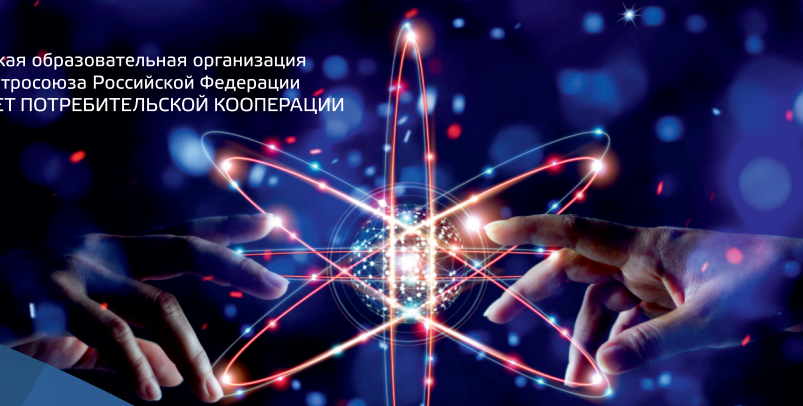


Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ



Юбилейная научная конференция
молодых исследователей

SCIENCE UP

**Сборник материалов
Юбилейной научной конференции
молодых исследователей,
посвященной 65-летию Сибирского
университета потребительской кооперации
(СибУПК)**

18 декабря 2020 года



СибУПК

Сибирский университет
потребительской кооперации



Новосибирск 2020

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
Центросоюза Российской Федерации
СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ (СибУПК)

SCIENCE UP

*Сборник материалов
юбилейной научной конференции молодых исследователей,
посвященной 65-летию
Сибирского университета потребительской кооперации
(СибУПК)*

*Новосибирск
18 декабря 2020 года*

Новосибирск 2020

УДК 33:001
ББК 65
С146

С146 Science Up: сборник материалов юбилейной научной конференции молодых исследователей, посвященной 65-летию Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК), 18 декабря 2020 г. / [под ред. Е. Н. Лищук]; АНОО ВО Центросоюза Российской Федерации «СибУПК». — Новосибирск, 2020. — 524 с.

ISBN 978-5-334-00241-8

В сборник вошли статьи участников юбилейной научной конференции молодых исследователей, целью которой является представление результатов научно-исследовательской деятельности, поощрение активности обучающихся в научно-исследовательской работе.

УДК 33:001
ББК 65

ISBN 978-5-334-00241-8

© Сибирский университет
потребительской кооперации
(СибУПК), 2020

Содержание

Вступление.....	15
-----------------	----

СЕКЦИЯ «ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

<i>Алексеева В. С.</i> Общественное питание — отрасль социально ответственного бизнеса кооператива	17
<i>Аникина С. А.</i> Методы выхода организаций на международный рынок	19
<i>Атрохов И. И.</i> Экономическая безопасность как приоритетная цель макроэкономической политики России	21
<i>Афонина О. П.</i> Малый бизнес и его значение для национальной безопасности	23
<i>Бондаренко М. С.</i> Сравнительная оценка методов прогнозирования банкротства	25
<i>Бородавко Е. В.</i> Подходы к оценке эффективности труда персонала организации.....	28
<i>Гусельникова Т. А.</i> Цифровое будущее государственного управления	30
<i>Емельянов Д. Г.</i> Неравномерность экономического развития стран мира	32
<i>Ефремов М. А.</i> Анализ рынка труда IT-специалистов Республики Марий Эл.....	34
<i>Затопляев Р. В.</i> Уровень развития интернет-торговли в России	36
<i>Исаева Е. В.</i> Макроэкономические последствия пандемии и пути восстановления экономики России	38
<i>Камардина М. В.</i> Управление формированием рентабельности.....	40
<i>Канушина И. И.</i> Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия	42
<i>Карцева Н. С.</i> Оффшорные зоны и национальная безопасность РФ.....	44
<i>Кондратьев С. А.</i> Роль и значение малого бизнеса в региональной экономике	46
<i>Кондратьев С. А.</i> Факторы развития малого бизнеса	48
<i>Корсак А. А.</i> Проблемы и перспективы развития розничной торговли в Смоленской области	50
<i>Кохан Д. А.</i> Фискальная политика: значение и ограничения.....	53
<i>Крамаренко В. Е., Матвеева О. А.</i> Актуальность формирования агропромышленных кластеров в России.....	55
<i>Крапивин А. В.</i> Сущность, факторы и пути повышения производительности труда на предприятии.....	57
<i>Кудрявцева М. П., Галандина Ю. А.</i> Национальные проекты в период пандемии COVID-19.....	59

<i>Лемешонок Е. Л.</i> Кросс-культурные проблемы в международном бизнесе...	62
<i>Мальцев И. А.</i> Развитие инвестиционной привлекательности региона (на примере Алтайского края)	64
<i>Мелиев И. М.</i> Развитие государственно-частного партнерства в Алтайском крае	66
<i>Михалева К. А.</i> Инвестиционный бизнес в период пандемии.....	68
<i>Поздеева В. С.</i> Деловая активность организации: оценка и пути повышения	70
<i>Пугач А. А.</i> О необходимости выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия в условиях кризиса	72
<i>Романова К. В.</i> Совершенствование управления потоками денежных средств на предприятии.....	73
<i>Серов И. А.</i> Причины кризиса в России в 2014–2015 гг.	75
<i>Суркова Е. А.</i> Экономический подъем в сфере онлайн-образования.....	78
<i>Тюленева А. О.</i> Конкурентоспособные преимущества и конкурентоспособность фирм	80
<i>Фролов Д. В.</i> Анализ развития российского рынка розничной торговли на современном этапе.....	82
<i>Ханоян В. А.</i> Финансовые проблемы формирования и использования оборотных средств	84
<i>Шелихова К. М.</i> Влияние коррупции на экономику России.....	86
<i>Шуст П. С.</i> Образовательный туризм как социально-экономическое явление РФ	88

СЕКЦИЯ «ТОРГОВОЕ ДЕЛО, РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ»

<i>Айжанова А. А.</i> Новые техники продвижения организации, компании, персоны, бренда.....	91
<i>Арбузова К. Г.</i> Преимущества категорийного менеджмента как метода управления ассортиментом	93
<i>Бастрон Т. А.</i> Конъюнктура розничной торговли Новосибирской области... 95	95
<i>Гайдук В. А.</i> Особенности продвижения в розничной торговле одежды	98
<i>Гишян А. А.</i> Связи с общественностью в кризисной ситуации на примере сферы туризма.....	100
<i>Данилова Н. С.</i> Антикризисный PR в некоммерческой сфере	102
<i>Дмитриев Р. Р.</i> Омниканальность как фактор обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий	104
<i>Довбня К. Э.</i> Роль музыки в рекламе и её воздействие на поведение потребителей.....	106
<i>Донковцева Д. П.</i> Интернет-коммуникации в антикризисном пиаре.....	107

<i>Замолодская Е. О.</i> Совершенствование розничной продажи кондитерских изделий	109
<i>Зезюкова Д. А., Карцева П. В.</i> Развитие рынка предприятий фаст-фуда в условиях цифровизации общества	111
<i>Катина Е. А.</i> Особенности продвижения в российском шоу-бизнесе	113
<i>Князева Д. А.</i> Антикризисный PR в коммерческой сфере	115
<i>Крафт А. В.</i> Коммодификация аудитории в социальных сетях	117
<i>Крафт А. В.</i> Способы управления общественным мнением в стратегических коммуникациях компании в цифровой среде	119
<i>Кузнецова Е. С.</i> Интернет-продвижение регионального зонтичного бренда «Покупай пермское»	121
<i>Лисенкова В. А.</i> Связи с общественностью в строительной сфере	123
<i>Медведева Д. Д., Бреусов Д. А.</i> Совершенствование процесса продаж электромобилей на российском рынке	125
<i>Неретина Д. В.</i> Анализ средств рекламы	128
<i>Оганесян К. А.</i> Исследование покупательского поведения на потребительском рынке	130
<i>Олейник Л. С.</i> Проблемы реализации ювелирных изделий в современных условиях	132
<i>Папоян Д. А.</i> Организация складской логистики	134
<i>Парфёнова К. О.</i> Маркетплейс как драйвер роста торговли в Новосибирской области	136
<i>Рагулин И. В.</i> Исследование потребительских мотиваций	138
<i>Саяпина А. М.</i> Применение технологий дополненной и виртуальной реальности в рекламе и PR	140
<i>Сушкова Ю. С.</i> Оценка влияния факторов внешней среды на деятельность организации «Быстроном»	142
<i>Филимонова К. В.</i> Влияние пандемии на продажу кондитерских изделий в России	144

СЕКЦИЯ «ГОСТИНИЧНОЕ ДЕЛО, СЕРВИС И ТУРИЗМ»

<i>Агамерьянц А. А.</i> Туризм как фактор формирования положительного имиджа государства	147
<i>Афанасьев Р. Д.</i> Дружеские связи России и Армении как основа развития делового туризма	149
<i>Горлова А. С.</i> Особенности приема китайских гостей в российских отелях	151
<i>Демлер Е. В., Рыбальченко Д. А.</i> Немцы как туристы	153
<i>Дмитриева Д. А.</i> Развитие конного туризма в Алтайском крае	155

<i>Коваленко В. В.</i> Факторы привлекательности Испании для российских туристов	156
<i>Лобастова А. А.</i> Стандарты качества — залог успеха деятельности гостиничного предприятия	158
<i>Парей М. Е.</i> Сегментация в туристском и гостиничном бизнесе.....	160
<i>Печкурова А. Ю.</i> Конкурентоспособность современного гостиничного предприятия	162
<i>Попова А. А.</i> Южнокорейские технологии в гостиничном деле	163
<i>Черепанова Ю. И.</i> Развитие индустрии гостеприимства Объединенных Арабских Эмиратов до и после пандемии	166

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УГОЛОВНОГО ПРАВА, ПРОЦЕССА И КРИМИНАЛИСТИКИ»

<i>Алиев Д. Р.</i> О проблемах соблюдения принципов уголовного права правоохранительными органами	168
<i>Гагаркина О. В., Попсуй А. В.</i> К вопросу о назначении компьютерно-технической экспертизы.....	170
<i>Головкин Е. Е.</i> Особенности применения амнистии	172
<i>Грунющкин Д. Ю., Янковский С. В.</i> Перевозка опасных грузов на железнодорожном транспорте	174
<i>Губская З. Ю.</i> Реализация уголовной ответственности в целях защиты материнства и детства в РФ	176
<i>Иванова К. Н.</i> О некоторых проблемах, возникающих при реализации принципов уголовного права	178
<i>Кенден Ч. А.</i> К вопросу об использовании специальных знаний при расследовании краж скота в сельской местности	180
<i>Краснобаева К. С.</i> Психологические особенности несовершеннолетних преступников	183
<i>Кузванов А. Г.</i> Информационное обеспечение участников арбитражного процесса	185
<i>Кулагин А. В.</i> Конфликт интересов: определение и сущность	187
<i>Мясоедова Л. И.</i> Реализация принципа прозрачности при осуществлении государственных и муниципальных закупок в Германии, Южной Корее и России.....	189
<i>Нашивочников К. А., Яковлев А. Д.</i> Правовое регулирование социальных гарантий на железнодорожном транспорте	191
<i>Отт Н. С., Скаряднова И. Ю.</i> Значение криминалистической характеристики при расследовании похищения человека.....	193
<i>Палютина Е. С.</i> Влияние образа современного сотрудника полиции на национальную безопасность Российской Федерации	196
<i>Пинский Д. В., Мосейков Н. С.</i> Правовое регулирование международного лизинга железнодорожной техники в ОАО «РЖД».....	198

