сайт российского исторического общества [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://historyrussia.org/sobytiya/razvitie-malykh-gorodov-v-sovremennykh-usloviyakh-opyt-catki.html> / (дата обращения 05.04.2020 года)

3. Сайт свободной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BE/> (дата обращения 05.04.2020 года)

Д. А. Горкушенко, М. А. Деревянкина

ОЦЕНКА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: Е. А. Чумакова, канд. экон. наук

Реализация национальных проектов в 2019 году расставила приоритеты развития России и ее регионов. Одним из наиболее финансируемых проектов стал национальный проект «Демография». Такое столь пристальное внимание не случайно вопросам воспроизводства населения, показателям смертности, продолжительности жизни и численности населения в целом. Эти же вопросы касаются и Волгоградской области, поэтому настоящее исследование отражает статистические показатели по Волгоградской области в целом и по 32 муниципальным районам указанного региона.

Совокупная численность населения в Волгоградской области на 01.01.2018 г. составила 2 521 000 человек, когда в 2012 году она составляла 2 583 000 человек, сократившись на 2,9 %. В анализируемых муниципальных районах сложилась аналогичная тенденция. В 2012 году население составляло 417 106 человек, а к 2018 году сократилось до 393 915 человек или на 5,6 %. Данная ситуация свидетельствует о сокращении за рассматриваемый период численности населения. Так же, необходимо отметить, что в муниципальных (сельских) районах сокращение происходит более стремительными темпами [3].

Рассматривая динамику общей численности населения в разрезе муниципальных образований, следует отметить, что численность населения снизилась в 29-ти муниципальных районах из 32. Максимальное снижение численности произошло в Калачевском муниципальном районе. Данный показатель достиг в абсолютном значении 4 547 человек, снижение составило 17,9 %. В Жирновском и Новоаннинском муниципальных районах также наблюдается наибольшее снижение численности населения.

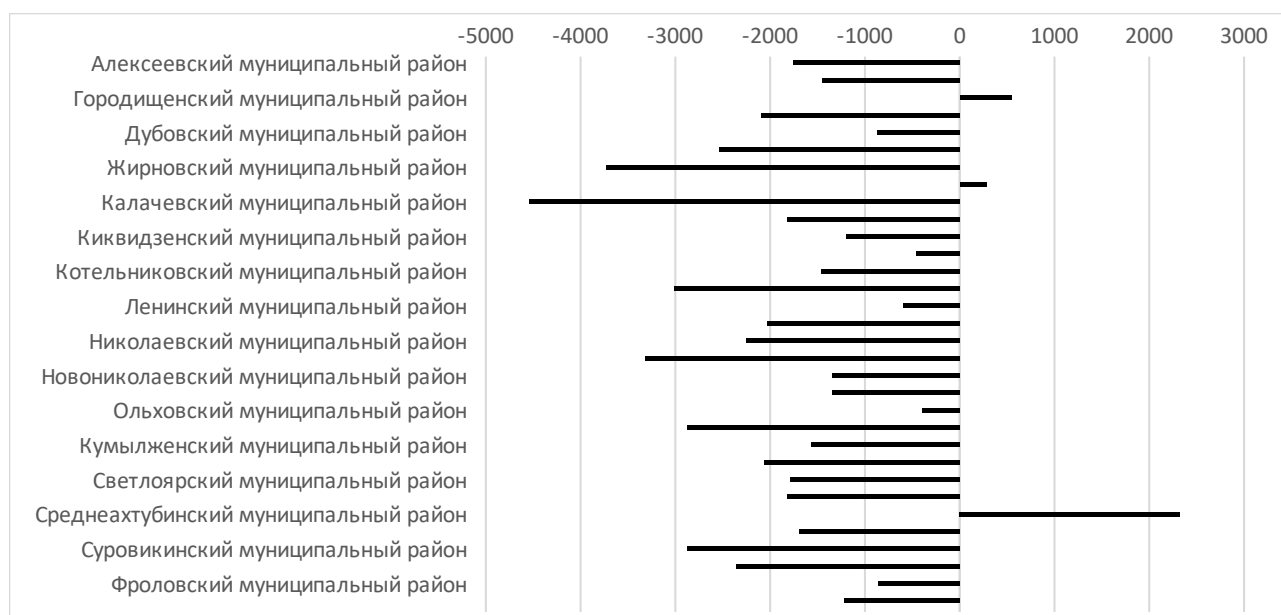


Рис. 1. Динамика численности населения по муниципальным районам Волгоградской области

Примечание: составлено авторами на основании [5]

Среднеахтубинский, Городищенский и Иловлинский муниципальные районы показали положительную динамику за анализируемый период. Больше всего население возросло в Среднеахтубинском районе и составило 60 956 чел., что на 2 322 чел. или на 4 % больше по сравнению с 2012 годом (объясняется близостью к областному центру).

Исходя из данных, приведённых выше, можем сделать не утешительные выводы. Рассматривая категорию «Трудоспособный возраст» население Волгоградской области ежегодно сокращается. Среди всех муниципальных районов можно выделить три района по абсолютному значению с самыми высокими показателями оттока: Жирновский, Калачевский и Палласовский районы. «Лидером» среди них стал Калачевский район [2].

Совсем иную ситуация можно наблюдать в категории населения «Старше трудоспособного возраста». В данной категории заметен стабильный рост, в подавляющем большинстве муниципальных округов. Так, данная категория по Волгоградской области с 2012 по 2018 год увеличилась в целом на 19676 человек. Больше всего население «Старше трудоспособного возраста» увеличилось в

Городищенском муниципальном районе, а также в Камышинском муниципальном районе. Говоря об аутсайдерах по приросту в данной категории населения можно выделить такие муниципальные районы как Алексеевский, Нехаевский и Новоаннинский. Прирост в данных районах составлял не более 150 человек.

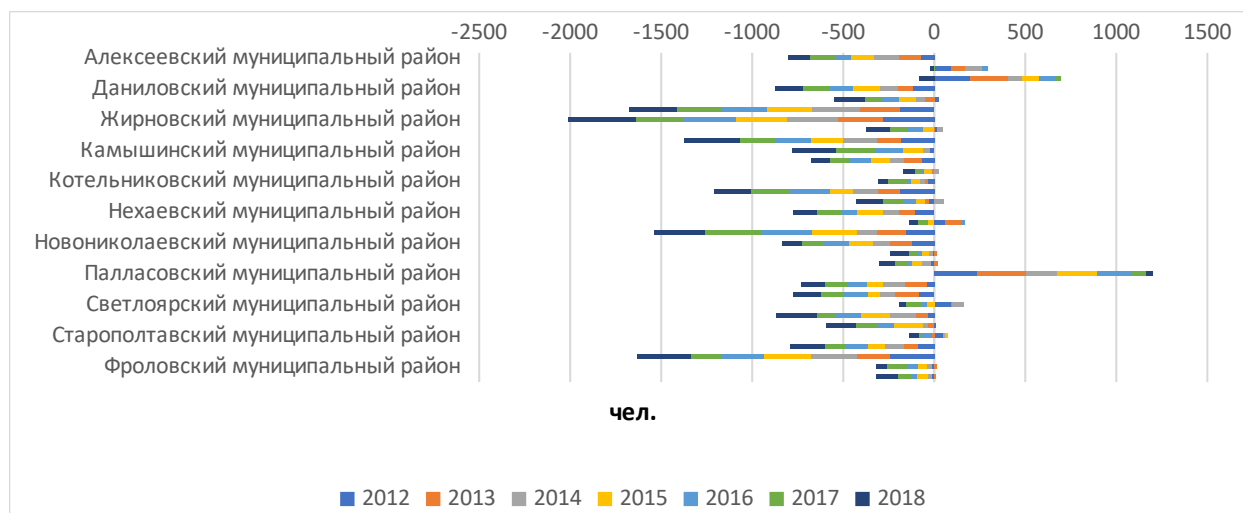


Рис. 2. Динамика естественного прироста (убыли) по муниципальным районам Волгоградской области

Примечание: составлено авторами на основании [5]

Говоря о таком показателе как «Естественный прирост (убыль)», можно заметить, что с 2012 по 2018 год ситуация по большей части была стабильна, за исключением нескольких регионов. Абсолютно положительная динамика замета лишь по Палласовскому муниципальному району, во всех рассматриваемых периодах была заметна положительная динамика, в результате которой с 2012 по 2018 год население увеличилось на 1200 человек.

По Городищенскому муниципальному району в целом прослеживается положительная динамика. До 2017 здесь наблюдался стабильный прирост населения. Однако в 2018 году ситуация несколько изменилась, и численность населения сократилась на 85 человек.

Схожая ситуация наблюдается и в Быковском муниципальном районе. До 2016 года можно проследить стабильный рост, но в 2017 году численность начала сокращаться.

При этом также нужно отметить, что в большинстве районов за рассматриваемый период, наблюдается сугубо негативная динамика. Так, в Жирновском муниципальном районе просматривается стабильное сокращение населения, и по итогам с 2012 по 2018 год убыль составила 2011 человек. Схожая динамика прослеживается в Еланском и Урюпинском муниципальных районах.

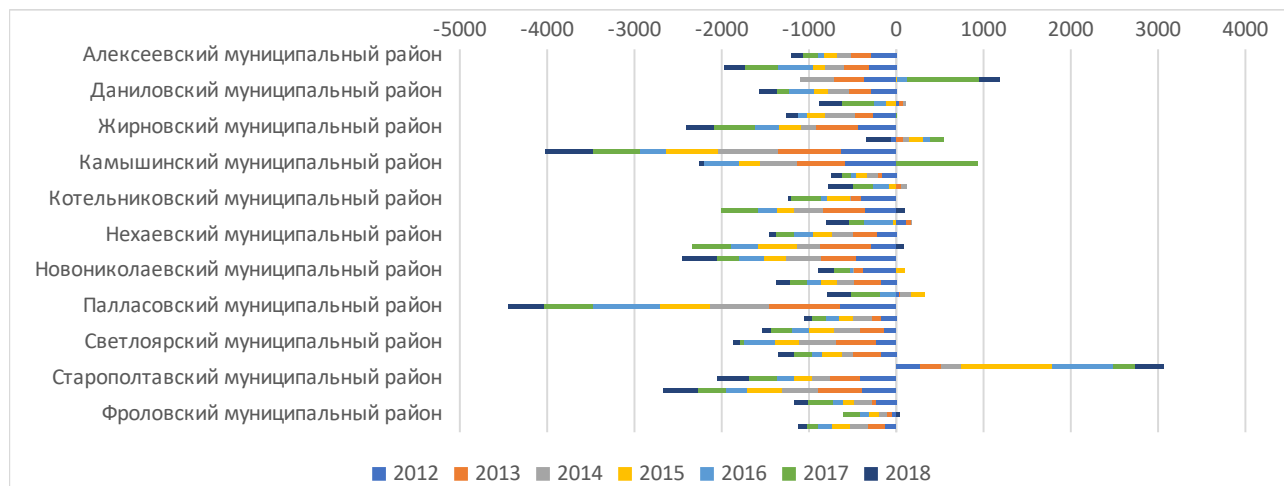


Рис. 3. Динамика миграционного прироста по муниципальным районам Волгоградской области
Примечание: составлено авторами на основании [5]

Необходимо отметить, что миграция – это необратимый, многогранный, сложный и нуждающийся в управлении процесс [1]. Переселение людей – простой экономический процесс, однако он приводит к очень непростым результатам [4].

По результатам проведенного анализа можем сделать следующие выводы. В большинстве рассматриваемых регионах такой показатель как миграционный прирост имеет стабильно негативную динамику за все рассматриваемые периоды. Например, в Палласовском муниципальном районе с 2012 по 2108 год этот показатель стабильно отрицательный, по итогам за рассматриваемый период суммарное значение составило более 4000 человек. Схожую ситуацию можно наблюдать в Калачевском муниципальном районе. Данный показатель имел негативную динамику и в Суровикинском районе.

Однако существуют районы, по которым прослеживается нестабильная ситуация. Так, например в Городищенском муниципальном районе с 2012 по

2015 год наблюдался отток населения, однако начиная с 2016 года наблюдается стабильный прирост. Наибольший прирост был в 2107 году, и составил 825 человек. Ещё более однозначную ситуацию можем наблюдать по Иловлинскому муниципальному району.

Нельзя не отметить, что Среднеахтубинском муниципальном образовании за все рассматриваемые периоды наблюдается стабильно положительная динамика. Суммарно с 2012 по 2016 год прирост составил более 3000 человек.

Анализ рассматриваемых статистических показателей численности населения в разрезе муниципальных районов Волгоградской области демонстрирует постоянное снижение численности населения. Особенно остро снижение численности наблюдается в сельских муниципальных районах и не имеющих близости к областному центру. Только в трех муниципальных районах из 32 наблюдается увеличение численности населения.

В муниципальных районах, в которых сокращается численность населения, характерны следующие особенности движения населения: в них рождаемость ниже средней по стране, смертность выше средней по стране, отток населения заметно выше соответствующих средних показателей по стране. Это значит, что численное сокращение трудоспособного возраста рассмотренных районов будет способствовать вымиранию данных районов и только создание новых рабочих мест позволит предотвратить сложившуюся ситуацию.

Согласно данным Волгоградстата, за последние 10 лет численность населения региона сократилась на 110 тысяч 660 человек. Темпы убыли сельского населения таковы, что путем простых арифметических подсчетов можно предположить, что примерно через 80 лет села и хутора опустеют.

Не добавляет оптимизма и тот факт, что уровень рождаемости в Волгоградской области постоянно падает. Естественная убыль населения уже достигла рекордных 3,9 процента. А ведь еще несколько лет назад, скажем, в 2012 году, естественная убыль была в два раза меньшей.

На этом фоне Росстат отмечает снижение числа браков в Волгоградской

области. Семьи не создают, не рожают, просто живут и умирают. Суровая волгоградская реальность [6].

Библиографический список

1. Гладков, Е. С. Информация о миграционной ситуации на территории Волгоградской области за 2015 год / Е. С. Гладков. – Волгоград: Арх. Ком. по делам национальностей и казачества Волгогр. обл., 2015. – 7 с.

2. Деточенко, Л. В. Историко-географический анализ населения муниципальных районов Волгоградской области (на примере Жирновского района). – Волгоград, 2016. – 10 с.

3. Зайцева, Ю. В. Сценарное моделирование динамики доли трудоспособного населения Волгоградской области. – Волгоград, 2016. – 5 с.

4. Коллиер, П. Исход: как миграция изменяет наш мир / П. Коллиер. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 384 с.

5. Официальная статистика 2018 [Электронный ресурс]: / Росстат. – М., 2018. – 1162 с. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

6. Смыслов, О. Через 80 лет вымрет все сельское население Волгоградской области. – Волгоград, 2019. – 2 с.

О. А. Думич

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ РОССИИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. К. Биткина, канд. экон. наук, доцент

В быстро меняющемся мире для нашей страны наступает период неблагоприятных тенденций развития демографической ситуации, которая затронет всё народонаселение России и негативно скажется на экономической и политической ситуации в нашей стране.

Такие явления, как непрекращающийся спад естественного прироста населения, старение населения, острая нехватка экономически активного населения, формирующего основные экономические показатели страны, требуют незамедлительного реагирования со стороны государства.

Для эффективного решения проблем в сфере демографии необходим комплексный подход для проведения всестороннего анализа источников, ресурсов, структуры финансового обеспечения, адекватного распределения этих средств и оценке применяемых мер. Для максимального смягчения кризисных явлений в демографической сфере разработан и введен в действие масштабный национальный проект Демография, состоящий из пяти федеральных проектов: Финансовая поддержка семей при рождении детей, Содействие занятости женщин – создание условий дошкольного образования для детей в возрасте до трех лет, Старшее поколение, Укрепление общественного здоровья, Спорт – норма жизни.

Однако, как видим, национальный проект не включает в себя немаловажный, а порой и решающий в стабилизации уровня трудоспособного населения, фактор, как иммиграцию.

В последние годы именно миграционный приток компенсировал естественную убыль населения. Это наглядно представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Прирост численности населения

Источник: составлено автором на основе данных <https://www.gks.ru/>

Из рисунка можно заметить, что основной составляющей прироста населения являются именно миграционные потоки. Всего за 5 лет миграционный прирост составил 2 058 тыс. чел., в то время как естественная убыль населения в период с 2013 года по 2018 год составила 224, 6 тыс. чел.

Если рассмотреть средний вариант прогнозных значений Федеральной службы Государственной статистики, то можно заметить, что показатель естественного прироста населения будет неуклонно уменьшаться каждый год. Для обеспечения сохранения численности населения недостаточно даже миграционного прироста, который ожидается примерно на уровне 250 000 человек ежегодно.

Изменение численности населения по вариантам прогноза (тыс. чел.)

Годы	Средний вариант прогноза		
	Изменения за год		
	общий прирост	естественный прирост	миграционный прирост
2020	-90,6	-355,7	265,1
2021	-113,2	-374,9	261,7
2022	-164,5	-423,4	258,9
2023	-236,5	-493,2	256,7
2024	-277,6	-532,5	254,9
2025	-318,8	-572,2	253,4
2026	-328,6	-583,2	254,6
2027	-328,0	-583,5	255,5
2028	-313,8	-570,4	256,6
2029	-295,1	-552,5	257,4
2030	-276,8	-535,3	258,5
2031	-257,3	-516,8	259,5
2032	-233,2	-493,7	260,5
2033	-205,3	-466,7	261,4
2034	-173,2	-435,6	262,4
2035	-134,9	-398,5	263,6

Источник: составлено автором на основе данных <https://www.gks.ru/>

Из таблицы видно, что нашей стране необходим прирост мигрантов не менее 355 тысяч в 2020 году и в последующие годы это значение должно только увеличиваться.

Таким образом, значение миграционных потоков в демографической политике нашей страны возрастает. На первый план выходит иммиграционная политика государства. В своих посланиях Федеральному собранию Владимир Владимирович Путин уделял особое внимание проблеме миграции и отмечал: «...Рост численности населения должен сопровождаться осмысленной стратегией иммиграционной политики. Необходимо привлекать квалифицированные, легальные трудовые ресурсы...» [3]. Для развития экономики страны актуальным является привлечение высококлассных специалистов в отраслях, связанных с инновационными технологиями, создающими наукоемкие товары и высокотехнологичные услуги постиндустриального общества.

Стоит отметить, что политика в области миграции должна быть последовательной, сбалансированной, нормативно регулируемой с разработкой кон-

кретных мер по созданию условий для приема граждан других государств, регистрации, их успешной интеграции в обществе, преодолению языковых трудностей, защите прав и здоровья иммигрантов и адекватного надзора за исполнением ими своих обязанностей.

Для увеличения эффективности миграционной политики представляется целесообразным рассмотреть практику зарубежных стран. Так, например, исходя из опыта приема переселенцев в Канаде и Австралии, можно ввести балльную систему, предполагающую специальную форму отбора мигрантов на постоянное или временное проживание в зависимости от набранных им баллов. В такую систему могут включаться различные характеристики для оценки способностей потенциальных мигрантов, которые возможно изменять в зависимости от целей миграционной политики. Также можно более подробно проанализировать опыт классической страны иммиграции – США, где в основе лежит система преференций в рамках выделенных квот.

Чтобы своевременно и эффективно регулировать миграционную политику необходимо более подробно остановиться на преимуществах миграции, которые необходимо интенсивнее использовать и недостатках, которые, в свою очередь, попытаться минимизировать.

Начнем с выгод использования миграционной политики.

Во-первых, в сравнении с процессом естественного воспроизводства населения процесс грамотно и слаженно регулируемой иммиграции показывает быстрый результат в виде притока рабочей силы, способствующей росту экономики страны. Какой бы эффективной и финансово-высокозатратной не была демографическая политика государства в сфере рождаемости, она принесет должный эффект только через пару десятилетий, когда новые граждане станут экономически активными, т.е. трудоспособными.

Во-вторых, как правило, труд мигрантов обходится работодателю дешевле, что порождает прирост потребительской активности граждан.

В-третьих, планы-прогнозы иммиграции могут оперативно ежегодно регулироваться в зависимости от уровня рождаемости и смертности и целевых

показателей прироста населения.

Однако активное привлечение иммигрантов не лишено недостатков.

Во-первых, возможно развитие конфликтов, связанных с этническим и культурным разнообразием, возникновение националистических движений, неприятие и отсутствие толерантности по отношению к мигрантам и активизация политической борьбы.

Еще одной проблемой является несогласованность в законодательстве миграционной политики, что порождает рост коммерческого сектора посредников, оказывающих услуги для потенциальных мигрантов, например: оформление въезда, пребывания, нового паспорта и фиктивных браков. Такие действия носят противоправный характер и должны быть наказуемы органами государственной власти. Следует также отметить, что вышеописанная проблема может повлечь развитие теневого сектора экономики. Иностранцы граждане устраиваются на работу неофициально, так как они пребывают на территорию страны нелегально.

К актуальным проблемам, связанным с привлечением мигрантов, можно также отнести увеличение безработицы в связи с распространением коронавируса. Вследствие данного фактора на рынке труда может возникнуть конкуренция трудовых ресурсов между гражданами Российской Федерации и прибывшими мигрантами.

Так, будущее политики в области миграции должно быть направлено на легализацию трудовой миграции, недопущение практики устройства на работу мигрантов без соответствующих документов, формирование благоприятных условий для переселения мигрантов в добровольном режиме и возможности быть равноправным участником российского общества.

Таким образом, в сложившихся условиях демографического кризиса естественного воспроизводства в качестве главного источника прироста населения Российской Федерации и обеспечения экономики трудовыми ресурсами необходимо рассматривать регулируемую и эффективно интегрированную миграцию. Проанализировав демографическую ситуацию в стране, необходимо вне-

сти миграцию отдельным Федеральным проектом в рамки Национального проекта «Демография». Для нивелирования негативных последствий следует усовершенствовать систему нормативно-правового регулирования притока мигрантов и повысить эффективность ее применения.

Библиографический список

1. Воробьева О. Д., Рыбаковский Л. Л., Рыбаковский О. Л. Миграционная политика России: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры – 2-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 182 с.

2. Зайончковская Ж. А., Молодикова И. Н., Мукомель В. И. Методология и методы изучения миграционных процессов: междисциплинарное учебное пособие – М.: Центр миграционных исследований, 2007. – 370 с.

3. Послание Президента России Федеральному собранию Российской Федерации // Президент России. Официальный сайт. – 2005, 25 апреля [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/22931>

4. Федеральная служба государственной статистики – 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>

Т. Н. Помапов

ЦЕЛЕВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ДЕМОГРАФИЯ»

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: Н. Е. Булетова, д-р экон. наук

Сохранение и сбережение населения является одним из важнейших направлений национальной политики практически для любого государства. Ведь количественные и качественные параметры населения уже давно вышли за рамки чисто демографических показателей. Сегодня данные параметры зависят и влияют на множество сторон жизни страны/региона.

Особенно остро вопрос сбережения и развития населения стоит в постсоветской России. Осознавая важность решения демографических проблем, руководство страны, начиная с начала 2000-х годов, ведет активную работу по выводу России из демографической ямы, в которой она оказалась после распада СССР. Результатами данной работы являются принятие и реализация национальных проектов.

2018 год ознаменовался разработкой и принятием новых национальных проектов. Одним из них стал национальный проект «Демография». Отправной точкой реализации новых национальных проектов стал Указ Президента РФ от 07 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Основными целями и результатами реализации национального проекта «Демография» являются: увеличение ожидаемой продолжительности здоровой жизни до 67 лет; увеличение суммарного коэффициента рождаемости до 1,7; увеличение доли граждан, ведущих здоровый образ жизни; увеличение до 55 % доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом [6].

Для достижения указанных выше целей в рамках национального проекта «Демография» разработано пять федеральных проектов: [4]

1. Финансовая поддержка семей при рождении детей. В рамках данного проекта предполагается проведение мероприятий, которые включают в себя помимо денежных выплат в связи с рождением детей также пропаганду семейных ценностей посредством сети интернет и печатных изданий.

2. Содействие занятости женщин – создание условий дошкольного образования для детей в возрасте до трех лет. Этот проект предполагает проведение мероприятий, которые разделяются на две большие группы: содействие занятости женщин, воспитывающих детей и создание в субъектах РФ дополнительных мест для детей в организациях, занимающихся дошкольной образовательной деятельностью.

3. Старшее поколение. Данный проект включает в себя: увеличение периода активного долголетия и продолжительности здоровой жизни, создание системы долговременного ухода за гражданами пожилого возраста, содействие приведению в субъектах РФ организаций социального обеспечения в надлежащее состояние, организация мероприятий по профессиональному обучению и дополнительному профессиональному образованию лиц предпенсионного возраста.

4. Укрепление общественного здоровья. Проект предполагает проведение мероприятий, которые подразделяются на формирование среды, способствующей ведению гражданами ЗОЖ, мотивирование граждан к здоровому образу жизни, разработка и внедрение программ укрепления ЗОЖ на рабочих местах.

5. Спорт – норма жизни. В целом проект предполагает проведение, мероприятий по вовлечению населения к систематическим занятиям физической культурой и спортом, развитие системы ГТО, строительство спортивных объектов, подготовку и переподготовку спортивных кадров.

Общий объем финансирования нацпроекта «Демография» составляет 3105,2 млрд. руб., что является четвертным показателем среди всех нацпроектов. Больше только у нацпроектов «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры» – 6348,1 млрд. руб., «Безопасные и качественные автомобильные дороги» – 4779,7 млрд. руб., «Экология» – 4041,0 млрд. руб. [3]

Из них 2973,4 млрд. руб. приходится на средства Федерального бюджета, 78,1 млрд. руб. – средства бюджетов субъектов РФ, 53,7 млрд. руб. приходится на средства государственных внебюджетных фондов.

Рассматривая структуру затрат по конкретным федеральным проектам то она выглядит следующим образом:

1. Финансовая поддержка семей при рождении детей – 2688,4 млрд. руб.
2. Старшее поколение – 164,3 млрд. руб.
3. Спорт норма жизни – 150,0 млрд. руб.
4. Укрепление общественного здоровья – 98,8 млрд. руб.
5. Содействие занятости женщин – создание условий дошкольного образования для детей до трех лет – 3,7 млрд. руб.

Такие большие затраты на данный национальный проект могут вызвать некоторую дискуссионность. Как видно из представленных выше целей и программ, демографическая политика РФ (особенно в области воспроизводства населения) до 2024 года носит поддерживающий или постфактумный характер, т.е. основная часть государственной поддержки будет предоставляться семьям уже имеющим детей. Основной аргумент против такого использования средств заключается в нежелании и даже опасении россиян с низкими доходами брать на себя ответственность по рождению детей.

Так, число людей с доходами ниже прожиточного минимума в годовом выражении выросло за I квартал 2019 г. на 0,5 млн. человек до 20,9 млн. Это 14,3 % населения страны (против 13,9 % в I квартале 2018 г.). На фоне роста цен на продукты, входящие в расчет прожиточного минимума, он вырос за это время на 7,2 % (до 10 750 руб.). Инфляция за этот период составила 5,2 % (а продуктовая – 5,7 %), реальные же доходы сократились на 2,5 % [1].

Другими словами, для того чтобы нацпроект «Демография» имел положительную динамику он должен тесно коррелировать с нацпроектом «Производительность труда и поддержка занятости». Это позволит сделать больший упор на стимулирующем характере демографической политики. Люди, имеющие стабильный и достойный заработок, но не имеющие детей, могут охотнее и

с меньшим риском заводить семью и детей. Но общий объем финансирования нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости» составляет ничтожную часть от финансирования нацпроекта «Демография» (общий объем финансирования нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости» составляет 52,1 млрд. руб.)

В завершении хотелось бы сказать о возможных рисках при реализации нацпроекта. Среди них можно выделить:

Демографическая ситуация в стране. Так, согласно демографическому прогнозу росстата, составленному до 2035 года, к 2024 году продолжится отрицательный естественный и общий прирост населения страны (только в высоком варианте прогноза наблюдается рост данных показателей). Также в качестве примера других демографических показателей можно привести коэффициенты рождаемости/смертности, количество разводов, количество аборт и др. [2]

Неэффективное использование бюджетных средств. Стоит отметить, что по состоянию на конец 2019 года исполнение расходов на нацпроект составило более 94 %, что является одним из самых высоких показателей среди всех нацпроектов. Поэтому в настоящий момент данный риск не является первостепенным. [5]

Тесная связь с другими нацпроектами. Такие важные для развития страны программы не могут существовать в безвоздушном пространстве, и так или иначе с разной степенью интенсивности, в разный временной промежуток могут зависеть от ситуации в других сферах, по которым разработаны нацпроекты. В сфере демографии наиболее «родственными» нацпроектами можно назвать «Здравоохранение» и «Экология».

Экономическая ситуация. На демографическую ситуацию способны оказать влияние такие экономические факторы как: размер заработной платы, размер пенсий, пособий, льгот, уровень безработицы, покупательная способность населения и др.

Наличие субъективного фактора. Управленческое или любое другое воздействие на социальные организации и группы является одним из самых слож-

ных ввиду того, что имеет объектом воздействия население со своим мировоззрением, привычками, традициями и др. Мы можем лишь предполагать, что, к примеру, увеличение центров тестирования ГТО и спортивных площадок повысит интерес населения к занятиям спортом, но гарантировать этого мы не можем.

Подводя итог, можно сказать, что основным механизмом улучшения демографической ситуации в РФ является финансовая поддержка семей при рождении детей. Однако без улучшения социально-экономической ситуации в стране в целом только эта мера может оказаться недостаточно неэффективной. Помимо этого существуют и другие риски объективного и субъективного характера, которые могут оказать негативное влияние на ход выполнения национального проекта.

Библиографический список

1. В России стало больше бедных. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/07/29/807554-v-rossii-bolshe-bednih> (дата обращения 15.03.2020).

2. Демографический прогноз до 2035 года. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 16.03.2020)

3. Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты. URL: <http://static.government.ru/media/files/p7nn2CS0pVhvQ98OOwAt2dzCIAietQih.pdf> (дата обращения 10.03.2020).

4. Паспорт национального проекта «Демография». URL: <https://rosmintrud.ru/ministry/programms/demography> (дата обращения 10.03.2020).

5. Счетная палата публикует промежуточные результаты анализа реализации нацпроектов (по состоянию на ноябрь 2019 г.) URL: <http://audit.gov.ru/audit-national/9508> (дата обращения 15.03.2020).

6. Указ Президент РФ от 07 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

С. С. Прохорова, А. В. Давыдова, К. А. Брызгалина

ПРОЕКТ ПАРКА ОТДЫХА «КОТОВАСия» КАК ВАРИАНТ БЛАГОУСТРОЙСТВА ОБЩЕСТВЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ В ГОРОДЕ ВОЛГОГРАДЕ

МОУ СШ № 3 Тракторозаводского района Волгограда

Научные руководители: М. Р. Ермишева, заместитель директора по воспитательной работе
МОУ СШ № 3;

С. В. Прохорова, директор МОУ СШ № 3 Тракторозаводского района Волгограда

В настоящее время в стране реализуется национальный проект «Жильё и городская среда», целью которого является кардинальное повышение комфортности городской среды, а также создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды. Благоустройство современных парков является хорошей возможностью для создания комфортных условий отдыха жителей Тракторозаводского района и немаловажным фактором снижения оттока молодёжи из региона.

В связи с последними тенденциями развития городского пространства все больше уделяется внимание социальной интеграции людей с ограниченными возможностями здоровья. Поэтому городской парк в Тракторозаводском районе Волгограда должен быть доступен для маломобильных групп граждан, должна быть предусмотрена возможность беспрепятственного доступа к объектам обслуживания и отдыха.

Актуальным в рамках данного национального проекта является преобразование парка, который находится в центре Тракторозаводского района рядом со школой МОУ СШ № 3. Парк находится на пересечении первой и второй Продольной. Его месторасположение весьма удачное: в непосредственной близости от парка находятся торговый центр «Семь звезд», детская поликлиника, музыкальная школа, банки, районный многофункциональный центр, магазины, суд, точки общественного питания, рынок. По периметру парка с двух сторон расположены остановки общественного транспорта. Территория парка имеет высокую проходимость, здесь часто проводят свободное время как дети, учени-

ки школы, мамы с маленькими детьми, так и пенсионеры, пожилые жители микрорайона. Частыми гостями парка бывают люди, посещающие банки, суд, торговый центр, рынок, музыкальную школу, поликлиники, кулинарию.

С целью благоустройства данной территории командой обучающихся МОУ СШ № 3 в рамках стратегической инициативы «Кадры будущего для регионов» подготовлен проект современного парка отдыха.

Востребованность создания нового парка подтвердилась и проведенным социологическим опросом. Преобразованный парк может стать культурным мини-центром, местом, где можно ненадолго остановиться и отдохнуть в суете каждодневных дел, воспользоваться зоной Wi-Fi. Посидеть в тени беседок, насладиться красотой природы, с помощью QR-кодов иметь возможность познакомиться с интересными фактами из жизни котов. Тем более, что в непосредственной близости с территорией парка планируется в ближайшее время реализация масштабного проекта по восстановлению аллеи по улице Дзержинского с обновлением асфальтных дорожек, клумб и зелёных насаждений.

Следует отметить, что уникальность этого парка состоит в особой тематической направленности инфраструктуры. Выбор символа (образа), который бы вызывал чувство домашнего уюта и энергетического благополучия был сделан по результатам социального опроса. Абсолютное большинство респондентов, взрослых и детей, назвали, что таким символом должен стать один из самых распространенных и любимых домашних животных – кот. Так родилась идея создания современного парка отдыха «#КОТОВАСия» с использованием в архитектуре и ландшафте цельной оригинальной дизайнерской композиции на тему котов, в котором будут зоны отдыха как для детей, молодежи, так и для людей пожилого возраста, для маломобильных групп населения.

В рамках работы над проектом были успешно решены следующие задачи:

1. Проведён социологический опрос жителей микрорайона, изучена топографическая съемка территории и определена дизайнерская идея оформления парка.

2. Исследованы имеющиеся растения и деревья на территории парка, наличие целых скамеек, фонарей, ограждения и других сооружений.

3. На основе топографической съёмки местности составлена схема нового парка с обновлёнными скамейками, фонарями, ограждением и других сооружений, определены места новых посадок зелёных насаждений.

4. Разработаны эскизы топиарий, лавочек, фонарей, детской площадки, зелёных насаждений, ограждения с использованием разнообразных фигур котов.

5. Сделаны подборки ссылок сети Интернет об интересных фактах из жизни котов, и привязать к ним QR-код.

6. Создан макет парка.

7. Составлена смета проекта.

Обустройство парка отдыха «#КОТоВАСия» направлено не только на создание уникального места отдыха жителей микрорайона различных возрастных групп, но будет способствовать улучшению экологической обстановки, созданию условий для развития самосознания и ответственности за окружающую среду у населения, бережного отношения к животным. Территория парка отдыха может стать площадкой для проведения культурно-массовых и общественных мероприятий, что приведет к привлечению большого количества детей и подростков к участию в общественной жизни района, повышению уровня эстетического и духовного воспитания подростков и молодёжи, а также сокращению числа подростков, бесцельно проводящих свое свободное время.

Таким образом, разработанный проект парка отдыха «#КОТоВАСия» имеет важное значение для повышения качества жизни населения. Во-первых, это проект социальной направленности. Он затрагивает интересы не только жителей близлежащих домов, но множества людей, которые по различным причинам могут находиться в этом месте. А ведь здесь транспортная развязка не только для внутригородского, но и для междугороднего транспорта. Рядом находится поликлиника, торговые объекты, администрация района и другие

учреждения. Соответственно, проект имеет высокую социальную значимость и большой охват населения. Кроме того, универсальный дизайн парка делает его максимально пригодным к пользованию для всех людей без необходимости адаптации или специального дизайна. Во-вторых, проект парка отдыха «КОТОВАСия» соответствует приоритетным направлениям современной государственной и региональной политики. Он направлен на решение задач, поставленных органами власти в приоритетном региональном проекте «Формирование комфортной городской среды» национального проекта «Жилье и городская среда». В-третьих, этот проект имеет мультипликативный эффект. Это и здоровый образ жизни (спортивная площадка и отдых на свежем воздухе), это и поддержка материнства и детства (территория для прогулок и отдыха родителей с детьми), использование современных цифровых технологий (зона Wi-Fi, познавательный эффект с помощью QR-кодов).

Секция
Создание условий для развития
предпринимательства, повышения
производительности труда
и международной кооперации

Marwan M. AbouRaya, Polina Petrova

**GLOBAL ECONOMIC CONSEQUENCES AND POSSIBLE
SOLUTIONS TO COVID-19**

Mansoura University, Faculty of Commerce, 2nd year-English Section.
Volgograd Institute of Management, branch of the Russian Academy of National
Economy and Public Administration, 3rd year-Economic Faculty

Supervised by: Dr. Natalia E. Buletova, Volgograd Institute of Management, branch
of the Russian Academy of National Economy and Public Administration Volgograd,
Russia

Abstract. During the situation that the whole world is in because of the COVID-19 (Coronavirus), most of the countries closed its industrial sector to face the spread of Coronavirus, so a great recession will be happened which will be greater than the great depression in 1930s and the economic crisis in 2008. This time is completely different, (it's not manufacturing) it's about cost and demand, services and how to make a good relationship between them to save the economy. For economically developed countries, where the service sector accounts for the largest share of the economy, a 10–12 % drop in GDP is associated with losses in this sector (tourism, recreation, etc.)

The purpose of the study is to determine the impact of the self-isolation regime due to the pandemic on the world economy and the economies of economically developed and developing countries, as well as the prospects for the development of

GMO technologies and human wastes into biogas and electricity to obtain positive effects in the socio-economic and environmental spheres of society.

Countries can use a new policies and new technologies such as (Genetically Modified Crops, Animals Cloning and Turning the human wastes into biogas and electricity) that can help us to face and overcome this recession and increase the GDP in a short time.

Research methods include: historical approach to the object of research, methods of quantitative statistical analysis.

Conclusions and results of the study include:

- comparison of the economic situation under the influence of coronavirus in Russia and Egypt showed the similarity of problems due to the similar structure of the economy, the high role of the state in solving crisis economic situations;

- to ensure the availability of food products in the conditions of constantly decreasing consumer solvency of the majority of the world's population with low and middle income, the authors presented the achievements and advantages of GMO products in crop and livestock production and

- the authors justify a set of measures to implement the policy of support and development of the production of GMO goods and services at the global and national level and human wastes into biogas and electricity.

Introduction

While the rapid development of the technologies nowadays, most of economies have traditional ways of dealing with the economic crises that happen and usually the procedures taken have a bad effect on its economy.

The modern technologies nowadays present great solutions for us to solve our problems with low costs.

Economics was built on one problem which is scarcity of resources compared to the unlimited needs of people and the population in the whole world increases, on the other side the resources are decreasing not to meet the needs of increasing number

of people so we must use some specific methods and technologies or we will face a great starvation in the whole world. So, the country has to be self-sufficient in food.

In addition, according to the theory of Clark-Fisher, the economy consists of three sectors of activity: the extraction of raw materials, the manufacturing sector and the service sector. At the same time, the more developed the service sector, the more economically developed the country is. Our task is to use this rule correctly in the context of a pandemic, adapting it to the current conditions. After all, at this moment of time, when people are in the mode of self-isolation and remote work, it is necessary to carefully review the composition of the service sector, introduce elements of digitalization, automation, and their remote provision, as well as analyze what types of services are dying out in the current conditions and how to deal with the problem of lack of jobs. [21]

Current trends in the modern world economy – the growth of the services sector, the lack of resources, a high level of international competition for markets for their products, the active introduction of digital technologies in the economy and the GMO system – they require justification and proof of the safety and economic security of such technologies as GMOs in agricultural activities (clashing national interests of food security, availability of goods for consumers, on the one hand, and the biological safety of the GMO technology itself for humanity, on the other hand) and human wastes into biogas and electricity to increase the achievability of a sustainable economy format with minimal withdrawal of natural non-renewable resources and maximum recycling of waste.[1]

On the example of the economy of Egypt in accordance with the author's method [] according to the data on the structure of the country's economy in 1998.

- in 1998, the following structural indicators were obtained for the Egyptian economy: for 1 monetary unit produced in the agricultural sector of the national economy, there were almost 2 units produced in industry, which is typical for industrial countries; the service sector also outperformed the industrial sector by 85%.[1]

- despite the reduction in the share of agricultural sector in GVA of Egypt, 14.9% in 1998 to 11.9% in 2016 and decline in the share of the industrial sector from

28.3% in 1998 to 27.5% in 2016, the main trend was the increase of the services sector, including the state, ensuring the growth of public satisfaction in the consumption of available and sought-after benefits.[1]

That is, for the Egyptian economy, losses in the service sector must be compensated by activating the most economical and affordable technologies for recycling waste against the backdrop of an important state task – providing the country's population with food at affordable prices. This is also true for most countries of the world [1].

Discussions

1. The Economic situation

1.1. Russia

On April 24 on the TV channel "Russia 1" Russian Minister of economic development Maxim Reshetnikov said that in the current situation, the Russian Federation loses about 100 billion rubles a day in GDP losses [15].

According to the international rating agency “S&P Global Ratings” Russia's GDP in 2020 will decrease by 4.8 % due to falling external demand and negative dynamics of domestic demand [15].

To support business the state can introduce not only tax holidays, but also allow companies that pay their employees salaries to avoid paying contributions to extra-budgetary funds while fighting the virus.

To stop charging rent in cases where the state or municipality is the lessor - this is another possible support measure [16].

Unlike normal crises, epidemics hit both demand and supply at the same time. For example, we can consider such a key industrial sector as the production of automobiles. We can see how demand decreases during a pandemic in the example of China. In February, due to the spread of the virus, car sales decreased by 5 times. Car factories cannot produce "for the future" because of fears for the lives of employees. In addition, they do not have enough components produced in other countries of the world. However, it is necessary to try to get out of even such a difficult situation. For example, manufacturers can start to produce devices for artificial lung ventilation.

The industry has experience in this reorientation: during the Second World War, American car factories produced planes, tanks, army trucks and automatic weapons. So, one of the ways for the auto industry to stay afloat is to abandon the production of expensive cars and completely switch to new technologies of electric cars, single-seat mini cars for industrial movement.

Another consequence of the coronavirus is the fall in stock markets. So, the stock markets in China, Hong Kong, India and Australia collapsed even more than the European ones [19].

Due to the coronavirus, the New York stock exchange and the London metal exchange have completely switched to remote trading since March 23 [17].

In General, the securities market has always been speculative, which means that the current situation shows the great role of the state as never before. So now is a good time to change the rules of the game and reallocate resources. China is an example for many, because there is a combination of strategic planning, state control of Finance, as well as market competition and private enterprise. The authorities simultaneously support business, ensure stable prices for energy and transport services, and invest in infrastructure. In China, public interests are higher and more important than the interests of individual mega-magnates [20].

Even at the end of winter, G20 policy makers were confident that the growth curve during the coronavirus period would take the form of a V: a sharp but brief drop in economic activity, followed by an equally sharp rebound and recovery. However, they now see that there will be no form V. At best, there will be something closer to U - with a long period "at the bottom" before growth begins.

The entire service sector is under threat, from restaurants and film studios to universities and taxis. Big sport lost billions of dollars in revenue from broadcasts and ticket sales. Even oil and gas companies, discouraged by the collapse in demand and oil prices, lined up for subsidies [18].

Another threat caused by the coronavirus is unemployment. 25 million of the 72 million working Russians, or more than a third of the workforce, are under attack, according to Vladimir Gimpelson, Director of the HSE center for labor research.

Experts of the rating Agency S&P Global Ratings concluded that the world economy due to the coronavirus pandemic by the end of 2020, not only will it not show growth, but it will go down by 2.4 % [19].

1.2. Egypt

Planning and Economic Development Minister Hala El-Said said that the government has cut its GDP growth forecast for the fiscal year ending in June 2020 to 5.1 % from 5.6 % [4].

The President Al-Sisi called for increasing income tax exemption cap for all employees with salaries ranging from EGP 8,000 to 15,000 annually [5].

He further directed the government to introduce a new tax bracket 2.5 percent lower for whose income is less than EGP 35,000 to help low-income household [5].

The Egyptian Stock Exchange market (EGX) indicates lost about EGP 175 billion in 3 months, including a loss of about 134 billion in March alone a coronavirus hit the global markets [6].

The government has also introduced a one-time-off cash payment to irregular workers impacted by the COVID-19 outbreak, targeting 1.5 million workers with EGP500/month for three consecutive months starting April 13, 2020. It has also introduced exceptional wage and pension increases (of 14 % starting next FY), revised tax exemption thresholds, and raised the minimum wage [13].

2. The New Technologies

2.1. Genetically Modified Crops

Firstly, The GMO is allowed in some countries like Egypt (can make it inside) and prohibited in the other like Russia (can't make it inside but can import it from outside).

The country has to use Genetically Modified Engineering in food like (tomato – carrots) and use the cloning in cows and sheep (evidence and its methods down).

- In a paper published in 2007 in Middle East Journal of Scientific Research said that “the correlation study suggested that the important characters like number of leaves at flowering ,number of fruits at harvesting showed positive association with

fruit weight i.e. increase of leaves at flowering, number of flowering and total number at harvesting reflects yield increase“ and “on the other hand, positive associations with these characters indicate that vegetative tall and vigorous plant stature with more flowers produce more fruits, thus these characters are important yield attributes to be recorded in the selection criteria for improvement. “So, that means if we changed in the genes of tomato with specific way, this change with increase in the yield of tomato and its weight [3].

- Dec10,1948 Science Magazine published a paper about the effect of coconut milk on growth of explants from carrot root and show that we can grow pieces of carrot in coconut milk (sustainable liquid media) to complete and become full mature carrots, so that means it can be increased in number easily [2].

But Nothing in the life has advantages only, it also has risks like:

1. Increased herbicide use reduced in-field biodiversity that may reduce the ecological services provided by agricultural ecosystems.

2. Promotes development of Bt resistance, which will eliminate Bt as a relatively safe pesticide kills non-target caterpillars and butterflies such as monarchs (Pimentel 2000).

3. Facilitates the creation of new viruses (Hails 2000) and moves genes into nonagricultural ecosystems where the subsequent increase in fitness of weedy species could eliminate endangered species.

4. Prevents farmers from developing their own seed supplies adapted to local conditions (Conway 2000).

5. Disrupts local ecosystems if an ecologically limiting nutrient or protein is produced.

6. Adds to excess nitrogen leaching from agricultural activities degrading human health and reducing biodiversity. (The Risks [8])

2.2. Animals Cloning

During the last 50 years there were a lot of experiments about animals cloning in attempt to increase the number of cows and sheep that we need and control it.

- Nov30 2001 Science Magazine published a paper “Cloned cattle can be healthy and normal “showed great advance in cloned cattle that they evaluated a series of 24 sexually mature cattle, cloned from non-quiescent somatic cells as described.

A total of 469 blastocysts were transferred into progesterin-synchronized recipients and 110 of 247 recipients (45 %) were pregnant as determined by ultrasound 35 to 40 day after transfer.

80 of these spontaneously aborted (73 % compared with 7 % to 24 % for vitro fertilization-derived pregnancies). 30 developed into term and 6 died shortly after birth. Necropsy results indicated that 5 of 6 deaths were due to cardiopulmonary problems secondary to placental insufficiencies and one calf died from enteric complications 149 days after birth.

The paper also showed that the remaining Holstein cattle (80%) and remaining alive and healthy 1 to 4 years later (survival from birth to reproductive maturity normally from 84 % to 87 %).

The Results of physical examination were normal for all animals and the results of abdominal palpation rectum (reproductive, gastrointestinal organs and kidneys) were normal.

At the end of this part Science prove that Genetically Modified food is normal and there isn't any danger from eating it and the cloned animals are normal and healthy and also no danger from eating them.

So, we have the solution and don't use it [7].

Until now there isn't any article show any risks of animals cloning but some researchers said that the perfect cloning has not hazards and it will appear like exactly the normal, the hazards come from potential mistakes that may be happened [14].

2.3. Turning the human wastes into energy

Nowadays most of the countries in the whole world use either Oil or Natural Gas which will run out one day and far from talking about the importance of using the clean energy like (Solar Energy and Wind Energy) but we have an important

source of energy we don't use and it's bad not to use it (Human Excreta).

A paper published in a conference in 2014 talking about recycling of human excreta to energy through biogas generation and showed Indonesia case: the use of waste to produce biogas not only limited to the waste from nature such as agricultural waste, food waste, or cattle manure; but also use human waste hereinafter called human excreta. The use of human excreta for biogas generation considered beneficial either in the term of process or environment. It is at the same time produce energy and reducing environmental problem that caused by unmanaged human excreta. In Indonesia, the main use of biogas itself is for cooking and generating electricity [9].

Not only Indonesia use the human excreta to get energy but also India, Sweden and Singapore.

If we don't use the organic wastes generally of animal or human to get energy even if with small quantity it will be bad cause that organic wastes either used in fertilizing the land for cultivation and this may cause underground water pollution by excessive use of them or wasting this source which is very important cause the demand of electricity and natural gas (or biogas) is increasing [10].

Policies

There are some policies we should follow to grow economy and solve economic problems if there are.

1-Government increase its spending on (planting GM Crops and turning the human excreta into biogas firms) and decrease its spending on organic crops planting (optional).

2-Decrease the taxes on (planting GM crops and turning the human excreta into biogas firms) or cancel it for number of years may reach 5 years (till have self-sufficiency in the country which will come true quickly).

3-Export the excess supply of GMO Food with the same prices (the countries allow GMO and vice versa for countries prohibit it).

4-The Central Bank stops issuing money till having price stability in the markets to avoid any potential inflation may happen.

5-Increase trade barriers on any good has genetically modified in the country or

stop importing GM Food till self-sufficiency then return the trade barriers with high rates (for the countries allow GMO and vice versa for countries prohibit it).

Solutions

1-After ending coronavirus crisis The International Monetary Fund, The World Bank and all financial institutions should give aids to the countries that were significantly damaged because of coronavirus.

A special role in this financial support should also be provided by financial institutions of groupings of countries (for example, BRICS...), since this is more secure for national financial systems and increases the role of such countries ' integraphy (not only economic, but also political)

2-The Govrnment should persauade businesses owners to co-operate with them to grow the economy again by buidling firms for generating energy from human wastes, and all of new technologies to create millions of new job opportunities and run the market again, but on the other hand the government should stop taxes on these firms for the period of the recession after COVID-19 crisis.

For example, in both Russia and Egypt: there are the privatization system and the bidding and auction system which are offered by the government to make a project or transaction between them. With these measures, the state solves the problem of employment, preserving enterprises, and restoring the most affected types of activity – in manufacturing, construction, and services. As the experience of Russia's agricultural regions shows, the conditions of the pandemic have less affected agricultural producers (only if they are highly dependent on imports), since in Russia and Egypt there is no such high dependence on foreign labor migrants and the level of support from the state is traditionally high. However, objective factors (risks of crop failure, a sharp decline in the level of fertility of agricultural land, etc.) require the development of new technologies, including GMOs in crop and livestock production.

3-The Countries prohibit creating GMO should allow import GMO food from the countries which allow it with a low prices (at the same the countries which allow it will produce a huge quantities of GMO food to low its prices to help the other

countries).

Conclusion

Science and Technology are developing every day and every moment, they give us new things everyday which can make us more comfortable with low prices and its real worth is priceless.

In the discussions The Authors showed just examples in agriculture and in animals but there are other several experiments which prove that other essential crops can be genetically modified to increase the number of yields and in technologies illustrated used to increase the number of animal show its ability to increase the number from other alive cells but now the scientists are doing experiments to clone from other died cells and some of these experiments have succeeded so, these technologies can develop an economy has stagflation and get it to the highest position in several categories.

In the short run all these technologies will cost the country a lot but in the long term will cost less and the country will get a lot of money without just thinking in issuing money and the country won't think in its resources like now if it wants to increase or decrease them and shift its thoughts to develop the education and medical care to increase the productive power, the scientific research, it'll get expertise in all categories and it'll help the country develop the technologies it has or invent new technologies more efficient, less costs and more productive then it'll automatically shift their thoughts to get in the category of aerospace engineering and the advanced science.

The country should market to the GM food and show that there is no difference between GM food and normal food except price and the low price of GM food is because of the large quantity is produced but the main thing is to confirm the safety of these products for the human body.

In this case we will find noticeable change in the interests of people in buying goods and services and according to the class of people it will be change in specific degree for example the first class of people may not notice any change on them and in the low class of people who are poor people, the poverty will disappear by high

percentage and will consider the Genetically Modified food as a normal food that they can buy anytime and the normal food as a luxury food regardless Genetically Modified food and normal food are mostly the same with some small differences but the middle class of people percentage of them will heading to buy Genetically Modified food and the rest percentage will buy normal food and that is according to every one's education and culture. It also depends on the level of income and customer solvency.

The ideal model for getting out of the global economic crisis, in which countries continue to plunge both because of coronavirus, and for a number of other reasons (the financial crisis, the "trade" war between the US and China, difficulties in regulating the volume of carbon production, etc.) is when all countries should help each other because the international trade is intertwined, so one falls, all fall.

Nowadays we make money control the price of goods and services by increasing or decreasing in the quantity of money (control the fiscal policy and monetary policy) but in this case The Genetically Modified Crops, Cloned meats and the biogas and energy from human and animal's waste will control the price of themselves and control also the value of the national currency.

The Authors intended to mention some old references to say that we have a solution and we are in another path.

Thoughts will be changed in the future due to the education and advertisement by the biotechnology industry. New research and development in this area should also be available to the global community, including technology, so the participation of supranational institutions is important to ensure a high level of such research, and their openness, accessibility and security for the economically developed and developing countries of the world.

References

1. Buletova N. E., Stepanova E. V., Sergany M. Structural Analysis of Egyptian Economy: Trends in Service and Digitalization. *Advances in Economics, Business and Management Research*, volume 83. 2nd International Scientific Conference

on ‘Competitive, Sustainable and Safe Development of the Regional Economy’ (CSSDRE 2019). Pp.16-21. DOI: <https://doi.org/10.2991/cssdre-19.2019.4>

2. Effect of Coconut Milk on the Growth of Explants From Carrot Root (S.M. Caplin and F.C. Steward) [Science December 10, 1948, Vol. 108].

3. Studies on Genetic Variability and Interrelationship among the Different Traits in Tomato (*Lycopersicon esculentum* Mill.) (A. Haydar, M.A. Mandal, M.B. Ahmed, M.M. Hannan, R. Karim, M.A. Razvy, U.K. Roy and M. Salahin) [Middle-East Journal of Scientific Research 2(3-4): 139-142, 2007].

4. Enterprise Website. [Egypt cuts GDP growth forecast to 5.1% from 5.6% in FY 2019–2020] <https://enterprise.press/stories/2020/03/29/egypt-cuts-gdp-growth-forecast-to-5-1-from-5-6-in-fy-2019-2020-13911/>

5. Egypt Today Website. [Sisi orders gov't to boost workers' income, raise tax exemption cap] <https://www.egypttoday.com/Article/1/82610/Sisi-orders-gov-t-to-boost-workers-income-raise-tax>

6. See egypt Sada ElBalad Website. [EGX Indices Lose EGP 175 Bln in Q1 as Coronavirus Hit Markets] <https://see.news/egx-indices-lose-egp-175-bln-in-q1-as-coronavirus-hit-markets/>

7. Cloned Cattle can be healthy and normal (Robert P. Lanza, Jose B. Cibelli, David Faber, Raymond W. Sweeney, Boyd Henderson, Wendy Nevala, Michael D. West, Peter J. Wettstein) [Science Vol.294 30 November 2001].

8. Recent Advances in Plants Biotechnology, Peter B. Kaufman, Soo Chul Chang, Ara Kirakosyan [pp 333-346 Risks and Benefits Associated with Genetically Modified (GM) Plants].

9. A Review of Recycling of Human Excreta to Energy through biogas generation: Indonesia Case (Dian Andriani, Arini Wresta, Aep Saepudin, Budi Prawara) [Energy Procedia 68(2015) 219-225]. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4419-0194-1_13

10. Turninig Human Waste into Renewable Energy: Scope and Options for India (Mukherjee, Sacchindananda and Chakraborty, Debashis) [Munich Personal RePEc Archive 12 September 2016].

11. Principles of Economics Karl E. Case, Ray C Fair and Sharon E. Oster, 11th edition.
12. Economics of Money, Banking and Financial Markets, 10th edition by Frederic S. Mishkin.
13. The World Bank Website. [Egypt Overview, May 01,2020] <https://www.worldbank.org/en/country/egypt/overview>
14. Food Consumption Risks Associated with Animal Clones: What Should Be Investigated? Larisa Rudenko, John C. Mathenson, Amey L. Adams, Eric S. Dubbin, and Kevin J. Greenless.
15. RIA Novosti Website [The Ministry of Economic Development estimated the loss of the economy due to coronavirus] <https://ria.ru/20200424/1570539138.html>
16. Forbes Website [How can Russia avoid a catastrophe in the economy due to coronavirus?] <https://forbes-ru.turbopages.org/s/forbes.ru/biznes/395625-kak-rossii-izbezhat-katastrofy-v-ekonomike-iz-za-koronavirusa>
17. BBC Website [Coronavirus has undermined the global economy for many years, OECD warns] <https://www.bbc.com/russian/news-52004489>
18. BBC Website [The world is getting poorer because of the coronavirus. Who and how much will pay for it?] <https://www.bbc.com/russian/features-51878034>
19. RBC Website [S&P has changed the forecast for the global economy from growth to decline due to the virus] <https://www.rbc.ru/economics/16/04/2020/5e98b6eb9a79470f1f9b6d7b>
20. RBC Website [Glazyev noticed once a century the state of resonance] <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5e9745b49a794771c943c5c8>
21. Sectoral structure improvement in an economy with raw material exports specialization, Elena Vjacheslavovna Perepelkina,
22. <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-eksportnoy-spetsializatsii-na-strukturnye-izmeneniya-v-ekonomike/viewer>

Abdelrahman Magdi Moustafa ahmed, Julia Selivanova

GOVERNMENT SUPPORT FOR BUSINESS DURING CRISES: THE CASE OF COVID-19

Mansoura University, Egypt
Volgograd Institute of Management, branch of the Russian Academy of National
Economy and Public Administration, 3rd year-Economic Faculty

Supervised by: Dr. Ekaterina V. Stepanova, Volgograd Institute of Management,
branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration,
Russia

Abstract. During the period of economic instability, unemployment level increases, employment rate and business activity decreases, therefore the level of supply and demand in the market reduces, and real incomes of the population decrease. This is aimed at minimizing the effects of the crisis. Each country solves crisis problems differently. This article discusses measures of support of business in Russia and Egypt during the coronavirus pandemic.

Key words. Government Support Measures, Crises, Central Bank Policy, Unemployment rate.

Turning to international experience, economics professor at Ain Shams University in Cairo, Yumn al-Hamaqi, said: «This opens the door to unprecedented losses», demonstrating the potential extent of the impact of Covid-19 pandemic on the financial situation of the public economy of Egypt.

In 2016, the Egyptian government adopted some correctional measures to reform the whole national economy. These measures resulted in improvement at the start of the first quarter of this year. Egypt had a 5.6 GNP Growth rate in 2018/2019 with stabilized Unemployment rate at around 8 percent. In addition, The Egyptian pound (EGP) Exchange rates has increased against the USD in 2019 and was deemed one of the year's top performing currencies [1].

Egypt's recovering Economy faced harsh changes Since the start of shutting down procedures taken by the Egyptian government in mid-March of 2020, the majority of enterprises in all fields suffered from the loss as a resulted of the huge cut in demand. Moreover, well-established industries like tourism (employs 10% of the

country's workforce) is experiencing a complete absence of demand after yielding \$12.6 billion in revenues (12 % of Egypt's GDP) which is the highest in a decade [2].

Vast majority of businesses were forced either to cut wages or to lay off employees to reduce the expenses. Therefore, a prompt governmental response was needed to help corporates cope with the new circumstances and hence secure the Egyptian workforce from unemployment.

The Egyptian government responded to the implications of coronavirus outbreak by offering facilitations not only to the most-damaged sectors like aviation and tourism, but also to other business sectors which may have been affected either directly or indirectly.

The facilitations offered by the Egyptian Government included a decrease in the prices of natural gas used in industry and postponed the due property tax owed by tourist and industrial facilities for three months.

In addition, The Central Bank of Egypt (CBE) instructed local banks to give six-month grace period for the loans granted to all corporates whatever was their line of work. Moreover, The CBE permitted the banks to provide the companies with the credit necessary to help them conduct their day-to-day operations and pay salaries. In a try to protect the customer's purchasing power, The CBE decided to decrease the borrowing rates by 3 percentage points in in mid-March 2020 so the consumer's demand remains unaffected and help maintain supply-demand balance within the market.

Also, The Egyptian Government encouraged developing special programs to the companies that have been severely damaged since the beginning of the outbreak. This has been clearly illustrated in 5 April 2020, when the Egyptian President Abdelfattah El-Sisi ordered the Ministry of finance to help with the financial obligations of civil Aviation sector's companies and ordered to provide with low-interest loans which include up to two-year grace period [3].

In conclusion, The Egyptian Government is trying to maintain the financial progress it achieved as Egypt was ranked among the top ten Emerging Markets according to Morgan Stanley's index [4]. That has been the outcome of adapting numerous correction measures in 2016 and after. Yet, the Government is trying to pro-

sect enterprises operating on its soil since the unexpected change occurred in mid-March. As a result, by the start of June 2020 some restrictions will be lifted and many sectors will be reopened according to the government's plan to coexist with the epidemic.

As for Russia on May 21, the Ministry of Economic Development of Russia presented an updated forecast for Russia's social and economic development for 2020–2023 in which the main parameters were adjusted taking into account the impact of the COVID pandemic-19. Earlier, in January, before the outbreak of coronavirus, the Economic Development Ministry predicted 1,9 % economic growth in 2020 and 3.1 % in 2021.

According to the ministry, Russian economy will return to the pre-crisis level no earlier than the first half of 2022. According to the Ministry of Economic Development, the largest drop in GDP this year is expected in the second quarter, when the country's economy slowed down due to lockdown measures by 9.5 % in annual terms. In the third and fourth quarters, a slowdown is expected to decline and reach 6.3% and 5.2 %, respectively. The Minister noted that as quarantine restrictions relax, the active phase of economic recovery will begin in the fourth quarter and continue in 2021. In subsequent years, the Russian economy will grow by 2.8 % in 2021, 3 % in 2022 and 3.1 % in 2023.

Unemployment rate in Russia in 2020 has reached its maximum since 2011 reaching 5.7 %. Further, the unemployment rate is predicted to decline: 5.4 % in 2021, 4.9 % in 2022, 4,7 % in 2023.

According to the results of the current year, real disposable incomes of the population will decrease by 3.8%, after which they will begin to grow by 2.8% in 2021, by 2% in 2022 and by 2.6% in 2023. In the second quarter, real incomes of the population will decrease by 6%, without anti-crisis measures to support the population, the decline would be 7.5%.

The central bank prediction says that inflation in the Russian Federation will not exceed the target and will be 4% in 2020-2023. In January version of the forecast, the ministry expected inflation to be 3% in 2020.

The Ministry of Economic Development predicts that industrial production in the country will fall by 5.4 % in 2020, an increase of 3.3 % is expected in 2021-2022, and 3.4 % in 2023.

It is planned that the average annual ruble exchange rate in 2020 will amount to 72.6 rubles per dollar with an oil price of \$ 31.1 per barrel [5].

Russia has developed a fairly wide range of measures to support business during the coronavirus pandemic, which extend their effect not only directly during the crisis, but also during the phase of gradual exit from it and the abolition of quarantine measures.

In this article, only the main ones will be considered. Small and medium-sized businesses are provided with the following support measures:

1. In the field of loans:

- Entrepreneurs from any industry can receive loans at a rate of 8.5 % per annum for up to 3 years for any purpose under the Bank of Russia program to stimulate lending to small and medium-sized businesses.

- A government program is in place to preserve employment in the affected sectors. Under this program, banks give loans to entrepreneurs at a rate of 0% per annum for up to 6 months to pay salaries to employees [6].

The Bank of Russia has allocated additional funds for lending to support and maintain employment of borrowers who do not have the status of small and medium-sized enterprises and are not system-forming organizations.

2. Tax holidays for affected industries, which are provided under the following conditions:

- Revenues decreased by more than 50 %, or there is a loss while reducing revenues by more than 30 % – a delay of 12 months.

- Revenues decreased by more than 30 %, or there is a loss while reducing revenues by more than 20 % – a delay of 9 months.

- Revenues decreased by more than 20 %, or there is a loss while reducing revenues by more than 10 % – a delay of 6 months.

- Installments can be granted for a period of up to 3 years with a decrease in in-

come by more than 50 % or the presence of losses while reducing income by more than 30 %.

These vacations do not apply to the payment of the following taxes: except VAT, mineral extraction tax, excise taxes and tax on additional income from the extraction of hydrocarbons. [7]

3. Also, in May and June, the Government will pay small and medium-sized entrepreneurs free financial assistance at the rate of 12,130 rubles per employee. This money can be spent on any expenses of the NSR, including salaries.

4. From June 1, 2020, enterprises from affected sectors, as well as socially oriented non-profit organizations, can receive a loan according to the formula: number of employees * minimum wage (12,130 rubles) * 6 months. The final rate for consumers will be 2 %, the rest is subsidized by the state. Interest will not have to be paid monthly, they are capitalized. The loan repayment period is April 1, 2021. For enterprises that retain at least 90 % of their employees, the loan will be debited with interest - the entire amount will be paid by the state. If at least 80 % of the employees remain in the state, the entrepreneur will have to repay only half of the loan and interest on it. [7]

A loan can be used both directly to pay salaries, and to refinance or repay a previously taken interest-free salary loan.

Banks participating in the program will be allocated 5.7 billion rubles to recover lost revenue. The total volume of loans issued should be at least 248 billion rubles.

5. For organizations and individual entrepreneurs belonging to small and medium-sized enterprises, the aggregate rate of insurance premiums is reduced from 30 to 15 % for a part of salaries exceeding the minimum wage (12130 rubles) during the month. The premium rate for compulsory pension insurance will be 10 %, for compulsory medical insurance – 5 %. Insurance contributions for compulsory social insurance in case of temporary incapacity for work and in connection with motherhood are not paid. [7]

There are also a number of measures aimed at supporting industries: tourism, the purchase of medical equipment, agriculture and air travel. In addition, bankruptcy

proceedings were postponed for 6 months, the deadlines for submitting tax reports and tax on-site inspections.

In the end, this set of measures is quite effective in this situation, since small and medium-sized businesses are one of the most vulnerable sectors. However, it does not take into account the losses of large corporations, because the share of small and medium-sized businesses in the Russian economy in 2019 amounted to only 23 %. It is also possible that the state should pay attention to direct payments to the population of the whole country, rather than certain categories of citizens, which should help stimulate demand and improve the way out of the crisis in the future, since there are already measures to support the proposal. And in the future, this will help the business to quickly receive income and cover all its expenses and losses.

In conclusion, the approaches to this problem in Russia and Egypt coincide. In the future, this should help countries effectively overcome the current crisis.

References

1. Yasser Elnaggar, What does COVID-19 mean for Egypt's economy, Middle East Institute, March 26, 2020, <https://bit.ly/2Lq8VsT>, (Last visited 14 April 2020)

2. Egypt reopens slowly to revive coronavirus pandemic-hit economy, Arab-News, 06 May 2020. <https://arab.news/ppuws> (Last visited 14 April 2020)

3. Doaa Mahmoud, Civil Aviation companies welcome the Government's support, AlmalNews, 07 April 2020, <https://bit.ly/3ggmCJ4>, (last visited 19 May 2020),
Supra note 3.

4. Минэкономразвития оценило влияние пандемии COVID-19 на экономику России / Тасс // [Электронный ресурс] - <https://tass.ru/ekonomika/8535503>.

5. Коронавирус: меры поддержки граждан и бизнеса / Официальный сайт ЦБ РФ // [Электронный ресурс] – <https://cbr.ru/covid/>.

6. Меры правительства РФ по борьбе с коронавирусной инфекцией и поддержке экономики / Официальный сайт правительства РФ // [Электронный ресурс] - http://government.ru/support_measures/measure/7/.

А. В. Агеев, О. Ю. Горкавченко

ПРОЯВЛЕНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: Д. В. Кожемякин, канд. юрид. наук

Распространение пандемии COVID-19 в настоящий момент заставляет государства пересматривать свою налоговую политику. Большинство государств вынуждены принимать карантинные и самоизоляционные меры для обеспечения безопасности людей и попытки остановить распространение вируса, что сильно вредит экономике.

Поэтому сегодня государствам необходимо проводить такую бюджетную, а главное налоговую политику, чтобы субъекты предпринимательской деятельности понесли минимальные убытки, а государство продолжало получать доход от налогов. В обычное время нужды бюджета во многом диктуют налоговую политику государства, сейчас же необходимо изменить роли из-за неординарной ситуации и формировать бюджетную политику основываясь и исходя из, фактической возможности субъектов выплачивать налоги и конечных сумм налогов, поступающих в бюджет.

При этом действия государств и международных организаций отстают от происходящих реалий, что уже привело к большим экономическим потерям. Так рекомендации и ответы от Еврокомиссии поступили только 13 марта 2020 г. [1]

Регулирование в сфере налогообложения должно привести к стимулированию участия предпринимателей в экономике в период пандемии и после нее и привести к как можно меньшему уходу малого и среднего бизнеса с рынка. Кроме того государство само должно обладать экономической возможностью исполнять свои социальные функции и международные обязательства, а при необходимости получать поддержку от иных государств. Так, воздействие вспышки COVID-19 в Италии приобрело масштабы, которые позволяют ис-

пользовать ст. 107(3)(b) TFEU. Это позволяет Европейской комиссии утверждать дополнительные меры национальной поддержки для устранения серьезных нарушений в экономике государства-члена [2]. Следовательно, регулирующая функция налогообложения при сложившейся ситуации должна стать приоритетнее, чем фискальная функция.

Как известно суть регулирующей функции предполагает влияние государства на экономическую ситуацию посредством установления, изменения и отмены налогов, корректирования налоговой политики. При помощи такого механизма государство может влиять на развитие экономики различным образом [3].

Так, в одном случае налогообложение может стимулировать развитие экономических отношений в определенной сфере, в другом, наоборот, может сдерживать экономическое развитие. Это позволяет говорить о наличии стимулирующей и дестимулирующей подфункций [4].

Сегодняшняя мировая ситуация и практика указывает на необходимость введения дополнительных, либо расширения имеющихся, мер стимулирования. В качестве основного инструмента здесь выступают налоговые льготы, которые способны эффективно побуждать субъектов предпринимательской деятельности к инвестированию прибыли в развитие собственной производственной базы, внедрению новых технологий, что, в свою очередь, ведет к увеличению налоговой базы и поступлений налога на прибыль в бюджет в будущем. [5] А в настоящих реалиях позволить бизнесу остаться на рынке и продолжить функционировать.

Одним из ярких примеров предоставления налоговых льгот выступила Австрия. Согласно изменениям налогоплательщики, пострадавшие от потери дохода из-за коронавируса имеют возможность подать заявление на снижение или установлению на уровне 0,00 евро в год авансовых платежей по корпоративному налогу за 2020 год до 31 октября 2020г. В заявлении налогоплательщик должен представить достоверные доказательства возможного уменьшения налоговой базы исходя из специфики своей проблемы.[6] А Правительство Ве-

ликобритании заявило о снижении налогов на коммерческую недвижимость для туризма, отдыха и розничной торговли.

Кроме общих правил, которые действуют на всей территории государства, существует практика по применению локального регулирования. Такую позицию выбрал Китай, указав, что необходимо возобновлять цепочку производства и особенно уделять внимание специализированным и новым участникам предпринимательской деятельности [7]. Так было принято решение об освобождении от уплаты НДС мелких налогоплательщиков в провинции Хубэй.

Еще одной популярной мерой является изменение сроков уплаты налогов. Такой способ позволяет предоставить налогоплательщикам отсрочку или рассрочку по уплате налогов и избежать ответственности за неуплату налога в установленный ранее срок. Такой способ использует Республика Казахстан

Российская Федерация также ввела меры поддержки для бизнеса. Однако, избранный Правительством подход является довольно противоречивым в правовом и экономическом смысле. Это вызвано в первую очередь изданием подзаконных нормативно-правовых актов, не в полной мере соответствующих Конституции РФ и федеральным законам.

В Постановлении Правительства РФ от 02 апреля 2020 г. № 409 «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики» указаны меры поддержки среди них: продление срока уплаты налогов и страховых взносов, приостановление взысканий недоимок, мораторий на банкротство. Однако способ определения субъектов, на которых распространяются данные меры поддержки, является экономически необоснованным. Согласно п. 1 данного Постановления такие меры распространяется на хозяйствующие субъекты, которые занимаются предпринимательством в тех сферах, которые установлены в перечне, утверждаемым Правительством РФ, а согласно п. 2 осуществление субъектом деятельности, подпадающей под получения мер поддержки, определяется через ОКВЭД. Следовательно, большое количество участников предпринимательской деятельности остаются вне поля действия данного Постановления, в том числе субъекты обслуживающие деятельность лиц, занятых в пострадавших сферах.

Данные меры регулирования необходимы для поддержания предпринимательства и сохранению налоговой базы в последующем, хотя по своей сути эти меры и противоречат фискальной функции налогообложения.

Библиографический список

1. European Commission.COVID-19: Commission sets out European coordinated response to counter the economic impact of the Coronavirus // режим доступа: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_459 дата обращения 06.04.2020

2. К. А. Пономарева, COVID-19: экономические меры в Евросоюзе. – 2020 // режим доступа: <http://nalogoved.ru/news/9106.html?fbclid=IwAR3mSasMzt6xlobk7kWGWWAj8D3Pe2NVVG6PO4o4vhx5Io8RxnQxG6DqsJ4> дата обращения 06.04.2020 г.

3. Орлов М.Ю. Десять лекций о налоговом праве России: учебное пособие. – М.: Городец, 2009. – 207 с.

4. Куприн А.А. Налоги и налогообложение: учебник. СПб.: Астерион. – 2017. – 392 с.

5. Боташева З. С., Воробей Е. Н., Гварлиани Т. Е. Налоговые льготы: методология, практика применения, эффективность: коллективная монография. Сочи: РИЦ ФГБОУ ВПО «СГУ», 2014. – 144 с.

6. К. А. Пономаревой, Налоговые меры борьбы с последствиями коронавируса: межстрановой обзор// режим доступа <http://nalogoved.ru/news/9104.html?fbclid=IwAR0CCAdIeZWbEV-i6Noxm6YG-daawEEaH04UansEZwV65QkYlguocfKGRzU> дата обращения: 06.04.2020 г.

7. Ministry of industry and Information Technology of the People's Republic of China // режим доступа: <http://www.miit.gov.cn/n1146295/n1652858/n1652930/n3757016/c7836652/content.html> дата обращения: 06.04.2020 г.

Я. Е. Батищева

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ» И «БАНКРОТСТВО» В ОТНОШЕНИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

В настоящее время в научных исследованиях остается дискуссионным вопрос относительно специальной финансовой терминологии. Например, отсутствует четкий и однозначный концепт понятий «финансовая несостоятельность» и «банкротство» предприятия. Взгляды ученых разделились по этому поводу на три основных группы. Одни экономисты считают эти понятия тождественными. Другие исследователи считают их взаимосвязанными, в части того, что состоянию банкротства предприятия предшествует состояние его финансовой несостоятельности. Третья группа ученых придерживается мнения, что эти понятия имеют разный смысл.

Мнение первой группы ученых тесно связано с трактовкой терминов в федеральном законе № 127-ФЗ, в котором не разделяются понятия «банкротство» и «несостоятельность». В соответствии с данным законодательным документом, несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов (работников) по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1]. Соответственно, в правовом аспекте действующее законодательство предполагает тождественное определение понятий «несостоятельность» и «банкротство», приводя последнее в скобках, то есть в качестве пояснения к термину несостоятельность.

Рассматривая экономическое содержание, а точнее финансовый аспект данных понятий, следует выделить принципиальные различия между ними.

В первую очередь в разграничении понятий банкротства и финансовой несостоятельности заинтересованы организации, находившиеся в сложном,

кризисном финансовом положении. В современной экономической ситуации большое значение имеет вопрос деловой репутации экономического субъекта, и в случае если организация не имеет возможности выполнения своих денежных обязательств, то для нее предпочтительнее использование термина «финансовая несостоятельность», а не банкротство. Что дает основание контрагентам полагать, она сможет продолжить свою деятельность и при эффективных методах антикризисного управления восстановит финансовую устойчивость. Если же организацию объявляют банкротом, то уже не будет возможности улучшить финансовое положение и организация не сможет продолжить функционировать на рынке.

Таким образом, разграничение понятий «банкротство» и «несостоятельность» является вполне обоснованным. Однако не стоит относить банкротство только к юридической сфере. П. П. Цитович в своей статье приводит мнение о том, что при разделении значений данных понятий целесообразно связывать банкротство с введением конкурсного производства [2]. В свою очередь, под несостоятельностью следует понимать комплекс правоотношений, возникающих в связи с недостаточностью имущества должника или невыполнением своих финансовых обязательств с момента принятия арбитражным судом заявления о признании организации банкротом и до момента принятия решения по данному заявлению. То есть несостоятельным предприятие можно считать до того момента, пока решением арбитражного суда должник не будет признан банкротом. И только после открытия завершающей стадии банкротства – конкурсного производства, организацию можно считать банкротом.