<i>Подсорина К. Н.</i> К вопросу об использовании криминалистического отождествления личности человека при расследовании преступлений	200
<i>Пригода А. В.</i> Практика применение эвтаназии в зарубежных странах и её запрет на территории Российской Федерации	202
<i>Савельева А. И.</i> Проблема домашнего насилия в отношении женщин в Российской Федерации	204
<i>Фаламеева А. Е.</i> Примирение с потерпевшим как основание освобождения от уголовной ответственности	206
<i>Филатова А. А.</i> Ответственность за вред, причиненный актами власти, реагирование на митинги и жестокость со стороны государства по отношению к гражданам	208
<i>Шевчук И. Д.</i> Меры усиления контроля сотрудников правоохранительных органов	210
<i>Янина Ю. С.</i> Особенности расследования изнасилования при наличии признаков инсценировки	212

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЧАСТНОГО И ПУБЛИЧНОГО ПРАВА»

<i>Адабасова А. Э.</i> Наследование как основание возникновения права собственности на недвижимое имущество	215
<i>Апасова А. А.</i> Некоторые вопросы обеспечения корпоративной безопасности	217
<i>Куркова П. М.</i> Кодификация предпринимательского права	219
<i>Лангольф Е. В.</i> Проблема определения модели республиканской формы правления в современной Российской Федерации	221
<i>Маст А. Е.</i> Некоторые пробелы в правовом регулировании суррогатного материнства в России	223
<i>Подмарьков А. Ю.</i> Правовое обеспечение национальной безопасности: военное дело	225
<i>Райская Н. А.</i> Аттестация государственных гражданских служащих в Российской Федерации и Соединенных Штатах Америки: сравнительная характеристика	227
<i>Рабаданова А. А.</i> Некоторые вопросы борьбы с финансовыми пирамидами	229
<i>Романенков В. В.</i> Меры по защите экономической безопасности на современном этапе	231
<i>Скарעדнова И. Ю.</i> Формы подтверждения товаров по показателям экологической безопасности в информационном пространстве	233
<i>Смагина А. Д.</i> Перспективы реализации рыночных отношений в сфере исполнительного производства	235
<i>Янина Ю. С.</i> Социальное предпринимательство: проблемы и перспективы развития в России	237

СЕКЦИЯ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ»

<i>Абрамова Т. О.</i> ФСБУ 6/2020 «Основные средства»: анализ нововведений	240
<i>Анюхин К. Э.</i> Прямой и косвенный метод: достоинства и недостатки основных методов формирования отчета о движении денежных средств ..	242
<i>Белинский Д. Г.</i> К вопросу о правомерности выдачи документов сотрудникам	244
<i>Васильева Е. С.</i> К вопросу о применении в 2020 году ставок НДФЛ для иностранных граждан	246
<i>Еремина Н. В.</i> Актуальные аспекты экономического анализа государственных казенных учреждений	248
<i>Жданова Е. В., Бондаренко М. С.</i> Заменит ли цифровизация аудиторов?	251
<i>Исаева Е. Д.</i> Особенности организации учета расходов на питание на примере учреждения социальной защиты	253
<i>Клевинский Л. С.</i> Налоговый механизм поддержки социального предпринимательства	255
<i>Колчина Н. С.</i> Управленческий учет как информационная база стратегического анализа оборота розничной торговли организаций потребительской кооперации	257
<i>Пеленёва Е. Ю.</i> Об особенностях бухгалтерского учёта основных средств лесхозов	259
<i>Половникова Е. С.</i> Проблемы аудита достоверности интегрированной отчетности	261
<i>Рябова А. А.</i> Особенности бухгалтерского учета на малых предприятиях ..	263
<i>Стаусупов К. Е.</i> Мировая история развития бухгалтерского учета	264
<i>Торопова С. С.</i> Международные стандарты финансовой отчетности и их отличия от российского положения по бухгалтерскому учету	266
<i>Черных С. А.</i> История возникновения и развития двойной записи как элемента метода бухгалтерского учета	267

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»

<i>Абрамова Т. О., Морева М. А.</i> Оценка вероятности банкротства предприятий АПК	270
<i>Алексеева Т. А., Вайберт А. В.</i> Рассрочка: за и против	272
<i>Афанасиев Т. Р.</i> Лизинг в условиях пандемии	274
<i>Безносова А. А.</i> Особенности налогообложения коммерческих банков	276
<i>Бештоев А. Б.</i> Анализ финансового результата банковского сектора по факторам формирования	278
<i>Бирюков А. А.</i> Влияние инфляции на финансовый рынок Российской Федерации	281

<i>Болдырева А. Е.</i> Перспективы системы быстрых платежей в России	283
<i>Бургачева Н. Н., Квашина К. Е.</i> Потребительское кредитование в период пандемии	285
<i>Бурдуковская Е. А.</i> Ипотека в период пандемии	288
<i>Буянов С. А., Мурзаев Э. И.</i> Проблема соотношения прямых и косвенных налогов в налоговой системе Российской Федерации	290
<i>Вальтер А. А.</i> Обеспечение соответствия критериев качества подготовки выпускника вуза профессиональным квалификациям начинающего специалиста по финансам и кредиту	292
<i>Ворожбицкая Ю. В.</i> Оценка взаимосвязи между рисками и стоимостью компаний для принятия инвестиционных решений	295
<i>Гаврикова В. В.</i> Межбюджетные отношения в системе управления региональным развитием	297
<i>Глухова З. В.</i> Домашние хозяйства как социально-экономическая система	299
<i>Горка Ю. С.</i> Финансовая поддержка малого бизнеса на примере банка ВТБ (ПАО)	301
<i>Грибанова Д. С.</i> Анализ финансовых результатов АО «Россельхозбанк» за 2019 год	303
<i>Дубровина А. Е.</i> Проведение аудита эффективности в муниципальных бюджетных (автономных) учреждениях	305
<i>Зуева И. А.</i> Задолженность по кредитам юридических лиц в условиях пандемии	307
<i>Иванов Н. В.</i> О надбавках к коэффициентам риска в зависимости от показателя долговой нагрузки заёмщика	312
<i>Кальненко Я. М.</i> Кредитные портфели банков в период пандемии	313
<i>Качкина К. Е., Гимадиев Л. А., Белькова М. Ю.</i> Необходимость разработки единого инструментария оценки вероятности банкротства предприятий АПК	315
<i>Каюмов Д. Х.</i> Сравнительный анализ зарплатных проектов в системе РКО российских банков	317
<i>Киселева А. С.</i> Инвестиционная привлекательность агропромышленного региона	320
<i>Кроцук М. К., Живодуева В. В.</i> Изменение в налогообложении доходов физических лиц	322
<i>Крышева А. Д.</i> Осуществление кредитования юридических лиц на финансовом рынке	323
<i>Курчев П. А.</i> Место и роль АО «Альфа-банк» на рынке ипотечного кредитования России	324
<i>Лезнев М. Н.</i> Современное состояние потребительского кредитования в России	327
<i>Матюшина К. В.</i> Депозитная политика ПАО КБ «Восточный экспресс банк»	329

<i>Мишина К. В., Алёшина Д. А.</i> Бюджетные ассигнования в условиях пандемии	331
<i>Московченко Е. А.</i> Коммерческий кредит и его место в финансовой системе России	333
<i>Новомейская Н. Р.</i> Банковские технологии: состояние и перспективы развития.....	335
<i>Окель С. А., Олейник Е. В., Пеленева Е. Ю.</i> Методики оценки финансового состояния предприятий в целях предотвращения кризисных ситуаций.....	337
<i>Ооржак И. Х., Донгак Р. Г., Попова А. А.</i> Использование дискриминантно-рейтингового анализа для оценки финансового состояния предприятий АПК	339
<i>Прядкина А. Б.</i> Эффективность управления активами и пассивами на примере ПАО «Сбербанк»	342
<i>Семинова А. Б.</i> Элементы кредитной системы Российской Федерации.....	344
<i>Сыроежков М. И.</i> Финансирование инвестиционной деятельности в условиях цифровой экономики	346
<i>Томбовцева Н. С.</i> От чего зависит карьерный рост финансиста.....	348
<i>Трошина А. В.</i> Понятие профессии финансовый консультант и оценка её перспективности для выпускника вуза.....	350
<i>Хромов Е. А.</i> Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия коммунального хозяйства.....	353
<i>Черных П. А.</i> Проблемы налогообложения малого бизнеса в России	354
<i>Чечулина М. С.</i> Ссудная задолженность физических лиц в период пандемии.....	356
<i>Шереметьева Д. С., Гарина А. П.</i> Заемный капитал в условиях пандемии	359

СЕКЦИЯ «ТОВАРОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ, ТЕХНОЛОГИИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ПЕРЕРАБОТКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ»

<i>Арсеньев А. Д., Иванова И. А.</i> Состояние и тенденции развития современного рынка музыкальных инструментов	362
<i>Банникова Е. Д.</i> Современные направления исследований в технологиях производства сырной продукции.....	364
<i>Бутков М. А.</i> О Роли в питании желированных десертов для различных категорий потребителей	366
<i>Горелов А. М.</i> Применение методики foodpairing в технологии блюд из местного растительного сырья.....	368
<i>Зезюкова Д. А., Шеметов Е. А., Трунов С. И.</i> К вопросу обеспечения безопасности продукции пищевой и перерабатывающей промышленности	370
<i>Иванова А. М.</i> Использование многолетних бобовых трав в силосовании.....	372

<i>Ким А. А.</i> Производственное оборудование — это ключевой фактор качества блюд.....	374
<i>Морозов Н. В.</i> Современные технологии и проблемы кормопроизводства.....	376
<i>Осипов А. Е.</i> Использование конопляного семени в кондитерском производстве.....	378
<i>Петрова А. Н.</i> Качество обслуживания в предприятиях общественного питания на основе закона о защите прав потребителя.....	381
<i>Почеревина Ю. Д.</i> Использование нетрадиционного сырья при производстве хлебобулочных изделий.....	383
<i>Тертерян А. Е.</i> Исследование ассортимента косметических кремов на потребительском рынке г. Новосибирска.....	384
<i>Тотмина Ю. Е.</i> Разработка новых рубленых изделий из кур для школьного питания.....	386
<i>Федорова С. С.</i> Исследование органолептических показателей масла подсолнечного нерафинированного.....	388
<i>Шабанова Т. А.</i> Тенденции изменения ассортимента соусов в ресторанной индустрии г. Новосибирска.....	389
<i>Якобчук К. А.</i> Исследование химического состава и органолептических показателей полуфабриката из семян амаранта.....	392

СЕКЦИЯ «ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА»

<i>Аббасов Э. М., Синицин А. К.</i> Моделирование бизнес-процессов интернет-магазина.....	394
<i>Андрюшин А. В.</i> Информационное обеспечение для логистики.....	396
<i>Андрюшин А. В.</i> Исследование изменений в версиях системы управления проектами Microsoft Project.....	398
<i>Блинков А. К.</i> Роботизированный оповещатель для железной дороги.....	400
<i>Болотникова Е. К.</i> Краудфандинг как механизм финансирования.....	402
<i>Варламов М. С.</i> Нейросетевое приложение для автоматического мониторингования биржевых новостных ресурсов.....	404
<i>Винкевич В. Д.</i> Особенности информационных система при использовании цифрового близнеца в управлении технологическим процессом проектирования изделий.....	406
<i>Волкова Л. А.</i> CRM-системы в российской экономике.....	408
<i>Гаренская А. В., Погорелова А. О.</i> Моделирование бизнес-процессов учебного центра по подготовке к ЕГЭ и ОГЭ.....	410
<i>Заплатин А. Д.</i> Повышение качества условий труда посредством совершенствования корпоративного планирования с использованием информационных систем.....	412
<i>Лукина А. А.</i> Компьютерное программирование как основа развития IT-технологий.....	413

<i>Петренко А. А.</i> О необходимости разработки механизма изменения типовой конфигурации «Управление производственным предприятием»	415
<i>Салохудинов А. И.</i> Создание мобильного приложения «Расписание ТГУФЭ» на платформе Android	417

СЕКЦИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ»