Чаще всего в экономической литературе различают понятия «финансовая несостоятельность» и «банкротство». Банкротство определяет определенный правовой статус предприятия, то есть признанный судом. А финансовая несостоятельность рассматривается как финансовое состояние организации, обусловленное его абсолютной неплатежеспособностью.

Абсолютная неплатежеспособность организации характеризуется превышением суммарных обязательств над реальной стоимостью активов, в течение

длительного периода, как правило, более года и практически неустранима даже путем кардинального изменения деятельности компании. В отдельных случаях устранение абсолютной неплатежеспособности организации возможно за счет дополнительных взносов в уставный капитал или целевого финансирования, однако, подобные ситуации можно рассматривать как исключительные, и применимы к стратегически или системно значимым организациям.

К подобной точке зрения приходят ученые Б. Клоб и Ле Хоа, определяя несостоятельность как неплатежеспособность организации, то есть такого ее финансового состояния, когда организация не способна своевременно в полном объеме исполнять свои обязательства. Если такая ситуация является достаточно продолжительной и полностью отсутствует возможность восстановления финансовой устойчивости, то это может привести к банкротству организации. По мнению Ле Хоа, банкрот – должник, в отношении которого принято решение о ликвидации [2].

Исходя из вышеизложенного, соотношение понятия «финансовая несостоятельность» и понятия «банкротство» юридического лица представлено на рисунке 1.

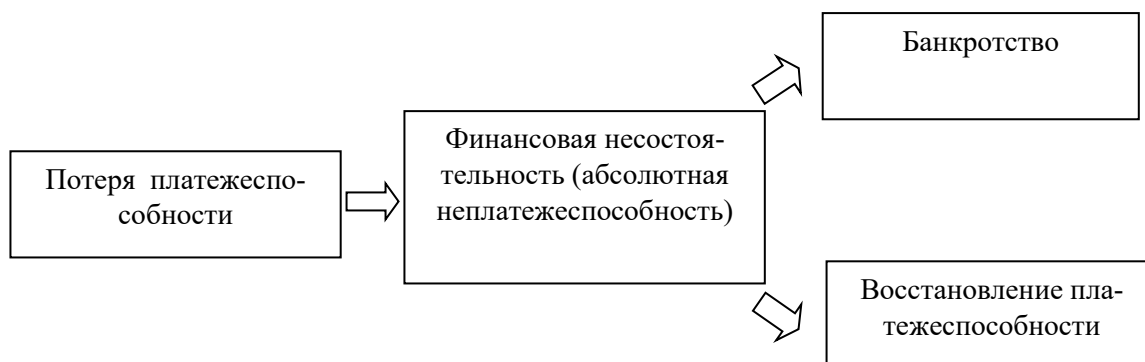


Рис. 1. Соотношение понятия «финансовая несостоятельность» и понятия «банкротство» юридического лица

Источник: составлено автором

Затруднительное финансовое положение начинается с потери платежеспособности, далее если предприятие теряет все возможности расплатиться с кредиторами, то оно приобретает новый статус – становится финансово несостоятельным. Затем возможны два варианта развития событий. Первый – ини-

циация процедуры банкротства и после решения арбитражного суда – признание организации банкротом и ликвидация организации. Или второй вариант – восстановление платежеспособности и продолжение деятельности организации. Соответственно, финансовая несостоятельность может предварять банкротство организации, а также может рассматриваться как кризисный этап в деятельности организации, не связанный с ее банкротством.

Диагностика финансовой несостоятельности организации требует проведения фундаментальной диагностики финансового состояния предприятия; рыночной ситуации; обнаружения симптомов причин и основных факторов, способствующих развитию кризисной ситуации; прогнозирования масштабов кризисного положения и разработки мер по антикризисному управлению.

Диагностика финансовой несостоятельности организации объединяет следующие этапы:

- 1) исследование финансового состояния предприятия;
- 2) обнаружение признаков банкротства;
- 3) определение масштабов кризисного положения;
- 4) изучение основных факторов, обуславливающих кризисное состояние.

При проведении своевременных и эффективных антикризисных мероприятий организация может восстановить финансовое положение, погасить имеющуюся задолженность и успешно функционировать на рынке.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ // КонсультантПлюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / <http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/>

2. Макарова, Е. Н. Анализ понятий «несостоятельность» и «банкротство» [Текст] / Е. Н. Макарова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 2. – С. 54–56.

Ю. С. Белозерова

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. В. Горелова, канд. экон. наук, доцент

Эффективность деятельности как предприятий, так и различных хозяйственных организаций в предпринимательской деятельности, стабильность их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансовой деятельностью данных субъектов экономики. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес-планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия [2].

Финансовые результаты деятельности организаций – это прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж и уменьшенные на величину налогов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг). Также финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности или неэффективности деятельности хозяйствующего субъекта на различных этапах его формирования [1].

Финансовый анализ в настоящее время чаще всего применяется с целью исследования экономических процессов и экономических взаимоотношений, именно анализ способен показать сильные и слабые стороны организации, результаты используются для принятия оптимальных управленческих решений.

В целом финансовый результат от экономической деятельности отражается в отчете о финансовых результатах в показателях валовой прибыли и прибыли от продаж. Если валовая прибыль рассчитывается как разность между вы-

ручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции, то прибыль от продаж – как разность между выручкой от продаж и полной себестоимостью реализованной продукции, которая включает в себя себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы.

Под конечным финансовым результатом деятельности предприятия понимают чистую прибыль, формирование которой происходит как прибыль или убыток от продаж +/- сальдо доходов и расходов от операционной и внереализационной деятельности +/- сальдо чрезвычайных доходов и расходов и минус налог на прибыль. Именно чистая прибыль характеризует реальный прирост (наращение) собственного капитала предприятия и является основным показателем для объявления дивидендов акционерам, а также источником средств, направляемых на увеличение уставного и резервного капитала, капитализации прибыли организации [4].

Главная цель финансовой деятельности – это решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективной деятельности предприятия, его развития и получения максимума прибыли.

Охарактеризовать финансовые результаты можно с помощью обобщающих показателей эффективности текущей деятельности предприятия, к которым относят объем продаж (продукции, работ, услуг) и полученную прибыль. Финансовые результаты складываются по результатам процессов производства и реализации продукции и зависят, таким образом, от ряда факторов, представленных на рис. 1 [5].

Для того чтобы постоянно улучшать свои финансовые результаты, хозяйствующие субъекты должны учитывать следующие принципы [3]:

- 1) оптимизация расходов организации;
- 2) оптимизация доходов организации;
- 3) реструктуризация активов организации;
- 4) обеспечение дополнительных доходов компании;
- 5) совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);

б) совершенствование финансовых взаимоотношений с другими организациями (дочерними обществами, филиалами, поставщиками, госструктурами и т.д.).

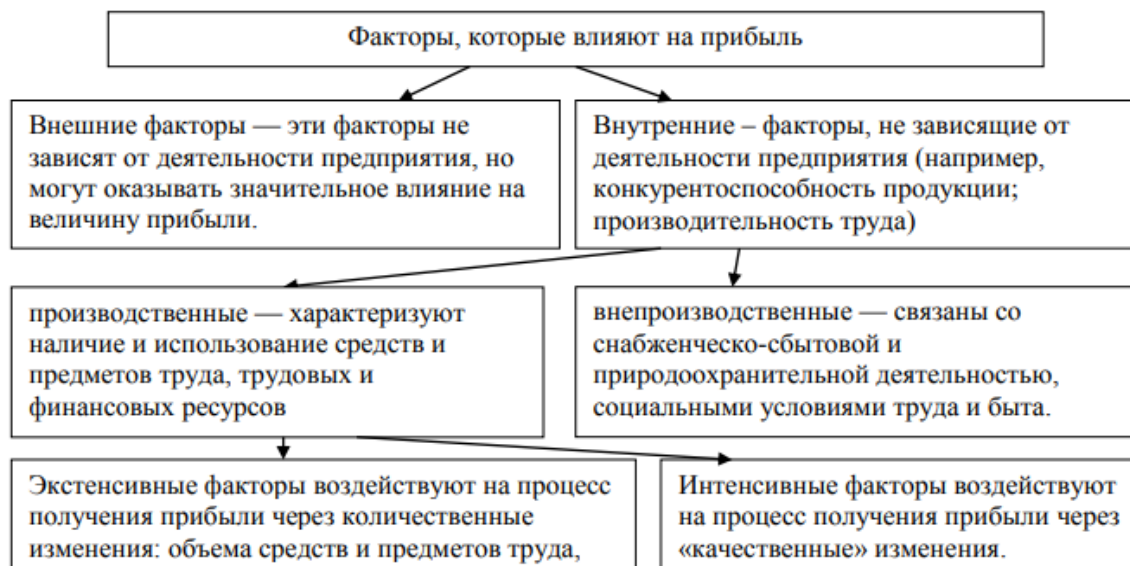


Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли предприятия

Соотношение всех вышеперечисленных принципов и задач путем построения «дерева целей» и выделение приоритетов должны осуществляться по результатам финансовой политики.

Обозначив сущность и значимость финансового результата для организаций, необходимо также обозначить, что многие из них сталкиваются с рядом проблем при формировании конечного финансового результата.

На сегодняшний день бухгалтерская отчетность в целом не позволяет получить объективную оценку деятельности организации, так как является в определённой степени выражением субъективного мнения экономиста, которое проявляется в выборе того или иного варианта учетной политики.

В настоящее время не существует четкой трактовки элементов отчетности и критериев их признания. Несоответствие бухгалтерского и налогового учёта ещё более усложняет формирование прибыли. Большие и серьезные различия имеются в определении доходов и расходов, на основе чего формируется прибыль или убыток на предприятии.

Подводя итог, можно сказать, что для полноценного, всестороннего и комплексного управления финансовыми результатами организации необходимо обеспечить эффективную работу службе финансового менеджмента, так как при данном управлении затрагиваются практически все структуры компании, поскольку финансовый результат есть конечный результат деятельности предприятия в целом. Также существует необходимость признания и применения в бухгалтерском учете принципов Международной финансовой отчетности, что даст возможность определить реальный финансовый результат и обеспечить единство подхода к учету конечного финансового результата деятельности организации.

Библиографический список

1. Артеменко, В. Г., Беллендир, М. В. Финансовый анализ. – М.: Дело-Сервис, 2014. – 152 с.
2. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом – М.: Финансы и статистика, 2016. – 384 с.
3. Брусов, П. Н., Филатова, Т. В. Финансовый менеджмент: Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие. – М.: КноРус, 2014. – 304 с.
4. Остапенко, В.В. Прибыль в промышленности: формирование и факторы роста. – Финансы, 2018. – № 11. – С. 8-11.
5. Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Л. С. Сосненко, Е. Н. Свиридова, И. Н. Кивелиус. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2014. – 256 с.

Д. С. Бирюлькин

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: Ю. А. Канцер, канд. юрид. наук

Поскольку гражданско-правовая ответственность арбитражного управляющего отличается определенной спецификой, постольку это обстоятельство требует обязательного применения способов обеспечения ответственности арбитражного управляющего: страхование и субсидиарная ответственность саморегулируемой организации арбитражных управляющих (далее по тексту – СРО АУ). Их направленность на компенсацию убытков дает основание считать их мерами ответственности, которые заключаются в дополнительных обременениях в виде лишения правонарушителя определенных прав или возложения на него дополнительных обязанностей. Однако, учитывая, что, «меры ответственности применяются только к нарушителю права» [1], которыми страховая и саморегулируемая организации не являются, следовательно, правильным будет их определение не в качестве мер гражданско-правовой ответственности, но как способов ее обеспечения. Данный подход соответствует позиции законодателя, ведь в ч. 1 ст. 13 Федерального закона от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» создание системы личного и (или) коллективного страхования и формирование компенсационного фонда названы в качестве способов обеспечения имущественной ответственности [2]. Сущность рассматриваемых способов обеспечения — восстановить нарушенное право лица, которое подверглось неправомерному поведению со стороны арбитражного управляющего. Таковыми лицами могут быть кредиторы по делу о банкротстве.

«Для ряда профессий, наиболее востребованных в гражданских правоотношениях и которые при оказании определенных видов услуг, могут причинить вред, своим клиентам, в процессе выполнения профессиональных обязанностей, законодатель предусмотрел обязательное страхование гражданско-

правовой ответственности» [3]. В их числе арбитражный управляющий, поэтому на него возложена обязанность заключить договор обязательного страхования гражданской ответственности. Представляется, что возложение данной обязанности преследует цель гарантирования ответственности перед лицами, участвующими в деле о банкротстве [4]. Отметим, что уже на этапе страхования ответственности СРО АУ играет немаловажную роль, поскольку в силу п. 1 ст. 24.1 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [5] (далее по тексту – Закон о несостоятельности) страховая организация, с которой заключает соответствующий договор арбитражный управляющий, должна быть ею аккредитована. Она контролирует осуществление арбитражным управляющим обязательного страхования своей ответственности, в том числе путем установления дополнительных требований к договорам обязательного страхования в случае, если сочтет это целесообразным; уже заключенные договоры должны быть представлены в СРО АУ в установленные ими сроки, а если обнаружится, что арбитражным управляющим было не соблюдено какое-либо требование, касающееся договора, то он может быть исключен из членов саморегулируемой организации.

Минимальный срок действия договора – 1 год, причем, в нем должно быть предусмотрено условие его возобновления на этот же срок. Он подлежит пролонгации на следующий срок, если арбитражный управляющий не уведомил страховщика об отказе от его продления не позднее чем за 1 месяц до истечения срока его действия. Действие продленного договора не прекращается в случае просрочки уплаты арбитражным управляющим страховой премии или внесения очередного страхового взноса не более чем на 30 дней. А. В. Перфилов указывает на деструктивность такого подхода и полагает, что «указанные нормы заставляют страховые компании «кредитовать» арбитражного управляющего, что нарушает равенство сторон договора. Подобное регулирование отношений не способствует повышению устойчивости финансовых организаций, а только угрожает стабильности рынка страхования» [6].

Минимальный размер страховой суммы составляет 10 миллионов рублей

в год, объектами страхования выступают имущественные интересы арбитражного управляющего, коррелирующие с его обязанностью возмещения убытков в результате допущенных им нарушений. В случае причинения убытков он выступает в роли должника, а решение суда об их взыскании есть не что иное как страховой случай, предоставляющий возможность обращения кредитора к страховщику с требованием о выплате страхового возмещения, который в свою очередь приобретает право регресса к арбитражному управляющему. Реализовать его не так просто, сама по себе выплата не означает возникновение соответствующего права. В Поволжском судебном округе данное положение нашло подтверждение. Так, страховое акционерное общество осуществило выплату страховой суммы, в связи с чем обратилось в арбитражный суд с целью возмещения убытков в порядке регресса. Исковые требования были удовлетворены, при этом суд первой инстанции не принял во внимание то, что в правоотношениях по имущественному страхованию событие, с которым связывается возникновение убытков, подлежащих возмещению посредством выплаты страхового возмещения, должно обладать признаками вероятности и случайности; если же страховой случай наступил вследствие умысла страхователя, страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения. Страховая компания не поставила под сомнение наличие умысла в действиях арбитражного управляющего и не подняла вопрос об освобождении от выплаты страхового возмещения в связи с умышленным причинением убытков, ею не были представлены доказательства наличия признаков заведомой противоправности или направленности на извлечение им собственной выгоды. Поскольку при указанных обстоятельствах регрессные требования страховой компании были удовлетворены судом первой инстанции, постольку суд кассационной инстанции усмотрел нарушение норм материального права, отменив решение суда и отказав в иске [7].

Страховщик не выступает в качестве единственного субъекта, к которому можно обращаться в случае причинения убытков, поскольку ответственность арбитражного управляющего обеспечивается компенсационным фондом саморегулируемой организации, членом которой он является, то есть помимо обязанности

страхования своей ответственности на арбитражного управляющего возлагается еще одна – участие в формировании компенсационного фонда СРО АУ.

В соответствии с актуальным законодательством компенсационный фонд – это обособленное имущество СРО АУ. Он формируется из членских взносов, минимальный размер которых составляет 200 тысяч рублей, а минимальный размер самого фонда – 50 миллионов рублей, при этом арбитражный управляющий не может быть освобожден от обязанности вносить в него взносы.

Средства обозначенного фонда – результат аккумуляции членских взносов и доходов от их размещения – используются для возмещения лицам, участвующим в процедуре банкротства, убытков, понесенных ими в результате ненадлежащей деятельности арбитражного управляющего. Произведенные саморегулируемой организацией выплаты порождают для последнего обязанность возместить ее членам убытки в целях необходимости соблюсти баланс, нарушенный произведенными из компенсационного фонда отчислениями.

Действующий Закон о несостоятельности закрепляет лишь общую норму о возможности обращения взыскания на средства компенсационного фонда СРО АУ и не конкретизирует при этом порядок обращения взыскания. Вместе с тем, нормативный акт предусматривает положение, согласно которому возникновение обязательств должно быть связано с осуществлением арбитражным управляющим его профессиональной деятельности. Говоря об общем механизме осуществления выплат из фонда в связи с возмещением убытков, В. В. Кванина отмечает его неопределенность. Между тем, автор считает, что анализ норм Закона о несостоятельности помогает выявить его [8]. А. В. Перфилов, в свою очередь, указывает на несовершенство существующего механизма, подразумевая под этим отсутствие непогашенной задолженности арбитражного управляющего в случае возмещения убытков СРО АУ, и предлагает внести в Закон о несостоятельности следующую норму: «Саморегулируемой организации арбитражных управляющих, произведшей компенсационную выплату, переходит в пределах выплаченной суммы право требования, которое потерпевший имеет к арбитражному управляющему, ответственному за убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением возложенных на него

обязанностей в деле о банкротстве» [9].

Сравнение страховщика и саморегулируемой организации показывает, что последняя выступает своего рода субсидиарным должником, так как требование о компенсационной выплате к ней может быть предъявлено только в том случае, когда убытки не были возмещены полностью в силу недостаточности денежных средств, полученных по договору обязательного страхования гражданской ответственности, при этом должен иметь место отказ арбитражного управляющего удовлетворить требование, обращенное к нему. Складывается цепочка ответственных субъектов, открывает которую страховщик, а замыкает саморегулируемая организация; промежуточное положение занимает арбитражный управляющий. Так это выглядит согласно позиции законодателя и соответствует смыслу п. 3 ст. 25.1 Закона о несостоятельности в том, что компенсационную выплату должны совокупно предварять такие юридические факты, как выплата страхового возмещения при условии ее непокрытия убытков в полном объеме и отказ арбитражного управляющего в удовлетворении требования заинтересованного лица, что указывалось выше. По нашему мнению, подобный механизм противоречит сути обеспечительной функции, поскольку цель создания компенсационного фонда СРО АУ – обеспечение имущественной ответственности ее членов и освобождение от нее в случае причинения вреда. Возникает вопрос о целесообразности использования средств компенсационного фонда по так называемому остаточному принципу. В силу сказанного полагаем, что арбитражного управляющего уместнее поставить в конец цепочки, так как договор обязательного страхования ответственности наряду с компенсационным фондом являются способами обеспечения его гражданско-правовой ответственности, призванными оградить его от наступления таковой.

Таким образом, мы считаем, что анализ норм Закона о несостоятельности показывает, что механизм реализации функции обеспечения гражданско-правовой ответственности арбитражного управляющего не регламентирован в полном объеме и нуждается в некотором корректировании. В частности, мы соглашаемся с позицией А. В. Перфилова о необходимости включения в текст ст. 25.1 Закона о

несостоятельности право регресса СРО АУ к арбитражному управляющему, если имеет место осуществление выплаты из компенсационного фонда.

Библиографический список

1. Кванина, В. В. Механизм обеспечительной функции саморегулирования / В. В. Кванина / Текст: непосредственный // Журнал российского права. – 2014. – № 1 (205). – С. 60.

2. Российская Федерация. Законы. О саморегулируемых организациях : Федеральный закон от 01.12.2007 года № 315-ФЗ / Российская Федерация. Законы / Текст: непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 1. – ст. 29.

3. Христенко, А. В. Страхования профессиональной ответственности / А. В. Христенко / Текст: непосредственный // Московский экономический журнал. – 2018. – № 5 (2). – С. 178.

4. Христенко, А. В. Страхования профессиональной ответственности / А. В. Христенко / Текст: непосредственный // Московский экономический журнал. – 2018. – № 5 (2). – С. 181.

5. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон от 26.10.2002 года № 127-ФЗ / Российская Федерация. Законы / Текст: непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2019. – № 52. – ст. 7825.

6. Перфилов, А. В. Способы защиты прав на возмещение убытков, причиненных арбитражным управляющим / А. В. Перфилов / Текст: непосредственный // Проблемы экономики и юридической практики. – 2010. – № 2. – С. 88.

7. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 6 июня 2017 г. N Ф06-20902/2017 по делу N А72-5493/2016.

8. Кванина, В. В. Механизм обеспечительной функции саморегулирования / В. В. Кванина / Текст: непосредственный // Журнал российского права. – 2014. – № 1 (205). – С. 60-63.

9. Перфилов, А. В. Способы защиты прав на возмещение убытков, причиненных арбитражным управляющим / А. В. Перфилов / Текст: непосредственный // Проблемы экономики и юридической практики. – 2010. – № 2. – С. 89.

А. К. Варданян

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН КАК ФАКТОР ИХ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. В. Горелова, канд. экон. наук, доцент

В последние годы органы государственной власти для оценки результатов выполнения запланированных мероприятий, а, как следствие, своей деятельности активно используют понятие «эффективность». Понятие «эффективность», (от латинского effectus «исполнение, действие, эффект») – соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами [1]. Основным ресурсом в деле исполнения национальных проектов и государственных программ выступают поступления от налогов. При этом налоговые доходы можно рассматривать двояко, во-первых, как непосредственно налоговые платежи, поступающие в бюджет, а, во-вторых, как налоговые преференции. Министерство финансов Российской Федерации (далее РФ) обратило внимание на неэффективное использование последних: бюджеты регионов недополучили в 2018 году 211 млрд. рублей, а в 25 субъектах РФ предоставление льгот признано неэффективным. В основном это касается двух налогов, формирующих региональные бюджеты – налог на имущество организаций и налог на прибыль организаций. Средний показатель неэффективности льгот по налогу на имущество в субъектах составил около 43 % [2].

По указанным налогам установлена основная доля преференций в деле развития малого бизнеса и отдельных территорий (в России действуют 85 ТОСЭР, 26 особых экономических зон (далее ОЭЗ), 61 промышленный парк, 45 индустриальных кластеров). Так, например, издержки инвесторов при реализации проектов в ОЭЗ в среднем на 30 % ниже общероссийских показателей (к тому же помимо ряда налоговых льгот и таможенных преференций им гаранти-

руется доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре). Рассмотрим, за счёт каких выгод инвесторы получают такую экономию от первоначальных инвестиций (таблица 1) [3].

Таблица 1

**Сравнительный анализ общего режима налогообложения
и режима налогообложения для ОЭЗ**

	Общий режим налогообложения	Режим налогообложения для ОЭЗ	Срок действия режима налогообложения для ОЭЗ
Налог на прибыль, %	20	0-15,5	На период действия ОЭЗ
Налог на имущество, %	2,2	0	10 лет
Налог на землю, %	1,5	0	5 лет (10 лет)
Транспортный налог (евро/л.с.)	0,01-0,7	0	10 лет
Социальные налоги и платежи, %	30	14 (для IT-компаний)	До 01.01.2024
Стоимость приобретения земли	100 % рыночная стоимость	4-50 % кадастровой стоимости земли	На период действия ОЭЗ

Налоговые льготы в ОЭЗ (таблица 1) направлены на создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности: во-первых, отсутствуют налоговые платежи на имущество, землю и транспорт; во-вторых, вдвое снижены налоговые ставки по налогу на прибыль, а также на социальные взносы и платежи; в-третьих, наиболее востребованной является покупка земли в собственность по льготной стоимости, по сравнению с тем, что на территории регионов большинство малых и средних предпринимателей арендуют помещения для своей деятельности. Согласно имеющимся данным, за 14 лет работы в ОЭЗ зарегистрировались более 730 резидентов, из которых более 160 - компании с участием иностранного капитала из 38 стран мира. За эти годы общий объем заявленных инвестиций составил порядка 900 млрд. рублей, вложенных инвестиций – более 350 млрд. рублей, было создано более 34 тысяч рабочих мест, уплачено 56 млрд. рублей налоговых платежей, включая отчисления во внебюджетные фонды, и более 40 млрд. рублей таможенных платежей [4].

Несмотря на создаваемые благоприятные условия, аудиторы Счетной па-

латы подсчитали, что «эти территории способствуют оттоку денег из регионов», благодаря тем же налоговым льготам. В этой связи руководителям регионов даны указания к 1 августа 2020 года представить Министерству финансов РФ программы по отмене нецелесообразных преференций. Ситуация с оттоком бюджетных средств из регионов при режиме налогообложения для ОЭЗ демонстрирует проблему оценки эффективности применения налоговых льгот в российских реалиях. Это проявляется в том, что налоговые льготы в России, будучи прямой альтернативой по своей природе бюджетным расходам, отличаются преимущественно бессрочным характером, отсутствием адресности, несмотря на формальную нацеленность на решение определенных задач государственной политики, и выведены из-под бюджетного контроля, но при этом законодательно оформлены. Подобная практика создает предпосылки для снижения эффективности мер государственной политики, недооценки фактических объемов поддержки того или иного направления, неоптимального распределения ограниченных бюджетных ресурсов и в конечном итоге ведет к прямым потерям общественного благосостояния [5]. Ситуация усугубляется и тем, что на сегодняшний день отсутствует методика расчета отдачи от налоговых преференций, позволяющая оценить чистый эффект от применения конкретной льготы.

Продолжая тему оценки эффективности применительно к отдельным территориям, отметим, что за 12 лет (с 2006 до 2018 года) на создание и развитие только ОЭЗ государством было выделено 136 млрд. руб. За тот же срок инвесторы вложили почти 370 млрд. руб., выполнив план на 95,5 %. Однако большая часть этих средств пришлась всего на четыре зоны – Алабугу, Липецк, Санкт-Петербург и московский Технополис, при этом ожидаемого ускорения роста экономики на этих территориях не произошло. Кроме того, по условиям таких зон строительство социальной, транспортной, инженерной и другой инфраструктуры все равно финансируется из бюджета [6]. В связи с этим выделим следующие недостатки процесса создания и функционирования ОЭЗ в РФ [7]:

- 1) использование единых критериев оценки для всех ОЭЗ: каждая ОЭЗ по-своему уникальна, и результаты её работы должны оцениваться в зависимо-

сти от типа ОЭЗ, времени создания, территории, на которой она функционирует и других факторов;

2) недостаточное экономическое обоснование планов по созданию ОЭЗ на конкретной территории, что ведет к переоценке результатов деятельности компаний, как резидентов, так и нерезидентов (в 2009-2010 гг. были сформированы три портовые ОЭЗ, из которых только «Ульяновск» функционирует сегодня; при этом объём налогов и таможенных платежей, уплаченных резидентами портовой ОЭЗ «Ульяновск» в 2017 году – 12,1 млн. руб. – в 2,2 раза ниже объёма используемых резидентами налоговых льгот – 27 млн. руб.); как следствие выделение большого объема бюджетных средств из федерального бюджета на формирование ОЭЗ и поддержание их функционирования приводит к тому, что бюджетные средства в ряде случаев используются без достижения требуемого результата (в 2010–2017 году досрочно была прекращена деятельность 11 ОЭЗ, на финансирование которых было потрачено 4,5 млрд. руб.);

3) недостаточно благоприятный инвестиционный климат в РФ (в большинстве случаев зарубежный инвестор предпочтет вкладываться в альтернативный бизнес за границей в связи с более привлекательными условиями, к тому же это обостряется действующими против РФ экономическими санкциями).

Таким образом, основная сложность в оценке эффективности применяемых налоговых льгот заключается в том, что отсутствует гибкая и прозрачная методика расчета отдачи от этих льгот, то есть подсчета государством своих же затрат и получаемого эффекта (по сути сколько рублей (дохода) получит государство при каждом вложенном рубле в виде налоговых льгот). Официальная методика оценки эффективности функционирования ОЭЗ, прописанная в Постановлении Правительства РФ № 643 от 07.07.2016, неоднократно пересматривалась. Основным ее недостатком является сопоставление фактических и плановых показателей функционирования ОЭЗ, таких, как количество резидентов ОЭЗ, количество созданных ими рабочих мест, объём инвестиций, объём выручки от продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг, объём израсходованных средств из бюджетов различных уровней, объём уплаченных налогов, таможенных платежей, страховых взносов и т. п. На основе сопоставления

вышеуказанных показателей рассчитываются показатели эффективности деятельности резидентов ОЭЗ, рентабельности вложения средств федерального бюджета и иных бюджетов в создание объектов инфраструктуры, эффективности деятельности органов управления ОЭЗ, эффективности планирования при создании ОЭЗ и т.д., которые впоследствии дают интегральное значение эффективности ОЭЗ. Однако при таком подходе оценка эффективности функционирования ОЭЗ зависит не только от достигнутых ими реальных результатов, но и от качества планирования и прогнозирования, от реальности или, наоборот, амбициозности планов региональных властей.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9000:2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь
2. Из-за неэффективности льгот для бизнеса регионы недополучили 211 млрд. рублей // Новые известия. – 2019. – Режим доступа: <https://newizv.ru/news/economy/28-11-2019/iz-za-neeffectivnyh-lgot-dlya-biznesa-regiony-nedopoluchili-211-mlrd-rublej>
3. Особые экономические зоны. Департамент регионального развития // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – 2020. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/material/file/f546adb199f96f1f136ed14e2aad7169/sezrus.pdf>
4. Россия. Особые экономические зоны // АО «Особые экономические зоны». – 2020. – Режим доступа: <http://www.russez.ru/>
5. Файнберг, А. Эксперты составили список ненужных налоговых льгот // РБК. – 2019. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/26/09/2017/59ca347f9a794740dac157e4>
6. Лисисына, М. Счетная палата не увидела пользы от особых экономических зон // РБК. – 2020. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/26/02/2020/5e5619a29a79477885284b06>
7. Осипов, В. А. Особые экономические зоны как ресурс интенсификации экономического развития: российский и белорусский опыт [Текст] / В. А. Осипов // Интернет-журнал «Отходы и ресурсы». – 2018. – №4.

О. О. Веретенникова

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. И. Кулагина, канд. экон. наук, доцент

Каждое предприятие стремится к увеличению показателей прибыли и наиболее эффективному использованию имеющихся ресурсов, а, следовательно, к максимальному уменьшению себестоимости производимой продукции.

Только комплексный технико-экономический анализ работы предприятия позволит выявить резервы снижения себестоимости.

Традиционно, по масштабам действия, авторы выделяют три группы факторов, влияющих на снижение себестоимости продукции [2]: внутрипроизводственные, внепроизводственные, общегосударственные.

Первая группа включает в себя факторы, на которые предприятие может оказать непосредственное воздействие. На факторы второй группы предприятие не способно оказать какого-либо влияния. Третья группа связана в первую очередь, с политикой, проводимой Правительством в области экономики и экономических отношений.

Рассмотрим ряд мероприятий в рамках данных групп, которые способствовали бы оптимизации деятельности отечественных предприятий в области снижения себестоимости выпускаемой продукции.

1. Увеличение объёмов производства является одним из самых очевидных и действенных способов снижения себестоимости продукции. Вместе с динамикой объёма будут изменяться переменные расходы. Постоянные – мало зависят от динамики производства, так как, например, амортизация производственного оборудования, расходы на ремонт и содержание производственных помещений не изменятся в короткие периоды времени в связи с увеличением объёма производства.

В то же время, необходимо помнить, что объёмы производимой продук-

ции должны быть не ниже определённой величины. Для установления оптимальной цифры произведённой продукции, необходимо воспользоваться формулой точки безубыточности.

$$Tб = \frac{З_{пос}}{Ц - З_{пер}}, \quad (1)$$

где $З_{пос}$ – постоянные затраты;

$Ц$ – цена за штуку;

$З_{пер}$ – затраты переменные на единицу продукции.

Точка безубыточности показывает объём продаж, при которой прибыль компании равна нулю, тем самым позволяя определить, сколько продукции надо реализовать, чтобы начать получать прибыль.

Например, пусть у фирмы «А» постоянные затраты составляют 400 у.е., переменные – 20 у.е., а цена за единицу продукции – 35 у.е. Тогда порог рентабельности в натуральном выражении составит:

$$Tб = \frac{400}{35 - 20} = 26,7 \text{ (штук)}$$

Таким образом, если фирма «А» будет производить 26,7 единиц продукции, то она выйдет в ноль при валовом доходе: $26,7 * 35 = 934,5$ у.е.

2. При совершенствовании организации производства и труда необходимо сохранять низкий уровень потерь рабочего времени, который в большинстве случаев отсутствует в связи с усталостью и болезнями работников. Поэтому рекомендуется несколько раз в год отправлять сотрудников на медицинский осмотр, а также уделять повышенное внимание условиям труда.

3. В рамках внутрипроизводственных факторов необходимо организовать переработку вторичных отходов сырья. Это мероприятие снизит себестоимость конечного продукта посредством получения средств от реализации отходов, а также от их повторного использования. Конкретные шаги для достижения данного мероприятия:

- 1) поиск покупателей отходов;
- 2) выявление внутрифирменных резервов использования получаемых отходов и побочных продуктов;

3) организация учёта, сбора, хранения побочных продуктов производства.

4. Также каждому предприятию, производящему продукцию и реализующему её, необходимо иметь полноценную службу маркетинга. В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка маркетинг становится необходимым элементом управления такого субъекта хозяйствования как производство. Один сбытовой отдел не способен решить вопросы, связанные с позиционированием, продвижением собственного товара на рынок. Таким образом, предприятию необходимо проводить следующие мероприятия:

Проведение рекламной кампании в различных средствах массовой информации. Это позволит создать и укрепить имидж предприятия, а, следовательно, повысить продажи.

Расширение сбытовой сети через фирменные магазины. Это позволит увеличить долю на рынке и увеличить объёмы реализации продукции.

Поиск новых поставщиков, позволяющих закупить сырьё и материалы по более низкой цене. Удельный вес сырьевых затрат в цеховой себестоимости большинства производственных компаний составляет, как правило, от 50 до 80 % [1, с. 78]. Данное мероприятие можно осуществить с помощью Интернета, поэтому поиск и связь с новым поставщиком будет иметь минимум временных затрат. К тому же в состав закупочной стоимости сырья и материалов кроме цен приобретения, включаются и расходы на доставку от склада поставщика до склада покупателя. Чтобы снизить стоимость закупки сырья и материалов, предприятие может кооперировать закупки с дружественными компаниями в рамках агентского договора или договора совместной деятельности.

Одним из наиболее эффективных мероприятий по снижению себестоимости конкретного вида продукции является управление показателем материалоемкости. Его влияние можно определить через соотношение темпов роста товарной продукции и стоимостью израсходованных материалов [3]:

$$\Delta S = \left(\frac{S_m}{I_n} - 1 \right) \cdot d_m^* \cdot 1, \quad (2)$$

где S_m – индекс роста стоимости израсходованных материалов;

I_n – индекс роста товарной продукции;

d_m – доля затрат материалов в себестоимости продукции.

Чтобы определить, оптимальным ли является выбор того или иного мероприятия по снижению себестоимости продукции, нужно рассчитать экономический эффект по каждому из них. Для этого необходимо сравнить величину затрат на единицу продукции до внедрения мероприятия и после, а также умножить данную разность на планируемый объём производства:

$$\mathcal{E} = (CC - CH) * AN, \quad (3)$$

где \mathcal{E} – экономия прямых текущих затрат;

CC – прямые текущие затраты на единицу продукции до внедрения мероприятия;

CH – прямые текущие затраты после внедрения мероприятия;

AN – объём продукции в натуральных единицах от начала внедрения мероприятия до конца планируемого года.

Таким образом, затраты – это основа, которая формирует себестоимость продукции. В зависимости от объёма используемых трудовых и материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов, они могут увеличиваться или уменьшаться. Чем выше затраты, тем ниже прибыль и наоборот. Поэтому производителю, желающему увеличить прибыль, необходимо иметь множество инструментов снижения затрат, которыми он мог бы воспользоваться при рациональном управлении.

Библиографический список

1. Муравьева, Н.Н. Оценка эффективности финансового менеджмента на российских предприятиях в условиях экономической нестабильности: монография / Н. Н. Муравьева ; ВГИ (филиал) ВолГУ. – Волгоград: Волгоградское науч. изд-во, 2016. – 241–265 с. – Текст: непосредственный.

2. Бекиш, Е. Источники и факторы снижения себестоимости / Е. Бекиш. – Текст: электронный // Бизнес-справочник «Аспект». – 2012. – URL: <http://ta-aspect.by/istochniki-snizheniya-sebestoimosti>

3. Нестеров, А. Разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции / А. Нестеров. – Текст: электронный // Энциклопедия Нестеровых – 2019. – 12 июл. – URL: <http://odiplom.ru/lab/razrabotka-meropriyatii-posnizheniyu-sebestoimosti-produkcii.html>

Д. А. Горкушенко, М. А. Деревянкина

СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. В. Горелова, канд. экон. наук, доцент

Территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР или ТОР) – часть территории субъекта Российской Федерации с необходимой инфраструктурой, на которой в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ, на основании предложения уполномоченного федерального органа и принятого решения правительства, резидентам ТОСЭР установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности. [1] Цель создания ТОСЭР – на определенных территориях, нуждающихся в поддержке со стороны государства, формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций, ускоренного экономического развития и улучшения социальных условий жизни населения. Согласно Постановлению Правительства от 22.06.2015 № 614, ТОСЭР создается в границах моногорода, утвержденных законом субъекта Российской Федерации, сроком на 10 лет [2].

Можно выделить несколько положительных моментов для развития территории благодаря созданию ТОСЭР:

Новые рабочие места.

Открытие новых производств.

Дополнительные доходы для муниципального бюджета, которые позволят укрепить социальную политику.

Однако создание ТОСЭРов несет ряд существенных рисков:

- 1) Льготные условия производства для резидентов ТОСЭР создадут неравные условия развития для предприятий региона, в том числе градообразующими.