<i>Антропова Е. В.</i> Взаимосвязь темперамента и нематериальной мотивации сотрудников в организациях	419
<i>Бауэр А. В.</i> Оценка результативности труда персонала	421
<i>Газизова М. Р.</i> Мировой опыт стимулирования занятости пожилого населения	423
<i>Заболотец Л. С.</i> Современные технологии и методы управления персоналом	425
<i>Захаров Д. А.</i> Можно ли в условиях пандемии увеличивать капитализируемую прибыль: опыт американского ритейла по реализации стратегии клиентоориентированности	427
<i>Зинченко С. А.</i> Управление конкурентоспособностью в современных условиях: эффективные инструменты бизнеса	429
<i>Ибишов Г. Е.</i> Сущность и факторы конкурентоспособности транспортно-строительных организаций	431
<i>Игнатова Д. А.</i> Особенности развития экономических систем государств в XXI веке	433
<i>Исмаилов О. У.</i> Бенчмаркинг в повышении конкурентоспособности организации	435
<i>Карнишина Д. А.</i> Организация и совершенствование деятельности секретаря руководителя	437
<i>Киселева Е. А.</i> SWOT-анализ маркетинговой среды компании «Organic Shop»	439
<i>Кузьмина А. А.</i> Организация информационного обеспечения деятельности руководителя	441
<i>Мальцева Д. С., Жигальцова О. А.</i> Роль и значение HR-менеджеров в организации	443
<i>Нехороших Е. В.</i> Развитие инновационных моделей образования в РФ (на примере НГУЭУ)	445
<i>Осадчий А. М.</i> Современный механизм антикризисного менеджмента на предприятиях нефтяной промышленности	447
<i>Петренко А. А.</i> О мотивации и стимулировании труда персонала предприятия на современном этапе	450
<i>Рахманина Д. Р.</i> Стратегии трудового поведения лиц предпенсионного возраста в условиях цифровой экономики	452

<i>Хасанова Л. Ф.</i> Понятие «управление персоналом». Цели и задачи системы управления персоналом.....	454
<i>Швецова Е. С.</i> Мониторинг системы оценки управленческого персонала.....	456
<i>Юдина Т. Н.</i> Влияние философии Кайдзен на эффективность управления персоналом.....	458

СЕКЦИЯ «ПРАВО И ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

<i>Абрамов А. А.</i> К вопросу о социальных гарантиях в системе социальной защиты сотрудников органов внутренних дел.....	460
<i>Андреева А. А.</i> Законодательные проблемы в праве социального обеспечения	462
<i>Егорова А. А.</i> Реализация права военнослужащих на жилище	464
<i>Ермолаева Е. Ю.</i> Опекa и попечительство как вид социальной защиты в России	466
<i>Кучеренко Д. А.</i> Способы защиты прав граждан в сфере права социального обеспечения.....	468
<i>Макаренко Я. Е.</i> Социальная защита ветеранов	470
<i>Новицкая К. А.</i> Страховая пенсия по старости.....	472
<i>Петухова К. В.</i> Соотношение международного и внутригосударственного российского законодательства о социальной защите населения.....	474
<i>Хадаханова А. А.</i> Правовое положение приемных семей в Российской Федерации	476

СЕКЦИЯ «ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА»

<i>Абдуллина М. А.</i> Коучинг как технология развития и обучения педагогического работника	479
<i>Ведерникова А. М.</i> Исследование уровня развития танцевальных способностей учащихся школы	481
<i>Воронина С. А.</i> Развитие готовности личности к профессиональной деятельности	483
<i>Высоцкая С. В.</i> Адаптация молодых преподавателей к профессиональной деятельности	485
<i>Гавришов И. Н.</i> Особенности стрессоустойчивости детей с нарушением слуха.....	487
<i>Гусельникова В. М.</i> Исследование развития социального интеллекта детей старшего дошкольного возраста.....	488
<i>Ивакина А. В.</i> Особенности конфликтов между военнослужащими в системе «начальник-подчинённый»	490
<i>Конарева М. С.</i> Теоретические аспекты мотивации студента на дистанционном обучении.....	492

<i>Леонов А. Ю.</i> Организационно-педагогические условия повышения квалификации работников здравоохранения	494
<i>Меркулова К. А.</i> Повышение уровня педагогической толерантности вузовского преподавателя к студентам на основе анализа их медиа-предпочтений	496
<i>Спесивцева П. И.</i> Теоретические аспекты социальной адаптации студентов-первокурсников	497
<i>Трунилова Н. В.</i> Психофизиологические характеристики состояния аффекта	499
<i>Хощенко И. И.</i> Стресс у студентов высших учебных заведений во время экзаменационной сессии	501

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЯ СИБУПК. ВРЕМЯ И ЛЮДИ»

<i>Зезюкова Д. А.</i> Николай Николаевич Протопопов — первый ректор НИСКТ	503
<i>Карцева П. В.</i> Александр Семенович Туров — ректор НИСКТ: жизненный путь и роль в развитии вуза	505
<i>Ковалёва А. С.</i> Петр Васильевич Плешаков: жизнь и вклад в развитие Сибирского университета потребительской кооперации	507
<i>Леконцева О. В.</i> А. Р. Бернвальд: жизненный путь и деятельность на посту ректора НИСКТ — СИБУПК	509
<i>Таскаев А. В.</i> Первый выпуск инженеров-технологов общественного питания НИСКТ — новый виток развития потребительской кооперации Сибири	511
<i>Шадт А. Р.</i> Кадры решают всё	514

СЕКЦИЯ «НАУЧНЫЙ СТАРТ»

<i>Гостева А. А.</i> История одного дома	516
<i>Моисеева А. А.</i> Стоят истории немые стражи, и бронзовый на нас бросают взгляд	518
<i>Пакулев Д. Д.</i> Выявление соотношения доминирующих полушарий головного мозга у учащихся 8–9 классов МБОУ СОШ № 187	520
<i>Сараева Э. Н.</i> Есть память, которой не будет конца	522

ВСТУПЛЕНИЕ

Научно-исследовательская работа обучающихся — одно из важнейших направлений деятельности Сибирского университета потребительской кооперации, призванное обеспечивать высокое качество подготовки специалистов. Под руководством ученых Университета студенты, магистранты, аспиранты СибУПК активно участвуют в Международных, Всероссийских, региональных научно-практических конференциях, конкурсах, в работе научных кружков при кафедрах Университета, публикуют научные статьи. Молодые исследователи ежегодно представляют лучшие научные идеи на конкурс студенческих грантов СибУПК: имени профессора Н. Н. Протопопова, профессора А. С. Турова, профессора Н. А. Орешкова, доцента П. В. Плешакова, доцента П. Д. Березовикова.

В 2020 г. студенты СибУПК приняли участие в более 120 научных конференциях, научных и профессиональных конкурсах, олимпиадах. По результатам исследований опубликовано более 400 научных статей и тезисов докладов. В копилке СибУПК призовые места, завоеванные на крупнейших научных мероприятиях: 58-ой Международной научной студенческой конференции, Региональной научной студенческой конференции «Интеллектуальный потенциал Сибири», региональном конкурсе «Права человека и правозащитная деятельность на территории Новосибирской области: проблемы и перспективы развития» и других.

2020/2021 учебный год в СибУПК объявлен юбилейным — Университет отмечает 65-летие 14 марта 2021 г. В преддверии юбилея на площадке СибУПК проведены три Международные конференции, представляющие результаты научной деятельности факультетов вуза: факультета экономики и управления, торгово-технологического и юридического факультетов.

18 декабря 2020 г. состоялась Юбилейная научная конференция молодых исследователей «SCIENCE UP», посвященная 65-летию Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК).

В работе конференции приняли участие более 250 аспирантов, магистрантов, обучающихся по программам бакалавриата и среднего профессионального образования, учащихся школ.

Конференция вызвала широкий интерес российских студентов от Москвы до Владивостока. География конференции охватила 17 городов страны: Иркутск, Новосибирск, Барнаул, Йошкар-Ола, Владивосток, Чита, Красноярск, Кемерово, Липецк, Омск, Оренбург, Пермь, Орёл, Смоленск, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Волгоград. Также приняли участие студенты из Донецка и Луганска.

В рамках конференции в дистанционном режиме состоялись заседания 12 секций:

- Теоретические и практические аспекты экономики и экономической безопасности Российской Федерации;
- Торговое дело, реклама и связи с общественностью;
- Актуальные вопросы уголовного права, процесса и криминалистики;
- Гостиничное дело, сервис и туризм;
- Актуальные вопросы частного и публичного права;

- Бухгалтерский учет и финансы;
- Товароведение потребительских товаров, технологии продуктов питания и переработки сельскохозяйственной продукции;
- Прикладная информатика;
- Менеджмент;
- Право и организация социального обеспечения;
- Психология и педагогика;
- История СибУПК: они были первыми.

СЕКЦИЯ «ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

УДК 642.5:334.735

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ – ОТРАСЛЬ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА КООПЕРАТИВА

В. С. Алексеева, обучающийся

*Научный руководитель М. И. Дроздова, д-р экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе рассматривается возможность и преимущества ведения социально ответственного бизнеса в общественном питании кооперативных организаций; дается авторская дефиниция социально ответственного бизнеса в общественном питании.

Ключевые слова: общественное питание, кооператив, потребительская кооперация, социально ответственный бизнес.

В современных условиях глобализации, открытого доступа к информации, возможности моментального обсуждения и распространения вопросов социальной повестки, все большее распространение получает концепция социальной ответственности бизнеса. Деловой журнал «Sustainable business» характеризует данную концепцию как «добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической, культурной, экологической и других сферах, направленный на реализацию этического принципа общественной жизни» [1].

Идеи и принципы социальной ответственности сетевой коммерческой бизнес торговли и общественного питания заимствовал у кооперативов, главной целью функционирования которых является удовлетворение потребностей своих членов (пайщиков) в сочетании с ведением многоотраслевой предпринимательской деятельности. Использование на практике социально-экономического опыта организаций потребительской кооперации позволило сетевому бизнесу стать эффективным и конкурентоспособным.

Важнейшими принципами и ценностями международного кооперативного движения в контексте рассматриваемой проблемы являются ответственность за качество и безопасность производимой продукции; экономическое участие пайщиков в деятельности кооператива; забота об окружающей среде; поддержание и развитие имиджа социально ориентированной системы. Реализация на практике названных принципов позволила торговым сетям активно проникать и на сельский сегмент потребительского рынка и постепенно вытеснять с него магазины кооперативов в первую очередь благодаря системе лояльности, зародившейся в кооперации, но не используемой ею.

Оценивая перспективы развития социально ответственного бизнеса в общественном питании потребительской кооперации, считаем необходимым

отметить, что более благоприятная конкурентная среда позволяет предприятиям отрасли кооперативов повысить степень социальной ответственности через разнообразие форм лояльности в первую очередь для своих пайщиков. Взаимодействие кооперативных предприятий общественного питания и пайщиков — потребителей продукции отрасли — должно стать взаимовыгодным сотрудничеством и инициировать некооперированное население вступать в кооператив, тем самым расширять клиентскую базу и привлекать его к другим формам участия в деятельности потребительского общества.

Исследования [2–5] показывают, что организации, на практике реализующие кооперативные принципы и ценности, социально ответственный бизнес и главную цель функционирования кооперативной организации — удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков, как следствие имеют конкурентные преимущества, результат которых выражается в укреплении позиций кооператива на потребительском рынке территории.

Ведение хозяйственной деятельности предприятия питания в рамках кооперативной формы осуществления предпринимательской деятельности имеет следующие преимущества:

1) возможность повышения качества изготавливаемой продукции. Качество продукции общественного питания формируется не только за счет соблюдения технологических процессов приготовления пищи, но и качества используемого сырья. Использование потенциала фермерских хозяйств в качестве членов кооператива и/или основных поставщиков сырья для предприятий питания позволит оказать влияние на повышение конкурентоспособности изготавливаемой продукции;

2) наличие постоянного потока потребителей за счет пайщиков кооператива (кооперативная форма ведения хозяйства предусматривает реализацию производимой продукции по сниженным ценам членам кооператива);

3) возможность разработки и реализации программ по предоставлению услуг питания различным слоям населения (участие в тендерах на предоставление услуг государственным, муниципальным организациям);

4) развитие сети предприятий на мало востребованной нише, в частности, в отдаленных населенных пунктах сельской местности.

Изучив возможности и особенности осуществления социально ответственного бизнеса в общественном питании, предлагаем следующую его дефиницию. Социально ответственный бизнес в общественном питании — это форма построения деятельности по производству высококачественной продукции и оказанию услуг, основанная на принципах научности; рационального использования материальных и трудовых ресурсов; ответственности за результат твоей деятельности перед работниками, участниками бизнеса и обществом в целом.

Таким образом, общественное питание как одна из традиционных отраслей деятельности потребительской кооперации, позиционируясь социально ответственным бизнесом, наряду с заготовками может и должно стать драйвером социально-экономического развития кооператива.

Список литературы

1. Хромова, Ю. Социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс] / Ю. Хромова // Международный деловой журнал «Sustainable business». — 2014. — URL: <https://csrjournal.com/1459-socialnaja-otvetstvennost-biznesa.html> (дата обращения: 15.11.2020).
2. Наговицина, Л. П. Экономика потребительской кооперации: учебное пособие / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова / ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2017. — 138 с.
3. Наговицина, Л. П. Заготовки — стратегический драйвер социально-экономического развития потребительской кооперации Российской Федерации / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова // Современная кооперация в системе целей устойчивого развития: материалы Международной научно-практической конференции «ЧАЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ — 2018» (8–9 ноября 2018). — Ярославль: Москва: Канцлер, 2018. — С. 32–40.
4. Наговицина, Л. П. Социальная ответственность и потенциал развития потребительской кооперации / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2019. — № 1 (74) — С. 225–234.

УДК 339.94

МЕТОДЫ ВЫХОДА ОРГАНИЗАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

С. А. Аникина, обучающийся

*Научный руководитель Е. И. Шиян, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия*

Проведено исследование на предмет поиска оптимального метода выхода организаций на рынки зарубежных стран. Автором проведен SWOT-анализ методов выхода организации на международный рынок.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, прямой экспорт, косвенный экспорт, подрядное производство, акционерное общество, лицензирование.

Традиционно российские компании нацелены на внутренний рынок, но в условиях глобализации они вынуждены выходить на новые рынки с дальнейшим расширением внешнеэкономической деятельности [1]. Высокая конкуренция и сложность выхода на международный рынок снижает эффективность их деятельности. Цель работы состоит в нахождении оптимального метода выхода организаций на международный рынок с помощью проведения SWOT-анализа.

Прежде чем организации выйдет на зарубежный рынок, ей нужно выяснить, будет ли востребована её продукция, какие ресурсы можно использовать и расширит ли она своё влияние на этом рынке. Кроме этого, определяющими факторами являются непосредственная вовлеченность самой организации

в процессы международных отношений и цели, стоящие перед организацией в среднесрочной и долгосрочной перспективах, то есть необходима разработка долгосрочной, грамотно составленной стратегии.

Существует три основных метода выхода на международный рынок: экспорт (прямой и косвенный), создание совместного предприятия (наиболее часто встречаются подрядное производство и акционерное общество) и лицензионное производство [2].

Сделаем предположение о том, что все методы выхода на международный рынок можно подразделить на активные (с наибольшими затратами и высокими рисками) и пассивные (с наименьшими затратами и минимальными рисками). В зависимости от того, имеет ли организация свободные ресурсы (финансовые, трудовые и пр.) и возможность действовать в условиях повышенного риска, её руководство выбирает тот или иной метод выхода на международные рынки.

SWOT-анализ методов выхода компании на международный рынок методов представлен в таблице.

SWOT-анализ методов выхода компании на международный рынок

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>Прямой экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — простой способ выхода; — большая степень участия фирмы. <p>Косвенный экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — дешёвый и менее рискованный выход; — не нужен опыт зарубежного экспорта; — издержки являются переменными. <p>Подрядное производство:</p> <ul style="list-style-type: none"> — быстрый и менее рискованный способ. <p>Акционерное общество:</p> <ul style="list-style-type: none"> — создание отдельной организации. <p>Лицензирование:</p> <ul style="list-style-type: none"> — нет необходимости своими силами открывать дополнительное производство; — продвижение продукции на рынке; — получение пассивного дохода 	<p>Прямой экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — затраты на создание экспортного отдела, и на маркетинговые исследования; — отсутствие контроля цены поставок; — издержки на организацию точек сбыта. <p>Косвенный экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — отсутствие контроля своего продукта в зарубежных странах. <p>Подрядное производство:</p> <ul style="list-style-type: none"> — низкий контроль производства. <p>Акционерное общество:</p> <ul style="list-style-type: none"> — управление совместно с другими компаниями. <p>Лицензирование:</p> <ul style="list-style-type: none"> — низкий уровень контроля над лицензиатом
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>Прямой экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — налаживание контактов с потребителями; — приобретение опыта на местных рынках. <p>Косвенный экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — выход на международный рынок с наименьшими затратами; — экономия ресурсов компании. <p>Подрядное производство:</p> <ul style="list-style-type: none"> — слияния или поглощения местного производителя. <p>Акционерное общество:</p> <ul style="list-style-type: none"> — дальнейшее расширение за счёт своих средств. <p>Лицензирование:</p> <ul style="list-style-type: none"> — самостоятельный выход на рынок и расширение за счёт узнаваемости 	<p>Прямой экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — риски, связанные с межкультурными коммуникациями, валютой и др. <p>Косвенный экспорт:</p> <ul style="list-style-type: none"> — вред репутации из-за невозможности контролировать продукт; — снижение прибыли из-за посредников; — отсутствие долгосрочной перспективы. <p>Подрядное производство:</p> <ul style="list-style-type: none"> — потеря потенциальной прибыли из-за низкого контроля производства. <p>Акционерное общество:</p> <ul style="list-style-type: none"> — потеря контрольного пакета акций и возможности управления организацией. <p>Лицензирование:</p> <ul style="list-style-type: none"> — возможное создание конкурента

Таким образом, пассивные методы подходят малому и среднему бизнесу, либо организациям, которые из-за высокой конкуренции на внутреннем рынке вынуждены искать новые рынки сбыта. Активные же напротив, подходят крупному и среднему бизнесу или же организациям с хорошей финансовой устойчивостью и конкурентоспособной продукцией.

Список литературы

1. Аникина, С. А. Цифровые технологии обеспечат рост эффективности и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства во внешнеэкономической деятельности / С. А. Аникина // Актуальные проблемы развития управленческой и сервисной деятельности в цифровой среде: материалы Всерос. молодеж. науч.-практ. конф., Омск, 19–20 марта 2020 г. — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2020. — С. 113–116.
2. Иванов, М. Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова. — Москва: РИОР, ИНФРА-М, 2016. — 128 с.

УДК 331.526

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ЦЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

И. И. Атрохов, обучающийся

Научный руководитель Е. Н. Ковалева, канд. экон. наук, доцент

Смоленский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Смоленск, Россия

В статье описаны факторы, влияющие на экономическую безопасность Российской Федерации. Также рассмотрены направления, на которые влияет уровень экономики и проведены связи между ними.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, международные отношения, криминогенная обстановка.

На сегодняшний день каждая страна занимает свое место в экономике мира, влияет на мировые экономические процессы. В статье, посвященной экономической безопасности, на сайте Московского финансово-юридического университета сказано: «В макроэкономике экономическая безопасность — такое состояние, или уровень развития средств производства в стране, при которых процесс устойчивого развития экономики и социально-экономическая стабильность общества обеспечивается, практически, независимо от наличия и действия внешних факторов» [1].

Негативные факторы, влияющие на экономическую безопасность, называются угрозами. Разбираясь в угрозах, можно выделить основные из них: экономические преступления как вне, так и внутри страны, а также политическое

соперничество на международной арене. Кроме них, можно выделить риски возникновения природных, техногенных и других чрезвычайных ситуаций, но гарантировано предотвратит возникновение оных невозможно, а бороться с ними можно лишь с помощью превентивных мероприятий.

К экономическим преступлениям можно отнести коррупцию и другие умышленные действия по улучшению своего благосостояния, являющиеся незаконными. Сегодня, в условиях глобализации, становится очевидным тот факт, что коррупция, как и преступность в целом, на протяжении истории развития человечества старается более глубоко просочиться в общественную жизнь, что в итоге приводит к нарушению принципов социальной справедливости, а также препятствует успешному и динамичному развитию каждого государства [2].

Международные отношения всегда имели две стороны для любого государства. Они могли быть негативными (соперничество) и позитивными (союзничество и сотрудничество). На протяжении всей истории у России находились как сильные соперники, так и союзники. В настоящее время у РФ напряженные политические и экономические отношения с западными странами. В связи с этим в стране проводятся мероприятия по усилению экономического суверенитета в двух основных направлениях:

- повышение экспортного потенциала страны, чтобы потенциально укрепиться на международном рынке в случае налаживания отношений со странами Европы и другими;
- систематическое снижение зависимости от импорта путем проведения политики импортозамещения.

Для повышения устойчивости экономики и обретения новых союзников Россия вошла в состав ЕАЭС. Деятельность России в рамках ЕАЭС преследует следующие цели:

- повышение макроэкономической стабильности;
- устойчивости экономики, достижение устойчивого экономического роста государства.

Меры, предпринимаемые для достижения данных целей разнообразны:

- развитие энергосистем;
- создание торговых сельскохозяйственных бирж, налаженной транспортной системы, а также постройка и развитие нефтепроводов и газопроводов (с целью реализации крупного сырьевого потенциала РФ).

При этом экономическая политика в рамках данной деятельности проводится на основании двух главных принципов:

- согласованная торговая политика по отношению к другим государствам;
- развитие и обеспечение функционирования единой таможенной территории.

Все это говорит о том, что экономика и ее безопасность непосредственно связаны с политикой, с целостностью и суверенитетом страны, а также с некоторыми направлениями в социальной сфере, например с уровнем криминальной обстановки в стране.

Список литературы

1. Институт дополнительного образования МФЮА [Электронный ресурс]. — URL: <https://idomfua.ru/programs/19/420/> (дата обращения: 14.10.2020 г.).
2. Кязимов, М. С., Алиев Н. К. Эффективное противодействие коррупции и теневой экономики — главное условие экономической безопасности каждого государства / М. С. Кязимов, Н. К. Алиев // Теневая экономика. — Т. 3. — № 4. — 2019. — С. 245–251.

УДК 331.526

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

О. П. Афонина, обучающийся

*Научный руководитель Е. А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрен малый бизнес: понятие, функции, факторы развития. Определено значение малого бизнеса для национальной безопасности.

Ключевые слова: предпринимательство, государство, государственная поддержка, национальная безопасность.

Малый бизнес (МБ) — это: 1) предпринимательская деятельность людей, по созданию небольшой фирмы с численностью 16–100 сотрудников, целью которой является получение прибыли; 2) предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, определяющих сущность этого понятия [1, с. 78].

К основным функциям МБ относятся:

- социальное обеспечение занятости населения и повышение уровня его доходов, особенно в периоды кризисов и депрессий;
- экономическое воспроизводство отношений конкуренции и преодоление монополизации рынка, усиление инновационной активности бизнеса в целом и рост вклада МБ в создание ВВП;
- этическое формирование этики и культуры деловых отношений, возрождение и укрепление свободного духа предпринимательства.

Как показывает мировая практика, основным показателем, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам МБ, является средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. Наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, являются численность персонала, размер уставного капитала, объем оборота (прибыли, дохода), величина активов.