- 2) Изоляция: закон не стимулирует резидентов ТОСЭР к распространению позитивного социально-экономического эффекта от реализации проекта на остальную территорию региона и фактически способствует изоляции резидентов ТОСЭР от остальных инвесторов.
- 3) Слишком короткий льготный налоговый период – пониженные ставки применяются на период проектно-сметных и строительных работ, а к моменту запуска предприятий льготный период заканчивается.
- 4) Большая зависимость проектов, планируемых на территориях опережающего развития, от федерального центра, при этом развитие уже работающего местного бизнеса на таких территориях не стимулируется.
- 5) Идея ТОСЭРов взята из иностранного опыта, в том числе опыта некоторых стран Азиатско-Тихоокеанского региона, где иные условия – доступ и наличие ресурсов, культурные, ценностные и ментальные ориентиры, учтенные правительствами этих стран, а не простого внедрения чужеродных проектов, как это вновь пытаются сделать в России. В очередной раз переносить без соответствующей адаптации опыт зарубежных стран на Россию – стратегическая ошибка.

Следует отметить, что Волгоградская область включена в перечень перспективных центров экономического роста Российской Федерации, которые обеспечат вклад в экономику страны более 1 % ежегодно [5]. Реализации потенциала будет способствовать модернизация и расширение магистральной инфраструктуры. На данный момент в Волгоградской области статус ТОСЭР закреплен за городским округом городом Михайловка [3]. Городской округ Фролово включен в программу «Комплексное развитие моногородов», здесь планируется разработка комплекса мероприятий, способствующих созданию ТОСЭР в данном городе на примере г. Михайловки. [1].

В г. Михайловка объем инвестиций в реализацию, запланированных бизнес – проектов составит порядка 9,6 миллиарда рублей. Статус ТОСЭР позволяет предусмотреть в г. Михайловке существенные преференции для инвесторов. По сути это означает законное снижение налогового бремени значительной

суммы добавленной стоимости (до 37 % пунктов). Преференции подкреплены требованиями к инвестиционным проектам, реализуемым на территории ТОСЭР. Например, требования к рабочим местам. Для нового юридического лица – не менее 10 рабочих мест в течение первого года после включения в реестр резидентов. Для действующего юридического лица – одновременно не менее среднесписочной численности за последние 3 года. Не более 25 % иностранцев от общей численности. Капитальные вложения должны составить не менее 2,5 млн. рублей в течение первого года после включения в реестр резидентов. Создание ТОСЭР «Михайловка» позволит к 2028 году диверсифицировать экономику города, снизить зависимость от градообразующих предприятий – АО «Себряковцемент» и «Себряковский комбинат асбестоцементных изделий», повысить инвестиционную привлекательность города, создать более 1100 постоянных рабочих мест, привлечь более 9,6 млрд рублей инвестиций.

Присвоение статуса ТОСЭР городу Фролово может также положительно повлиять на его социально экономическое развитие. В данный момент в городе Фролово находится множество предприятий различной специализации, в том числе: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды [6].

Для инвесторов Фролово обладает следующими преимуществами:

1. Выгодное территориальное расположение на транспортных магистралях;
2. Наличие земельных участков с развитой инфраструктурой под размещение промышленных объектов;
3. Высокий кадровый потенциал, наличие свободных трудовых ресурсов, которые можно задействовать при открытии новых предприятий;
4. Наличие образовательной базы профессиональной и технической подготовки кадров.

На данный момент предпринимателям в г. Фролово предоставляется не так много льгот, к значимым можно отнести освобождение от местных налогов, и освобождение от уплаты аренды за земельные участки, находящиеся в соб-

ственности Фроловского городского округа. Статус ТОСЭР предоставляет более существенные льготы [6] (таблица 1)

Таблица 1

Налоговая нагрузка для ТОСЭР и для обычного режима налогообложения

Наименование налога	ТОСЭР «Михайловка»	Без льгот
Налог на прибыль	5 % - 12 %	20 %
Налог на имущество организаций	0 %	2,2 %
Земельный налог	0 %	1,5 % в среднем
Страховые взносы в т.ч.:	7,6 %	30 %
Пенсионный фонд	6 %	22 %
Фонд социального страхования	1,5 %	2,9 %
Фонд обязательного медицинского страхования	0,1 %	5,1 %
Таможенные платежи (НДС)	20 %	20 %
Таможенные платежи (пошлины)	взимаются	взимаются

Льготные налоговые ставки применяются в течение 10 лет, начиная с налогового периода, в котором налогоплательщик был включен в реестр резидентов ТОСЭР «Михайловка». При этом для налога на прибыль устанавливается ставка 5 % в течение пяти лет, начиная с налогового периода, в котором была получена первая прибыль, в течение следующих пяти налоговых периодов – 12 %.

Страховые взносы во внебюджетные фонды РФ, начисляются в пределах льготной налоговой ставки 7,6 % (в том числе 6 % в Пенсионный фонд РФ, 1,5 % в Фонд социального страхования РФ, 0,1 % в Фонд обязательного медицинского страхования), взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (на травматизм) уплачиваются резидентом ТОСЭР в Фонд социального страхования РФ сверх данной ставки (в льготную ставку не входят).

Налоговые преференции для резидентов ТОСЭР благоприятно скажутся на развитии территории, поскольку за счет создания новых рабочих мест резидентами территории появятся дополнительные доходы по налогам, которые должны превысить объем выпадающих доходов.

Реализация конкретных проектов ТОСЭР в муниципальных образованиях

обеспечит:

- увеличение инвестиционной привлекательности территорий;
- создание новых производств, в том числе инновационных;
- создание новых высокопроизводительных рабочих мест;
- увеличение налоговых поступлений в бюджет в перспективе 5–10 лет;
- снижение зависимости бюджета и социальной ситуации в городе от градообразующих предприятий.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующий вывод: создание территорий опережающего социально-экономического развития для нашей страны стратегически важно. Но при этом необходимо учитывать наличие определенных рисков, а также предпринимать меры по адаптации закона к потребностям не только новых резидентов, но и всего местного бизнеса. Развитие моногородов является важным этапом развития региона. В городе Фролово присутствует потенциал социально-экономического развития, поэтому его стоит развивать по аналогии с г. Михайловка, который уже получил статус ТОСЭР.

Библиографический список

1. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/ (Дата обращения: 26.03.2020).

2. Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) [Электронный ресурс] : постановление правительства Российской Федерации от 22 июня 2015 г. № 614 – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181759/ – (Дата обращения: 16.03.2020).

3. О создании территории опережающего социально-экономического развития "Михайловка" [Электронный ресурс] : постановление правительства Российской Федерации от 12 апреля 2019г. № 428 – Режим досту-

па:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_322482/ – (Дата обращения: 17.03.2020).

4. ТОСЭР [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://xn--80afd4affbbat.xn--p1ai/work/products/project-office/toser/> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 16.03.2020).

5. ТОСЭР Михайловка – Новые возможности развития бизнеса! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://investvolga.volgograd.ru/dok-investport/%D0%91%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%8E%D1%80%D0%B0_%D0%A2%D0%BE%D1%81%D1%8D%D1%802.pdf – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 17.03.2020).

6. Администрация города Фролово [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://frolovoadmin.ru/city/INVEST/investeco/investeco13/> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 28.03.2020).

Ю. И. Демина

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ООО «Генаком-опт»

Научный руководитель: И. В. Горелова, канд. экон. наук

На сегодняшний день налоговая нагрузка играет существенную роль в деятельности каждого предприятия. Обеспечивая финансовое состояние государства, показатель налоговой нагрузки не должен препятствовать ведению предпринимательской деятельности, обязывая его к поискам способов повышения финансовой деятельности предприятия. Налоговая нагрузка на конкретном предприятии представляет собой долю налогов в выручке от реализации [3]. Величина налогового бремени влияет на прибыль, которую получает организация в конечном итоге. При помощи расчета налоговой нагрузки на предприятии можно дать оценку налоговому потенциалу, налоговой оптимизации, определить неэффективные операции со стороны налогообложения, которые требуют оптимизации. Помимо этого при расчете данного показателя каждое предприятие должно сравнивать показатель своей организации со среднеотраслевым показателем, представленным в Приказе ФНС России от 30.05.2007 года № ММ-3-06/333 «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». Если показатели значительно отличаются друг от друга, то это служит поводом провести выездную налоговую проверку. Поэтому на каждом предприятии осуществляются меры по оптимизации налоговых показателей, позволяющих предотвратить грубое отклонение данных. Оптимизация налоговой нагрузки представляет собой уменьшение размера налоговых обязательств, с помощью законодательно разрешенных мер, таких как применения специальных налоговых режимов, налоговых льгот и так далее. Она необходима для минимизации налоговых платежей и повышения оборотных средств организации, что, в конечном итоге, приведет к увеличению доходов и эффективности его деятельности в целом.

Каждое предприятие имеет право воспользоваться разрешенными законодательством методами для сокращения своих налоговых обязательств перед государством. Существует множество различных способов, позволяющих снизить налоговую нагрузку. Налогоплательщик получает возможность уменьшить сумму уплачиваемых налогов или применить более подходящий налоговый режим. Допускается применение сразу нескольких режимов на одном предприятии.

Для того чтобы оценить налоговую нагрузку предприятия следует проанализировать динамику налоговых платежей за определенный период. Это необходимо для того, чтобы видеть, какие налоги занимают наибольшую часть налоговой нагрузки предприятия. Далее определяются коэффициенты налоговой нагрузки. Федеральная налоговая служба предлагает несколько способов расчета налоговой нагрузки на предприятии:

1. Расчет налоговой нагрузки по основному виду деятельности;
2. Расчет нагрузки по налогу на прибыль;
3. Проверка доли НДС в общей сумме налога.

При расчете первым способом используется формула налоговой нагрузки, которая рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов и выручки предприятия, без учета налога на добавленную стоимость и страховых взносов.

$$НН = \frac{\text{Общая сумма налоговых платежей } \textit{ей}}{\text{Выручка}} * 100\% \quad (1)$$

По второму способу нагрузка (НН_{нпр}) рассчитывается по формуле:

$$НН_{нпр} = \frac{\text{Налог на прибыль}}{\text{Выручка} + \text{Внерегистрационный доход}} * 100\% \quad (2)$$

Налоговая нагрузка по НДС представляет собой значение, определяющее соотношение фискальных платежей к объемам применяемых вычетов. При расчете налоговой нагрузки по НДС (НН_{ндс}) применяется следующая формула:

$$НН_{ндс} = \frac{\text{Сумма вычетов по НДС}}{\text{Налоговая база по НДС}} * 100\% \quad (3)$$

Для наглядности проанализируем компанию, занимающуюся химическим

производством. ООО «Аврора» является компанией, которая занимается производством химической продукции, а именно бытовой монтажной пены и различных технических аэрозолей. Очевидно, ее деятельность связана с закупкой материалов и оборудования, поэтому, чтобы избежать существенных занижений фискальных платежей, необходимо произвести анализ уплаченного НДС и соотнести его с прибылью организации.

В таблице 1 представлены значения налоговых платежей предприятия ООО «Аврора» в период с 2016 по 2018 годы.

Таблица 1

Показатели деятельности ООО «Аврора» 2016–2018 гг.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Выручка, тыс. руб.	245 466	303 198	351 560
Общая сумма налоговых платежей, тыс. руб.	10 657	8 299	11 632
Уплаченный НДС, тыс. руб.	8 356	5 879	9 194
Доля НДС в налоговых платежах, %	78,40	70,84	79,04

Как можно заметить, НДС составляет основную часть суммы налоговых платежей, которую организация уплачивает ежегодно в бюджет. Данный показатель уменьшить нельзя, поскольку НДС является федеральным налогом и при переходе в другую территориальную зону налоговая ставка не снизится.

Основным видом деятельности компания ООО «Аврора» является химическое и нехимическое производство. Согласно приложению № 3 Приказа № ММ-3-06/333@ налоговая нагрузка предприятия должна составлять в 2016 году – 3,5 %, в 2017 г. – 1,9 %, 2018 г. – 2,2 % [1].

В письме ФНС России от 17.03.2013 г. № АС-4-2/12722 предусмотрено, что налоговая нагрузка в отношении суммы НДС, подлежащая вычету, к сумме исчисленного налога с налоговой базы, не должна превышать 89 % за 12 месяцев.

Сопоставим расчетные значения налоговой нагрузки компании ООО «Аврора» со среднеотраслевыми показателями.

Налоговая нагрузка предприятия «Аврора» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год
Выручка, тыс. руб.	245 466	303 198	351 560
Внереализационные доходы, тыс. руб.	2 120	2 987	3 873
Налоговые платежи, тыс. руб.	10 657	8 299	11 632
Налог на прибыль, тыс. руб.	1 386	1 489	2 020
Уплаченный НДС, тыс. руб.	8 356	5 879	9 194
Налоговая нагрузка, % (формула 1)	4,3	2,7	3,3
Налоговая нагрузка, значения ФНС, согласно прил. 3 Приказа № ММ-3-06/333@	3,5	1,9	2,2
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль, % (формула 2)	0,56	0,49	0,57
Налоговая нагрузка по НДС, % (формула 3)	78,40	70,84	79,04

Просмотрев данные таблицы 2, можно сделать вывод:

1) Показатели налоговой нагрузки предприятия несильно отличаются от среднеотраслевых показателей, представленных в Приказе ФНС № ММ-3-06/333@, это значит, что организация верно уплачивает налоговые платежи в бюджет, следовательно выездная проверка налоговых органов ей не грозит.

2) Показатели, полученные при расчете налоговой нагрузки по налогу на прибыль, имеют низкое значение, что может быть связано с низким доходом в среднестатистических показателях производственной сферы.

3) Показатель налоговой нагрузки по НДС является положительным в компании, поскольку его значения за последние три года не превышают нормативного значения в 89 %, прописанные в Письме № АС-4-2/12722.

Таким образом, исходя из приведенных расчетов, можно сделать общий вывод, что компания правильно оценивает свое положение на рынке, стремиться к развитию своих финансовых возможностей, укрепляя свои позиции по производимой продукции. Также можно заметить, что руководство компании ООО «Аврора» осуществляет контроль за своими показателями налоговой нагрузки, сопоставляя их со среднеотраслевыми показателями, что отражается в несущественном их отклонении.

Библиографический список

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 года № ММ-3-06/333@ (ред. От 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

2. Письмо ФНС России от 17.03.2013 года № АС-4-2/12722@ «О работе комиссий по легализации налоговой базы».

3. Булава, И. В. Влияние налоговой нагрузки на финансовую устойчивость компании (Российская Федерация) [Текст] / И. В. Булава, Е. В. Меншикова // Cyberleninka. – 2016. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-nalogovoy-nagruzki-na-finansovuyu-ustoychivost-kompanii>

А. А. Игнатьева

БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. И. Кулагина, канд. экон. наук, доцент

В настоящее время для экономики Волгоградской области особую значимость приобретает проблема стремительного сокращения количества предприятий, функционирующих на территории региона. По состоянию на 1 января 2020 г. на учёте в Статистическом регистре хозяйствующих субъектов по Волгоградской области состоят 38,4 тыс. организаций (табл.1). Их общее количество по сравнению с началом 2017 г. сократилось на 12878 единиц или на 25,1 % [3].

Таблица 1

**Число организаций в Волгоградской области
по данным государственной регистрации, (на 1 января; единиц)**

Год	2017	2018	2019	2020
Число организаций	51222	46631	43364	38344

Составлено автором по: Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. – URL: <https://volgastat.gks.ru/>

Значительное число предприятий Волгоградской области, осуществляющих свою деятельность в рамках нестабильной и неоднозначной рыночной экономики, находится на грани банкротства. В соответствии со статьёй 2 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» под банкротством понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Таким образом, банкротство представляет собой крайнюю форму кризисного состояния, при которой предприятие не может оплатить свою задолженность и восстановить платежеспособность за счет собственных источников доходов.

Согласно данным официального сайта Арбитражного суда Волгоградской области, представленным на рис. 1, из числа предприятий, прекративших свою деятельность за рассматриваемый период, банкротами были признаны 922 предприятия [2].

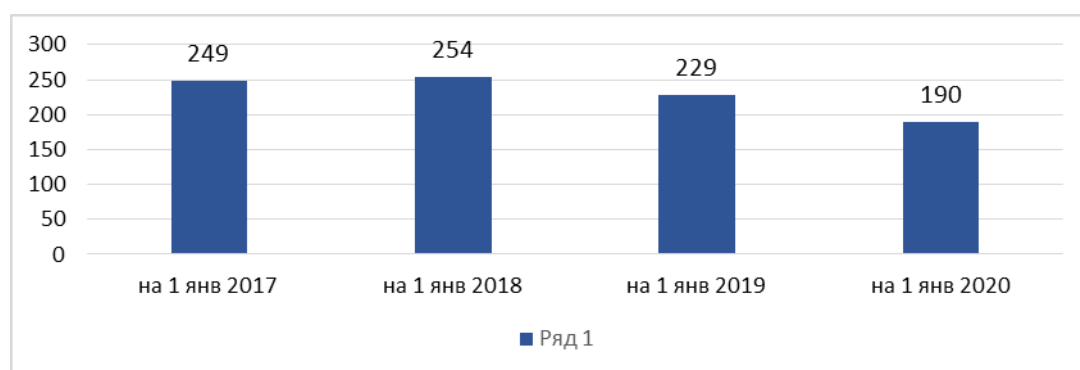


Рис. 1. Статистика банкротств юридических лиц в Волгоградской области

Причины банкротства предприятия представляют собой явления или события, вследствие которых появляется риск банкротства. Они оказывают непосредственное влияние на начало и дальнейшее развитие кризиса, способного привести к фатальным последствиям.

Одним из факторов, оказывающих влияние на ухудшение финансового состояния, а в дальнейшем приводящих и к банкротству предприятий Волгоградской области, можно считать экономическую ситуацию в мире, которая сопровождается активным спадом производства.

Также, важное место занимает высокая долговая нагрузка предприятий. Так, по данным Росстата, предприятия Волгоградской области накопили кредитных обязательств на общую сумму в 280,1 миллиарда рублей [4]. Если разделить сумму кредитных обязательств на всех жителей области, то получится по 117 тысяч рублей на каждого. При этом каждое десятое кредитное обязательство является просроченным.

Увеличение ставки по НДС, значительные размеры обязательных отчислений, снижение потребительской активности, рост количества проверок надзорных органов, также являются причинами банкротства предприятий. Предприниматели Волгоградской области отмечают, что наиболее весомым фактором явилось снижение покупательной способности населения, и, как следствие, снижение спроса при постоянно увеличивающихся затратах на ведение бизнеса.

Некоторые организации, стараясь избежать банкротства и поддержать функционирование своего бизнеса, переходят в ряды индивидуальных предпринимателей, в отношении которых установлены более низкие ставки по налогам. Одним из предпринимаемых предприятиями действий при ухудшении условий деятельности становится смена юридического адреса, по итогу которой налоговые платежи утекают из региона. Это является серьезной проблемой для экономики Волгоградской области.

Наметившаяся в последнее время тенденция снижения количества банкротств предприятий, очевидно изменится в условиях сегодняшних борьбы с коронавирусом. В результате банкротства предприятий огромное количество человек теряет рабочие места и, соответственно, средства для существования, растёт безработица, снижается уровень жизни населения, а также сокращается величина налоговых поступлений в бюджет региона. В связи с этим поддержка и развитие предпринимательства в Волгоградской области является одним из приоритетных направлений деятельности Правительства региона, которое требует незамедлительных действий.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации : часть первая : офиц. текст с изм. и доп. согласно ФЗ от 26.10.2002 № 127-ФЗ // КонсультантПлюс.– Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/
2. Официальный сайт Арбитражного суда Волгоградской области. – URL: <http://www.volgograd.arbitr.ru/>
3. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. – URL: <https://volgastat.gks.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://www.gks.ru/>

А. А. Ковтун

ДИСБАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: Т. И. Поликарпова, канд. экон. наук

Особая роль в системе рыночных отношений отводится рынку трудовых ресурсов. Причиной тому выступает прямая или косвенная, полная или частичная зависимость от процессов, протекающих на трудовом рынке большей части явлений как экономического, так и социального характера. Будучи неотъемлемой составляющей современной экономики, трудовой рынок занимает важное место в системе воспроизводства, влияя на темпы роста и развития национального хозяйства, а также на уровень жизни населения.

Исследуя рынок трудовых ресурсов и его отдельных составляющих, в том числе занятой рабочей силы и населения, находящегося в активном поиске работы, можно выделить ряд видов несбалансированности между спросом и предложением на рабочую силу, которые представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Несоответствие спроса и предложения на рынке труда [1]

Совокупное влияние указанных выше дисбалансов на рынке труда приводит к профессионально-квалификационному несоответствию, также называемому «квалификационной ямой» или «кадровой ямой», которое представляет собой проблему, связанную с постоянным ростом несоответствия между потребностями работодателей в определенных кадрах, обладающих конкретной квалификацией, и имеющимся на рынке труда предложением [4].

Попадание в эту «яму» является достаточно объективным процессом, причинами которого выступают законы и закономерности общественно-экономического развития. Рано или поздно подобный процесс затрагивает абсолютно все отрасли, сегменты рынка, страны, что связано с низкой адаптацией системы образования и подготовки специалистов, не способной оперативно и гибко реагировать на быстроизменяющиеся условия современной экономической среды.

Рынок труда г. Волгограда не является исключением, подтверждением чему выступает статистика, приведенная в данной таблице 1, из которых виден существующий дисбаланс на наиболее востребованные профессии в первом месяце 2020 года.

Таблица 1

Спрос и предложение на наиболее востребованные профессии на рынке труда г. Волгограда за период 01.01.2020г.-31.01.2020 г. [2]

№ п/п	Рабочие профессии (специальности)	Количество вакансий				Численность обратившихся		
		на начало периода	заявлено за период	снято за период	на конец периода	на начало периода	за период	на конец периода
	Водитель	837	582	114	1 305	97	18	98
	Продавец продовольственных товаров	661	519	539	640	31	1	26
	Охранник	1 154	427	647	977	33	4	27
	Электромонтажник по силовым сетям и электрооборудованию	250	319	234	335	0	0	0
	Подсобный рабочий	143	271	208	106	14	8	19
	Монтажник	140	173	180	33	6	2	5
	Уборщик	275	164	172	267	32	6	29
	Кондуктор	411	115	186	340	9	2	8

Проблема несоответствия подготовленных и требуемых на рынке труда специалистов возникает под воздействием ряда факторов, изображенных на рисунке 2.



Рис. 2. Факторы, вызывающие дисбаланс на рынке труда [5]

Проблема «квалификационный ямы» в настоящее время является одной из основных тенденций в развитии рынка трудовых ресурсов, причем как на национальном уровне, так и в глобальном масштабе. Однако решение данной проблемы не может быть единым для всех экономик и стран, так как глобальные тренды имеют различную степень влияния на них.

Состояние рынка труда, при котором как выпускники учебных заведений, так и специалисты со стажем ищут работу, но результаты этого поиска практически нулевые, не является новой для современности. Довольно часто причина подобной ситуации заключается в научно-техническом прогрессе и технологической революции, приводящих к коренным изменениям в способах организации производства, которые, в свою очередь, способствуют качественной переоценке многих ценностей. Развитие и применение новых технологий производства, внедрение в организационные процессы искусственного интеллекта вызы-

вают кардинальные изменения, как в структуре, так и в динамике рынков трудовых ресурсов. Происходит высвобождение миллионов занятых в различных отраслях и сегментах экономики, что еще более усугубляет несбалансированность рынка труда.

Тем не менее, основываясь на уже имеющемся опыте, а также общих тенденциях в развитии рынка трудовых ресурсов, можно предложить ряд инструментов, которые могли бы способствовать снижению весомости данной проблемы, пусть и не полному ее решению.

Первоочередно меры по решению проблемы дисбаланса спроса и предложения на рынке труда должны затронуть систему профессионального образования. В целях корректировки и ориентации процесса обучения и переподготовки необходимо выстраивать тесные взаимоотношения между образовательными учреждениями и организациями, идущими в ногу с научно-техническим прогрессом, для выработки необходимых навыков и компетенций у потенциальных работников.

Помимо этого, модель получения профессионального образования «один человек – одна профессия» давно уже ушла в прошлое. Сегодня для успешной реализации в профессиональном плане человеку следует формировать так называемую поливалентную профессиональную квалификацию, что требует принятия новых поведенческих установок, диктующих постоянное профессиональное развитие в течение всей жизни.

Таким образом, при подготовке или переподготовке специалистов необходимо уделять особое внимание развитию универсальных надпрофессиональных компетенций, к которым согласно многочисленным опросам работодателей относится:

- 1) умение работать в команде и с отдельными людьми;
- 2) умение работать с большим массивом данных и применять IT-технологии;
- 3) навыки межпрофессиональной коммуникации;
- 4) умение работать в условиях неопределённости и быстрой смены условий выполняемых задач и т.д.

Также в эпоху цифровизации одним из наиболее востребованных навыков выступает умение систематизировать и интерпретировать информацию, необходимую для принятия того или иного решения.

Система профессионального образования должна способствовать развитию у современных работников проектного мышления, заключающегося в интеллектуальных и социальных компетенций, ориентированных на умение анализировать ситуацию в условиях неопределенности, принимать решения, а также выстраивать коммуникацию и способствовать эффективному взаимодействию участников одного проекта.

К мерам в целях решения проблемы дисбаланса спроса и предложения на российском рынке труда, применяемым уже сегодня, стоит отнести мероприятия, предусмотренные федеральным проектом «Поддержка занятости и повышение эффективности рынка труда для обеспечения производительности труда», реализуемого в рамках национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости». Планируемые показатели численности обученных работников в рамках проекта представлены на рисунке 3.

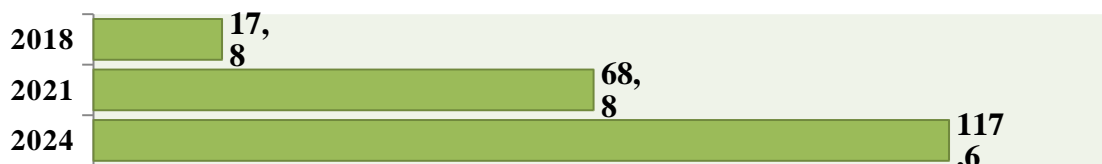


Рис. 3. Численность обученных работников в рамках национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» нарастающим итогом, тыс. чел. [3]

Таким образом, современные реалии диктуют новые требования к потенциальным работникам, которые сводятся к постоянному развитию разносторонности и качеств имеющихся компетенций у сотрудников. Для сокращения разрыва между спросом и предложением на рынке труда, в первую очередь, необходимо модернизировать систему образования, ежегодно выпускающую тысячи невостребованных работников. Особое внимание стоит уделить адаптации традиционных образовательных методик к новым запросам и требованиям

как со стороны работодателей, так и с позиции научно-технического прогресса.

Библиографический список

1. Безруков А. И., Грахольская Л. В. Оценка риска несоответствия спроса и предложения на рынке квалифицированного труда // Математическое и компьютерное моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: Материалы VII Международной научно-практической конференции. – Воронеж: ООО Издательство «Научная книга», 2018. – С. 31–37.

2. Официальный сайт Государственной службы занятости Государственное казенное учреждение Волгоградской области Центр занятости населения города Волгограда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://czn34.volgograd.ru/> (Дата обращения: 13.03.2020).

3. Паспорт национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» (утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16).

4. Родин Д. В. Кадровый дисбаланс и необходимость развития системы профессионального образования // Russian economic bulletin. – 2019. – № 2. – С. 84–88.

5. Тохирджонов Б. Т., Кабиров С. Д., Ашуров И. С. Несоответствие на рынке труда спроса и предложения рабочей силы // Вестник Бохтарского государственного университета имени Носира Хусрава, серия гуманитарных и экономических наук. – 2018. – № 1–3 (55). – С. 196–202.

А. А. Ковтун

СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС

Научный руководитель: Е. А. Чумакова, канд. экон. наук

Последнее время значительную долю отечественного рынка кредитования занимает такой вид банковских ссуд, как автокредит, представляющий собой разновидность потребительского кредита, который выдается как физическим, так и юридическим лицам для приобретения транспортного средства. Особенностью автокредитования выступает тот факт, что приобретаемое транспортное средство является залогом кредита до полного погашения суммы кредита. Автокредитование дает возможность приобрести желаемый автомобиль при требовании минимального пакета документов и условии достаточно невысокого заявленного дохода в ситуации, при которой нет возможности оплатить покупку транспортного средства единовременной выплатой.

Согласно сведениям Национального бюро кредитных историй и аналитического агентства «Автостат» в 2019 году россияне взяли 947,3 тыс. кредитов на новые и поддержанные автомобили, что является рекордным показателем за последние шесть лет [3]. Количество выданных автокредитов увеличилось на 11,9 % в годовом выражении, а их совокупный объем – на 18,9 %. Динамику выдачи автомобильных кредитов в период 2012–2019 годов можно наблюдать на рисунке 1.

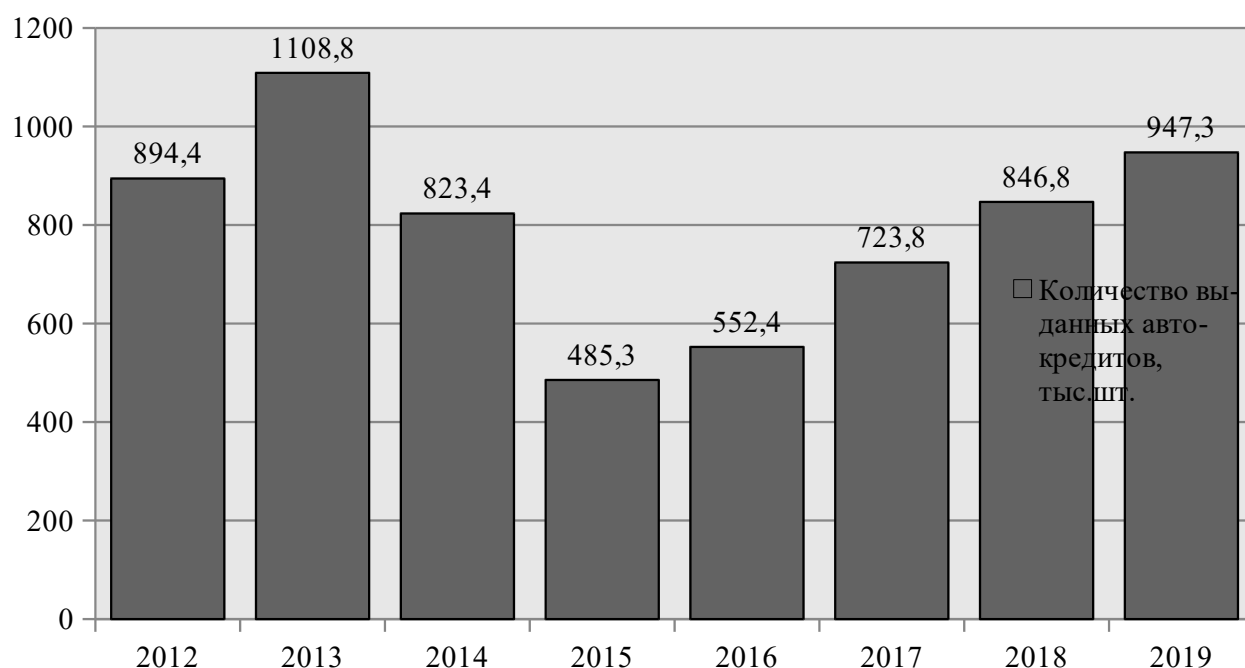


Рис. 1. Динамика выдачи автокредитов в 2012–2019 гг. [2]

Как видно на рисунке 1, показатель, характеризующий количество выданных автокредитов в 2019 году, не превысил показатель 2013 года. Однако данный показатель смог сдать рекордным после экономического кризиса 2014–2015 годов. Тем не менее, согласно прогнозам РБК, в 2020 году такого бума не ожидается [2].

Рост выдачи кредитов на приобретение автомобилей наблюдается на фоне увеличения среднего размера ссуды на 6,3 %, который составил 787,9 тыс. рублей (см. рисунок 2). В то же время, наблюдается снижение продаж новых автомобилей. Так по сведениям аналитического агентства «Автостат», в 2019 году было реализовано 1,59 млн. автомобилей, что на 2,5 % меньше, чем в 2018 году. Рынок поддержанных автомобилей также сократился, но в меньшей мере – 0,4 %, составив 5,4 млн. автомобилей.

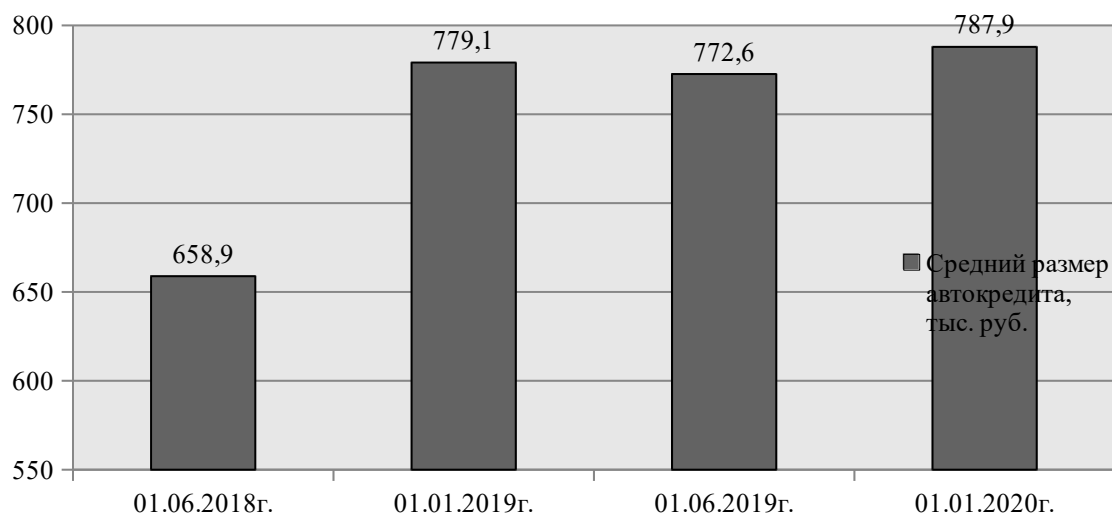


Рис. 2. Средний размер автокредита [1]

Стоит отметить, что Министерством промышленности и торговли Российской Федерации с 1 января 2020 года возобновлены адресные программы поддержки спроса на автомобили, работающие посредством льготного автокредитования – «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль», уже доказавшие свою эффективность. Результаты ранее указанных программ представлены на рисунке 3.

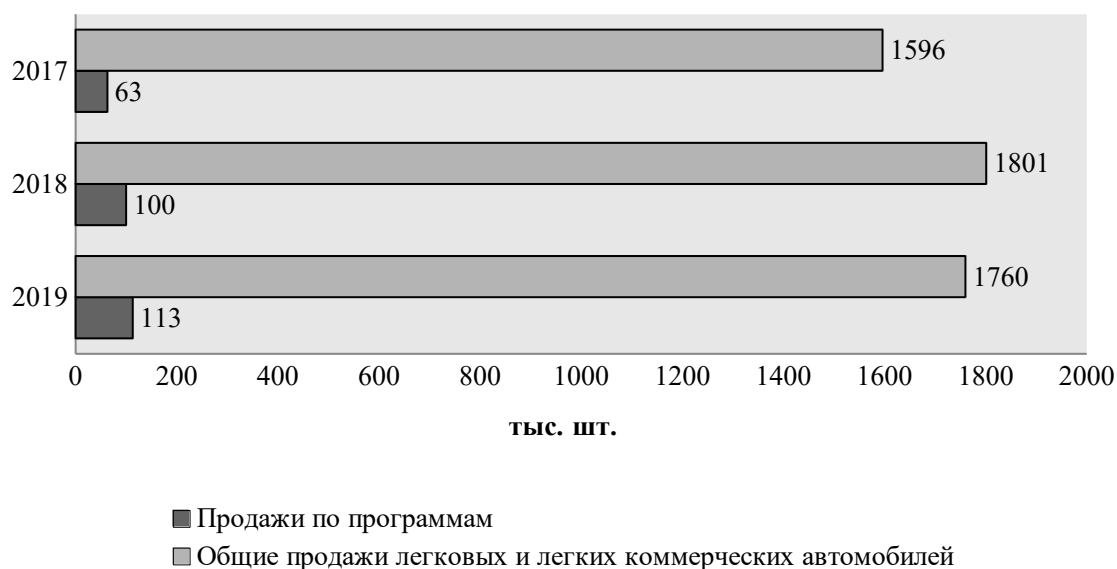


Рис. 3. Количество автомобилей, проданных в России, в период 2017–2018 гг. [5]

В соответствии с указанными программами кредитные организации предоставляют скидку на уплату первоначального взноса по автокредиту в раз-

мере 10 % от стоимости приобретаемого автомобиля, которые впоследствии возмещаются из федерального бюджета. Причем размер данной скидки в Дальневосточном федеральном округе составляет 25 % от стоимости приобретаемого автомобиля. Важно отметить, что в обеих программах участвуют только автомобили, собранные в России.

Совокупный бюджет на реализацию программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» в 2020 году составил 5 млрд. рублей. При этом «АвтоВАЗ», являющийся крупнейшим автопроизводителем в России, сообщил своим дилерам о том, что средства, выделенные государством на льготное автокредитование, могут закончиться уже к концу марта.

В программе «Семейный автомобиль» могут принять участие граждане, соответствующие следующим условиям:

- 1) наличие двух и более несовершеннолетних детей;
- 2) наличие водительского удостоверения;
- 3) стоимость автомобиля до 1 млн. рублей;
- 4) 2019 или 2020 года выпуска автомобиля;
- 5) отсутствие иных кредитных договоров на приобретение автомобиля, заключенного в 2019–2020 годах.

В программе «Первый автомобиль» могут участвовать россияне, соответствующие этим же требованиям, но приобретающие собственный автомобиль впервые.

Министерством промышленности и торговли Российской Федерации намерено распространить действие программ льготного автокредитования на семьи с одним ребенком, а также предлагает увеличить максимальную стоимость приобретаемого автомобиля до 1,5 млн. рублей.

В соответствии с проектом постановления, опубликованным на Федеральном портале проектов нормативных правовых актов, предлагается также ввести скидку на авансовый платеж при приобретении электромобиля в рамках программы «Первый автомобиль» [6]. Предполагаемый размер скидки составляет 25 %. Данная мера предпринимается в целях стимулирования спроса на экологический вид транспорта в массовом сегменте.

Так или иначе, но именно эти программы выступают основным драйвером автомобильного рынка в 2019 году.

К факторам государственной поддержки и роста рынка поддержанных автомобилей следует отнести снижение в 2019 году ключевой ставки ЦБ и упрощение процедуры оформления кредитных заявок, которое заключается в переходе рынка на онлайн-заявки с последующим одобрением [2].

Спад продаж и одновременный рост автокредитования связан, в том числе, и с сокращением доходов граждан, а также снижением ставок в кредитных организациях. Помимо этого, следует отметить, что банки снижают требования к первоначальному взносу, некоторые из них предлагают программы и вовсе без первоначального взноса.