В промышленно развитых странах основным фактором, влияющим на развитие МБ, являются рыночные механизмы. В развивающихся странах экономикой в этом процессе руководит государство. Вследствие этого в большинстве развивающихся стран с переходной экономикой складывается разветвленная система поддержки малых форм бизнеса, которые выполняют стабилизирующую экономическую и социальную роль, поставляя на внутренний рынок дешевые продукты, при этом обеспечивая занятость и доход миллионам людей [2, с. 93].

Государство всячески помогает людям в развитии малого бизнеса, чтобы предотвратить монополизацию рынка, усилить рост инноваций, внедрений в научно-технический прогресс. С целью отражения реальной ситуации был проведен анализ зарубежного опыта, структуры и реализации программ государственной поддержки малого бизнеса. Поддержка малого бизнеса — задача, стоящая на первом месте, как и развитие национальной безопасности в целом. Национальная безопасность может рассматриваться с разных сторон.

Национальная безопасность — это защита государства от внешних и внутренних угроз, в том числе защита государственных границ, при которой обеспечивается защита каждого человека, его качество и уровень жизни [3, с. 20].

В данном случае национальная безопасность — это способность самой нации удовлетворять потребности, совершенствоваться, чтобы сохранить себя, свою ценность и культуру. Каждая нация создает свои национальные товары, еду, создает туры, открывает туристические лагеря, тем самым удовлетворяя свои потребности и потребности населения, продавая свои товары и услуги, и получая за это деньги. Государство должно всячески поддерживать и способствовать развитию малого бизнеса для достижения целей, указанных выше.

Исходя из этого мы делаем вывод, чтобы государство эффективно помогало малым предпринимателям, необходимо снизить налоги, предоставить малым предпринимателям всевозможные льготы, субсидии, по возможности, снизить арендную плату. Предпринимателям необходимо владеть достаточными знаниями в экономике и юриспруденции, чтобы эффективно управлять бизнесом, повышать свою конкурентоспособность на мировом рынке.

Список литературы

1. Кевеш, А. Л. Малое и среднее предпринимательство в России. 2018: стат. сб. — Москва: Росстат, 2018. — 96 с.
2. Лапуста, М. Г. Предпринимательство: учебник / М. Г. Лапуста. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 384 с.
3. Негорожина, А. С. Малое предпринимательство как важный структурный элемент региональной экономики // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. — 2017. — № 3. — С. 19–22.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

М. С. Бондаренко, обучающийся

Научный руководитель Н. Т. Семешина, канд. техн. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

Проведена сравнительная характеристика методов оценки вероятности возникновения банкротства на материалах предприятия НПО «ЭЛСИБ» ПАО. Автором определены преимущества и недостатки зарубежных и отечественных моделей, на основании которых осуществлялась эта оценка.

Ключевые слова: оценка риска банкротства, зарубежные и отечественные методы оценки, финансовая устойчивость, устойчивое инвестирование.

Банкротство — сложный процесс, который можно рассматривать с разных сторон: юридической, управленческой, организационной, финансовой, учетной и др. Собственно процедуры, применяемые в деле о банкротстве, являются завершающей стадией неудачного функционирования предприятия. Существуют методы прогнозирования финансовых показателей, в том числе методы диагностики вероятности банкротства.

Обобщая результаты анализа прогнозных методик, необходимо отметить разнообразие методов и моделей, применяемых в целях оценки и прогнозирования несостоятельности либо восстановления платежеспособности экономического субъекта.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько подходов, основанных на применении:

- 1) анализа обширной системы критериев и признаков;
- 2) ограниченного круга показателей;
- 3) интегральных показателей (рассчитанных с помощью: скоринговых и матричных моделей, мультипликативного дискриминантного анализа и др.).

Анализ финансового состояния организаций, введенных в процедуру банкротства, относится к такому виду анализа, как регламентируемый. Такого рода анализ является обязательным для ряда организаций, цели проведения анализа и требуемые к раскрытию показатели и коэффициенты достаточно жестко прописаны в соответствующих нормативных актах.

Исследование путем сравнительной оценки методов прогнозирования банкротства проведено на примере новосибирской компании НПО «ЭЛСИБ» ПАО и ее финансовой бухгалтерской отчетности за 2017–2019 годы. Были использованы: форма № 1 «Бухгалтерский баланс» и форма № 2 «Отчет о финансовых результатах» за указанный период.

Цель исследования — провести сравнительную оценку методов прогнозирования банкротства с помощью зарубежных и отечественных моделей, выбрать наиболее оптимальный подход для исследуемого российского предприятия.

Именно это позволит контролировать текущую ситуацию, и на базе принимаемых управленческих решений предотвратить приближение кризисных ситуаций.

Результаты расчетов вероятности банкротства НПО «ЭЛСИБ» ПАО за 2019 год по зарубежным и отечественным моделям представлены в таблице.

**Результаты оценки вероятности банкротства
НПО «ЭЛСИБ» ПАО по зарубежным и отечественным моделям**

Название модели	Результат	Нормативное значение	Прогноз для исследуемой организации
<i>Зарубежные модели оценки вероятности банкротства</i>			
Пятифакторная модель Э.Альтмана $Z^* = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5$	0,563	Если $Z^* > 2,9$ — зона финансовой устойчивости Если $1,23 < Z^* < 2,9$ — зона неопределенности Если $Z^* < 1,23$ — зона финансового риска	Предприятие в зоне финансового риска
Система показателей Бивера	3 группа	Коэффициент Бивера ($Гр1 \geq 0,4$; $Гр2 = 0,17$; $Гр3 = -0,15$) Рентабельность активов ($Гр1 = 6-8$; $Гр2 = 6-4$; $Гр3 = -22$) Финансовый леверидж ($Гр1 < 37\%$; $Гр2 = 40-50\%$; $Гр3 > 80\%$) Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом ($Гр1 = 0,4$; $Гр2 = 0,4-0,3$; $Гр3 = \text{около } 0,06$) Коэффициент текущей ликвидности ($Гр1 \geq 2$; $Гр2 \geq 1 \leq 2$; $Гр3 \leq 1$)	Наступление банкротства в течение 1 года
<i>Отечественные модели оценки вероятности банкротства</i>			
R-модель Иркутской государственной экономической академии $R = 8,38 X_1 + X_2 + 0,054 X_3 + 0,63 X_4$	-2,62	Если R меньше 0 — вероятность банкротства: Максимальная (90–100 %). Если R 0–0,18 — вероятность банкротства: Высокая (60–80 %). Если R 0,18–0,32 — вероятность банкротства: Средняя (35–50 %). Если R 0,32–0,42 — вероятность банкротства: Низкая (15–20 %). Если R Больше 0,42 — вероятность банкротства: Минимальная (до 10 %)	Вероятность банкротства максимальная (от 90 до 100 %)

Оценка риска банкротства по зарубежным моделям позволяет сделать вывод о том, что в ближайшей перспективе развития НПО «ЭЛСИБ» ПАО банкротство вероятно и наступит в течение 1 года. Показатели, рассчитанные по модели Иркутской государственной экономической академии, свидетельствуют о том, что вероятность банкротства максимальная (до 100 %).

При этом зарубежные методики учитывают специфику своих предприятий и не учитывают специфику российских предприятий, а в отечественных моделях некоторые показатели имеют слишком большое значение удельного веса при коэффициенте, и оно может значительно изменять интегральное значение. На наш взгляд, для НПО «ЭЛСИБ» ПАО, Иркутская модель оценки вероятности банкротства подходит лучше всего. Одним из преимуществ этой модели является высокая точность — 81 %. Также достоинствами такой модели являются:

- возможность использования в российских условиях, так как модель разрабатывалась на основе российской статистики;
- использование коэффициента рентабельности;
- определение процентной вероятности банкротства.

Среди недостатков модели можно выделить:

- сложность интерпретации итогового значения;
- зависимость точности расчетов от исходной информации;
- не учитывается отраслевая специфика деятельности предприятий.

Таким образом, прогнозирование вероятности банкротства НПО «ЭЛ-СИБ» ПАО по различным моделям позволяет сделать вывод о том, что вероятность банкротства анализируемого предприятия в течение года велика. По результатам проведенного исследования, руководству НПО «ЭЛСИБ» ПАО необходимо провести на предприятии более детальный экономический анализ и разработать комплекс мероприятий по финансовому оздоровлению и повышению экономической эффективности и устойчивости предприятия, а также стратегию устойчивого инвестирования на перспективу [3].

Список литературы

1. Афанасьева, А. Н., Ефимова Н. Ф. Применение моделей оценки степени банкротства предприятий / А. Н. Афанасьева, Н. Ф. Ефимова // Синергия Наук. — 2017. — № 8. — С. 129–139.
2. Никонова, Н. В., Гамулинская Н. В. Реалистичность методов оценки диагностики вероятности банкротства / Н. В. Никонова, Н. В. Гумулинская // Успехи современной науки. — 2017. — Т. 3. — № 1. — С. 104–106.
3. Семешина, Н. Т. Преимущества устойчивого инвестирования / Н. Т. Семешина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2019. — № 6 (79). — С. 237–242.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Е. В. Бородавко, обучающийся

Научный руководитель С. М. Галузина, канд. экон. наук

Санкт-Петербургский государственный университет

гражданской авиации (СПбГУ ГА),

г. Санкт-Петербург, Россия

Рассмотрены основные подходы к оценке эффективности труда персонала. Автором выявлены ключевые особенности оценки эффективности труда персонала с использованием показателей производительности труда и показателей рентабельности.

Ключевые слова: эффективность труда персонала, результативность труда, производительность труда, рентабельность, оценка эффективности труда.

Эффективность в общем смысле рассматривается как отношение полученного эффекта (итога, результата деятельности) к затратам использованных ресурсов. Под эффективностью труда допустимо понимать отношение результата труда к затратам ресурсов на его получение. Наряду с понятием эффективности труда используют понятия его результативности, производительности и рентабельности.

Результативность труда — «мера эффективности труда, характеризующаяся достижением ожидаемого результата труда, цели трудовой деятельности или степенью приближения к ней». Результативность труда определяется при помощи показателей, которые отражают достигнутый результат труда [5]. Производительность труда — один из показателей эффективности труда, характеризующий долю выпущенной продукции (услуг), которая приходится на единицу затрат труда [4]. Рентабельность — относительный показатель эффективности производства. Экономическая сущность рентабельности заключается в том, что она показывает долю получаемой прибыли на 1 рубль затрат ресурсов [3].

Эффективность труда персонала может быть оценена с использованием различных методологических подходов. Наиболее широкое применение в отечественной практике нашли два подхода: 1) с использованием показателей производительности труда и 2) с использованием показателей рентабельности.

Показателями производительности труда работников являются выработка и трудоемкость [2]. Благодаря сравнению показателей производительности труда за установленный период, возможно отследить динамику её повышения либо снижения, за счёт чего выявить проблемы на отдельных участках производства. Показатели производительности труда в натуральном или стоимостном выражении при различных условиях являются положительными значениями. Это означает, что труд работников изначально не может быть неэффективным, независимо от количества произведенной продукции, её себестоимости и цены её реализации. Различие будет состоять только в степени (уровне) эффективности. У оценки эффективности труда персонала с использованием показателей

производительности нет пределов оптимальности, так как данные показатели не дают ответа на вопрос, какое значение считается оптимальным при определенных условиях [1].

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности деятельности предприятий и отраслей, производящих различные виды и объемы продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам [3]. Рентабельность труда допустимо определять как отношение полученной прибыли к затратам на персонал. В таком случае показатели рентабельности труда являются более общими и могут иметь как положительные, так и отрицательные значения; при получении прибыли труд персонала признается эффективным, убытка — неэффективным.

Для достижения более объективной, комплексной оценки эффективности труда персонала необходимо рассматривать ее всесторонне и использовать различные методики и подходы к ее измерению.