Таким образом, анализ современного состояния рынка автокредитования в РФ показывает, что в рамках 2019 года были достигнуты рекордные показатели в этом направлении, что объясняется преимущественно льготными программами.

В 2020 году прогнозируется снижением достигнутых результатов, весомой причиной тому выступят девальвация рубля, а также пандемия COVID-19. Согласно мнению экспертов «Коммерсантъ», продление и расширение программ льготного автокредитования не окажут большого влияния на спрос, что обусловлено вводимыми из-за вируса ограничениями и общей экономической ситуацией не только в стране, но и во всем мире [4].

Кроме того, из-за приостановок автопроизводства в Европе и Китае под вопросом остаётся и продолжение выпуска машин на российских площадках иностранных концернов. При этом очевидно, упадёт и спрос, потому с учетом запаса дилерских складов временный карантин не повлияет на доступность автомобилей.

Библиографический список

1. Информационный портал «Банки.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/> (Дата обращения: 28.03.2020).

2. Официальный сайт «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/> (Дата обращения: 28.03.2020).
3. Официальный сайт Аналитического агентства «Автостат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/> (Дата обращения: 28.03.2020).
4. Официальный сайт Издательского дома «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/> (Дата обращения: 28.03.2020).
5. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/> (Дата обращения: 28.03.2020).
6. Федеральный портал проектов нормативных правовых актов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regulation.gov.ru/> (Дата обращения: 28.03.2020).

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ДОГОВОРА ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: А. И. Гончаров, д-р юрид. наук, профессор

Рассматриваемый вид договора оказания услуг попадает по положениям гл. 39 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] (*далее – ГК РФ*). Договор возмездного оказания юридических услуг является консенсуальным, возмездным, взаимным, фидуциарным. Кроме того, считаем возможным отнести его к двусторонним, так как роль здесь играет не столько количество участников сделки, сколько то, что каждая сторона и заказчик, и исполнитель, обладают своими правами и обязанностями, отвечая по своим обязательствам только перед второй стороной сделки. Так, исполнитель обязуется по поручению и заданию заказчика выполнить определенные действия (исполнить обязательство), а также соблюсти фидуциарные обязанности, будь то консультативные услуги или услуги по оказанию правового сопровождения судебного спора, действуя от имени и в интересах заказчика.

По общему правилу, договор считается заключенным с момента получения оферентом акцепта и предполагается, что на данный момент стороны договорились по всем существенным условиям договора. Но какой круг этих самых условий можно считать достаточным для заключения договора возмездного оказания юридических услуг? Обязательно ли предъявление специальных требований к исполнителю? А главное – в случае отсутствия в договоре каких-либо условий, может ли заказчик при необходимости добиться признания данного договора недействительным и применить последствия его недействительности? Среди современных цивилистов отсутствуют однозначные ответы на данные вопросы.

По общему правилу, регуляция всех вопросов, связанных с возмездным оказанием услуг, отнесена к главе 39 ГК РФ. Руководствуясь статьей 779 ГК

РФ, можем определить, что по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Это значит, что в договоре возмездного оказания юридических услуг в обязательном порядке должны быть указаны:

1) вид юридических услуг, оказываемых исполнителем (это могут быть устное и (или) письменное консультирование по вопросам правового характера; представление интересов заказчика в судебных заседаниях судов различных инстанций; составление различных документов правового характера; совершение определенных действий правового характера в интересах заказчика или в интересах третьего лица, но по заданию заказчика), порядок их оказания;

2) порядок сдачи-принятия услуг, оказанных по договору;

3) стоимость оказываемых по договору услуг, порядок и срок ее оплаты.

Однако нельзя забывать о том, какие условия являются существенными для договора, а именно: условие о его предмете, условия, существенные для договоров данного вида в силу закона или иных правовых актов, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Кроме того, согласно информационного письма Президиум ВАС РФ от 25.02.2014 г. № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанными с признанием договоров незаключенными» [2], а именно в пункте 11 указано, что заявление стороны договора о необходимости согласования какого-либо условия означает, что такое условие является существенным для данного договора. Необходимо отметить, что договор не может быть признан недействительным на том основании, что не согласованы его существенные условия. Такой договор является незаключенным (п. 1 указанного информационного письма). Данная правовая позиция, высказанная Президиумом ВАС РФ позволяет в каждом конкретном случае сторонам действовать более широко, выходя за рамки действующего законодательства, тем самым защитить себя от негативных последствий, которые могут наступить для услугополучателя в случае с типовым договором об оказании юридических услуг.

Для наглядности предлагаем рассмотреть следующую ситуацию: клиент обращается в юридическую фирму, в которой есть сотрудники как с ученой степенью по юриспруденции, так и специалисты, которые только недавно закончили высшее учебное заведение. Указанный клиент на стадии заключения договора об оказании юридических услуг может требовать того, чтобы ему оказывал услуги специалист, имеющий ученую степень, в данном случае, указанное условие будет относиться к разряду существенных, поскольку для одной из стороны важно, чтобы услуги по его делу оказывал специалист, имеющий больше опыта в своей профессиональной карьере. Не смотря на это нельзя сказать, что данное условие часто встречается в договорах об оказании юридических услуг. Вместе с тем, наличие такого условия в договоре является обязательным для исполнителя, другими словами, если услугополучатель настаивает на том, чтобы услуги ему оказывал один юрист, и соответствующее условие прописано в договоре, а де-факто ее оказывает другой юрист, в таком случае у клиента появляется возможность требовать признания данного договора недействительным, наравне с требованием о полном возврате денежных средств, полученных юридической фирмой.

Резюмируя вышесказанное, обратим внимание, что нет сомнений в том, что заказчик, обращаясь к услугам юристов желает получить качественную юридическую помощь. Это самое качество юридических услуг обуславливается профессиональной компетенцией услугодателя, включающая в себя уровень владения им законодательное базой, наличие навыков составления процессуальных документов, предполагающая их максимальную реализацию для целей договора, на которую в свою очередь влияет правильность понимания полученной от услугополучателя информации.

Таким образом, в зависимости от вида оказываемых юридических услуг, будь то судебное представительство, консультирование и т.д., по соглашению сторон существенным условием может стать личность его участников: организация обязана обеспечить выполнения услуг конкретным юристом и не вправе заменить его без согласия заказчика, а заказчик в свою очередь не вправе пере-

давать свои права другому лицу.

Однако, на практике, имеющей место быть в современном правовом поле Российской Федерации подобная ситуация встречается нечасто. Юридические организации, оказывающие различные юридические услуги не будут «подставляться» уже на стадии заключения договора, ставя себя в заранее невыгодное положение, так как могут случаться различные форс-мажорные обстоятельства, элементарно, юрист может быть занят на процессе, на котором время судебного заседания совпадает с процессом, интересном заказчику. Именно поэтому на практике предусмотрена взаимозаменяемость юристов.

Предлагаем рассмотреть следующее существенное условие договора, а именно: срок исполнения договора возмездного оказания юридических услуг. Такой срок определяется исключительно соглашением сторон и закон не содержит специальных правил о сроке договора возмездного оказания юридических услуг, но его определение имеет существенное значение для услугополучателя, давая ему возможность требовать выполнения услуги в разумный срок. Данные положения регулируются статьями 783 и 708 ГК РФ.

Однако, если речь идет о юридическом сопровождении дела и представлении интересов заказчика в суде, достаточно сложно, если вообще возможно, определить конкретную дату к которой услуги должны быть оказаны. Тут целесообразнее будет прийти к соглашению о необходимости получения конкретного результата, как правило – вынесение судом, рассматривающим дело заказчика судебного акта, которым оканчивается рассмотрение дела в данной судебной инстанции.

Следующее существенное условие договора возмездного оказания юридических услуг предлагаем считать – цену договора. Цена договора – выраженное в денежной форме вознаграждение, которое услугополучатель обязуется выплатить услугодателю в порядке и размере, установленном в договоре.

Подводя итог всему вышесказанному можем констатировать, что в силу своей юридической безграмотности, большинство населения не может самостоятельно отстаивать свои интересы в судах или самостоятельно разобраться в

тех или иных юридических тонкостях, не столкнувшись рано или поздно с трудностями, которые гражданам будет не под силу решить самостоятельно. И когда они в очередной раз обратятся за помощью к профессионалам, простой человек должен быть максимально защищен и уверен, что профессионал, к которому он обратился сделает все, чтобы отстоять интересы заказчика по тому или иному вопросу.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть II от 29.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) [Текст] // Собр. законодательства Российской Федерации. – 29.01.1996. – № 32. – Ст. 410.

2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 / «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаконными» // «Вестник ВАС РФ». – № 4. – Апрель. – 2014.

Е. А. Кривунец

АНАЛИЗ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОМУ БИЗНЕСУ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

В настоящее время необходимым условием для успешного развития страны является развитие малого и среднего предпринимательства (далее МСП), представляющего основу для функционирования существующей модели рыночной экономики.

На современном этапе развития общества малые формы ведения бизнеса составляют неотъемлемую часть в достижении экономического успеха государства, так как они являются проводниками новых технологий в сфере массового производства. Малый объем выпуска продукции, небольшое количество оборудования, довольно простая структура управления дают возможность организациям малого бизнеса располагать наибольшей гибкостью в области регулирования технологического процесса, в результате чего выявляются гораздо более эффективные разработки в сфере инноваций. Вследствие этого данный сегмент экономики благоприятствует диверсификации процессов производства путём освоения новых рентабельных ниш, на поиск которых направлены предприниматели, начинающие своё дело. Помимо роста уровня национальной экономики и развития научно-технического прогресса, институт малого предпринимательства имеет социальное значение, которое заключается в предоставлении новых рабочих мест, а также снижении остроты социальных проблем.

Несмотря на все преимущества, малому бизнесу крайне сложно развиваться самостоятельно, без поддержки со стороны государства, особенно в условиях кризиса. В 2020 году человечество столкнулось с новым вирусом (COVID-19), который в считанные месяцы распространился по всему миру. Естественно, это оказало влияние на состояние экономики всех стран, и Россия не исключение. Поэтому наше государство в срочном порядке разработало ан-

тикризисные меры, направленные на поддержку малого бизнеса, которые помогут ему переждать сложные времена.

Данные меры в первую очередь направлены на поддержку отраслей малого и среднего бизнеса, которые в большей степени пострадали в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением коронавирусной инфекции. Правительственная комиссия по повышению устойчивости развития российской экономики утвердила перечень таких отраслей экономики:

- 1) авиаперевозки, аэропортовая деятельность, автоперевозки;
- 2) культура, организация досуга и развлечений;
- 3) физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт;
- 4) деятельность туристических агентств и прочих организаций предоставляющих услуги в сфере туризма;
- 5) гостиничный бизнес;
- 6) общественное питание;
- 7) деятельность организаций дополнительного образования и негосударственные образовательные учреждения;
- 8) деятельность по организации конференций и выставок;
- 9) деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт, химчистка, услуги парикмахерских и салоны красоты)§
- 10) деятельность в области здравоохранения;
- 11) розничная торговля непродовольственными товарами [4].

Первый блок мер связан с отсрочкой по налогам для МСП в наиболее пострадавших отраслях. Так, государство даёт отсрочку по уплате основных налогов на 6 месяцев [2]. В тоже время, принято решение о снижении платежей в социальные фонды в 2 раза (с 30 до 15 %), что позволит высвободить бизнесу почти 300 млрд рублей [1]. Кроме того, микропредприятия получают отсрочку по уплате социальных взносов на 6 месяцев. Конечно, данный пакет мер значительно повлияет на сокращение доходов федерального бюджета (общий объём средств недополученных в бюджет за полгода составит около 140 млрд руб.), но государство всё же принимает подобное решение, так как понимает, какую

нагрузку оказывает налоговое бремя на малый и средний бизнес в этот непростой период.

Следующая совокупность мер направлена на перенос выплат по кредитам также для пострадавших отраслей малого и среднего бизнеса. Конечно, на сегодняшний день данная мера уже урегулирована законом, и любой предприниматель в случае необходимости имеет возможность обратиться в коммерческий банк с заявлением о переносе «тела» кредита. С другой стороны, Министерство экономического развития совместно с Банком России разработало программу «три по трети» [8]. Данная программа направлена на перенос платежей по «телу» кредита на полгода вправо (то есть в октябре не нужно будет осуществлять платежи в двойном размере), а механизм уплаты процентных платежей распределяется следующим образом: треть списывается банками, треть берёт на себя государство за счёт субсидий из федерального бюджета, треть остаётся за владельцем бизнеса. За предпринимателем остаётся выбор выплачивать эту треть равномерно в течение полугода, если есть такая возможность, или перенести её в «тело» кредита и начать погашать через полгода. Эта программа должна распространиться примерно на 10 % всего кредитного портфеля МСП и избавить малый бизнес от выплат на этот период (совокупный объём составит около 115 млрд руб.).

В-третьих, Минэкономразвития разработало пакет мер, направленных на помощь владельцам малого и среднего бизнеса с арендными платежами. Так как в условиях эпидемии население изолированно, для многих собственников бизнеса арендные платежи стали иметь большой вес в статье расходов. Вследствие этого, Правительство приняло решение о предоставлении возможности предпринимателям по отсрочке платежей не только по муниципальному и государственному имуществу, но и в коммерческом секторе [3]. Данная мера необходима для того, чтобы в момент, когда доходы бизнеса упали вплоть до нуля, максимально снизить текущие расходы организаций с тем, чтобы по окончании эпидемии и нормализации ситуации на рынке предприниматели могли иметь средства для продолжения своей деятельности.

В-четвёртых, Правительство совместно с Банком России разработало программу по выдаче кредитов под выплату заработной платы работникам [6]. Так, у собственника, чей бизнес относится к списку пострадавших отраслей МСП, есть возможность взять кредит под 0 % на каждого сотрудника в размере одного минимального размера оплаты труда (с учётом социальных взносов). Проценты по такому кредиту будут погашаться за счёт средств из федерального бюджета в течение 6 месяцев, после чего кредит будет оформлен по льготной ставке в размере 4 %. Коммерческие банки на этой программе зарабатывать не будут. Они получают денежные средства по ставке 4 % от Банка России, а по истечении полугодичного срока предлагают предприятиям уплачивать этот процент. Данная политика связана, в первую очередь, с целью сохранения занятости населения и поддержания зарплат. На эту программу выделены средства из бюджета в размере 150 млрд рублей, и планируется охватить около 1,5 млн занятых.

В-пятых, регионам следует эффективнее использовать потенциал региональных гарантийных организаций (далее РГО), так как на сегодняшний день там сосредоточено более 153 млрд рублей, а поручительств выдано чуть более 90 млрд рублей. Несмотря на то, что Правительство ежегодно выделяет средства в РГО и государственные микрофинансовые организации, они также будут докапитализированы за счёт средств из федерального бюджета межбюджетными трансфертами [7]. Поэтому они должны более активно направлять эти средства на выдачу гарантий по кредитам МСП, чтобы расширить возможности собственников бизнеса по получению льготных кредитов в случае отсутствия залогового обеспечения, а также льготных микрозаймов в целях устранения кассовых разрывов и покрытия операционных расходов.

Итак, общая оценка стоимости пакета антикризисных мер в условиях ухудшения ситуации экономики в результате распространения коронавирусной инфекции составляет 1,3 трлн рублей, из которых более 600 млрд руб. – живые деньги, а остальное – гарантии, реструктуризация кредитов, отсрочка по уплате налогов и страховых взносов.

Таким образом, ввиду такой достаточно сложной экономической ситуации в экономике образуется довольно большой объём убытков. Государство понимает, что такую нагрузку предпринимателям, особенно малого и среднего бизнеса, в одиночку вынести практически не возможно. Поэтому Правительство РФ старается своевременно реагировать на все изменения и поддерживать собственников бизнеса путём равномерного распределения нагрузки между всеми участниками экономической деятельности: предпринимателями, бюджетом и кредитными организациями.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Правительство. О внесении изменений в Постановление Правительства РФ от 2.04.2020 г. № 409 [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 24.04.2020 г. № 570 / Российская Федерация. Правительство // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
2. Российская Федерация. Правительство. О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 02.04.2020 г. № 409 / Российская Федерация. Правительство // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
3. Российская Федерация. Правительство. Об установлении требований к условиям и срокам отсрочки уплаты арендной платы по договорам аренды недвижимого имущества [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 03.04.2020 г. № 439 / Российская Федерация. Правительство // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
4. Российская Федерация. Правительство. Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 03.04.2020 г. № 434 / Российская Федерация. Правительство // КонсультантПлюс. ВерсияПроф
5. Российская Федерация. Центральный Банк. Дополнительные меры по

поддержке кредитования малых и средних предприятий [Электронный ресурс] : информационное сообщение Центрального Банка РФ от 27.03.2020 г. / Российская Федерация. Центральный Банк // КонсультантПлюс. ВерсияПроф

6. Национальный онлайн-портал для предпринимателей Мойбизнес.рф [Электронный ресурс] / Режим доступа : <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/>

7. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа : <https://www.economy.gov.ru/>

П. П. Липченко, Д. В. Фомичёва, Т. Н. Шевцова

ОТМЕНА ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЁННЫЙ ДОХОД: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. М. Миронова, канд. юрид. наук, доцент

Вне зависимости от степени государственного участия в экономических отношениях, поддержка малого и среднего предпринимательства остаётся одним из важнейших направлений нормального функционирования хозяйственной системы в государстве, развитии гражданского оборота, значимой гарантией конституционного права на реализацию своих предпринимательских и иных экономических способностей.

Как справедливо отмечает Президент Российской Федерации В. В. Путин, в последние годы в нашей стране увеличивается специализация малых предприятий, развиваются новые формы малого и микропредпринимательства; соответственно, задачей государства становится поиск оптимальных мер по государственному контролю и поддержке с учётом интересов бизнеса и общегосударственных задач (обеспечение национальной и экономической безопасности) [1]. Несомненно, дальнейшего теоретического осмысления и выработки надлежащих механизмов реализации требуют и предложения Президента, высказанные им в связи с преодолением негативного влияния вирусной эпидемии, в специальном Обращении 25 марта 2020 года [2]. Глава государства отметил, что некоторые из мер (например, снижение в два раза обязательных платежей в фонды) принимаются «вдолгую», поэтому чрезвычайные меры в дальнейшем повлияют на развитие малого и среднего предпринимательства в нашей стране, выполнение государством своих социальных обязательств – прежде всего, за счёт налоговых поступлений.

Специальным налоговым режимом, разработанным для оптимизации нагрузки на малый и средний бизнес, на настоящий момент является возможность применения хозяйствующими субъектами единого налога на вменённый

налог (далее по тексту статьи – ЕНВД). Особенностью применения ЕНВД является расчёт суммы, с которой будет впоследствии уплачен налог, не на основе фактического дохода, а при использовании «вменённого» (т.е., предполагаемого). Условиями внедрения субъектами предпринимательской деятельности системы ЕНВД является средняя численность работников (в расчёте за предыдущий календарный год она не должна превышать ста человек, а также ограничение участия других организаций в хозяйственной деятельности субъекта уплаты ЕНВД – такое участие не должно превышать двадцати пяти процентов).

Впервые порядок и условия использования хозяйствующими субъектами ЕНВД был предусмотрен специальным законом в июле 1998 года [3], а с принятием части второй Налогового кодекса Российской Федерации [4] (далее – НК РФ), ЕНВД нашёл своё отражение в главе 26.3. кодифицированного нормативного акта. Одной из целей введения в своё время режима ЕНВД являлась предполагаемая оптимизация средств и ресурсов государственного налогового контроля в тех сферах, где осуществление комплексного контроля представляется затруднённым. К примеру, речь шла об оказании услуг небольшими предприятиями физическим лицам, с осуществлением расчётов в наличной форме. Д. В. Тютин отмечает также, что в части установления данного налогового режима ЕНВД имеет большое сходство с местными налогами [5, с. 1069].

Необходимо также отметить и финансово-правовые особенности использования предприятиями системы ЕНВД. Такие субъекты освобождаются от необходимости (по общему правилу) уплаты налогов на прибыль и имущество организаций, налога на добавленную стоимость (законодательством установлены конкретные виды доходов, финансовых операций и имущества, не облагаемых такими налогами).

Несмотря на кажущиеся простоту и удобство, финансовую привлекательность для предпринимателей и распространённость, система ЕНВД, с 2021 года будет полностью упразднена. Согласно статье 5 Федерального закона № 97-ФЗ от 29.06.2012 (в ред. от 02.06.2016) «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) и ста-

тью 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» [6] с 1 января следующего года глава 26.3 части второй НК РФ «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» (далее ЕНВД) признается утратившей силу. Как отмечают представители Правительства Российской Федерации, дальнейшее продление возможности использования режима ЕНВД признано государственными органами неэффективным, поскольку именно при помощи недобросовестного использования данного режима хозяйствующие субъекты осуществляют уклонение от уплаты налогов [7].

В самом общем виде, претензии государственных регуляторов к самой системе ЕНВД, указывающие на её неэффективность, могут быть выражены в трёх аспектах:

1. Невозможность на основе учёта вменённых (предполагаемых) результатов экономической деятельности субъектов налогообложения обозначить реальную доходность определённой отрасли национальной экономики, выработать эффективные меры контроля и поддержки с учётом дифференцированного подхода.

2. Необоснованное «дробление» собственником своего предприятия, направленное на уменьшение налогооблагаемого имущества и доходов с использованием ЕНВД.

3. Злоупотребления хозяйствующими субъектами, связанные с сокрытием и сокращением вменённого дохода как налогооблагаемой базы.

Особо необходимо отметить судебную практику, связанную с рассмотрением дел о необоснованном «дроблении» бизнеса в рамках использования системы ЕНВД собственниками. Согласно позиции Конституционного Суда РФ: «Учётная политика организации не должна использоваться для неправомерного сокращения налоговых поступлений в бюджет в результате злоупотребления налогоплательщиками своими полномочиями» [8]. В свою очередь, необоснованное разделение предприятия для «сохранения» ЕНВД может служить основанием для лишения хозяйствующего субъекта возможности использовать данную льготную систему и перерасчёта подлежащих уплате налогов уже на иных

основаниях. Федеральной налоговой службой разработаны критерии, при помощи которых осуществляющий проверку орган (должностное лицо) может с достаточной уверенностью утверждать о намеренном и недобросовестном «дроблении» бизнеса [9]. При этом правоприменительная практика показывает, что данные критерии носят излишне «жесткий» характер, и хозяйствующие субъекты часто могут доказать обоснованность и значимость проведенной реорганизации, изменения модели управления, способа осуществления экономической деятельности и т.д. Как представляется, это единственно возможный вариант, поскольку существование на уровне законодательства презумпции добросовестности требует от налоговых органов четкого и однозначного установления факта намеренного изменения структуры и содержания предпринимательской деятельности для уменьшения налогового бремени. Следовательно, снижение нагрузки на налоговые органы и суды также можно считать одной из причин предпочтительной отмены ЕНВД.

В свою очередь, обостряется вопрос о выборе системы налогообложения, на которую должны перейти субъекты ЕНВД после 1 января 2021 года. Анализ соответствующего налогового законодательства (федерального и законодательства субъектов) позволяет сделать вывод о том, что большинство субъектов перейдут в итоге на использование упрощенной системы налогообложения (далее по тексту – УСН); при этом для отдельных субъектов (индивидуальных предпринимателей) считаем вполне возможным прекращение статуса ИП и переход на режим налогообложения самозанятости.

Таким образом, необходимо предусмотреть дополнительные возможности (прежде всего, организационного плана), которые бы позволили более быстро и «безболезненно» перейти предпринимателям и организациям на УСН. Согласимся с авторами, которые предлагают в ряду наиболее благоприятных мер пересмотреть и расширить перечень критериев, которые позволяют субъектам предпринимательства перейти на упрощенную систему, а также перечень необходимых документов [10]. Кроме того, вполне возможно предусмотреть специальные условия в плане предоставления документации именно

для тех организаций, которые раньше использовали ЕНВД.

Однако, интересы налоговых и иных контролирующих органов не могут быть превалирующими при установлении или отмене любых налоговых правил – в том числе, и применения льготных режимов налогообложения предприятий и индивидуальных предпринимателей. Переход на более высокие ставки налогообложения может повлечь за собой существенные негативные изменения в структуре бизнеса – сокращение числа малых и микропредприятий; в свою очередь, ликвидация таких предприятий неминуемо повлечёт за собой безработицу в целых сферах (мелкорозничная торговля, сфера парикмахерских и иных косметических услуг и т.д.).

Кроме того, нельзя упустить из виду и финансовые последствия специальных административно-правовых режимов, устанавливаемых на федеральном и региональном уровнях в связи с карантинными противоэпидемиологическими мерами – Обращением Президента от 25 марта была предоставлена отсрочка по уплате всех налогов (кроме НДС) на полгода, однако, пока что трудно предсказать в полной степени воздействие карантинных мер и связанного с ним падения спроса на деятельность малых и средних предприятий. На наш взгляд, в дальнейшем это приведёт к корректировке правового регулирования налоговых режимов – в том числе, и специальных режимов для предприятий в отдельных отраслях народного хозяйства, малого и среднего бизнеса.

Библиографический список

1. Владимир Путин: О бизнесе большом и малом (интервью ТАСС) [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-сайт Президента России. Режим доступа: <http://special.kremlin.ru/catalog/keywords/40/events/62975> (дата обращения: 28.03.2020).

2. Обращение к гражданам России [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-сайт Президента России. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/63061> (дата обращения: 28.03.2020).

3. Федеральный закон от 31.07.1998 № 148-ФЗ (ред. от 24.07.2002) «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3826.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 18.03.2020) // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.

5. Тютин Д. В. Налоговое право: курс лекций. – М.: Российский государственный университет правосудия, 2020. – 1088 с.

6. Федеральный закон № 97-ФЗ от 29.06.2012 (в ред. от 02.06.2016) «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) и статью 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 27. – Ст. 3358.

7. Пресс-центр Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/press-center> (дата обращения: 28.03.2020).

8. Определение Конституционного Суда РФ от 4 июля 2017 г. № 1440-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Бунеева Сергея Петровича на нарушение его конституционных прав положениями статей 146, 153, 154, 247-249 и 274 Налогового кодекса Российской Федерации» // Вестник Конституционного Суда РФ. – 2017. – № 6.

9. Письмо Федеральной налоговой службы от 11 августа 2017 г. № СА-4-7/15895@ «Об обзоре судебной арбитражной практики, связанной с обжалованием налогоплательщиками ненормативных актов налоговых органов, вынесенных по результатам мероприятий налогового контроля, в ходе которых установлены факты получения необоснованной налоговой выгоды путем формального разделения (дробления) бизнеса и искусственного распределения выручки от осуществляемой деятельности на подконтрольных взаимозависимых лиц» // Нормативные акты для бухгалтера. – 2017. – № 19.

10. Солдатова, А. Н. К вопросу об отмене единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности: регулирование процесса перехода на упрощенную и общую системы налогообложения / А. Н. Солдатова // Евразийское научное обозрение. – 2019. – № 11 (4). – С. 324–328.

К. Ш. Нурмагомедова

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

Российская продукция сельского хозяйства может быть конкурентоспособной и востребованной на мировом рынке. Одной из главных задач России в современных условиях является наращивание экспорта продовольственной продукции. Сельскохозяйственный потенциал нашей страны позволяет не только обеспечить нашу страну необходимыми сырьевыми и энергетическими продуктами, но и стать главным экспортером данных товаров для других стран. Реализация экспортного потенциала агропромышленного комплекса требует переход на новый уровень научно-технологического развития, создание эффективной системы инфраструктуры экспорта и разработки комплекса мер по повышению конкурентоспособности российской продукции на международном уровне. Для этого Правительство РФ утвердило национальный проект «Международная кооперация и экспорт». Данный проект направлен на увеличение экспорта несырьевых неэнергетических товаров, увеличение доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности, сельскохозяйственной продукции и услуг в валовом внутреннем продукте страны, формирование эффективной системы разделения труда и производственной кооперации в рамках Евразийского экономического союза в целях увеличения объема торговли между государствами - членами Союза и обеспечения роста объема накопленных взаимных инвестиций. Все эти цели будут реализованы в рамках каждого регион России для развития своего экспортного и инвестиционного потенциала. Срок реализации данного проекта начался с 1 октября 2018 года и завершится – 31 декабря 2024 года. К этому сроку в рамках нацпроекта планируется нара-

тить объем экспорта не сырьевых неэнергетических товаров в размере 250 млрд. долл. В том числе, объем экспорта продукции агропрома – 45 млрд. долл. А так же увеличить прирост доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности, сельскохозяйственной продукции и услуг в ВВП страны на 20 % [1].

Помимо этого, стратегически важным направлением является разработанный проект «Экспорт продукции АПК», который направлен на продвижения экспорта сельскохозяйственной продукции и обеспечение соответствия российской продукции требованиям регулирующих органов целевых зарубежных рынков, а так же создание отраслевой системы поддержки и регулирование ставок вывозных таможенных пошлин на экспортируемую сельхозпродукцию, в частности зерно. Он включает в себя четыре направления:

- наращивание новой товарной массы;
- снятие торговых барьеров;
- создание эффективной системы продвижения экспорта продукции АПК на рынки зарубежных стран;
- построение экспортно-ориентированной астрологической инфраструктуры.

Срок реализации проекта: с ноября 2016 года по декабрь 2020 года (включительно). Реализация данного проекта направлена на увеличение числа экспортёров сельскохозяйственной продукции и объёма экспорта существующими компаниями-экспортёрами. Также в рамках реализации проекта предусмотрена модернизация системы обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции и продовольствия, надзора за здоровьем животных, растений и контроля происхождения продукции. А кроме того, стоит задача – получение статусов Международного эпизоотического бюро в течение реализации проекта, для этого ежегодного проводится не менее 200 000 диагностических исследований [1].

Увеличения конкурентоспособности России в международной торговле продовольствием во многом зависит от определения наиболее перспективных

позиций продукции. В зерновом экспорте (более 40 % экспорта) России достаточно широко представлены страны-посредники (Латвия, ОАЭ, Ливан и др.).

В экспорте рыбы и морепродуктов (18 % текущего экспорта) основной доход связан с замещением замороженной рыбы и ракообразных, которые являются сырьем, переработанной и премиальной продукцией. В масложировом экспорте (17 % текущего экспорта) наибольший доход связан с такими культурами, как соя, рапс [2].

В настоящее время Волгоградская область активно повышает уровень социально-экономического развития региона за счет производства качественной продукции, которая будет являться конкурентоспособной на международном рынке. Тенденцию развития экспорта продукции животного и растительного происхождения можно просмотреть из следующего анализа.

Экспорт из Волгоградской области представлен в таблице 1.

Таблица 1

Экспорт продукции животного происхождения из Волгоградской области с 2017 года по 2018 год

Группа товара	2017	2018	Изм.	∑ (2017-2018)	Доля
01 01: живые животные	\$16.2 тыс.	\$3.85 тыс.	-76%	\$20 тыс.	1.1%
01 02: мясо и продукты из мяса	\$3.75 тыс.	---	-100%	\$3.75 тыс.	0.2%
01 03: рыба	\$222 тыс.	---	-100%	\$222 тыс.	12.2%
01 04: молоко, яйца, сыр, масло, мёд	\$832 тыс.	\$18.6 тыс.	-98%	\$850 тыс.	46.6%
01 05: остальные продукты животного происхождения	\$451 тыс.	\$278 тыс.	-38%	\$729 тыс.	39.9%
Итого:	\$1.5 млн	\$300 тыс.		\$1.8 млн	100%
<i>Примечание</i> – составлено сайтом экспорт и импорт России по товарам и странам. URL: https://ru-stat.com/					

Экспорт из Волгоградской области товаров из группы «Продукты животного происхождения» за период 2017–2018 составил \$1.8 млн., общим весом 7.3 тыс. тонн. В основном экспортировались «молоко, яйца, сыр, масло, мёд» (47 %), «остальные продукты животного происхождения» (40 %).

В структуре экспорта по странам данной группы товаров на первом месте Беларусь (40 %), на втором месте Украина (25 %), далее Казахстан (14 %),

Азербайджан (12,2 %), Турция (7 %)

Экспорт из Волгоградской области товаров из группы «Продукты растительного происхождения» за период 2017–2018 составил \$133 млн., общим весом 683 тыс. тонн. В основном экспортировались «злаки» (72 %), «семена, зерно, лекарственные растения» (19 %).

Стоит отметить что почти в два раза увеличилась стоимость экспортируемых овощей, с \$478 тыс. до \$800 тыс. По остальным видам экспортируемых продуктов отмечается отрицательная динамика.

Таблица 2

**Экспорт продукции растительного происхождения
из Волгоградской области с 2017 года по 2018 год**

Группа товара	2017	2018	Изм.	∑ (2017-2018)	Доля
02 06: живые деревья и растения	---	\$342 тыс.	---	\$342 тыс.	0.3%
02 07: овощи	\$478 тыс.	\$800 тыс.	+67%	\$1.3 млн	1%
02 08: фрукты и орехи	\$3 млн	\$2.9 млн	-1%	\$5.9 млн	4.4%
02 09: кофе, чай и пряности	\$6.92 тыс.	\$323	-95%	\$7.24 тыс.	0%
02 10: злаки	\$59.8 млн	\$36.4 млн	-39%	\$96.2 млн	72.2%
02 11: продукты из муки и круп	\$2.1 млн	\$1.4 млн	-4%	\$3.4 млн	2.6%
02 12: семена, зерно, лекарственные растения	\$20.6 млн	\$5.1 млн	-75%	\$25.7 млн	19.3%
02 13: шеллак, смолы и прочие экстракты	\$611	---	-100%	\$611	0%
02 14: материалы для изготовления плетёных изделий	\$91.8 тыс.	\$309 тыс.	+236%	\$401 тыс.	0.3%
Итого:	\$85.9 млн	\$47.2 млн		\$133 млн	100%
<i>Примечание</i> – составлено сайтом экспорт и импорт России по товарам и странам. URL: https://ru-stat.com/					

В структуре экспорта по странам (товаров из группы «Продукты растительного происхождения») на первом месте Иран (56 %), на втором месте Азербайджан (9 %), далее Германия (3,9 %), Беларусь (2,8 %), Турция (2,8 %).

Очень большие перспективы имеет соевый продукт на Дальнем Востоке, расположенный рядом с главным мировым импортером сои – Китаем и другими крупными покупателями. Дополнительный доход может принести акцент на отсутствии ГМО-сортов.

За счет выхода в Индию и Китай (для чего нужны глубоководные терминалы), есть потенциал роста так же у подсолнечного масла. Наращивание присутствия в ближневосточном регионе, повышения отгрузок рафинированного масла создает для этого благоприятную среду.

Что касается таких видов продовольствия, как мясо, молоко, яйца, сахар и плодоовощная продукция потенциал увеличения экспорта меньше. Для мяса основной барьер заключается в сложной эпидемиологической ситуации – во многих странах существует запрет на ввоз различной животноводческой продукции из России. Кроме того, даже в самом успешном сегменте – птицеводстве – российское мясо пока в основном проигрывает конкурентам в цене, однако в перспективе ситуация может измениться.

В последнее время наблюдается рост экспорта по готовому продовольствию: кондитерским изделиям, крупам, консервам, напиткам и т. д. Барьером для данной продукции в международной торговле, как правило, выступает преимущественная ориентация на свой региональный рынок, поэтому возможности роста могут ограничиваться сравнительно небольшой емкостью рынка стран СНГ. С другой стороны, в последние годы увеличивается рост экспорта широкого ассортимента продукции (шоколад, спиртные напитки и др.) в приграничные страны дальнего зарубежья, так же здесь возможна конкуренция на международном уровне.

Экспортный потенциал сельского хозяйства Волгоградской области определяется исходя из следующих условий:

- в области имеется многоотраслевой аграрный сектор;
- по территории области протекают две крупнейшие судоходные реки, соединенные Волго-Донским бассейном;
- регион расположен в Нижнем Поволжье, где достаточно благоприятные условия для развития сельского хозяйства;
- в 2018 году общая посевная площадь сельскохозяйственных культур относительно 2016 года увеличилась на 4 %; посевы зерновых культур увеличились на 15 %; технические культуры относительно 2017 года увеличились на

2 % [3].

При этом имеются еще незадействованные площади, которые можно освоить для ведения сельского хозяйства. По данным комитета сельского хозяйства региона, самый дорогостоящий проект по развитию в регионе мелиорации предусматривает за год установку систем орошения на площади не менее 6 тыс. га. сельскохозяйственных земель, таким образом, к 2020 году площадь таких земель в области составит почти 60 тыс. га. Без мелиорации в засушливой Волгоградской области невозможно развитие овощеводства и, как следствие, перерабатывающих производств [4].

Таким образом, сельское хозяйство Волгоградской области имеет важное значение не только для обеспечения продовольственной безопасности России, но для развития международного экспорта сельхозпродукции.

Библиографический список

1. Официальный интернет-портал министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>
2. Экспорт и импорт России по товарам и странам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru-stat.com].
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
4. Официальный сайт комитета сельского хозяйства Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.volganet.ru>

А. Е. Олейникова

КОРРУПЦИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

Коррупция является серьезной проблемой для большинства стран, многие страны предпринимают различные методы борьбы с этим явлением. Данные статистики позволяют наблюдать лишь относительную динамику коррупции, отсутствие точных данных является сложной задачей. Данная проблема объясняется тем, что коррупция взаимосвязана с теневой экономикой, сбор данных по которой практически не возможен. Недостаток таких данных препятствует оценить последствия коррупции и проверить разные теории и гипотезы. Отрицательные последствия коррупции были выявлены в разное время, доказано, что данное явление негативно воздействует на экономические индикаторы, такие как ВВП, инвестиции, инфляция и прочее. Экономический рост имеет большое значение для воздействия коррупции на разные показатели. Во-первых, результаты таких исследований позволяют прогнозировать изменения экономической конъюнктуры, возникающие вследствие изменения уровня коррупции. Во-вторых, производить оценку масштабов последствий коррупции. В-третьих, сформировать вектор эффективной антикоррупционной политики, а так же выявить инструменты, наиболее подходящие для дальнейшего анализа феномена.

В документах стратегического планирования в России коррупция обозначена как основная угроза экономической, и в целом национальной безопасности страны.

В стратегии национальной безопасности России определено, что в целях противодействия угрозам экономической безопасности органы государственной власти и органы местного самоуправления во взаимодействии с институтами гражданского общества реализуют государственную социально-

экономическую политику, предусматривающую повышение эффективности и качества государственного управления экономикой, снижение издержек и неэффективных бюджетных расходов, борьбу с нецелевым использованием и хищением государственных средств, коррупцией [1].

Коррупция как угроза экономической безопасности России выделена в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [2]. В частности в пункте 12 данного документа к основным вызовам и угрозам экономической безопасности относят:

- 1) недостаточно эффективное государственное управление;
- 2) высокий уровень криминализации и коррупции в экономической сфере;
- 3) сохранение значительной доли теневой экономики.

Пункт 16 раскрывает основные задачи по реализации направления, касающегося развития системы государственного управления, прогнозирования и стратегического планирования в сфере экономики, одним из которых является борьба с нецелевым использованием и хищением государственных средств, коррупцией, теневой и криминальной экономикой. В пункте 27 представлены показатели состояния экономической безопасности, основным из которых является уровень преступности в сфере экономики [2].

Данные по ущербу экономики за 2019 год опубликовала Генпрокуратура РФ. В соответствии с этими данными число выявленных фактов взяточничества составило 13 867, в 2018 году – 12 527 и 12 111 в 2017 году. Было выявлено, что стали реже давать взятки в размере менее 10 000 рублей. По данным Генпрокуратуры РФ российская экономика в 2019 году потеряла 55,1 млрд. рублей из-за коррупции, данная сумма составила 8,8 % от общего размера ущерба причиненного стране всеми видами преступлений. Добровольно коррупционеры компенсировали 4,1 млрд. рублей, еще на 1,5 млрд. рублей у них было изъято имущества, денег и ценностей, арест наложен на активы стоимостью 18,2 млрд., руб. Всего зарегистрирована 31 тысяча преступлений коррупционной направленности (рост на 1,6 %), это 1,5 % от всех преступлений. К ответственности в 2019 году были привлечены 15,8 тыс. коррупционеров [3].

Вместе с тем, по данным Счетной палаты РФ масштабы коррупции в России по итогам 2019 года составили 804 млрд. рублей [4]. Таким образом, оценка ущерба по данным Генеральной прокуратуры РФ составляет менее 10 % (точнее 6,8 %) от размера ущерба по данным высшего органа государственного финансового контроля. Исходя из этого соотношения, были рассчитаны показатели ущерба российской экономике от коррупции (таблица 1).

Таблица 1

Масштабы коррупции в России и влияние на экономику

Год	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Ущерб от коррупции (по выявленным коррупционным преступлениям согласно данным Генпрокуратуры РФ), в млрд. руб.	43	43	39	65	55
Фактический ущерб от коррупции (по оценке экспертов и данным Счетной палаты РФ), в млрд. руб.	632	632	574	956	804
Федеральный бюджет, в млрд. руб.	13659	13460	15089	19454	20188
ВВП, в млрд. руб.	83087,4	85616,1	91843,2	104629,6	110046,1
Фактический ущерб от коррупции в % к размеру федерального бюджета	4,6	4,7	3,8	4,9	4
Фактический ущерб от коррупции в % к размеру ВВП	0,76	0,74	0,62	0,91	0,73

Примечание: рассчитано автором по данным государственной статистики, генеральной прокуратуры, открытых источников [3,4,5]

По данным таблицы, стоит отметить, что ущерб коррупции по данным Генпрокуратуры в 2015 и в 2016 году составил 43 млрд. рублей, однако снизился в 2017 до 39 млрд. рублей, самым высоким показатель оказался за 2018 году 65 млрд. рублей, а за 2019 год снизился до 55 млрд. рублей. Расчет фактического ущерба был основан на % выявленных преступлений от общего размера экономического ущерба по данным экспертов Счетной палаты РФ за 2019 год (6,8 %). Соответственно, наибольший размер экономического ущерба был выявлен по итогам 2018 года и составил почти 1 трлн. рублей (956 млрд. рублей)

По отношению к размеру федерального бюджета самый высокий показатель также отмечен в 2018 году – 4,9 %. Годом ранее показатель был самый минимальный за анализируемый период – 3,8 %. В 2019 году значение ущерба от

коррупции составило 4 % федерального бюджета.

Если брать во внимание показатели ВВП России, то динамика аналогичная. Начиная с 2015 года, доля экономического ущерба от коррупции в ВВП России снижалась с 0,76 % до минимального значения за анализируемый период в 2017 году – 0,62 %. В 2018 году зафиксирован значительный рост показателя – до 0,91 % ВВП. В 2019 году экономический ущерб от коррупции составил 0,73 % ВВП.

Таким образом, международные исследования доказывают негативное влияние коррупции на социально-экономическое развитие страны. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации коррупция обозначена как основная угроза экономической безопасности и определены первоочередные задачи по противодействию коррупции. Масштабы коррупции в России практически не снижаются и достигают 5 % доходов федерального бюджета и 1 % ВВП России. Коррупция искажает стимулы в экономике и приводит к потерям темпов экономического роста, снижению доходов населения и инвестиций.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

2. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

3. Ruposters: Генпрокуратура назвала ущерб от коррупции в 2019 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ruposters-ru.turbopages.org>

4. Ведомости: Кудрин оценил масштабы коррупции и воровства из бюджета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vedomosti-ru.turbopages.org>

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]- URL:<https://www.gks.ru>.

К. А. Печерская

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

В настоящее время, абсолютно для каждого предприятия важнейшее значение приобретает обеспечения его экономической безопасности. В современных условиях, предприятия сталкиваются с огромным количеством совершенно различных угроз, приводящих к неблагоприятным последствиям. Противодействие экономическим нарушениям, угрозам различной степени возникновения на предприятиях, предполагает создание специализированной службы, которая решала бы эти проблемы.

Не в каждой российской компании до настоящего времени создано специальное подразделение, отвечающее за обеспечение экономической безопасности предприятия. В связи с этим необходимо рассмотреть особенности создания функционирования такой службы на действующем предприятии. Объектом данной исследовательской работы является нынешняя деятельность службы экономической безопасности общества с ограниченной ответственностью «РН – Северная нефть».

Решение о создании службы экономической безопасности на предприятии необходимо принимать задолго до возникновения проблем, связанных с воздействием внутренних или внешних угроз. Поэтому наиболее целесообразно задумываться об обеспечении безопасности своего предприятия на первых этапах создания организации.

Служба экономической безопасности (далее – СЭБ) является самостоятельным структурным подразделением ООО «РН – Северная нефть». Создается и упраздняется СЭБ на основании приказа генерального директора компании. Возглавляет службу экономической безопасности – заместитель генерального директора по экономической безопасности (далее – ЗГД по ЭБ). ЗГД по ЭБ в

административном порядке подчиняется генеральному директору ООО «РН – Северная нефть», а функционально – Вице-президенту (руководителю ПАО «НК Роснефть»), сделано это для того, что бы не возникало ситуаций давления на службу экономической безопасности со стороны, как генерального директора, так и остальных сотрудников компании.

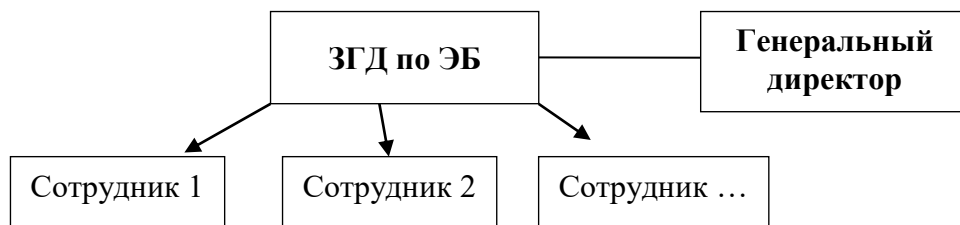


Рис. 1. Подчинение структурных единиц в ООО «РН – Северная нефть

Примечание: составлено автором на основании [1].

На 01.01.2019 год, в штате службы экономической безопасности находится 10 человек, включая заместителя генерального директора по экономической безопасности.

В своей деятельности служба экономической безопасности руководствуется законодательством Российской Федерации, Уставом, приказами, решениями и локальными нормативными документами Общества и Компании, регулирующими сферу деятельности СЭБ, Кодексом деловой этики Компании и положением о службе экономической безопасности.

Деятельность по обеспечению экономической безопасности включает в себя 4 направления, представленных на рисунке 2.



Рис. 2. Основные направления деятельности по обеспечению ЭБ

Примечание: составлено автором на основании [1].

В связи с данными направлениями обеспечения ЭБ, структура службы

экономической безопасности ООО «РН – Северная нефть» формируется на основе особенностей деятельности предприятия, и имеет в своем составе 5 подразделений.



Рис. 3. Структура СЭБ ООО «РН Северная нефть»

Примечание: составлено автором на основании [1].

Основными задачами службы экономической безопасности ООО «РН-Северная нефть» являются:

1. Организация и осуществление работы по обеспечению экономической безопасности организации, координация и контроль деятельности ее структурных подразделений.

2. Обеспечение в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, локальными нормативными документами организации, требованиями по обеспечению информационной безопасности и режима секретности, организации защиты государственной и коммерческой тайны, конфиденциальной информации.

3. Организация и обеспечение противодиверсионной, инженерно-технической и антитеррористической защищенности объектов организации.

4. Организация охранной деятельности на объектах общества, контроль за соблюдением охранными предприятиями договорных обязательств.

5. Организация и обеспечение собственной и в рамках компетенции кадровой безопасности организации.

6. Осуществление бизнес-планирования собственных потребностей СЭБ и

необходимых затрат на решение задач по обеспечению безопасности объектов организации.

Служба экономической безопасности ООО «РН – Северная нефть» построена на шести основных принципах.

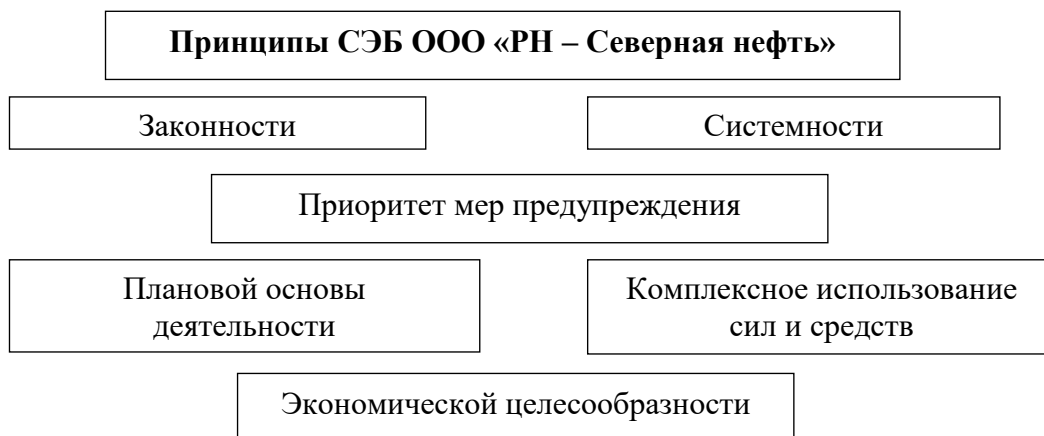


Рис. 4. Принципы деятельности службы экономической безопасности

Примечание: составлено автором на основании [1].

Принцип законности означает, что все деятельность СЭБ и принятые нормативно правовые акты не должны противоречить законодательству РФ.

Приоритет предупредительных мер заключается в своевременном выявлении службой ЭБ тенденций и предпосылок возникновения и развития угроз данному предприятию.

Принцип плановой основы деятельности означает то, что деятельность по обеспечению ЭБ предприятия должна строиться на основе комплексной программы обеспечения безопасности.

Экономическая целесообразность предполагает то, что финансовые затраты на обеспечение ЭБ предприятия не должна превышать оптимальный уровень затрат, при котором теряется экономический смысл их применения.

В области обеспечения экономической безопасности служба ЭБ ООО «РН – Северная нефть» имеет следующие функции:

1. Осуществление проверки потенциальных контрагентов организации, с целью предотвращения коммерческих операций с недобросовестными партне-

рами и минимизации (нейтрализации) экономических рисков организации.

2. Разработка и реализация мер по предупреждению и минимизации (нейтрализации) угроз экономической безопасности в организации.

3. Обеспечение контроля в рамках своей компетенции за проблемной дебиторской задолженностью в соответствии с локальными нормативными документами организации.

4. Организация работы по выявлению, предупреждению и предотвращению неправомерных и недобросовестных действий конкурентов и других лиц, направленных на нанесение ущерба экономическим, репетиционным и другим интересам организации.

5. Выявление, предупреждение и пресечение фактов нанесения экономического ущерба организации.

6. Выявление, предупреждение и пресечение незаконных операций с акциями и другими ценными бумагами, а так же нарушений в сфере целевого использования финансовых средств, для минимизации (нейтрализации) рисков нанесения ущерба экономическим интересам организации.

7. Инициирование и проведение в рамках компетенции плановых и внеплановых служебных проверок (расследований).

8. Осуществление контроля за организацией работы с не востребованными ликвидным / неликвидными материалами с целью своевременного выявления и предотвращения «затаваривания» складов, нарушений при переводе материалов из одной категории в другую и их реализации.

В основном все функции СЭБ ООО «РН – Северная нефть» реализуются в цифровом формате. Но в большинстве случаев на обеспечение экономической безопасности предприятия влияют физические и информационные процессы цифровизации. Цифровизация – это преобразование информации в цифровой формат. По сути, это внедрение новых информационных технологий в любую сферу жизнедеятельности. В условиях цифровой экономики главным элементом обеспечения ЭБ предприятия выделяют кибербезопасность.

В связи с этим, можно дать следующие рекомендации по усовершенство-

ванию и цифровизации СЭБ:

- Минимизировать трудозатраты и угрозы предприятия через внедрение роботизированных технологий, что позволит сократить время на обнаружение угроз ЭБ и увеличить срок предотвращения их последствий.

- Автоматизировать процесс согласования документов с применением электронной цифровой печати, это поможет отказаться от бумажных носителей информации, и их подделки, а также создать единый электронный архив хранения требований.

- Усовершенствовать системы защиты предприятия от внешнего проникновения и утечки коммерческой тайны, это позволит сэкономить на потерях организации.

Библиографический список

1. Официальный сайт ООО «РН-Северная нефть» URL:
<https://www.nordoil.rosneft.ru>

3. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации. – СПб.: Питер, 2012. С. 37–38.

А. Н. Рыкова

РОЛЬ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ В ФОРМИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: В. М. Молоканов, канд. экон. наук, доцент

Культурные и социальные изменения всегда являлись двигателем идеи прогресса. Вскоре сама идея приобрела экономическое выражение благодаря вере людей в развитие, в новые изобретения, которые позволят увеличить богатство и общее благосостояние общества. Значительно увеличилось производство новых товаров без сокращения выпуска прежних. У человека появились новые предпочтения, что стало причиной создания новых видов товаров и услуг, а вскоре и развития предпринимательской активности. [1]

Предпринимательство является сложным социальным механизмом, который включен в систему общественных связей и отношений, что является ключевым фактором, влияющим на его развитие.

Одним из условий развития предпринимательства является социальная среда, которая в свою очередь подразделяется на «внешнюю» и «внутреннюю». «Внешняя» среда (макросреда) – это наиболее общие социальные и экономические структуры и условия. «Внутренняя» (микросреда) – окружение предпринимателя, связанное с его профессиональной деятельностью. [2]

Состояние внешней экономической и социальной среды подвержено глобальным изменениям, которые являются стимулирующим или препятствующим фактором развития предпринимательства. Государственное регулирование, изменения спроса, предложения, деятельность отдельных отраслей влияют на динамику развития предпринимательства. Факторы и условия среды не зависят от воли и сознания предпринимателя и являются объективными. Поэтому предпринимательство должно учитывать социальную сферу, в которой создается фирма, так как она сама представляет собой социальное явление.

Предпринимательская деятельность выполняет ряд важнейших социально-экономических функций: создает рабочие места, предотвращает монополизацию рынка, повышает уровень жизни населения. Именно поэтому оно является позитивным явлением, которому необходимо развиваться. Однако ежегодно условия для формирования малого и среднего бизнеса становятся сложнее, более изменчивы, а программы поддержки предпринимательства зачастую мало значимы и не способны предотвратить краткосрочность существования некоторых предприятий. [3]

Одним из наиболее важных факторов, определяющих долгосрочность бизнеса, являются общеэкономические условия, влияющие на деятельность уже существующих компаний и новых предприятий малого и среднего бизнеса. Также на становление компаний влияют условия развития предпринимательства: финансовая поддержка, образование, квалификация, научно-технические разработки, культурные и социальные нормы. В совокупности это определяет мотивацию самого предпринимателя к привлечению ресурсов и созданию ценностей, что в целом влияет на рост экономики (см. Рисунок 1). [4]

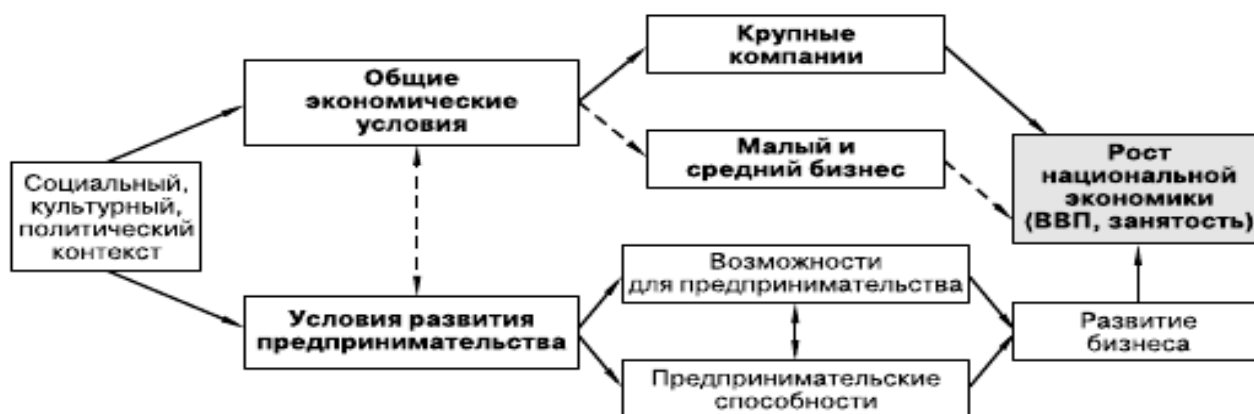


Рис. 1. Влияние социокультурных факторов на рост национальной экономики

Примечание - Верховская О. Р. Предпринимательская активность в современной России // Российский журнал менеджмента. 2008. № 6. С. 28.

Для осуществления предпринимательской деятельности недостаточно потребности в материальных благах, большую роль играет внутренняя мотивация самого человека. Важнейшим механизмом стимулирования является представ-

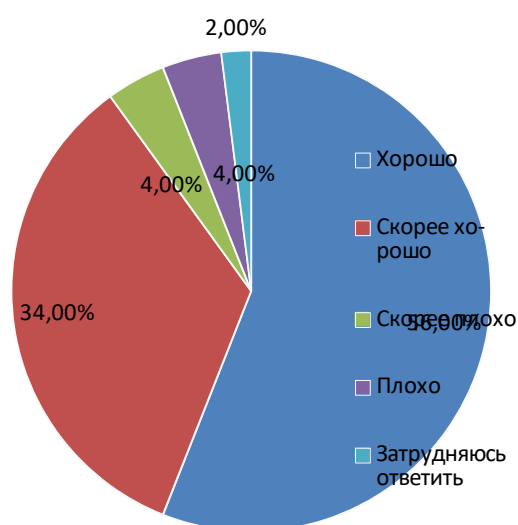
ление о личности: способе ее поведения, мировоззрении, стремлении к наивысшему результату. Данная система мотивации сложилась под социокультурными изменениями после многочисленных реформ, изменивших представление человека о самом себе и перевороте мышления в пользу личности.

Одним из ключевых моментов, определяющих предпринимательскую активность, является население, как устойчивая общность людей, основанная на совокупности социальных связей и отношений. Эта сложная структура создает основу для рынка труда и потребления, а также является базой для различных социальных систем, которые становятся основой для деятельности предпринимателя. [5]

На деятельность предпринимателей огромное влияние оказывают общественные нормы, а также стереотипы, сложившиеся в последние десятилетия. Существует множество предубеждений в отношении предпринимательской деятельности, что затрудняет ведение малого и среднего бизнеса. В сознании многих людей сложилось такое убеждение, что предприниматели ориентированы на достижение собственных коммерческих целей, не задумываясь об интересах самого общества.

Отношение населения к предпринимательству обусловлено культурно-историческими особенностями конкретного общества. В связи со многими политическими, экономическими и социальными явлениями в стране сложилось двойственная позиция к предпринимательству. Так, по данным исследования ВЦИОМ в 2017 г. об отношении к предпринимателям и восприятию бизнеса в России тенденция проявляется в улучшении отношения к малому и среднему бизнесу и его роль воспринимается положительно. Однако часть населения все еще испытывает недоверие и недооценивает роль предпринимательства в повышении качества жизни всего общества (см. Рисунок 2). [6]

Отношение к малому и среднему бизнесу



Отношение к крупному бизнесу

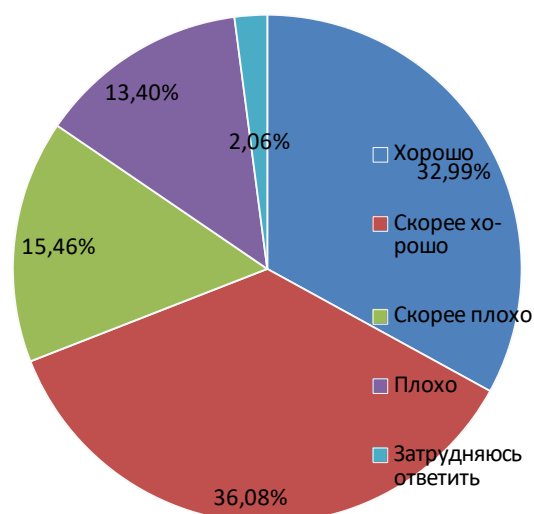


Рис. 2. Результаты исследования ВЦИОМ (2017 г.)

Примечание - Всероссийский центр изучения общественного мнения

Одной из проблем, оказывающей негативное влияние на предпринимательскую деятельность является уровень образования и профессиональной подготовки. Сложившаяся система еще не способна к формированию у личности определенных качеств, необходимых в сфере бизнеса. Также многие предприниматели сами не заинтересованы в получении профессиональных знаний, что в дальнейшем значительно ухудшает их деятельность. Но с каждым годом доступ к специальным образовательным программам растет, что увеличивает количество и качество услуг и повышает общий уровень грамотности управления бизнесом. [7]

В связи с быстрым ростом развития технологий произошли существенные социально-экономические преобразования в сфере услуг и предпринимательства. В обществе становится популярной идея удаленной работы, что создает развитие нового вида услуг – коворкинга. Данный рынок услуг позволяет предпринимателю работать в гибком формате, быть готовым к переменам и реализовывать свои проекты независимо от географического положения, но учитывая новые потребности общества. Отсутствие заранее прогнозируемых резуль-

татов позволяет предпринимателю создать стратегию подхода к каждому клиенту, где необходимо предусматривать социальные и культурные изменения для привлечения клиентов и получения достойного результата своей деятельности [8].

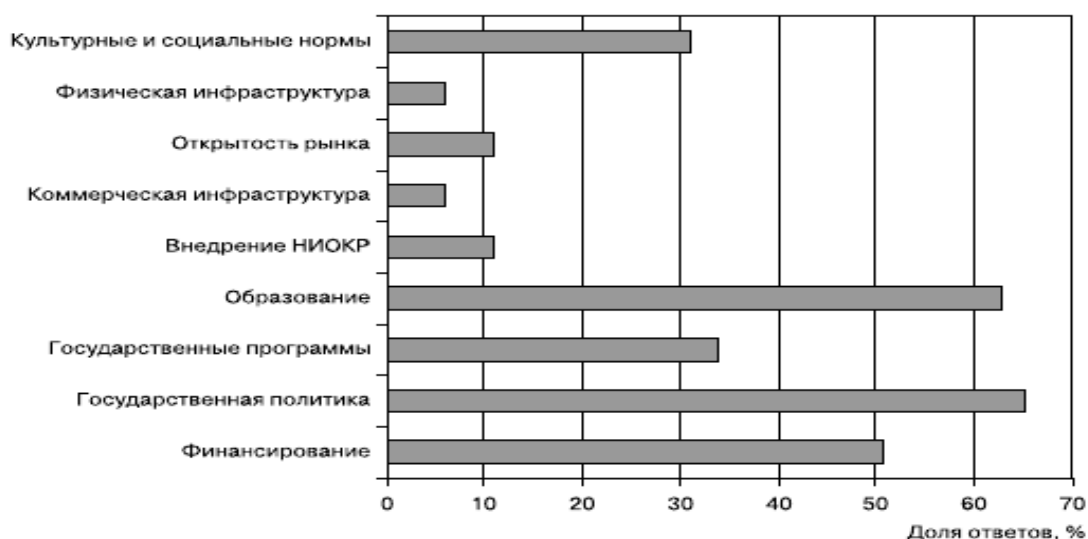


Рис. 3. Влияние внешних факторов на предпринимательскую активность

Примечание - Верховская О. Р. Предпринимательская активность в современной России // Российский журнал менеджмента. 2008. № 6. С. 45.

Так, предпринимательская деятельность является важной структурой экономической и социальной сферы жизнедеятельности общества. Социокультурные факторы играют значимую роль в формировании и дальнейшем развитии бизнеса, так как учет основных факторов позволяет предпринимателям повышать эффективность своей деятельности.

Библиографический список

1. Харари, Ю. Н. Sapiens. Краткая история человечества : зарубежная образовательная литература. – М.: Синдбад, 2019. – С. 369.
2. Чулочников, В. С. Факторы социальной среды предпринимательства в сфере сервиса // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2013. – № 15. – С. 62.

3. Байтасов, Р. Р. Управление персоналом: конспект лекций / Р. Р. Байтасов. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – С. 34.
4. Верховская, О. Р. Предпринимательская активность в современной России // Российский журнал менеджмента. – 2008. – № 6. – С. 28, 45.
5. Чулочников, В. С. Факторы социальной среды предпринимательства в сфере сервиса // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2013. – № 15. – С. 65.
6. Всероссийский центр изучения общественного мнения: [сайт]. URL: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2019/Predprinimatelstvo2019.pdf
7. Майер, Г. В., Маковеева, В. В. О роли вузов в подготовке конкурентоспособных кадров для новой экономики // ПУСС. 2009. № 1. С. 22.
8. Железнова, О. В., Сагинова, О. В., Завьялова, Н. Б. Маркетинговый подход к обеспечению инновационного предпринимательства // Креативная экономика. – 2016. – Том 10. – № 6. – С. 556.

КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПОНЯТИЕ, ФАКТОРЫ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

Деятельность коммерческого банка связана с множеством различных рисков – кредитных, операционных, юридических и многих других. При этом основным специфическим банковским риском является кредитный риск. В соответствии с Указанием Банка России от 15.04.2015 № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» кредитный риск – «вероятность невыполнения договорных обязательств заемщиком или контрагентом перед кредитной организацией» [3].

Кредитные риски несут в себе наиболее высокую степень угрозы финансовой стабильности банка. Они возникают в результате следующих операций:

- предоставление (получение) займов;
- размещение и привлечение депозитов;
- размещение и получение ценных бумаг, акций и векселей по договорам займа;
- требования кредитных организаций по вторичным закладным;
- факторинг (денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования на уступку денежного требования);
- требования по финансовой аренде (лизингу); и т.д.

В Положении Банка России от 16.12.2003 № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» указаны следующие обязательства должника, являющиеся кредитными рисками для банка:

- обязательства по полученным кредитным средствам, акциям, ценным бумагам, полученным по договору займа;
- обязательства по оплаченным банком аккредитивам;

- обязательства по сделкам финансирования под уступку денежного требования;
- обязательства поставки финансовых активов и т.п. [2].

Причины возникновения кредитных рисков коммерческого банка представлены на рисунке 1.

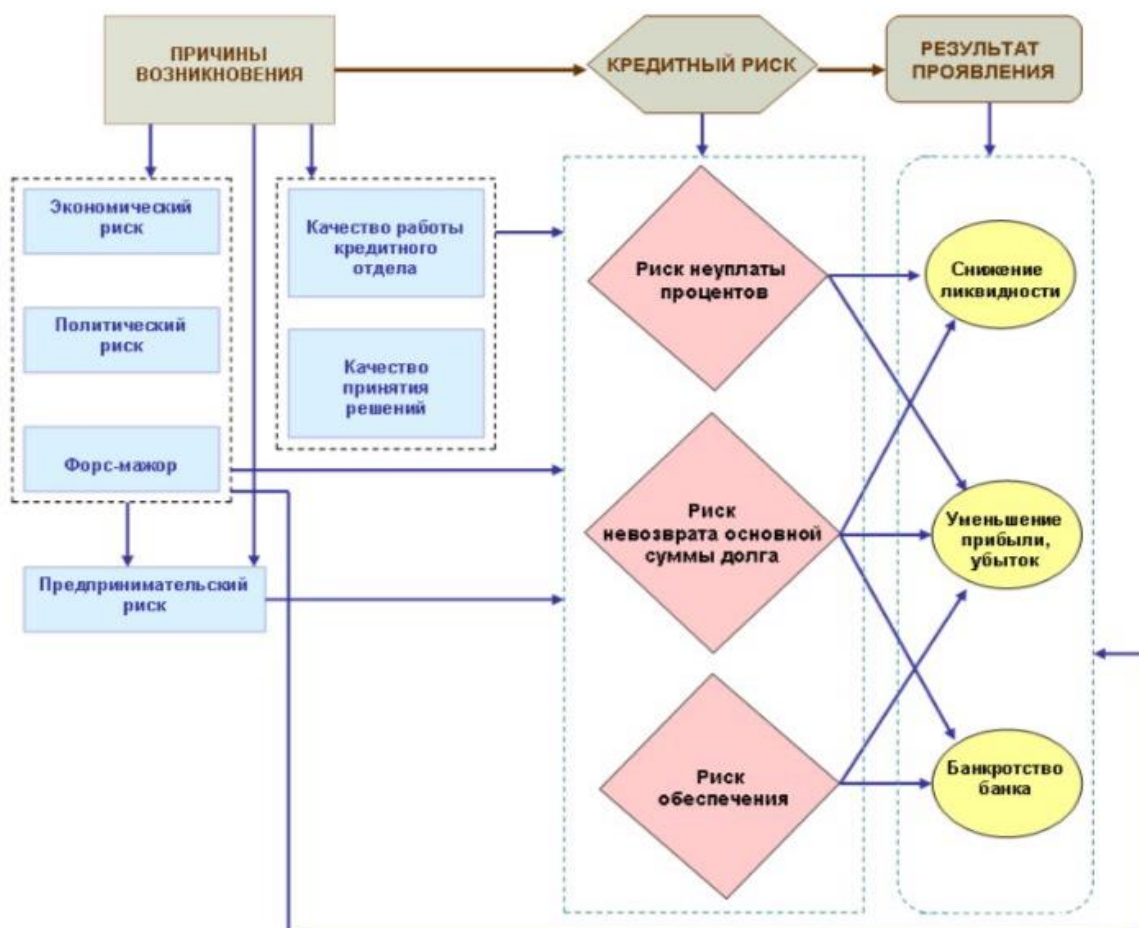


Рис. 1. Причины возникновения кредитных рисков

Источник: Дорофеев В. Д. Риск-менеджмент: уч. пособие / В. Д. Дорофеев. – М.: Инфра-М, 2008. – С. 118 [4].

Повышению кредитного риска могут способствовать следующие факторы:

- концентрация кредитного портфеля;
- большое количество клиентов, которые испытывают финансовые трудности;
- кредитная политика, которая упрощает процедуру предварительной

оценки кредитного риска и возможность получения кредита без обеспечения;

- невозможность обеспечить кредит высоколиквидными ценностями;
- нестабильность внешней экономической среды;
- юридическая, родственная или личная связь заемщиков между собой.

Факторы кредитного риска могут носить внешний или внутренний характер по отношению к банку.

Внешние факторы кредитного риска включают в себя причины появления или осуществления кредитного риска, которые не связанные с деятельностью банка или деятельностью его работников. Эти факторы представлены на рисунке 2.

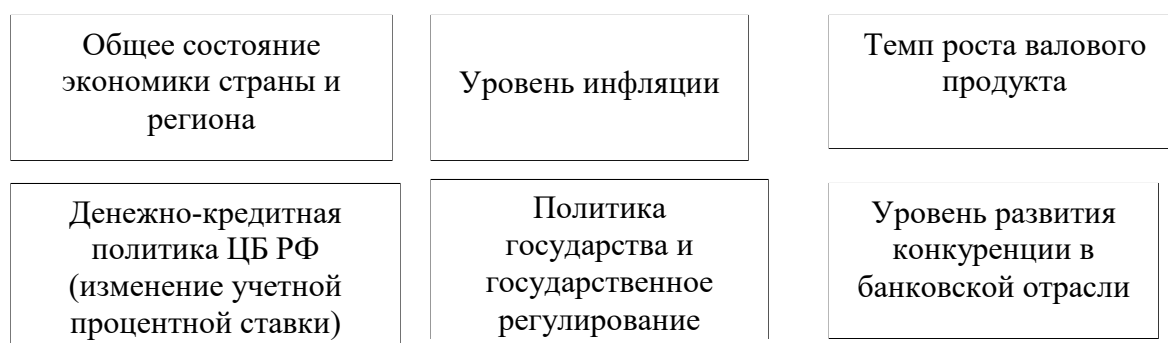


Рис. 2. Внешние факторы кредитного риска

Примечание: составлено автором

Внутренние факторы чаще всего являются следствием множеством ошибок в деятельности коммерческого банка. Внутренние факторы кредитного риска обычно являются следствием человеческого фактора в осуществлении банковских операций. Это могут быть различного рода ошибки сотрудников банка, нарушения должностных инструкций или ошибки в процедуре оценки кредитных рисков. Внутренние факторы кредитного риска представлены на рисунке 3.

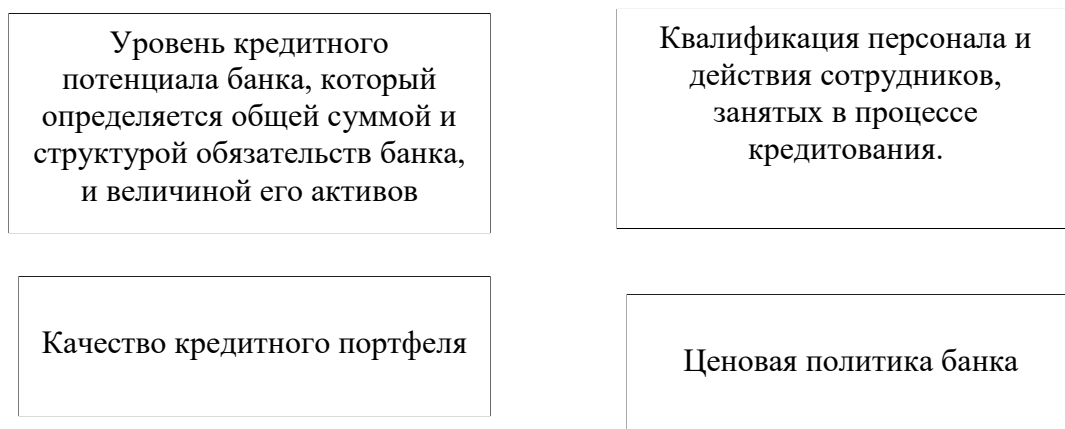


Рис. 3. Внешние факторы кредитного риска

Примечание: составлено автором

Помимо этого, внутренними факторами нередко выступают такие факторы, которые связаны с деятельностью заемщика. Несмотря на то, что они не контролируются кредитной организацией, их влияние должно быть выявлено и оценено перед тем как будет заключен договор. К таким факторам относится кредитоспособность и репутация заемщика, вероятность его банкротства или мошеннические действия.

Согласно Указанию Банка России от 15.04.2015 № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» система управления рисками и капиталом создается в коммерческом банке для того, чтобы выявить, оценить и агрегировать риски; оценить достаточность капитала для покрытия рисков и планировать капитал с учетом необходимого покрытия рисков. Кроме того, кредитная организация обязана устанавливать специальную методологию определения наиболее значимых рисков для организации, а также установления уровня риска по операциям, осуществляемым кредитной организацией. Для контроля наиболее значимых рисков коммерческий банк рассчитывает плановые (целевые) уровни рисков, определяет целевую структуру рисков и систему лимитов [3].

Федеральным законом от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» для коммерческих банков установлены

определенные ограничения по кредитным рискам. Так, максимальный размер риска на одного заемщика (группу связанных зависимых заемщиков) не может превышать 25 % размера собственных средств (капитала) банка. Крупные кредитные риски не могут превышать 800 % размера собственных средств (капитала) банка. Кредитная организация не может предоставить кредиты своим участникам (учредителям) кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных кредитной организацией своим участникам (акционерам) в размере, превышающем 50 % ее собственных средств (капитала) [1].

Методология оценки кредитного риска и определения требований к капиталу для его покрытия должна охватывать все виды операций кредитной организации, которым присущ кредитный риск, включая риск концентрации, кредитный риск контрагента, а также остаточный риск, заключенный в инструментах, используемых кредитной организацией для снижения кредитного риска.

Кредитная организация, применяющая модели количественной оценки кредитного риска, определяет в документах, разрабатываемых в рамках системы управления рисками:

- методологию распределения кредитных требований по соответствующим портфелям, рейтинговые критерии, обязанности лиц, присваивающих рейтинги заемщикам и финансовым инструментам, периодичность проведения проверок правильности присвоенных рейтингов, актуализации их значений, управленческий контроль за рейтинговым процессом;
- определение дефолта и определение убытка;
- описание методологии статистических моделей, используемых в рейтинговом процессе;
- организацию процесса присвоения рейтингов и структуру системы внутреннего контроля;
- обоснование и аналитические предпосылки, которыми обусловлен выбор рейтинговых критериев, а также все основные изменения, произошедшие в процессе присвоения рейтингов;
- процедуры стресс-тестирования кредитного риска и порядок исполь-

зования результатов стресс-тестирования при расчете величины кредитного риска.

Информация о величине кредитного риска контрагента должна доводиться до сведения совета директоров кредитной организации ежеквартально. Совет директоров и исполнительные органы кредитной организации также должны быть проинформированы обо всех случаях нарушения процедур управления кредитным риском контрагента по мере выявления указанных фактов.

Таким образом, кредитный риск- это основной риск, присущий банковской деятельности. Для снижения риска и предотвращения возможных потерь, связанных с ним, коммерческому банку необходимо проводить комплект мероприятий по управлению рисками. Основные инструменты и организационные процедуры кредитного риск-менеджмента регламентированы Банком России.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 05.04.2020)
2. Положение Банка России от 16.12.2003 № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах». URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 05.04.2020)
3. Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы». URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 05.04.2020)
4. Дорофеев, В. Д. Риск-менеджмент: уч. пособие / В. Д. Дорофеев. – М.: Инфра-М, 2008. – С. 118.