Список литературы

1. Галиуллин, Х. Я. Понятие эффективности труда / Х. Я. Галиуллин, Г. П. Ермаков, М. В. Симонова // Международный научно-практический журнал «Экономика труда». — 2017. — № 3. — С. 183–196 [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-effektivnosti-truda> (дата обращения: 14.11.2020).
2. Кислицына, О. А. Экономика предприятия: практикум: учебное пособие / О. А. Кислицына, А. В. Лаврентьева, М. П. Маслов, Р. Г. Тишкова. — Новосибирск: НГТУ, 2016. — 192 с. [Электронный ресурс]. — URL: <https://e.lanbook.com/reader/book/118538/#111> (дата обращения: 15.11.2020).
3. Котов, Р. М. Экономика предприятия: учебное пособие / Р. М. Котов, Л. В. Менх, Е. Е. Румянцева, И. К. Куприна. — Кемерово: КемТИПП, 2018. — 150 с. [Электронный ресурс]. — URL: <https://e.lanbook.com/reader/book/107706/#1> (дата обращения: 14.11.2020).
4. Масленников, П. В. Экономика и социология труда: учебное пособие / П. В. Масленников, Н. Ю. Латков. — Кемерово: КемТИПП, 2006. — 152 с. [Электронный ресурс]. — URL: <https://e.lanbook.com/reader/book/4831/#1> (дата обращения: 14.11.2020).
5. Митрофанова, Е. А. Управление персоналом: теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов деятельности подразделений службы управления персоналом: учебно-практическое пособие / Е. А. Митрофанова, Л. В. Ивановская; под ред. А. Я. Кибанова. — Москва: РГ-пресс, 2019. — 72 с.

ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Т. А. Гусельникова, обучающийся

Научный руководитель И. Н. Мавлина, канд. экон. наук, доцент
Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС),
г. Новосибирск, Россия

Актуализируется необходимость применения цифровых технологий в процессе государственного управления. Выявлены информационные нововведения вследствие цифровизации экономики.

Ключевые слова: государственное управление, цифровые технологии, эффективность, цифровизация.

В последнее время органы государственной власти уделяют значительное внимание оценке эффективности государственного управления, принимают соответствующие нормативно-правовые акты, регламентирующие порядок проведения и критерии оценки.

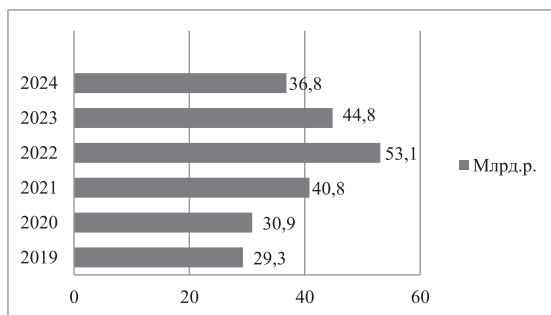
Цель исследования — проанализировать необходимость внедрения цифровых технологий в сфере государственного управления.

Основными задачами госуправления выступают совершенствование системы управления и повышение уровня жизни населения.

Ключевую роль в этом процессе играет достоверная и объективная информация, которая позволяет оценить действия органов государственного управления с точки зрения ее эффективности и результативности.

Федеральный проект «Цифровое государственное управление» является составляющей частью национального проекта «Цифровая экономика Российской Федерации», за период 2019–2024 гг. на него планируется потратить 268,7 млрд рублей (рис.) [3].

**Объем финансового обеспечения
ФП «Цифровое государственное управление» за период 2019–2024 гг. [1]**



Федеральный проект «Цифровое государственное управление» направлен на предоставление гражданам и организациям доступа приоритетных госуслуг в цифровом виде, создание национальной системы управления данными, совершенствование инфраструктуры электронного правительства, внедрение сквозных платформенных решений в государственное управление [2].

Значительное влияние оказала пандемия, именно она ускорила процесс цифровизации, и в рамках национальной программы усиливается поддержка развития цифровых технологий, цифровой трансформации компаний, государственного управления, образования, чтобы не отставать от мировых темпов цифровизации, а также с целью поддержки бизнеса, для которого цифровые технологии становятся конкурентным преимуществом.

В период пандемии был принят закон о «цифровых песочницах», способствующий одобрению цифровых решений. Закон коснется применения инноваций во всех сферах экономики, ключевой из которых определено госуправление [3].

На сегодняшний день имеются существенные ограничения для цифровой трансформации государственного управления: инфраструктурные, правовые, технологические. Однако при всех ограничениях развитие прорывных цифровых технологий представляет объективный процесс, и сегодняшние новации уже через несколько лет станут нормой результативного государственного управления.

На наш взгляд, необходимо контролировать и своевременно дополнять обязательные требования, относящиеся к автоматизации проверки ФП «Цифровое государственное управление», для достижения прозрачности и эффективности госуправления.

В настоящее время уже существует отдельный проект, посвященный нормативному регулированию цифровой среды, который предусматривает разработку и принятие ряда нормативных правовых актов, направленных на снятие первоочередных барьеров, препятствующих развитию цифровой экономики.

Список литературы

1. Финансирование национального проекта «Цифровая экономика». — URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 22.09.2020).
2. План мероприятий Федерального проекта «Цифровое государственное управление» Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/6263ef0037db8e6829f54c5ca141761e/vyderzhka_iz_proekta_po_cifrovoy_platforme.pdf (дата обращения: 22.09.2020).
3. Воздействие COVID-19 на НП «Цифровая экономика». — URL: <https://digital.ac.gov.ru/news/5041/> (дата обращения: 22.09.2020).

НЕРАВНОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН МИРА

Д. Г. Емельянов, обучающийся

*Научный руководитель Е. А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрено экономическое развитие стран мира: понятие, факторы, типы. Определена причина неравномерности экономического развития стран.

Ключевые слова: экономическое развитие, технологии, развитые государства, развивающиеся страны, экономическая безопасность.

Экономическое развитие представляет собой качественные и количественные изменения в социально-хозяйственных системах, которые оказывают воздействие на все сферы жизни общества (политическую, социальную, экономическую, культурную, духовную) [3, с. 20]. У каждой страны свой путь становления экономики, своя история. Экономика каждой страны складывалась, развивалась в совершенно разных социально-экономических и исторических условиях.

Рассмотрим факторы экономического развития, главными из которых являются человеческий капитал, материальный капитал и развитие технологий. Человеческий капитал — это люди: работники, их количество, образование, квалификация. Чем выше образованность, квалификация, тем выше уровень экономического развития страны. Материальный капитал — это все материальные ресурсы: денежные средства, оборудование, жилой фонд. Для дальнейшего экономического роста необходимо различное оборудование для фабрик и заводов. Большое количество предприятий способно произвести больше товаров для внутреннего пользования и экспорта. Большую роль играет НТП (научно-технический прогресс). Производство максимально эффективно только тогда, когда имеются и используются новые технологии. Благодаря этому предприятие сможет сократить свои затраты и увеличить производительность труда [3, с. 187].

Рассмотрим два типа экономического развития. Первый — экстенсивный. Он достигается путем расширения производственных мощностей за счет количественных факторов (использование природных ресурсов, привлечение рабочей силы, увеличение размера вовлеченных в производственный процесс площадей, использование старой технологической базы). Такой путь развития предполагает использование гораздо большего количества природных ресурсов. Но эти запасы ограничены. Квалификация рабочих в основном низкая. В этом типе экономического развития главным является не качество, а количество. Отсюда следует, что экстенсивный путь не имеет долгосрочной перспективы. Второй тип — интенсивный, направлен на качественные изменения. Ведь показатели, обеспечивающие экономический рост, это модернизация технологических мощностей — оборудования, максимальная автоматизация производственных

процессов, а значит, исключение человеческого фактора, повышение квалификации рабочих и улучшение качества используемых ресурсов. Данные пути развития имеют как положительные стороны, так и отрицательные. В настоящее время государств, использующих какой-то один путь, практически нет. Для эффективного социально-экономического развития и национальной безопасности необходимо умело сочетать интенсивный и экстенсивный пути развития. [1, с. 3]. Индустриализация обусловила появление массового производства товаров и вывела международную торговлю на новый уровень. Благодаря ей обострилась конкуренция на рынках, ускорился научно-технический прогресс. В результате развитые страны стали поставщиками таких ресурсов, как технологии, информация, капитал, наукоемкая продукция, т. е. ресурсов, требующих больших капиталозатрат и капиталовложений и таким образом стали определять мировую экономическую и государственную политику. В то время как развивающиеся страны — это поставщики природных ресурсов, энергоемкой и низкоквалифицированной продукции. В эпоху постиндустриального общества происходит изменение структуры производства и потребления, усиливается роль науки в развитии экономики и общества. Произошел передел сфер экономического влияния [2, с. 1].

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в развитых государствах идет развитие высоких технологий, рост человеческого капитала, а развивающиеся страны оказываются неспособными догнать развитые страны за счет экспорта сырьевых ресурсов и полуфабрикатов, т. к. продукция такого рода имеет тенденцию постоянно обесцениваться в сравнении с наукоемкой продукцией. Отсюда полная неконкурентоспособность компаний из развивающихся стран по сравнению с компаниями и транснациональными компаниями развитых стран [3, с. 60].

Список литературы

1. Проблема неравномерности экономического развития. — URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/ekonomicheskie_problemy_i_puti_ih_resheniya/problema_neravnomernosti_ekonomicheskogo_razvitiya/ (дата обращения: 20.11.2020)
2. Неравномерность мирового экономического развития: причины и последствия. — URL: <https://plusminusi.ru/neravnomernost-mirovogo-ekonomicheskogo-razvitiya-prichiny-i-posledstviya/> (дата обращения: 20.11.2020)
3. Мировая экономика: учебник для бакалавров / под ред. Б. М. Смитенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2012. — 590 с. — Серия: Бакалавр. Углубленный курс.

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА ИТ-СПЕЦИАЛИСТОВ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

М. А. Ефремов, обучающийся

Научный руководитель Е. В. Панкова, преподаватель

ФГБОУ Высший колледж ПГТУ «Политехник»,

г. Йошкар-Ола, Россия

Представлен анализ таких характеристик рынка труда ИТ-отрасли Республики Марий Эл за 2017–2018 гг., как численность занятых в отрасли, среднесписочная численность работников ИТ-организаций и средняя заработная плата ИТ-специалистов.

Ключевые слова: рынок труда ИТ-сферы, численность занятых, оплата труда.

Исследование рынка труда ИТ-сферы включает выявление востребованности ИТ-специалистов по их профессионализму и численности, а также характеристику работодателей ИТ-сферы.

По исследованию аналитической группы hh.ru и Яндекс.Практикум за 2016–2018 гг. более востребованы ИТ-специалисты для создания программной продукции (программное обеспечение, автоматизации процессов) и сайтов, в административном управлении, в обслуживании компьютерного оборудования, в отраслях машиностроения и её продукции. Наблюдается большой спрос на такие ИТ-профессии, как разработчик (фронтенд, PHP, Java, 1С, .NET, C++, IOS, Android, Python, Javascript, Фулстек), системный администратор, тестировщик, DevOps-инженер, Data scientist. Увеличивается спрос на фронтенд-разработчика (+20 %), системного администратора (+1 %), 1С-программиста (+17 %), python-разработчика (+21 %), C++-разработчика (+2 %), DevOps-инженера (+70 %), Data scientist (+226 %), Фулстек-разработчика (+199 %) [1].

Анализ показателей рынка труда ИТ-отрасли Республики Марий Эл рассмотрим в следующей таблице.

Динамика показателей рынка труда в области информации и связи Республики Марий Эл за 2017–2018 гг. [2] (сост. авт.)

Показатели	2017 г.	2018 г.	Абс. откл.	Отн. откл., %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1. Среднегодовая численность занятых, тыс. человек	4,7	4,6	-0,1	-2,1
2. Среднесписочная численность работников, тыс. человек:				
из нее деятельность:				
издательская	0,3	0,3	0	0,0
в области телевизионного и радиовещания	0,2	0,2	0	0,0
в сфере телекоммуникаций	1,3	1,2	-0,1	-7,7

Окончание табл.