Е. С. Тюрина

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. И. Кулагина, канд. экон. наук, доцент

Оценка стоимости компании представляет собой процесс определения стоимости бизнеса в денежном выражении, который носит целенаправленный и упорядоченный характер. При этом учитывается как потенциальный, так и реальный доход, приносимый им в определенный период времени, действуя в условиях конкретного рынка.

В условиях рыночной экономики оценка стоимости бизнеса является значимым инструментом для решения многих задач. Этот процесс должен быть организован, так как от этого напрямую зависит как эффективность и адекватность принимаемых оценщиком решений, так и качество их работы в целом, на которое оказывает влияние и выбранный подход к определению стоимости компании. Поэтому необходимо изучить имеющиеся подходы и выявить их преимущества и недостатки.

Существует три наиболее распространенных «традиционных» подходов: затратный, доходный и сравнительный.

Затратный подход основывается на установлении необходимых затрат, связанных с созданием, функционированием и восстановлением объекта оценки.

С помощью затратного подхода устанавливается стоимость предприятия с точки зрения понесенных им издержек. Суть данного метода заключается в определении оценщиком рыночной стоимости активов и обязательств компании [3].

Такой подход основан на утверждении, что предприятие стоит столько же, сколько стоят его активы, за вычетом обязательств в текущих ценах. Поэтому для реализации методов этой группы необходимо оценить затраты на воспроизводство всех активов бизнеса в рыночных ценах.

Реализация затратного подхода осуществляется через несколько методов, к которым относятся метод чистых активов, метод ликвидационной стоимости и метод накопления активов.

Данный подход имеет следующие преимущества и недостатки (рис. 1) [5].

Далее рассмотрим доходный подход. Он представляет собой совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

Стоимость компании определяется на основе ожидаемых доходов в будущем и приведением их методом дисконтирования к текущей стоимости, которую оцениваемое предприятие может принести.

Преимущества	Недостатки
использование для капиталоемких предприятий, которые испытывают финансовые трудности и не имеют позитивного прогноза на ближайшее будущее; основывается на реально существующих активах; опирается на финансовые и учетные документы; не нужна информация об аналогах, что упрощает оценку в условиях непрозрачных рынков.	большие затраты труда и времени на его проведение; оторванность от рынка и от перспектив развития бизнеса; не учитываются будущие ожидания; статичен.

Рис. 1. Преимущества и недостатки затратного подхода к оценке стоимости компании.

Доходный подход состоит из метода капитализации доходов и метода дисконтированных денежных потоков.

Можно выделить следующие преимущества и недостатки рассмотренного подхода (Рис. 2) [4].

Преимущества	Недостатки
<p>при формировании стоимости бизнеса учитываются перспективы и ценность, принесенная инвестору; оценивает будущие доходы предприятия; учитывает временной, и рыночный фактор; универсален.</p>	<p>основан на прогнозных данных; сложность в расчетах; возникновение цифр по доходам и расходам трудно объективно доказать, поэтому степень доверия пользователей информации снижена; субъективен, так как прогнозы на будущее строятся с большой долей неопределенности, и здесь важную роль играет позиция оценщика .</p>

Рис. 2. Преимущества и недостатки доходного подхода к оценке стоимости компании

Сравнительный подход к определению стоимости бизнеса отличается от затратного и доходного в том, что ценность собственного капитала предприятия выражается суммой, за которую оно может быть продано при уже сформировавшемся рынке.

В соответствии с ФСО № 1, «Сравнительный подход – совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами».

Предприятия, которые обладают схожими экономическими, материальными, техническими условия и цена которых известна, называются аналоговыми объектами.

Качество собранных данных, которые включают в себя различные характеристики, в том числе место и условия продажи, финансирование и т.д., влияет на точность оценки.

В рамках сравнительного подхода принято выделять три метода оценки стоимости бизнеса: метод рынка капитала (объекта-аналога), метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

Можно обозначить следующие преимущества и недостатки рассмотренного подхода (Рис. 3) [4].

Преимущества	Недостатки
<p>основан на реальных рыночных данных;</p> <p>показывает на сколько эффективно работает предприятие на рынке при существующих условиях спроса и предложения;</p> <p>алгоритм использования прост;</p> <p>не требует существенных временных затрат.</p>	<p>недостаток информации о компаниях – аналогах;</p> <p>сложно найти предприятия-аналоги в некоторых отраслях;</p> <p>отсутствие ожиданий по перспективам - и сверхприбыльный в будущем бизнес, и бизнес на стадии спада оцениваются одинаково.;</p> <p>не учитывает будущие ожидания инвесторов.</p>

Рис. 3. Преимущества и недостатки сравнительного подхода к оценке стоимости компании

Рассмотренные подходы рекомендуется применять в следующих ситуациях:

- 1) доходный подход применяется к оценке действующей компании, которую собственники не собираются ликвидировать.
- 2) сравнительный подход - если на рынке покупают сопоставимые с предприятием объекты или в прошлом продавали акции и доли самой оцениваемой компании. А также для типичных заведений: кафе, заправка, пекарня, кофейня, рекламное агентство и прочие.
- 3) затратный подход имеет смысл использовать, когда: бизнес не приносит устойчивый доход, находится в стадии банкротства/ликвидации; необходимо оценить фондоемкие производства; для оценки компании специального назначения, например, гостиницы, медклиники.

Рассмотренные подходы к оценке стоимости бизнеса являются «традиционными», но так как они имеют существенные недостатки: не учитывается рыночная ситуация, использование большого количества денежных средств и времени и т.д.

Нейтрализовать имеющиеся недостатки указанных подходов поможет синтетический подход к оценке стоимости бизнеса. Синтетические (или альтернативные) методы оценки стоимости предприятия (бизнеса) отличаются от

«традиционных» тем, что находятся на стыке нескольких подходов к оценке [1]. Аналогично рассмотрим имеющиеся его преимущества и недостатки (Рис. 4) [2].

Преимущества	Недостатки
<p>основывается на активах предприятия (в отличие от доходного подхода);</p> <p>учитывают доходы предприятия (в отличие от затратного подхода);</p> <p>существенно снижает влияние ставки дисконтирования на исходный результат;</p> <p>обеспечивает реалистичность и обоснованность полученных данных.</p>	<p>применяется для альтернативных проектов/предприятий, которые отличаются степенью гибкости.</p>

Рис. 4. Преимущества и недостатки сравнительного подхода к оценке стоимости компании

В рамках данного подхода выделяют следующие методы: опционный метод оценки бизнеса, модель Блэка-Шоулза и модель Эдвардса – Белла – Ольсона (ЕВО).

Итак, применение синтетического подхода к оценке стоимости бизнеса оправдано тем, что он нивелирует многие недостатки «традиционных» подходов, которые являются, в свою очередь, его преимуществами.

Библиографический список

1. Косорукова, И. В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебное пособие / И. В. Косорукова. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – С. 147.
2. Рутгайзер, В. М. Методические рекомендации по оценке стоимости бизнеса с применением моделей Ольсона и Блэка-Шоулза / В. М. Рутгайзер, О. В. Егоров, Н. А. Козлов. – М.: Международная академия оценки и консалтинга. – 2005. – 77 с.

3. Трусова, А. Ю. Методы оценки стоимости бизнеса / Трусова А. Ю., Трусов А. И., Дюжева А. В., Ильина А. И. // Основы экономики, управления и права. – 2014. – С. 147–150.

4. Филь, Е. А. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА / Е. А. Филь, Е. В. Гордеева // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LXV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5(65). – 2018. – С. 10–13.

5. Чернова, Е. Оценка бизнеса – выгода, методы и подходы / Чернова Е. // Практический журнал по управлению финансами компании «Финансовый директор». – 2019. – С. 23–29.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ: АНАЛИЗ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

Привлечение иностранных инвестиций относится к стратегическим задачам государства. Особую роль в этом процессе играют прямые иностранные инвестиции, так как они обеспечивают доступ к различным финансовым ресурсам, современным технологиям и инновационным товарам и услугам. А также способствуют повышению конкурентоспособности отечественной экономики, ее устойчивому росту и улучшению уровня жизни всего населения.

В последние годы международная инвестиционная позиция Российской Федерации нестабильна (таблица 1).

Таблица 1

Международная инвестиционная позиция Российской Федерации

Показатели	Значения (млн. долл. США)					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1 Чистая международная инвестиционная позиция	313248	339169	219666	280529	374013	356 504
2 Активы	1278199	1177938	1241073	1346747	1343148	1 510 567
2.1 Прямые инвестиции	414413	375034	426608	477213	435862	500 583
2.2 Портфельные инвестиции	56629,5	68118,7	72060,2	73945,5	68551,1	80 294
2.3 Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	17564,8	11145,7	6856,53	4853,4	6406,96	5 362
2.4 Прочие инвестиции	404132	355241	357807	357993	363833	369 968
2.5 Резервные активы	385460	368399	377741	432742	468495	554 359
3 Обязательства	964951	838769	1021407	1066218	969135	1 154 063
3.1 Прямые инвестиции	371491	347690	477670	529644	497366	585 814
3.2 Портфельные инвестиции	156424	141647	215960	230155	206909	302 674
3.3 Производные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников	21529,8	9244,88	6455,04	4504,73	4933	5 733
3.4 Прочие инвестиции	415506	340187	321322	301915	259927	259 842

Источник: Сайт Центрального Банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 05.04.2020)

Проведя анализ можно сказать то, что чистая международная инвестиционная позиция нашей страны резко снизилась в 2016 году, но увеличилась в связи с более высоким приростом внешних активов по сравнению с накоплением иностранных обязательств. Если сравнивать 2019г. и 2014 г., видно, что произошло увеличение на 13,81 %.

Если рассматривать в структуре международной инвестиционной позиции внешние активы, то можно сказать, что они увеличивались практически на протяжении всего периода, за исключением 2018 г. С 2014 г. по 2018 г. произошло увеличение на 18,18 %. Внешние активы включают прямые инвестиции, портфельные инвестиции, производственные финансовые инструменты (кроме резервов) и опционы на акции для работников, а также прочие инвестиции и резервные активы. Сравнивая 2019 г. и 2014 г., мы видим, что произошло увеличение прямых и портфельных инвестиций за рубеж, а также увеличились резервные активы на 20,79 %, 41,79 % и 43,82 % соответственно. Снижение на 69,47 % произошло по вложениям в зарубежные производные финансовые инструменты и опционы на акции. Прочие внешние инвестиции также снизились на 8,45 %.

Изменение международной инвестиционной позиции России также было обусловлено разнонаправленной динамикой по иностранным обязательствам, включая обязательства по прямым и портфельным инвестициям, производственным финансовым инструментам (кроме резервов) и опционам на акции для работников, а также прочим инвестициям. С 2014 г. по 2019 г. произошло увеличение обязательств на 19,60 %. Обязательства по прямым и портфельным инвестициям увеличились и достаточно сильно, на 57,69% и 93,50% соответственно. Что касается производства финансовых инструментов и опционов на акции, а также прочих инвестиций, то здесь произошло снижение на 73,37 % и 37,46 соответственно.

Особую роль в экономике играют прямые иностранные инвестиции. Они способствуют положительному экономическому эффекту благодаря влиянию на следующие экономические процессы:

- развивают экспортное производство;

- активизируют инвестиционные процессы;
- расширяют налоговую базу;
- стимулируют рост занятости;
- обеспечивают взаимовыгодный обмен практическими навыками и знаниями;
- стимулируют развитие отраслей и регионов.

В таблице 2 представлена динамика прямых инвестиций в Российскую Федерацию по 10 странам-партнерам.

Таблица 2

Прямые инвестиции в Российскую Федерацию по странам-партнерам (участие в капитале, реинвестирование доходов и долговые инструменты)

Наименование страны	Значение (млн. долл. США)					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Австрия	841	407	1071	-174	884	744
Гонконг	165	136	-30	573	135	2699
Дания	-11	49	22	32	17	17
Испания	200	64	61	84	51	6
Канада	-14	13	-65	-4	-37	1
Китай	1271	645	345	140	-13	89
Нидерланды	1102	-246	165	-1 427	7 846	5323
США	708	209	402	495	376	-73
Франция	2 224	1 686	1 997	854	1 134	1806
Япония	295	447	140	83	345	72

Источник: Сайт Центрального Банка РФ. - URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 05.04.2020)

Из данных таблицы видно, что увеличение инвестиций с 2014 г. по 2019 г. произошло со стороны следующих стран: Гонконг – 1535,76 %, Нидерланды – 383,03 %. Инвесторы остальных странах снизили объемы вложений в российскую экономику.

Для привлечения иностранных инвесторов многие страны реализуют специальные стимулирующие мероприятия. Инструменты для привлечения (стимулирования) прямых иностранных инвестиций в различных странах представлены в таблице 3.

Инструменты для привлечения (стимулирования) прямых иностранных инвестиции в различных странах

Страна	Инструменты политики привлечения (стимулирования) иностранных инвестиций
Южная Корея	Налоговые каникулы, денежные гранты для проектов в сфере НИОКР, финансовая поддержка на цели найма и обучения работников, освобождение на определенный период от арендной платы за землю или ее снижение, создание Офиса инвестиционного омбудсмена в дополнение к Агентству по привлечению инвестиций (KOTRA).
Япония	Субсидии иностранным компаниям, осуществляющим высокорентабельный бизнес; финансовые программы на приобретение основных фондов (земельных участков, зданий, машин и оборудования), а также для проведения НИОКР; служба омбудсмена в сфере торговли и инвестиций; налоговые льготы.
США	Предоставление налоговых льгот, в том числе в виде налоговых кредитов, льготного банковского кредитования, инновационных грантов; программа стимулирования национальных и иностранных инвестиций в экономику США «SelectUSA» (предусматривает снижение административных барьеров на пути ПИИ, оказание информационного содействия зарубежным инвесторам)
Бразилия	Снижение или освобождение от налогов на доход в виде процентов и дивидендов, секторальные, региональные стимулы, создание особых зон экспорта
Великобритания	Создание «свободных зон» и «предпринимательских зон», в пределах которых действуют упрощенные таможенные и административные процедуры и льготные налоговые ставки; программы, реализуемые Агентствами регионального развития, предусматривающие предоставление деловой недвижимости компаниям малого и среднего бизнеса на льготных условиях; льготные условия получения виз и вида на жительство для иностранных инвесторов
Ирландия	Низкий налог на прибыль корпораций, гранты на покупку оборудования, земли, зданий, обучение персонала, НИОКР, налоговые льготы для иностранных компаний, открывающих филиалы в стране
Германия	Налоговые льготы, налоговые каникулы, льготная система амортизационных отчислений, получение кредитов на особо выгодных условиях
Франция	Политика создания и поддержки инновационных кластеров, создание ОЭЗ – технопарков, помощь иностранным инвесторам со стороны государственных служб, гарантии по налогам и административным условиям.
Польша	Освобождение от уплаты налога на прибыль и на собственность в СЭЗ, инвестиционные гранты, льготы, относящиеся к приобретению и созданию новых технологий.
Словакия	Плюсовая шкала налога на доходы, отсутствие налога на дивиденды и доход в виде процентов, предоставление государством помощи иностранным инвесторам, возможность участия иностранных компаний в государственных программах по НИОКР.

Источник: Костюнина Г. М. Международная практика регулирования иностранных инвестиций / Г. М. Костюнина, Н. Н. Ливенцев. М.: Анкил, 2018. 126 с.

Приток иностранного капитала является положительным фактором развития экономики страны, так как несет в страну прогрессивные и современные технологии, эффективные методы регулирования, способствует развитию национального рынка, что, следовательно, ускоряет экономический рост экономики в целом. Опыт многих стран показывает, что часто подъем национальной экономики происходит при активном привлечении иностранного капитала.

Следовательно, в российской государственной политике стимулирования притока прямых иностранных инвестиций необходимо совершенствовать стимулирующие мероприятия и разработать комплексный пакет услуг по поддержанию и развитию инвестиционной деятельности иностранных экономических субъектов [2].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. Прямые иностранные инвестиции – это один из способов улучшения экономической ситуации в нашей стране. Приток иностранного капитала положительно влияет как на социальное, так и на экономическое развитие России, способствуя укреплению позиции на мировых рынках, внедрению различных новых технологий и разработок. Но, для реализации выше перечисленных направлений можно рекомендовать создание привлекательного инвестиционного климата, который в свою очередь, тесно взаимосвязан с привлечением иностранных инвестиций в страну.

Библиографический список

1. Костюнина, Г. М. Международная практика регулирования иностранных инвестиций / Г. М. Костюнина, Н. Н. Ливенцев. – М.: Анкил, 2018. – 126 с.
2. Пичков, О. Б., Раков Е. Д. Прямые иностранные инвестиции и национальные интересы государства. – М.: МГИМО-Университет, 2016. – 214 с.
3. Сайт Центрального Банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 05.04.2020)

А. Е. Ценер

ОКАЗАНИЕ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. М. Миронова, канд. юрид. наук, доцент

В рекламных отношениях в сети Интернет может участвовать значительное количество субъектов, каждый из которых имеет свой специфический статус.

Проведя анализ законодательства и теоретической базы работы, в целом, можно выделить три группы субъектов, которые действуют в Интернете [1].

К первой группе относятся субъекты, которые создают программно-техническую часть информационной инфраструктуры Интернет: разработчики трансграничных информационных сетей, средств связи и телекоммуникаций, программного обеспечения различного уровня и назначения, другого оборудования, составляющего инфраструктуру Интернета.

Вторая группа - субъекты, которые производят и распространяют информацию в Интернет, которые предоставляют услуги по подключению к сети.

К субъектам этой группы следует отнести специалистов, производящих первичную информацию, формируют информационные ресурсы и распространяют информацию из этих ресурсов.

Третья группа – потребители информации из Интернета, то есть вся и совокупность субъектов, которые подключаются к нему для получения необходимой информации и используют ее для своих нужд.

Из указанных категорий можем предположить, что участниками рекламных отношений в сети Интернет будут выступать, в основном субъекты второй и третьей групп.

Также на рынке Интернет-рекламы существует и круг субъектов, которые

осуществляют регулирующее влияние на эти отношения, к которым - относится государство в лице его соответствующих органов. Это особый круг субъектов, в силу своей специфики и масштабов влияния - его нельзя отнести ни к основным, ни к дополнительным субъектам.

Вместе с тем, государственные органы не вмешиваются в процесс производства и потребления рекламных услуг, поскольку в таком случае затрагиваются интересы большого количества людей [2].

В целом, общие определения рекламодателя, рекламопроизводителя, рекламораспространителя и потребителя рекламы содержатся в ст. 3 федерального закона "О рекламе", однако, учитывая специфику рекламы в сети Интернет, стоит отметить особенности указанных субъектов именно в исследуемой сфере [3].

В данном конкретном случае рекламодателем является изготовитель или продавец продукции, которая предназначена для рекламирования.

Стоит отметить, что именно с этого субъекта начинается рекламная деятельность как таковая: рекламодатель формирует исходную информацию о продукции, учредительных посылках и ориентирах для создания рекламы. На практике рекламодателей разделяют в зависимости от вида продукции (товары, услуги, работы) и территорией, покрытой соответствующей рекламой - на локальных, региональных, общенациональных, и международных.

В целом, существует две категории рекламодателей:

1. Компаний, чей бизнес полностью сосредоточен в сети (Интернет-магазины, информационные, развлекательные и поисковые ресурсы);
2. Компании с параллельным off-line бизнесом (коммерческая деятельность которых сосредоточена также вне Интернета) [4].

Отталкиваясь от изложенного, представляется, что в настоящее время под производителем рекламы (для глобальной паутины актуально наименование "веб-мастер") следует понимать лицо, осуществляющее полностью или частично приведение информации в готовую для распространения в виде рекламы форму.

Рекламораспространитель - субъект, осуществляющий распространение рекламы любым способом, в любой форме и с использованием любых средств.

В этой связи необходимо отметить, что от качества работы распространителя рекламы в значительной степени зависит эффективность деятельности рекламной кампании. Поэтому можно заключить, что чем профессиональнее эта категория субъектов, то более привлекательным для добросовестных рекламодателей становится рынок рекламных услуг.

Наиболее часто распространителями рекламы являются так называемые медийные агентства, осуществляющие размещение рекламы на рекламных площадках для демонстрации рекламной продукции, доведения ее до конечного потребителя, в частности в в сети Интернет. Однако, они, в рамках своей деятельности осуществляют также измерение и исследования аудитории, проводят мониторинг потребителей, результаты которого используются для реализации дальнейших маркетинговых ходов.

Распространителей рекламы в сети Интернет принято называть оптимизаторами. Однако стоит отметить, что, учитывая развитие социальных сетей, растущее количество аккаунтов, создаваемых с целью реализации продукции, к медийным агентствам обращается лишь та доля рекламодателей, что проводят рекламную кампанию в Интернет параллельно со всеми другими видами рекламы.

Рекламное агентство является уникальным субъектом рекламных отношений: с одной стороны оно не является обязательным участником, а с другой – принимает творческие решения и решения по средствам распространения сообщений, а также часто обеспечивает расширенное исследование рынка и даже включается в общий план маркетинга.

В отдельных случаях агентство и рекламодатель действуют абсолютно автономно, вместе с тем рекламные агентства всегда остаются активными участниками в принятии творческих решений в процессе развития рекламной кампании.

В связи с этим, важное значение приобретает определение особенностей

правового статуса рекламного агентства как участника рекламных отношений в сети Интернет.

Обратившись к истории, отметим, что первыми в сети Интернет стали возникать дизайн-студии. Кроме создания сайта, их задачей была организация оповещения о его появлении, которое составляло не более, чем показ обусловленного объема баннеров на дружеских разработчику сайтах.

Вместе с тем, стремительное развитие глобальной сети поставило перед рекламными агентствами дополнительные задачи, заключающиеся в поиске клиентов, исследовании рынка рекламной информации и ее влияния на аудиторию.

Доминирующий тип агентств на сегодня обеспечивает полный спектр услуг, включая исследования рынка, планирование внедрения нового продукта, предоставление творческих услуг и приобретение места и времени в сети Интернет. Они стали именоваться агентствами с полным циклом услуг.

Следует также отметить, что в последнее время в России для крупных рекламодателей появились и альтернативные агентства с полным циклом услуг. В основном они обеспечивают замену большого агентства меньшими специализированными организациями, иногда интенсивно привлекая к процессу самого клиента. Это стимулируется развитием организаций, специализирующихся на приобретении места и времени в сети Интернет, и других, которые обеспечивают только творческие услуги – "творческие мастерские".

Под креативной частью рекламных услуг - понимается, в основном, содержательное наполнение рекламной кампании: создание баннеров, слоганов, информационной составляющей. В этом случае целесообразно говорить о заключении договоров о выполнении таких работ.

Вместе с тем следует внести предложение о том, что двумя частями содержание рекламы не ограничивается, там в обязательном порядке присутствует и аналитическая часть, регулирующая вопросы планирования, мониторинга конкретной рекламной кампании, т.е. решающая стратегические и тактические вопросы.

Вывод: в отдельных случаях деятельность рекламных агентств в сети Интернет следует считать особым видом услуг – посредническими рекламными услугами, которые не тождественны фактическим услугам по распространению рекламы и должны быть выделены как отдельный объект.

Библиографический список

1. Рустамбеков, И. Р. Об определении правового понятия сети Интернет / И. Р. Рустамбеков // Информационное право. 2015. № 3. С. 17.
2. Снегирев, А. Г. Об услугах связи для государственных нужд / А. Г. Снегирев // Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2018. – № 1. – С. 41.
3. О рекламе: Федеральный закон РФ от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 02.08.2019) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232
4. Сваин, Б. Л. Комментарий к Письму ФАС России от 25.09.2019 № АК/83509/19 «О разъяснении по вопросу рекламы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» / Б. Л. Сваин // Нормативные акты для бухгалтера. – 2019. – № 20. – С. 111.

Ю. А. Чернышова

СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: О. С. Олейник, д-р экон. наук, профессор

В условиях современной экономики все больше компаний стремятся оптимизировать свою деятельность с целью повышения эффективности деятельности. В связи с этим, такая система как контроллинг с каждым годом получает все больше актуальности, особенно среди представителей малого и среднего предпринимательства, результат деятельности которых напрямую связан с теми мерами, которые они внедряют в процесс производства.

Считается, что теория контроллинга на протяжении длительного периода времени разрабатывалась для коммерческих организаций с развитой иерархической структурой института менеджмента и рассматривалась в связи с функционированием особого подразделения, именуемого, как правило, службой контроллинга, то есть ее реализация возможна в больших компаниях [5]. В крупных компаниях система контроллинга глубоко и прочно вошла в список каждодневных операций, которые призваны осуществлять оперативный сбор информации, ее обработку и активацию корректирующих мероприятий, которые позволят избежать проблем, либо снизить причиненный ущерб. Такие системы, конечно же, подходят не всем. Развитие контроллинга на таком уровне возможно только при наличии в организации достаточного количества собственных ресурсов: финансовых, денежных, трудовых, временных, информационных и технологических, наличие рабочих площадей и многих других. Конечно же, организации, являющиеся представителями малого и среднего предпринимательства (далее МСП), зачастую не имеют таких же обширных ресурсов, как крупные, поэтому вынуждены функционировать в рамках имеющихся. В связи с этим, особую актуальность данная система представляет для малых и средних предприятий.

При помощи системы контроллинга могут успешно решаться следующие проблемы на данных предприятиях [3]:

1. Низкий уровень финансовой грамотности структурных подразделений, предоставляющих отчеты прямому руководству, относительно достигнутых результатов своей работы;
2. Неконтролируемая дебиторская задолженность;
3. Неэффективное управление затратами: отсутствие понимания структуры затрат, себестоимости производимой продукции, целесообразности производства/окупаемости того ли иного продукта;
4. Нехватка оборотных средств;
5. Отсутствие налоговой политики, приводящее к увеличению налогооблагаемой базы.

Малый и средний бизнес имеет множество характерных для них специфических признаков, которые затрудняют внедрение или доведение до масштаба крупных фирм систем контроллинга. У представителей малого бизнеса есть некие отдельные элементы, присущие системам контроллинга, но целостную систему контроллинга они, конечно же, не составляют. К таким общим для данных компаний элементам можно отнести следующие:

- 1) Отражение в учетной политике и использование в ведении бухгалтерского и налогового учета отечественных нормативов и законов: Закон РФ № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете», Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденным Приказом Минфина РФ № 34н от 29.07.1998 г., План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия и Инструкция по его применению, утвержденными Приказом Минфина РФ № 94н от 31.10.2000 г., прочие положения по бухгалтерскому учету. Кроме того, используются ГОСТы по основному виду деятельности;
- 2) Отсутствие каких-либо положений по контроллингу. Вся нормативно-правовая база компаний базируется на законах, актах принятых на законодательном уровне в Российской Федерации, а также на уже существующих стан-

дартах реализации деятельности. Конечно же, осуществляется постоянный мониторинг изменений законодательства на уровне менеджмента и бухгалтерии, юридических отделов;

3) Данные организации обладают упрощенной организационной структурой, то есть один сотрудник может выполнять несколько разных функций, которые напрямую не связаны с его видом деятельности. Собственник компании берет на себя управленческие функции, а также функции по стратегическому, текущему и оперативному планированию, осуществляет кадровые функции, связанные с мотивацией сотрудников. Что касается бухгалтерии и менеджмента, то можно сказать, что именно они реализуют отдельные задачи контроллинга, а именно проведение мониторинга и анализа финансовой деятельности, аналитика рынка и отрасли, проводят маркетинговые операции и так далее;

4) Зачастую происходит дублирование функций сбора и аналитики информации о рынке, ценах, внешних и внутренних проблемах фирмы, так как это осуществляет и собственник, и менеджеры. Это значительно стопорит и усложняет оперативное осуществление деятельности;

5) Используются отдельные инструменты контроллинга, например, финансовый анализ, полный расчет затрат, анализ точки безубыточности и прочие инструменты, которые зачастую, выполняются бухгалтерией в рамках составления квартальной или ежегодно отчетности, метод расчета сумм покрытия, анализ областей сбыта и т.д. [1]. Мониторинг цен на реализуемый товар, биржевые котировки, анализ клиентской базы и так далее реализуется со стороны отдела менеджмента;

6) Присутствие различных стереотипов о контроллинге, что данная система является тем же самым, что и бухгалтерия; необходима только в моменты кризисных ситуаций; расплывает ответственность и делает непонятным разграничение полномочий; выражается только в финансовом анализе фирме.

Таким образом, отдельные элементы контроллинга присутствуют на уровне бухгалтерского и налогового учета, менеджмента, но целостную систему они не формируют, в связи с этим разработка и внедрение контроллинга,

учитывающего данные особенности и нормализующий деятельность МСП, в настоящий момент более чем актуально.

Библиографический список

1. Анищенко, А. В. Инструменты контроллинга для малых предприятий / Анищенко А. В. // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru>

2. Манн, Р., Майер, Э. Контроллинг для начинающих: перевод с нем. Ю. Г. Жукова / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208 с.

3. Новикова, Е. В. Контроллинг на предприятии: особенности внедрения и функционирования / Е. В. Новикова // Студенческий электронный научный журнал. – 2018. – № 9 (29). – С. 60–63.

4. Чувашлова, М. В. Основные функции контроллинга и периодизация их формирования / М. В. Чувашлова, А. Е. Яргункина // Российское предпринимательство. – 2014. – № 3. – С. 101–112.

5. Шляго, Н. Н. О некоторых особенностях контроллинга в малом бизнесе / Н. Н. Шляго // Международная конференция «Контроллинг МСП» (Прага, 25 апреля 2014 г.). – Университет финансов и администрирования в г. Прага, 2014. – 6 с.

О. С. Шипилова

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «НК РОСНЕФТЬ»

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние защищенности предприятия от негативного воздействия внешних и внутренних угроз, при котором происходит обеспечение устойчивой реализации главных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [1]. Согласно классификации угроз, по месту возникновения, их можно разделить на внешние и внутренние. Факторами возникновения внутренних угроз является деятельность предприятия, а внешних – внешняя среда, в которой функционирует компания. Поэтому внутренние угрозы исследованы на основе финансовой отчетности компании (отчет о финансовых результатах ПАО «НК Роснефть»), а внешние угрозы проанализированы в рамках анализа отрасли, в которой компания осуществляет свою финансово-хозяйственную деятельность. Исследование проводится на основе анализа компании ПАО «НК «Роснефть» и ее годовой финансовой отчетности.

ПАО «НК Роснефть» достигла лидерских позиций среди компаний глобального рынка нефти и национального рынка капитала. В компании внедрена и непрерывно совершенствуется модель системы управления рисками, возможными угрозами и внутреннего контроля. Как уже говорилось выше, проблема риска тесно связана с понятием устойчивости крупных предприятий, так как наступление риска является причиной негативных отклонений существенного развития корпорации от предусмотренного стратегического плана.

Эффективное осуществление функций системой управления рисками и внутреннего контроля позволяет обеспечить следующий контроль совокупности финансовых и хозяйственных операций организации и предоставить набор необходимых средств для: выявления, оценки, управления угрозами, а также

обмена необходимой информацией между заинтересованными сторонами в целях принятия управленческих решений, ориентированных на угрозы экономической безопасности компании. Основывается данная система в соответствии с требованиями российского законодательства, рекомендациями Кодекса корпоративного управления ЦБ и передовым практикам.

Основным локальным нормативным документом ПАО «НК Роснефть», который регламентирует систему управления рисками и внутреннего контроля, является Политика Компании «Система управления рисками и внутреннего контроля» [2], определяющая основные цели, задачи, принципы эффективного и непрерывного функционирования системы управления рисками и внутреннего контроля в организации, а также перечень и порядок взаимодействия ее ключевых субъектов.

Итак, потенциальными внешними угрозами экономической безопасности ПАО «НК Роснефть» являются:

1. Сокращение в средней и долгосрочной перспективе запасов нефти и газа;
2. Истощение разведанных месторождений;
3. Разработка альтернативных видов топлива;
4. Возможность снижения цены;
5. Высокий уровень конкуренции внутри отрасли.

Своевременное выявление и нейтрализация причин и условий, которые препятствуют реализации предприятием его задач, является целью службы безопасности предприятия. По результатам оценки выявленных угроз служба безопасности компании отвечает за выбор способа реагирования на выявленные угрозы, разработку и внедрение мероприятий по их управлению и устранению. После способов реагирования на угрозы и конкретных мероприятий по их управлению, служба безопасности осуществляет меры, направленные на устранение реальных возможных угроз.

Также помимо мер, направленных на устранение реальных возможных угроз, можно предложить дополнительные рекомендации по их управлению. К примеру – технический мониторинг угроз экономической безопасности компа-

нии. Реализация этого мониторинга экономической безопасности компании предполагает наличие особых современных технических средств для сбора, обработки и хранения информации; соответствующего программного обеспечения, а также техники для защиты и сохранности секретной информации от неразрешенного доступа. Помимо этого, в пределах технического обеспечения проводится необходимая подготовка сотрудников в целях, обучить их современным компьютерным технологиям.

Главными тенденциями развития технического мониторинга могут быть:

1. Развитие методологической базы процесса управления угрозами и внутреннего контроля согласно преобразованиям российского законодательства и направлений в лучших мировых практиках;
2. Повышение качества инфраструктуры и процедуры управления угрозами и внутреннего контроля;
3. Введение полноценных технических средств;
4. Обеспечение технического проведения системы управления угрозами и внутреннего контроля.

Эффективным мониторинг экономической безопасности компании является таковым, при наличии у него способности выявлять угрозы, оценивать их опасность и обосновано прогнозировать ситуации по дальнейшему применению определенных способов защиты. Мониторинг, который снабжает актуальной и достоверной информацией, позволяет проводить своевременные мероприятия по обеспечению экономической безопасности компании. Предупреждающий характер технического обследования сокращает вероятность появления риска внезапного появления угроз.

При исследовании внешних рисков предприятия стоит придать важное значение анализу рисков отрасли, в котором предприятие осуществляет свою деятельность. Данная потребность обусловлена тем, что отрасли подвержены внезапным, а также значительным преобразованиям.

Основными рисками нефтегазовой отрасли, оказывающие отрицательное воздействие на финансовый результат предприятия, являются: падение цен на

нефть, газ и другие нефтепродукты. Данные риски отрасли отразили прямое влияние непосредственно на финансовый результат деятельности предприятия – чистая прибыль за 2019 год снизилась на 20 % и составила 64 млрд. руб. по сравнению с прошлым годом [2]. Сокращение чистой прибыли обуславливается сложной ценовой и курсовой конъюнктурой. Также отрицательное воздействие на финансовый результат деятельности предприятия оказала индексация транспортных тарифов, что в перспективе повысило затраты компании на перевозку нефтепродуктов. Но компания на протяжении исследуемого периода остается прибыльной, что позволяет сделать вывод о том, что снижение цен на нефть в текущем периоде находится в рамках допустимого значения, предусмотренного стратегией или бизнес-планом компании.

Риски потери платежеспособности, риски снижения деловой активности, риски снижения рентабельности оказывают прямое воздействие на экономическую безопасность предприятия. Анализ и исследование перечисленных рисков проведен с помощью расчета основных показателей, которые представлены в таблице. За основу приняты следующие коэффициенты, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Индикаторы финансовой безопасности предприятия

Показатель	Методика расчета	Значение ПАО «НК «Роснефть» за 2019
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	Увеличился на 0,47 или на 59 % по сравнению с 2018 годом (с 0,79 до 1,26);
Коэффициент быстрой ликвидности	Краткосрочная дебиторская задолженность + краткосрочные финансовые вложения + денежные средства / Краткосрочные обязательства	Увеличился на 0,48 или на 68 % по сравнению с 2018 годом (с 0,71 до 1,19).
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	Выручка от продаж / Средняя стоимость активов	Уменьшился на 0,02 по сравнению с 2018 годом (с 0,43 до 0,42)
Рентабельность активов, %	Чистая прибыль / Активы	Уменьшился на 1,01 по сравнению с 2018 годом (с 1,36 до 0,34)
Рентабельность собственного капитала, %	Чистая прибыль / Собственный капитал	Уменьшился на 7,5 по сравнению с 2018 годом (с 9,7 до 2,2)

Примечание – рассчитано по данным годового отчета о финансовых результатах ПАО «НК Роснефть» за 2019 г. [2]

Риск ликвидности обусловлен появлением некоторых проблем с осуществлением своих обязанностей по погашению задолженности перед поставщиками, подрядчиками, банками в конкретный временной отрезок.

На основе увеличения показателей текущей ликвидности на 59 % по сравнению с анализируемым периодом прошлого года можно сделать вывод о том, что платежеспособность ПАО «НК «Роснефть» стала лучше. Компания вполне может погашать краткосрочные обязательства с помощью только оборотных активов.

Увеличение показателя быстрой ликвидности за 2019 год на 68 % по сравнению с исследуемым периодом прошлого года позволяет подвести итог о том, что ПАО «НК «Роснефть» имеет платежную возможность погасить свои краткосрочные обязательства благодаря только ликвидным активам. Позитивные преобразования показателей ликвидности компании демонстрируют уменьшение рисков утраты платежеспособности организации. При проведении анализа платежеспособности компании стоит уделять особое внимание отношению величины задолженности организации к собственному капиталу, с помощью чего можно дать характеристику долговой нагрузке предприятия.

Важную часть долговой нагрузки несет в себе риск появления просроченной задолженности, из-за того, что организация не сможет разобраться с обслуживанием основного долга. В конце 2019 года отношение размера долга к собственному капиталу ПАО «НК «Роснефть» составило 5,38, что ниже коэффициента за анализируемый период прошлого года на 0,74. Соотношение величины долгосрочной задолженности к собственному капиталу компании составило 0,79, что опять же меньше на 0,023 по сравнению с 2018 годом. Позитивные изменения этих коэффициентов говорят о сокращении долговой нагрузки предприятия.

Степень просроченной задолженности, в соответствии с информацией ПАО «НК «Роснефть», за 2019 год составил 6,48 %, что меньше на 0,3 % по сравнению с прошлым годом, что тоже представляет собой положительное направление ведения финансово – хозяйственной деятельности организации. Положительное развитие коэффициентов ликвидности, степени долговой

нагрузки и просроченной задолженности перед кредиторами сокращают риски платежеспособности предприятия, что позитивно воздействует на экономическую безопасность компании. Кроме того, экономическое состояние предприятия также обуславливается коэффициентами деловой активности. Показатели деловой активности можно охарактеризовать тем, насколько быстро средства, которые были вложены в текущие активы, обратятся в реальные деньги.

Показатель оборачиваемости активов ПАО «НК «Роснефть» по итогам 2019 года немного уменьшился с 0,42 до 0,41. Плохая динамика коэффициента связана с сокращением цен продажи нефти, что увеличивает риск уменьшения деловой активности компании. Риски снижения рентабельности бизнеса связаны со снижением доходности и эффективности деятельности компании на рынке. Эффективность активов показывает действенность использования всего имущества предприятия, а доходность собственного капитала показывает результативность использования только капитала собственников предприятия. Эти показатели отражают отрицательную тенденцию к сокращению, что говорит о том, что на каждый вложенный рубль в деятельность предприятия чистая прибыль снизилась.