1	2	3	4	5
разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные и другие сопутствующие услуги	0,8	0,8	0	0,0
в области информационных технологий	0,4	0,7	0,3	75,0
3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	37 340,9	46 444,6	9103,7	24,4
из нее деятельность:				
издательская	18 424,2	20 203,1	1778,9	9,7
в области телевизионного и радио вещания	24 528,1	27 463,8	2935,7	12,0
в сфере телекоммуникаций	31 056,8	33 800	2743,2	8,8
разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные и другие сопутствующие услуги	43 332,4	52 785,9	9453,5	21,8
в области информационных технологий	65 674	83 724,4	18 050,4	27,5

Анализ данных показывает, что в 2018 г. общее число специалистов в отрасли уменьшилось на 100 чел., или 2,1 %. Работодатели стали крупнее (увеличилась численность работников организации на 300 человек, или 9,7 %). При этом ситуация не изменилась в издательской деятельности, телевизионном и радиовещании, разработке компьютерного программного обеспечения, консультационных и других сопутствующих услуг. Выросла численность работников на предприятиях в области информационных технологий (на 300 чел., или 7,5 %); сократилась — в сфере телекоммуникаций (на 100 чел., или –7,7 %).

Труд специалистов IT-отрасли в среднем подорожал на 9103,7 рублей или 24,4 %. Более всего увеличилась зарплата в области информационных технологий (на 18 050,4 руб., или 27,5 %) и разработке компьютерного программного обеспечения, услуг (на 9453,5 руб., или 21,8 %). Менее возросла — в телевизионном и радиовещании (на 2935,7 руб., или 12 %), в сфере телекоммуникаций (на 2743,2 руб., или 8,8 %), издательской деятельности (на 1778,9 руб., или 9,7 %).

Таким образом, сокращение числа IT-занятых, рост их заработной платы, укрупнение IT-предприятий отражают качественные изменения, происходящие в отрасли: с рынка уходят малые компании, оставшиеся укрупняются; отсеиваются малоквалифицированные IT-специалисты, остаётся меньшинство высокооплачиваемых профессионалов.

Список литературы

1. IT: обзор рынка вакансий и топ-15 специальностей / Аналитическая служба hh.ru. — URL: https://volgograd.hh.ru/article/24_562 (дата обращения 08.11.2020).
2. Республика Марий Эл. Статистический ежегодник — 2019: стат. сб. / ТОФСС по Республике Марий Эл. — Йошкар-Ола. 2019. — 360 с.

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Р. В. Затопляев, аспирант

*Научный руководитель Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрены особенности развития интернет-торговли в России. Приведен анализ текущего состояния рынка интернет-торговли. Выделены особенности развития рынка Интернет-торговли.

Ключевые слова: интернет-торговля, онлайн-магазины, рынок электронной торговли в России.

Применение информационных технологий привело к решающим переменам в классических методах ведения бизнеса. Интенсивное формирование сети Интернет содействует развитию сетевых формирований, которые оказывают большое влияние на сферу товарного обращения. По этой причине всемирная сеть считается не только местом обмена данными, но и площадкой для реализации операций купли-продажи как электронного контента, так и материальных благ.

Интернет-торговля сегодня — перспективный канал сбыта товаров и услуг не только в России, но и во всем мире.

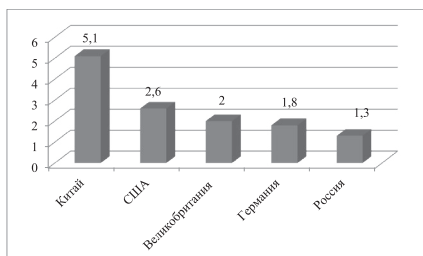
В работах российских экспертов мало внимания уделено рассмотрению проблем формирования и развития интернет торговли. Данная проблема требует изучения влияния интернет-торговли на формирование взаимоотношений на российском рынке электронной торговли. При этом информация о взаимодействиях на площадках интернет-торговли должна быть общедоступной.

Поскольку в России нет единой комплексной статистики в сфере интернет-торговли, данные из разных источников могут отличаться, иногда в несколько раз.

Сравнивая интернет-торговлю в сегменте В2С в России и других странах, можно отметить, что её доля в ВВП РФ составляет всего 1,3 %.

Этот же показатель в Германии, Великобритании, США и Китае составляет 1,8, 2,0, 2,6 и 5,1 % соответственно. На рисунке представлены данные о доле интернет-торговли в ВВП в ряде стран.

Доля Интернет-торговли в ВВП в ряде стран



Можно сделать вывод, что у отрасли имеется существенный потенциал. По-тому интернет-экономика в России в предстоящие 5 лет может стать основным фактором экономического роста в стране.

В настоящее время в России, по оценкам разных экспертов, работает от 40 до 150 тысяч интернет-магазинов. При этом 5 % интернет-магазинов образуют 90 % оборота всей отрасли. В 2019 г. объем интернет-торговли в сегменте В2С составил 1,6 трлн рублей, что на 25 % больше, чем годом ранее. Данный показатель рассчитан экспертами *data insight*, он не включает в себя туристические или иные услуги, заказ готовой еды, покупку билетов на мероприятия и транспорт, покупку цифровых/виртуальных товаров, трансграничные покупки. Также при расчете этого показателя учитывается конечная стоимость товара для потребителя с учетом НДС и доставки.

Рассматривая текущее состояние рынка интернет-торговли в России, можно сделать вывод, что в стране необходимо создание комплексной базы статистики, которая позволит эффективно и быстро оценивать состояние рынка. Также это благотворно повлияет на создание конкурентной среды, что будет стимулировать деловую активность всех участников электронной торговли.

Можно выделить несколько отличительных особенностей российского рынка электронной торговли:

- слабые позиции международных компаний;
- большинство площадок интернет-торговли сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге;
- слабо развитая логистика;
- самовывоз товаров;

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что развитие интернет-торговли в России имеет большие перспективы, и для быстрого и стабильного развития необходимо увеличение заинтересованности государства в развитии этого сегмента экономики рынка.

Список литературы

1. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л. А. Брагин, Т. В. Панкина. — Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2020. — 120 с.
2. Китовой, О. В. Цифровой бизнес: учебник. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 418 с.
3. Гильманов, Д. В., Боркова Е. А. Биткойн. Исторические параллели и перспективы развития на мировом рынке // Экономические отношения. — 2019. — № 1.
4. Data Insight: интернет-торговля в России — 2019. — URL: https://datainsight.ru/ecommerce_2019 (дата обращения: 20.10.2020)

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ И ПУТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е. В. Исаева, обучающийся

*Научный руководитель И. В. Нитяго, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведен анализ макроэкономических последствий в период пандемии и рассмотрены пути восстановления экономики России.

Ключевые слова: реформы, пандемия COVID-19, экономический спад, инвестиционные проекты, план восстановления, экономический спад, дерегулирование.

До пандемии COVID-19 российская экономика находилась в относительно стабильном положении. В конце первого квартала 2020 г. торговый, текущий и бюджетный счета были профицитными, а инфляция находилась на историческом (постсоветском) низком уровне. Во многом это было обусловлено консервативной макроэкономической политикой в течение нескольких лет, в том числе пересмотром бюджета, который привел к значительному снижению избыточной цены на нефть до 42,45 долл. за баррель, введением бюджетного правила, которое помогло снизить чувствительность рубля к нефти [1].

Пандемия COVID-19 отразилась на экономике как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Глобальный характер кризиса привел к падению цен на нефть и газ — ключевые экспортные позиции России. Основными последствиями стали падение потребления, вызванное двухмесячной изоляцией всей экономики, значительное падение внешнего спроса на сырьевой экспорт и появление «узких мест» в цепочке поставок [2].

Несмотря на экономический спад, запасы иностранной валюты увеличились. К сентябрю 2020 г. уровень запасов превысил 600 млрд долл. США. Это резко контрастирует с предыдущими кризисами и во многом объясняется гибкостью обменного курса.

Восстановление ожидается в 2021 г. В целом ожидается снижение экономики на 4,5 % в 2020 г. и затем на 3,0 % в 2021 г. Этот прогноз подвержен значительным рискам роста и спада в зависимости от динамики движения нефти, цен, возможности второй волны пандемии и исхода из ряда геополитических проблем [4].

Разработан комплексный план восстановления. Национальный план восстановления экономики, принятый в июне 2020 г., является правительственной программой, направленной на восстановление экономики после шока, вызванного COVID-19 и ростом цен на нефть. На ее реализацию заложено 6,4 трлн руб. (83 млрд долл.). Программа рассчитана на 18 месяцев и состоит из 500 подпрограмм. Некоторые из этих подпрограмм пересекаются с национальными проектами. В сочетании с мерами, принимаемыми для устранения

непосредственного воздействия COVID-19, это составляет в общей сложности 7,2 трлн руб. (93 млрд долл.) в поддержку, или 7 % ВВП. Из них 5 трлн руб. (65 млрд долл.) заложены в бюджет (расходы и недостающие доходы), а 2,2 трлн руб. (28 млрд долл.) зарезервированы для инвестиций в инфраструктуру. Средства направляются на социальную поддержку, основной целью которой является стабилизация динамики доходов, увеличение занятости, а также либерализация и дерегулирование трудовых отношений. Специальный раздел посвящен субъектам малого и среднего бизнеса, предлагающим налоговые льготы, гранты и субсидии. Также имеется раздел, посвященный инвестициям, цифровой экономике и импортозамещению, который во многом повторяет то, что предназначалось для национальных проектов [5].

Крупные инвестиционные проекты остаются ключевой частью плана восстановления и развития. После смягчения последствий COVID-19 стержнем правительственной программы структурных реформ остается схема национальных проектов стоимостью 400 млрд долл. [2].

Ключевые приоритеты на 2021 г.

Следует активизировать усилия по диверсификации от экспорта сырьевых товаров. Необходимо вновь сосредоточить внимание на инвестировании в технологии и оцифровку экономики, чтобы повысить конкурентоспособность невоенных секторов, таких как производство, сельское хозяйство и сфера услуг [3].

Необходимы дальнейшие реформы для улучшения деловой среды. Приоритеты включают снижение роли государства в экономике, устранение пробелов в физической инфраструктуре и реализацию мер, благоприятных для бизнеса для повышения конкурентоспособности частного сектора [1].

Планируемые государственные инвестиции должны быть целенаправленными и способствовать росту. Задержка графика реализации национальных проектов частично отражает проблемы в реализации.

Список литературы

1. Экономика России. — URL: <https://santandertrade.com/> (дата обращения: 12.09.2020)
2. Центральный банк России. — URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 12.09.2020)
3. РБК. — URL: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: 12.09.2020)
4. Макроэкономика / Р.М. Шахнович; ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2017.
5. Россия сегодня. — URL: <https://1prime.ru/> (дата обращения 12.09.2020)

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

М. В. Камардина, обучающийся

*Научный руководитель О. А. Голикова, ст. преподаватель
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ),
г. Липецк, Россия*

В статье рассматривается понятие рентабельности, ее виды и методика анализа. Проводится анализ рентабельности металлургического завода и выявляются факторы ее роста.

Ключевые слова: рентабельность, управление формированием рентабельности, коэффициенты рентабельности.

Для анализа рентабельности предприятия необходимо ознакомиться с финансовым состоянием предприятия. Рентабельность — это показатель прибыльности предприятия. Узнав, рентабельно ли предприятие, можно сделать выводы об эффективности его деятельности в целом.

Актуальность темы заключается в том, что показатели рентабельности очень важны для оценки эффективности деятельности предприятия. Управление формированием рентабельности подразумевает целенаправленное воздействие на увеличение ее показателей и, соответственно, рост эффективности деятельности предприятия.

Цель исследования — изучение основ управления формированием рентабельности, анализ рентабельности ПАО «НЛМК» и разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности.