Подчеркнув все вышесказанное, можно сделать вывод, что анализ ликвидности компании и уровня долговой нагрузки позволил исследовать риски потери платежеспособности компании ПАО «НК «Роснефть». Исследование деловой активности организации позволило выявить риски сокращения деловой активности. Благодаря анализу уровня рентабельности компании был проанализирован риск снижения рентабельности. Исследование уровня отраслевого риска позволило выявить наличие рисков в отрасли, которую осуществляет компания. Тем самым своевременное выявление и ликвидация рисков в деятельности предприятия необходимы для обеспечения экономической безопасности компании.

Библиографический список

1. Иванов, А., Шлыков, В. Экономическая безопасность предприятия / А. Иванов, В. Шлыков; под общ. ред. В. Шлыкова. – М.: Прогресс, 2010. – 52 с.
2. Отчет о финансовых результатах ПАО «НК Роснефть» за 2019 г. URL: <https://www.rosneft.ru>

Секция
Цифровые технологии в исследовании
социально-экономических процессов

А. О. Артамонова

**СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. С. Землянская, канд. экон. наук

В условиях развития современной экономики происходит улучшение финансовых технологий. Вместе с тем усиливается экономическая нестабильность и все чаще возникает вопрос об информационной безопасности коммерческого банка. Так как банковская система представляет собой часть неотъемлемой составляющей экономики страны, то она является обязательным условием обеспечения ее информационной безопасности, главная цель которой состоит в обеспечении стабильности функционирования всей системы кредитных организаций. Конкурентоспособность и репутация банка зависят от обеспечения безопасности автоматизированных информационных систем [3, с. 147]. Основной целью информационной безопасности банка является обеспечение эффективной деятельности путем исключения нанесения ему ущерба.

Благодаря развитию новых технологий автоматизации и переходом совершения множества банковских операций дистанционно через личные кабинеты, стремительно возрастает количество угроз, направленных на получение различного рода информации. Последние достижения науки и техники, использование современных технологий подвергают банки совершенно новым и более опасным угрозам. Особенностью информационных систем банка является хра-

нение огромного количества информации, применение банковских электронных систем и их защита является одной из главных проблем.

Создание безналичных форм расчетов и хранения денег подвергается множеству угроз: уничтожение данной информации вследствие сбоя программного обеспечения, умышленных действий мошенников, искажению информации, несанкционированному получению информации третьими лицами. Таким образом, основным фактором угрозы распространения банковской тайны является человеческий фактор. Различные уничтожения банковской информации могут быть вызваны как поломкой, так и специальными вирусами, вызывающими сбои операционных систем банка. Сводят к минимуму потери информации из-за этих факторов ежедневное резервное копирование информации, постоянное обновление операционных систем и специальные защитные программы.

Проблема утечки информации практически всегда связана с человеческим фактором, а именно с собственными ресурсами банка. Сами сотрудники коммерческих банков могут сделать ошибку, как случайную, так и преднамеренную. Решением данной проблемы может быть тщательный отбор персонала, имеющего доступ к важной информации, автоматизация процессов внесения данных, шифрование информации, а также контроль действий рядовых сотрудников.

Проблема получения банковской информации третьими лицами является опасной угрозой банковской системы и может привести к огромным финансовым потерям.

В сфере защиты информации банка главной задачей выступает разработка нормативно-правовой базы и своевременная организация деятельности органов государственной власти и управления.

Механизмы защиты банковской информации включают в себя защиту от утечек, контроль доступа, антивирусные программы, а также разработку новых программ шифрования информации и системы распознавания.

Такие показатели как конкурентоспособность и репутация коммерческих банков также находятся в прямой зависимости от уровня обеспечения безопас-

ности автоматизированных информационных систем. Высокий уровень безопасности снижает такие риски, как: риск распространения конфиденциальной информации, риск потери важных данных.

К принципам обеспечения информационной безопасности в банках относятся:

- своевременное выявление и устранение проблем;
- возможность прогнозирования развития;
- анализ актуальности и эффективности принятых мер.

Система обеспечения информационной безопасности банка рассматривается как целый комплекс принятых им управленческих решений, направленных на выявление и предотвращение внешних и внутренних угроз. Целью безопасности деятельности банковской системы становится исключения возможности понесения банками убытков или недополучения выгоды. Поэтому в целях обеспечения эффективной системы управления информационной безопасностью процесс управления безопасностью должен включать основные этапы:

- своевременно и оперативно выявлять, оценивать риски по всем, продуктам и системам банка;
- осуществлять оценку риска, определять предпосылки, причины и обстоятельства реализации риска;
- определять размер ущерба в случае реализации риска;
- разрабатывать и реализовывать мероприятия, направленные на снижение вероятности рисков и минимизацию последствий от их реализации;
- осуществлять регулярный мониторинг уровня рисков.

В настоящее время, как утверждают специалисты, не найдется банка, который не обладал бы собственной концепцией безопасности, изложенной в той или иной форме [1, с. 80]. Несмотря на общие принципы и положения, каждый коммерческий банк вырабатывает свою собственную политику безопасности, ориентируясь на собственные цели и положения. Для обеспечения информационной безопасности банка необходима постоянная разработка, мониторинг и обновление программных элементов и электронных систем. Важным моментом

в разработке программного обеспечения является анализ угроз, который способствует созданию базы для принятия верных решений и оптимизации системы безопасности для более эффективной работы банка.

Система информационной безопасности состоит из следующих аспектов, представленных на рисунке 1.

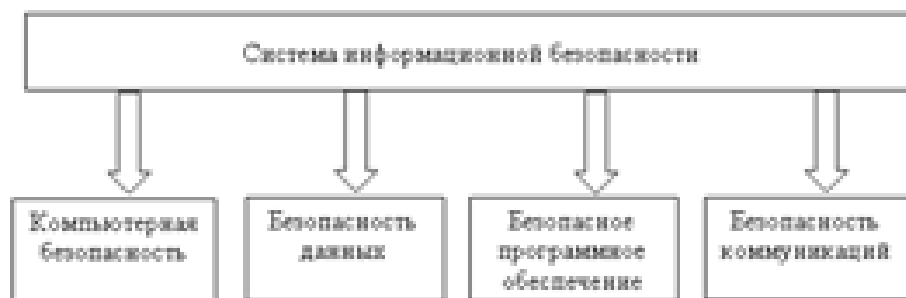


Рис. 1. Система информационной безопасности

Компьютерная безопасность основана на принятии технологических и административных мер, обеспечивающих качественную работу всех аппаратных компьютерных систем, что является основой создания единого, целостного и конфиденциального ресурса.

Безопасность данных представляет собой защиту случайных, неавторизованных или умышленных разглашений данных или взлома системы.

Безопасное программное обеспечение содержит целый комплекс прикладных и общецелевых программных средств, направленных на обеспечение безопасной работы всех систем и безопасную обработку данных.

Безопасность коммуникаций обеспечивается за счет аутентификации систем телекоммуникаций, предотвращающих доступность информации неавторизованным лицам.

Таким образом, для того, чтобы обезопасить банк как финансовую структуру, в первую очередь необходимо обеспечить защиту от различных финансовых мошенничеств и принять меры по снижению рисков современных банковских операций. Правильно выбранная политика информационной безопасности позволит отечественным банкам снизить риски утечки информации, и, как следствие, повысит эффективность их функционирования.

Библиографический список

1. Атаманов, Г. А. О банковской безопасности и безопасности банков [Текст] / Г. А. Атаманов // право и безопасность . – 2013. – № 1-2. – С. 79–85.
2. Гамза, В. А. Безопасность банковской деятельности : учебник для вузов [Текст] / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. – 3-е изд., перерад. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 513 с.
3. Мовсесян, Е. Л. Информационная безопасность в банковских системах [Текст] / Е. Л. Мовсесян, М. В. Перова // Перспективы развития информационных технологий. – 2014. – № 21. – С. 145–150.

А. И. Ефремова

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: С. А. Бондарева, канд. экон. наук

Финансово-бюджетная безопасность муниципального образования представляет собой такое состояние местного бюджета, при котором обеспечивается его финансовая устойчивость, сбалансированность, высокий уровень автономии, минимальная долговая нагрузка, способность под действием различных факторов и в различных условиях, в том числе и неблагоприятных (кризисных) устойчивый экономический рост с минимизацией финансово-бюджетных рисков [1, с. 186].

Проведем оценку финансово-бюджетной безопасности муниципального образования г. Урюпинск с целью идентификации бюджетных рисков.

Анализ местного бюджета позволяет сделать вывод, что главной проблемой обеспечения и развития самостоятельности местного самоуправления является недостаточное обеспечение собственными источниками для выполнения возложенных на местные власти функций.

Согласно Бюджетному кодексу РФ [2] только два налога – земельный налог и налог на имущество физических лиц зачисляются в местные бюджеты по нормативу 100 %. Но их доля в доходах местных бюджетов остается незначительной. В целом все налоговые поступления в бюджете городского округа г. Урюпинск формируют около 40 %, что явно является недостаточной величиной для финансирования расходов, связанных с реализацией закрепленных полномочий (таблица 1).

Структура доходов бюджета городского округа г. Урюпинск, %

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Доходы бюджета	100	100	100	100	100
Налоговые доходы	40,7	38,0	40,6	41,9	29,5
Неналоговые доходы	11,0	9,8	9,4	8,7	4,5
Безвозмездные поступления	48,4	52,2	50,0	49,4	66,0

Примечание – Рассчитано на основе данных, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.

Соответственно, основным бюджетным риском финансовой безопасности городского округа г. Урюпинск является риск финансовой зависимости. Уже доля безвозмездных поступлений (межбюджетных трансфертов) превышает половину доходной части местного бюджета. Если муниципалитет не будет наращивать собственную базу доходных источников, то может быть достигнут критический уровень финансовой зависимости.

Следующим бюджетным риском финансовой безопасности муниципального образования городской округ г. Урюпинск является риск превышения предельного уровня дефицита бюджета.

Уровень дефицита бюджета городского округа г. Урюпинск

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Доходы бюджета, тыс. рублей	671940	688387	681173	674677	1E+06
Безвозмездные поступления, тыс. руб.	324900	359268	340794	333225	671646
Дефицит бюджета, тыс. рублей	-10698	7706	-3797	-496	-11287
Доходы бюджета без учета безвозмездных поступлений, тыс. руб.	347040	329119	340379	341452	345682
Дефицит бюджета по отношению к доходам бюджета без учета безвозмездных поступлений, %	-3,08	2,34	-1,11	-0,143	-3,26

Примечание – Рассчитано на основе данных, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.

Как показали расчеты, несмотря на высокую степень финансовой зависимости, уровень дефицита бюджета городского округа г. Урюпинск не достиг предельного значения. Вместе с тем, если сохранится негативная динамика бюджетных показателей, данный риск может возрасти.

Следует отметить, что профицит муниципального бюджета был отмечен только в 2015 г. В течение остальных лет бюджет носил характер дефицитного. Несмотря на максимальное значение доходов, отмеченное в 2018 г., показатель дефицита достигало наибольшего значения именно в 2018 г.

Для совершенствования бюджетного риск-менеджмента рекомендуется на постоянной основе проводить цифровой мониторинг динамики следующих относительных показателей состояния местного бюджета:

- уровень автономии бюджета;
- уровень финансовой зависимости бюджета;
- уровень налогового покрытия расходов бюджета;
- уровень дефицита (профицита) бюджета;
- уровень бюджетного покрытия;
- уровень дотационности бюджета.

Представим графически результаты такого мониторинга на примере диагностики финансовой безопасности местного бюджета г. Урюпинск.

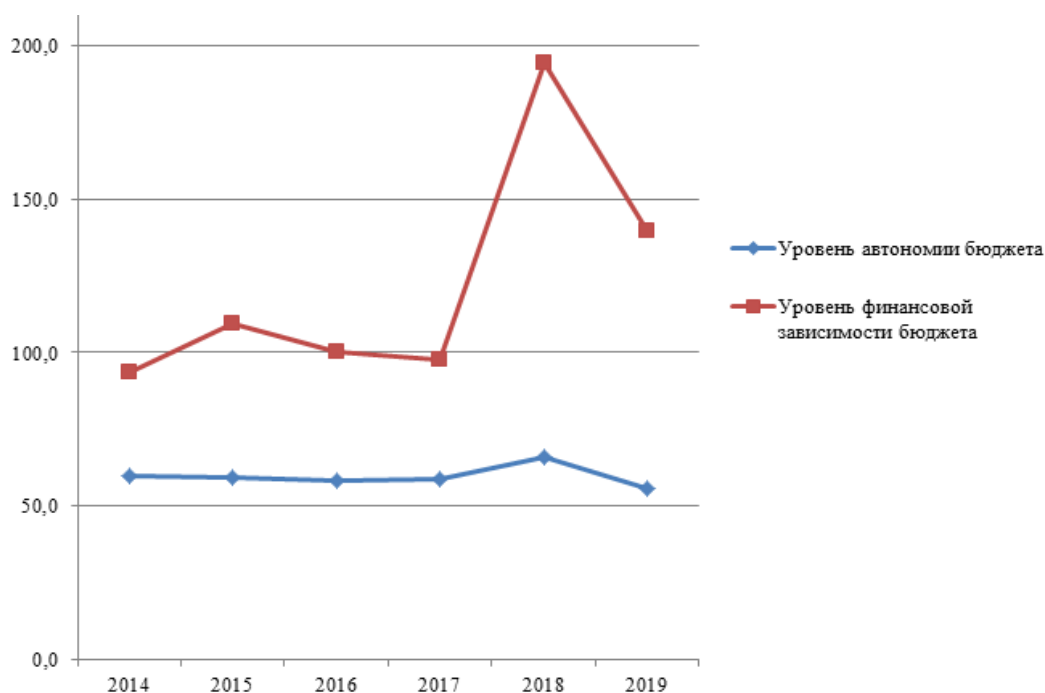


Рис. 1. Динамика уровня автономии и уровня финансовой зависимости бюджета г. Урюпинск в 2014 – 2019 гг.

Примечание – Составлено на основе данных, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.

Согласно данным рис. 1 бюджет муниципального образования г. Урюпинск в течение анализируемого периода показатель уровня автономии бюджета практически не подвергался колебаниям. В 2018 г. значение показателя достигли максимального уровня, после чего опустились до минимального значения.

Показатель уровня финансовой зависимости муниципального бюджета в течение шестилетнего периода показывал разнонаправленную динамику. Минимальное значение показателя было зафиксировано в 2014 г. После значительного роста показателя в 2015 г. последовал двухлетний период снижения уровня финансовой зависимости муниципального бюджета. Это значит, что в данный период исполнение расходных обязательств осуществлялось без крупных денежных поступлений со стороны. В 2018 г. показатель достиг максимального уровня, что вызвано поступлением большого объема субсидий и дотаций. Несмотря на снижение показателя в 2019 г., он остается на достаточно высоком уровне, что позволяет говорить о вероятности потери финансовой

устойчивости муниципального бюджета.

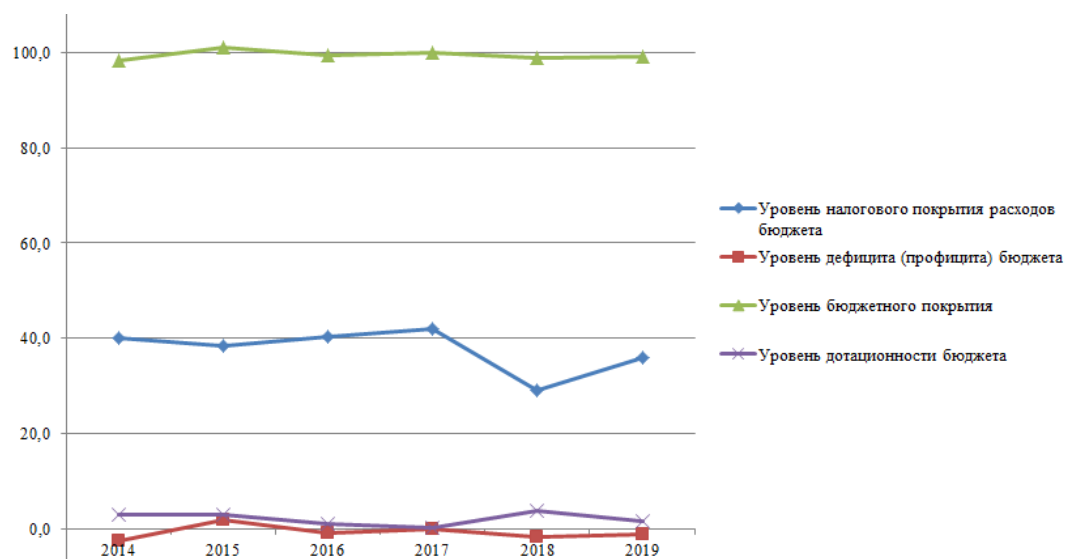


Рис. 2. Динамика относительных показателей состояния бюджета г. Урюпинск в 2014–2019 гг.

Примечание – Составлено на основе данных, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.

Согласно представленным на рис. 2 данным уровень бюджетного покрытия не характеризовался значительными колебаниями. Следует отметить, что данный показатель 2015 г. превышал значение 100 %, что позволяет говорить о полном покрытии расходов доходами муниципального бюджета. В течение остальных лет показатель был приближен к нормативному значению.

Уровень дефицита (профицита) коррелирует с рассмотренным ранее показателем бюджетного покрытия. Следует отметить, что помимо положительного (профицитного) значения показателя в 2015 г., показатель 2017 г. был максимально приближен к нулевому уровню.

Важно обратить внимание на динамику показателя уровня налогового покрытия. В период 2014–2017 гг. данный показатель имел незначительное отклонение. Однако в 2018 г. уровень налогового покрытия муниципального бюджета значительно снизился. Это снижение обусловлено ростом расходов и поступлений из внешней среды для их покрытия. При этом рост показателя в 2019 г. не позволил ему вернуться на прежний уровень, что свидетельствует о

необходимости привлечений субсидий и дотаций для выполнения расходных обязательств.

Это подтверждается динамикой показателя уровня дотационности муниципального бюджета. Однако объем привлекаемых дотаций в 2019 г. оказался ниже значений 2014 и 2015 гг.

Библиографический список

1. Паздникова, Н. П. Коэффициентный анализ устойчивости местных бюджетов // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2016. № 4. С. 181–193.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 27.12.2019) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.

Г. А. Коробейникова

РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИЙ ПРОЦЕССА ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: Т. Б. Иванова, д-р экон. наук

В настоящий момент при изучении процесса инициативного бюджетирования в Волгоградской области существует проблема малого информационного распространения актуальной информации среди граждан региона.

Для понимания основного элемента данной работы необходимо сформулировать определение самого «инициативного бюджетирования». Под «инициативным бюджетированием» будем понимать совокупность процессов вовлечения граждан в бюджетный процесс, на уровне муниципалитета, для реализации социально значимых проектов, которые в свою очередь финансируются за счёт расходов бюджета [2]. В Российской Федерации активное распространение подобной практики получило с 2013 года в рамках Программы повышения эффективности управления общественными финансами на период до 2018 года по направлению «обеспечение открытости и прозрачности общественных финансов».

Несомненно, процесс вовлечения граждан в бюджетный процесс является одним из главенствующих инструментов достижения бюджетно-налоговой прозрачности. Для поддержания положительной тенденции производятся ежегодные правовые изменения, а именно регламентация подпрограмм и программ по поддержке местных инициатив. Так, в Волгоградской области до 2022 года реализуется подпрограмма в рамках Постановления Администрации Волгоградской области 23 января 2017 года № 10-п «Об утверждении государственной программы Волгоградской области «Управление государственными финансами Волгоградской области»». В рамках данной подпрограммы представлен перечень основных мероприятий подпрограммы, однако основной акцент сделан на финансовое обеспечение местных инициатив. Стоит отметить необ-

ходимость смены курса внимания на процессы проведения и реализации данной подпрограммы [2].

В общем виде этапы развития проектов инициативного бюджетирования представлены на рисунке.

Проблему низкого уровня информационного распространения данных по вопросам проведения процессов инициативного бюджетирования возможно решить в рамках деятельности студенческого сообщества ВИУ РАНХиГС (Волгоградская область).

Привлечение студенчества будет положительно воздействовать напрямую вовлеченность студентов в данный процесс. Распространение информации среди студентов возможно с помощью таких интернет-ресурсов как официальная группа ВИУ РАНХиГС ВКонтакте, участниками которой являются 9889 человек [7], официальный сайт ВИУ РАНХиГС, а также Радио ВАГС, которое продолжает свою деятельность и по сей день. Информационная сводка может составляться как самими студентами на базе открытой информации, а также может производиться дублирование информации с портала Волгоградской области [6].

Рисунок. Этапы развития проектов инициативного бюджетирования [4].

Использование социальных сетей в распространении инициативного

бюджетирования может быть особо действенным способом, так как почти каждый второй житель нашей страны является пользователем той или иной социальной сети. Основной предпосылкой смещения полномочий по распространению информации о процессах инициативного бюджетирования с государственных органов на студенчество ВИУ РАНХиГС (на добровольных началах) является высокая загруженность государственных органов.

Так данный метод распространения (через социальные сети) информации является наименее ресурсозатратным (публикация информации в социальных сетях бесплатна), а также благодаря возможностям социальных сетей возможно отслеживать коэффициент вовлеченности (Engagment Rate), тем самым проследить тенденцию распространения соответствующей информации.

Вовлеченность – это метрика, измеряющая уровень, степень вовлечения, которую получает определенная часть опубликованного контента (информации) от аудитории в виде суммы взаимодействий пользователей с данной информацией. Коэффициент вовлеченности бывает трех основных видов: ER в пересчете на день (daily engagement rate или ER day), ER в пересчете на пост (engagement rate или ER post) и ER в пересчете на охват (engagement rate by reach или ERR) [3].

$$ERR = \frac{\text{Суммарная реакция}}{\text{Охват}} \times 100\%$$

где ERR – коэффициент вовлеченности с учетом охвата пользователей, суммарная реакция – количество взаимодействий аудитории с информационной записью, охват – количество просмотров соответствующей информационной записи.

Также более глобальное распространение инициативного бюджетирования возможно осуществить с помощью телевизионного регионального канала Волгоград 1, аудитория которого, по данным официального сайта составляет около 1 миллиона человек [5]. Однако данный метод продвижения соответствующей информации ограничен в анализе статистических данных по охвату аудитории.

Итак, в заключении можно сказать, что информирование граждан о процессах инициативного бюджетирования через социальные сети, способствует не только «омоложению» целевой аудитории, а также исключит необходимость дополнительных финансовых расходов со стороны государственных органов для продвижения данной информации.

Библиографический список

1. Постановления Администрации Волгоградской области 23 января 2017 года № 10-п «Об утверждении государственной программы Волгоградской области «Управление государственными финансами Волгоградской области»»

2. Шульга, И. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения / И. Е. Шульга, В. В. Вагин, Г. Н. Хачатрян, А. С. Сухова, Л. А. Шилов, Н.В. Гаврилова, Н. А. Шаповалова – М.: «Алекс», 2017. – 124 с.

3. Управление бизнесом в цифровой экономике: вызовы и решения: 2020-02-04 / под редакцией И. А. Аренкова [и др.]. – Санкт-Петербург: СПбГУ, 2019. – 360 с. – ISBN 978-5-288-05966-7. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e-lanbook.com.ezproхu.ranepa.ru:2443/book/133853> (дата обращения: 02.04.2020). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Буклет «Инициативное бюджетирование: инструкция по применению (в схемах и таблицах)» / [Электронный ресурс]. URL: <http://budget4me.ru/articles/articles-and-books/participatornoe-byudzhetrovanie-kak-privlech-grazhdan-k-upravleniyu-gorodom-infografika/> (Дата обращения: 02.04.2020)

5. Официальный сайт телеканала Волгоград 1. – URL: <http://www.volgograd1.tv/o-telekanale.html> (дата обращения 01.04.2020).

6. Портал Волгоградской области- URL: <https://www.volgograd.ru/news/270494/> (дата обращения 01.04.2020).

7. Официальная группа ВКонтakte ВИУ РАНХиГС- URL: <https://vk.com/varapeople> (дата обращения 01.04.2020).

М. У. Маркевич

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС
Научный руководитель: И. К. Биткина, канд. экон. наук, доцент

Среди множества проблем современности на сегодняшний день особо остро встает вопрос об эффективном использовании финансовых ресурсов предприятия. Внедрение цифровых технологий позволяет бизнесу анализировать продажи, запасы, состояние производственных мощностей, инвестиционные риски, потенциал активов и операционных процессов на новом уровне granularity. Это, в свою очередь, увеличивает скорость и качество формируемой в рамках управленческого учета информации и повышает эффективность принимаемых управленческих решений. Актуальность данной работы продиктована вышеизложенным.

Дискуссия о важности и значимости определения факторов, влияющих на эффективное использование финансовых ресурсов продолжается уже давно. Несомненно, что сегодня, классификация и определение состава факторов влияния не теряет своей актуальности.

Таким образом, Т. У. Турманидзе, О. В. Ефимова и И. А. Жулега выделяют следующие основные группы факторов: внешние и внутренние; количественные и качественные; показатели финансового состояния. Однако Т. У. Турманидзе в своем подходе так же выделяет факторы, учитывающие интенсивность, время воздействия факторов, место возникновения, характер и направления использования [3].

Т. Н. Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова, Л. П. Сажнева выделяют факторы финансового (положение предприятия на товарном рынке, способность выпускать конкурентоспособную продукцию, потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, степень зависимости предприятия от внешних кре-

диторов, наличие неплатежеспособных дебиторов и другие) и нефинансового характера (внутриполитические и общеэкономические изменения в стране (регионе), смена форм собственности) [1].

Г. Е. Кобринский, Е. В. Негашев, М. К. Фисенко, Т. Е. Бондарь, Т. И. Василевская, Е. М. Шелег, В. И. Якубович и А. Д. Шеремет считают, что основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана, во-вторых, оборачиваемость оборотных средств (активов). Критериальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации. Они отмечают, что коммерческая деятельность предприятий многовекторна, поэтому многосторонней является и ее финансовая оценка группы коэффициентов:

- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- доходности [2].

О. В. Коробова, А. В. Синельников, А. М. Рубанов, Г. М. Золотарева отмечают, что на выбор источников финансирования финансовых ресурсов оказывают влияние факторы, воздействующие на эффективность использования финансовых ресурсов с точки зрения структуры капитала по его размещению и источникам образования.

Взгляды зарубежных экономистов на классификацию факторов не значительно отличаются от отечественных. Так, например, Бернар Коласс разделяет все факторы, в первую очередь, на внешние (инфляция, налогообложение, торговые циклы, цены на энергоресурсы) и внутренние (исследование рентабельности) [6].

Таким образом, проведенный сравнительный анализ представленных авторами точек зрения на состав и классификацию факторов, влияющих на эффективность использования финансовых ресурсов позволяет нам сделать следующие выводы:

1) Разные авторы выделяют различные факторы, которые на их взгляд требуют наиболее пристального внимания.

2) Совокупность факторов, оказывающих влияние на эффективность использования финансовых ресурсов организации, традиционно делят на две большие группы – это факторы внешней и факторы внутренней среды. Основа такого разделения заключается в природе возникновения данных факторов. Таким образом, факторы, зависящие от специфики функционирования компании и ее индивидуальных особенностей, составляют группу внутренних факторов. В свою очередь внешние факторы оказывают влияние на деятельность организации извне и зависят от специфики политической и экономической ситуации в государстве в целом, от особенностей его законодательства, уровня развития страны и т. д.

3) Такой фактор, как применение инновационных (цифровых) технологий отмечается авторами либо в составе технической оснащенности предприятия, либо не указывается вовсе. Однако, в настоящее время, анализ финансовой деятельности предприятия представляет собой довольно трудоемкий процесс, от результатов которого зависит планирование финансовой деятельности организации на будущие периоды. Использование цифровых технологий позволяет значительно облегчить данный процесс и сделать точные и своевременные выводы о работе предприятия.

4) При формировании системы управления финансовыми ресурсами ни один из факторов не должен оставаться без внимания.

В результате многочисленных исследований вопроса влияния факторов на эффективность использования финансовых ресурсов, предлагается систематизированная и дополненная классификация, представленная в виде схемы (рисунок 1).



Рис. 1. Совокупность факторов внешней и внутренней среды, определяющих эффективность использования финансовых ресурсов

Предложенный фактор – применение цифровых технологий к управлению финансами, считаем целесообразным отнести как к внешней, так и к внутренней среде. Так как внедрение инновационных технологий внешним окружением создает конкурентную среду, а цифровизация самой организации повышает качество, скорость и эффективность функционирования различных бизнес-процессов.

Понятие цифровизации предприятия связано с внедрением новых технологий, ставших доступными для бизнеса в последние годы: аналитика больших данных, искусственный интеллект, роботизация, дополненная реальность, интернет вещей (IoT), 3D-печать, облачные вычисления. Драйверами проникновения цифровизации в российские компании стали снижение стоимости технологий и вычислительных мощностей, а в контексте финансовой деятельности – повышение эффективности процессов и сокращение издержек [5].

Согласно исследованию KPMG, посвященного цифровизации российских компаний, ключевой технологией цифровой трансформации в части анализа финансовых ресурсов, являются инструменты анализа больших данных и предиктивная аналитика.

Данные программы приносят наибольший экономический эффект, по мнению участников исследования (сто крупных российских компаний из различных отраслей).

Програмные обеспечения на базе больших данных и предиктивной аналитики дают возможность как повысить производительность, так и улучшить качество принимаемых человеком решений. Это находит свое отражение в оптимизации технологических режимов работы оборудования, сокращения затрат на обслуживание и ремонты, большей эффективности взаимодействия с клиентами и лучшем качестве планирования [4].

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно констатировать, что развитие и внедрение цифровых технологий на предприятии является перспективным и значимым фактором, предоставляющим практически неограниченные возможности для бизнеса: снижение рисков; оптимизация ресурсов; увеличение прибыли максимально удовлетворяя потребности клиентов, в виду их понимания; повышение конкурентоспособности; оптимизация операционной деятельности; улучшение и упрощение процесса принятия решений.

В настоящее время внедрение решений на базе цифровых технологий развивается стремительными темпами и за последние годы в этой области произошел качественный сдвиг.

Библиографический список

1. Батова, Т. Н., Васюхин, О. В., Павлова, Е. А., Сажнева, Л. П. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2018. – 249 с. – С. 220–221.
2. Кобринский, Г. Е., Фисенко, М. К., Бондарь, Т. Е. и др. Финансы

и финансовый рынок. учеб. Пособие. Под общ. ред. Кобринского Г. Е., Фисенко М. К. – Минск: Выш. шк., 2019. – 343с. – С. 191–192.

3. Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т. У. Турманидзе. – 2-е изд. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 288 с. – ISBN 978-5-238-02358-8. – Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/71240.html> (дата обращения: 29.02.2020)

4. Устюгова, Е. М., Данилина М. Е. Цифровые технологии в российских компаниях 2019. [Электр.ресурс] – URL: <https://home.kpmg/ru/ru/home.html> (дата обращения: 23.03.2020)

5. Устюгова, Е. М. «Цифровизация промышленности как инструмент повышения эффективности производства» //Международный Digital Summit 2019. [Электр.ресурс] – URL: <https://digitalsummit.pro/> (дата обращения: 20.02.2020)

6. Colasse Bernard. Gestion financiere de l'entreprise. Problematique, concepts et methods. Presses Univeisitaires de Fiance, 2017, 576 p. – С. 576.

А. В. Рассохань

ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Комитет финансов Волгоградской области
Научный руководитель: И. В. Максимова, д-р экон. наук

Цифровые технологии стали неотъемлемой частью «жизни» финансовых органов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации. С помощью цифровых платформ осуществляются процессы планирования и исполнения бюджета, заключения соглашений о предоставлении межбюджетных трансфертов. Данные в указанные платформы подгружаются автоматически и отслеживаются в режиме реального времени.

При этом использование в бюджетных отношениях цифровых технологий должно обеспечить прозрачность не только при формировании бюджетов, но и при расходовании их средств.

Одним из динамично развивающихся направлений в современной системе государственных и муниципальных финансов является инициативное бюджетирование, в рамках которого граждане сами выбирают приоритетные направления использования бюджетных средств.

Преимуществом использования механизма инициативного бюджетирования является создание расширенной системы пользователей информации о бюджетном процессе в доступном и понятном для граждан формате. Именно поэтому необходимо внедрение цифровых технологий на разных стадиях процесса инициативного бюджетирования: от создания информационных площадок, где граждане могут узнать всю необходимую информацию о самом инициативном бюджетировании до выбора проектов.

К реализации программ инициативного бюджетирования Волгоградская область присоединилась в 2019 году, объявив среди муниципальных образований Волгоградский областной конкурс проектов местных инициатив.

При этом, в рамках конкурсного отбора, под проектом местных инициатив понимается проект, отобранный населением муниципального района (городского округа) Волгоградской области, направленный на решение вопросов местного значения, определенных статьями 14, 15 и 16 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Законом Волгоградской области от 28 ноября 2014 № 156-ОД «О закреплении отдельных вопросов местного значения за сельскими поселениями в Волгоградской области», содержащий мероприятия по приобретению, строительству, реконструкции, капитальному ремонту, ремонту и благоустройству объектов общественной инфраструктуры муниципального образования; а также по приобретению имущества для нужд городских округов, муниципальных районов, городских или сельских поселений, входящих в состав муниципальных районов Волгоградской области (за исключением случаев приобретения легковых автомобилей) [1].

В соответствии с правилами конкурсного отбора, утвержденными Приказом комитета финансов Волгоградской области от 12.04.2019 № 141 «Об утверждении положения о Волгоградском областном конкурсе проектов местных инициатив в 2019 году» в программе инициативного бюджетирования Волгоградской области принимают участие все муниципальные районы и городские округа Волгоградской области. Каждый из которых, в свою очередь, представил для голосования по 4 проекта местных инициатив. Город Волгоград - 4 проекта с каждого внутригородского района. Представленные проекты были предложены жителями населенных пунктов и прошли проверку соответствия требованиям конкурса.

В большинстве субъектов Российской Федерации выбор проектов местных инициатив населения осуществляется специально созданными комиссиями, состоящими из представителей органов государственной власти и органов местного самоуправления. Население лишь предлагает проекты, а их последующую «фильтрацию» осуществляют органы управления. При таком подходе появляется риск выбора проектов более выгодных органам управления, нежели

чем населению.

Вторым вариантом отбора проектов является непосредственный отбор их населением. Здесь существует также несколько вариантов: очные встречи по отбору проектов с представителями инициативных групп, либо использование цифровых платформ. Вторым вариантом и воспользовалась Волгоградская область.

Процедура отбора проектов местных инициатив В Волгоградской области проводится на специально созданной платформе для онлайн голосования на основании технологии блокчейн для записи и хранения голосов.

Важным моментом при отборе проектов цифровым способом является процедура верификации граждан, которая может быть подтверждена либо голосованием с использованием личных кабинетов граждан на портале государственных услуг, либо подтверждением через смс-сервисы.

Использование для процедуры верификации портала государственных услуг является способом голосования с привлечением заведомо меньшего количества участников, так как не у всех граждан имеются личные кабинеты в данной системе, а получать доступ к ним только для участия в онлайн голосовании для многих групп населения представляется нецелесообразным.

Учитывая данные особенности в Волгоградской области процесс проверки подлинности права гражданина принимать участие в голосовании в системе электронного голосования, осуществлялся путем отправки кода подтверждения СМС-сообщением на мобильный телефон гражданина и последующим его вводом на странице голосования.

В соответствии с правилами конкурсного отбора победители определялись в каждом муниципальном районе и городском округе Волгоградской области, а для регионального центра г. Волгограда в каждом его районе. Таким образом, конкуренции между муниципальными образованиями Волгоградской области не существовало. Конкурировали проекты внутри одной территории.

На странице для голосования каждому участнику была представлена следующая информация по проектам: описание проекта, объем расходов на его ре-

ализацию за счет средств всех источников (средства областного бюджета, софинансирование из местного бюджета и вклад граждан, инициировавших проект), фото текущего состояния объекта и его будущую визуализацию.

Участникам голосования предоставлялась возможность многократного голосования – до 45 раз: 1 раз за 1 проект каждого городского округа и муниципального района Волгоградской области и 1 раз за 1 проект каждого из внутригородских районов города Волгограда.

В системе электронного голосования применялось шифрование блокчейна для сокрытия промежуточных результатов голосования. Кроме того, была обеспечена неизменность данных для онлайн-голосования после его начала.

В результате процедура продемонстрировала высокую активность жителей региона и их заинтересованность в развитии собственных территорий – в голосовании приняло участие 82,5 тысячи человек, учтено 112,6 тысячи голосов.

Всего на онлайн голосование было заявлено 209 проектов местных инициатив населения. Победу одержало – 93 проекта.

Победителями были признаны проекты местных инициатив, набравшие 500 и более голосов жителей Волгоградской области.



Рис. 1. Целевые направления проектов местных инициатив, отобранных населением путем онлайн голосования [2]

Из рисунка видно, что наиболее важными вопросами для жителей муниципальных образований Волгоградской области в 2019 году стали вопросы благоустройства и создания комфортной среды проживания. Указанные проекты включали в себя создание парков и зон отдыха, благоустройство площадей, строительство фонтанов, установку малых архитектурных форм.

Второе место занимает ремонт учреждений культуры. Прежде всего это были проекты по ремонту сельских домов культуры.

Далее проекты, направленные на обустройство спортивных площадок и ремонт сельских дорог.

В 2020 году реализация проекта продолжится также с использованием платформы для онлайн голосования, при этом существенно возросло число участвующих проектов. В 2020 году их уже 277.

При этом следует отметить необходимость дальнейшего развития цифровой платформы для инициативного бюджетирования. Речь идет о возможности подачи заявок для участия в конкурсе с помощью интернет-сервисов, а также создания единого портала инициативного бюджетирования с возможностью отследить всю историю реализации проектов.

Библиографический список

1. Приказ комитета финансов Волгоградской области от 12.04.2019 № 141 «Об утверждении положения о Волгоградском областном конкурсе проектов местных инициатив в 2019 году» // СПС КонсультантПлюс // Опубликован 17.04.2019 на официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>

2. Составлено автором по материалам комитета финансов Волгоградской области

Научное издание

**ИННОВАЦИОННОЕ
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ**

*XIII Международная научно-практическая конференция
студентов и молодых ученых*

Сборник научных статей

9 апреля 2020

Тексты статей печатаются в авторской редакции

Электронное издание

Издательство Волгоградского филиала ФГБОУ ВО РАНХиГС
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10