Объектом исследования является ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат».

Предметом исследования являются финансовые результаты деятельности ПАО «НЛМК» за 2017–2019 гг.

Есть несколько определений понятия рентабельности, отражающих ее суть. Об этом пишут Е. Г. Великая и В. В. Чурко, Н. А. Бузаева, П. Н. Курбанова, и др. [1–3].

Рентабельность — доходный показатель экономической эффективности. Иными словами, рентабельность отображает соотношение количества средств, которые были вложены в производство товаров (оказание услуг) и дохода, который был получен.

Для оценки эффективности деятельности предприятия необходимо провести анализ рентабельности предприятия. Анализ рентабельности производится на основании данных бухгалтерского учета и отчета о финансовых результатах. В отличие от прибыли, рентабельность полнее отражает окончательные результаты хозяйствования, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Производится расчет основных коэффициентов рентабельности, применение любого из которых зависит от качественного управления прибылью и характера оценки производительности финансово-хозяйственной работы предприятия. Чтобы определить, как

финансовые инструменты повлияли на рентабельность продаж, осуществляются специальные расчеты.

Анализ рентабельности предприятия ПАО «НЛМК» показал следующее:

- деятельность предприятия рентабельна;
- за анализируемый период прослеживается в большей степени отрицательная тенденция всех показателей рентабельности предприятия;
- рентабельность продаж, которая отражает долю чистой прибыли в объеме продаж, снизилась за последний год на 8,63 %; рентабельность активов, характеризующая отдачу от использования всех активов организации, уменьшилась на 5,7 %;
- прослеживается рост уровня рентабельности собственного капитала, определяющий эффективность использования вложенных в предприятие средств, в 2019 году она увеличилась на 1,33 %, что в первую очередь обусловлено ростом полученной прибыли, что положительно влияет на платежеспособность компании;
- фактор себестоимости продаж оказывает наибольшее влияние на изменение финансовой структуры рентабельности за 2019 г. (3,6 %), а наименьшее влияние — на изменение выручки от продажи (–13,1 %).

В результате были выделены четыре фактора увеличения рентабельности предприятия:

- 1) повышение эффективности производства и увеличение средств на модернизацию, обновление производства;
- 2) внедрение более современных технологий, предметов труда и комплектующих материалов;
- 3) экономия, снижение издержек производства;
- 4) повышение качества продукции, увеличение выпуска высококачественных марок стали, степень ее производственной готовности, обеспечение безотходности производства и т. д.

Таким образом, рентабельность можно считать одним из самых важных показателей, отражающих доходность компании. С ее помощью можно оценить эффективность деятельности предприятия, выявить прибыль предприятия с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Список литературы

1. Бузаева, Н. А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н. А. Бузаева // Научно-исследовательские публикации. — 2017. — № 4 (8). — С. 136–139.
2. Великая, Е. Г., Чурко В. В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Экономика и управление. — 2016. — № 2. — С. 7–9.
3. Курбанова, П. Н. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и определение его рентабельности / П. Н. Курбанова // Новая наука: От идеи к результату. — 2016. — № 5–1 (84). — С. 131–134.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И. И. Канушина, обучающийся

Научный руководитель О. А. Голикова, ст. преподаватель
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ),
г. Липецк, Россия

В статье рассматривается оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, которые являются основой стабильного функционирования всех организаций. Проведен анализ финансового состояния предприятия, а также предложены рекомендации по повышению уровня ее платежеспособности и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: платежеспособность предприятия, финансовая устойчивость предприятия, финансовое состояние, сравнительный анализ.

Основой стабильного функционирования организации является ее финансовая устойчивость и платёжеспособность. Они отражают такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие способно путем эффективного их использования обеспечить дальнейшее развитие производства.

Актуальность исследования состоит в том, что анализ финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия позволяет установить, насколько рационально оно управляет собственными и заемными источниками финансирования, может ли своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам за счет текущих активов со своими контрагентами. Такая информация позволяет выработать управленческие решения по укреплению финансовой устойчивости и в целом финансового состояния предприятия, а также снижает риск банкротства.

Целью исследования являются изучение теоретических основ анализа платёжеспособности и финансовой устойчивости организации, оценка платежеспособности и финансовой устойчивости на примере ООО «Липецкий силикатный завод», выявление проблем по результатам анализа, а также поиск путей их решения.

В экономической литературе отсутствует единый подход к оценке платежеспособности и финансовой устойчивости. В ходе проведенного исследования были изучены методики следующих авторов: Г. В. Савицкая, В. Ф. Протасов, А. Д. Шерemet и др.

Платежеспособность выступает одним из важнейших критериев финансового состояния предприятия и означает наличие у предприятия денежных средств, достаточных для расчетов по краткосрочной кредиторской задолженности. Основными признаками платежеспособности предприятия являются наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Сравнительный анализ трактовки понятия «платежеспособность» показал, что в качестве основного критерия платежеспособности выступает способность

предприятия своевременно и в срок производить расчеты по текущим обязательствам за счет наиболее ликвидных средств.

Сравнительный анализ трактовок понятия «финансовая устойчивость» показал, что одни авторы проводят тесную взаимосвязь данного понятия с финансовым состоянием предприятия, а другие приравнивают ее к платежеспособности или наличию у предприятия собственного капитала. Но общее в этих определениях то, что финансовая устойчивость обеспечивает развитие организации, гарантируя ее постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

Обобщая вышеизложенное, финансовая устойчивость предприятия — это одна из важнейших характеристик ее финансового состояния, которая определяется структурой финансовых ресурсов, обеспечением оборотных активов собственными источниками финансирования, и гарантирует своевременность расчетов по своим обязательствам.

По результатам оценки и анализа платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Липецкий силикатный завод» было выявлено, что относительные коэффициенты находятся в пределах установленных нормативов, что свидетельствует о том, что у предприятия отсутствуют затруднения с текущими расчетами и оно независимо от внешних источников финансирования. Финансовое состояние ООО «Липецкий силикатный завод» относится к абсолютному типу финансовой устойчивости, то есть его деятельность финансируется в основном за счет собственных источников.

Для дальнейшего укрепления финансового состояния организации и снижения вероятности возникновения риска банкротства, рекомендовано провести зачет взаимных требований дебиторов и кредиторов. Реализация предложенного мероприятия приведет к сокращению уровня дебиторской и кредиторской задолженности, а также к улучшению платежной дисциплины анализируемого предприятия. Таким образом, в результате расчета прогнозных значений показателей финансовой устойчивости было установлено, что разработанные рекомендации будут иметь положительный экономический эффект.

Список литературы

1. Захарова, Ю. Н. Платежеспособность предприятия, ее анализ и пути укрепления // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. — 2019. — № 1. — С. 335–338.
2. Румянцева, М. В. Методы оценки финансовой устойчивости и платежеспособности организации // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». — 2019. — № 6 (2). — С. 127–130.
3. Савицкая, Г. В. Анализ финансового состояния предприятия. — Москва: Мир, 2017. — 495 с.

ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РФ

Н. С. Карцева, обучающийся

*Научный руководитель Е. А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Рассматриваются теоретические аспекты изучения оффшорных зон: сущность оффшорных зон как экономического явления; классификация зон и их влияние на экономику страны, а также вопросы оффшорных зон и национальной безопасности страны.

Ключевые слова: оффшорные зоны, льготный режим, налогообложение, коррупция, национальная безопасность.

Активизация процессов интеграции, либерализации и открытости национальных экономик характеризует развитие мировой экономики и международной торговли. Многие страны участвуют в международном разделении труда. Стратегия развития, ориентированная на экспорт, становится главной глобальной экономической стратегией многих стран, в том числе стран с переходной экономикой.

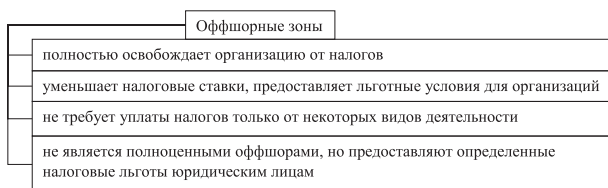
Особым видом свободных экономических зон являются оффшорные зоны. В них сосредоточена банковская и страховая деятельность, через нее осуществляется инвестиционная деятельность, экспортно-импортные операции, а также операции с недвижимостью и другие.

Оффшор (от англ. *off-shore* — вне берега) — это страна или территория с особыми условиями ведения бизнеса для иностранных компаний. К особым условиям относят: низкие или нулевые налоги, простые правила корпоративной отчетности и управления, возможность скрыть настоящих владельцев бизнеса. Оффшорные зоны привлекают клиентов благоприятным валютно-финансовым контролем, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, льготным налоговым и внешнеторговым законодательством [3].

Существует множество коммерческих схем использования подобных компаний для торговых операций. В связи с этим оффшоры часто используют для преступлений — отмыwania криминальных денег, государственной коррупции, мошеннических операций.

Классификация оффшорных зон представлена на схеме (рис.) [2].

Схема классификации оффшорных зон



В последние годы наблюдается тенденция ужесточения льготного законодательства в странах, которые считаются оффшорными зонами. Эти изменения снижают привлекательность оффшорных зон для регистрации компаний. Перечислим изменения, произошедшие в 2018–2019 гг.:

- 1) большинство банков уже не открывает счета для оффшоров;
- 2) в ряде оффшоров отменили нулевую ставку налога;
- 3) некоторые юрисдикции открывают реестры собственников;
- 4) в части оффшоров необходимо подавать отчетность;
- 5) появились требования по «реальному присутствию компании» или «реальному экономическому содержанию компании» — это совокупность характерных атрибутов и признаков, присущих «обычной» компании, которая ведет реальный самостоятельный бизнес.

Инициаторами изменений являются международные организации. Они оказывают давление и провоцируют страны на ужесточение условий льготного режима, чтобы минимизировать возможности международным компаниям злоупотреблять льготами оффшорных зон [1].

Основные направления, в рамках которых можно наблюдать ужесточения законодательства: изменение исчисления налоговых ставок и изменение самих ставок для поддержания «честной налоговой конкуренции»; противодействие отмыванию денег, отслеживание назначения платежей на их соответствие зарегистрированной деятельности компании; налоговая прозрачность, обмен налоговой информацией и ужесточение правил налоговой отчетности; организация публично открытых реестров о владельцах и акционерах компаний.

Общее регулирование предпринимательской деятельностью оффшорных компаний на территории России происходит в соответствии с Гражданским, Налоговым и Таможенным кодексами. По общему правилу все иностранные инвесторы, в том числе оффшорные, руководствуются одинаковым правовым режимом.

Оффшоры оказывают влияние на национальную безопасность стран. Так, они являются главной угрозой национальной безопасности российской экономики. Оффшоризация экономики порождает негативные процессы, препятствующие эффективному социально-экономическому развитию России. К таким процессам относятся: отток капитала за рубеж; снижение уровня привлекательности российских предприятий иностранным инвесторам; минимизация уплаты налогов в бюджет РФ за деятельность зарегистрированных за рубежом предприятий. Непрозрачная система прав собственности и управления российскими предприятиями ставит под сомнение способность российского государства обеспечить выполнение ограничений, установленных законом об иностранных инвестициях в важные отрасли. Предоставление дешевых товаров на экспорт и приобретение недорогих импортных товаров, а также кредитные и ценные бумаги между российскими и оффшорными компаниями, принадлежащими к тем же торговым группам, дают им возможность незаконно вывозить доходы из России и минимизировать налоговые платежи в российский бюджет [4].

Таким образом, интерес к возможностям оффшорных зон и спрос на регистрацию в них предприятий вызывает массовые предложения российских

налогоплательщиков и может быть эффективным средством минимизации налоговых обязательств. Однако их не следует рассматривать как универсальный способ разрешения всех возникающих налоговых проблем.

Список литературы

1. Королюк, Т. Д. Регулирование деятельности оффшорных компаний: международно-правовой аспект / Т. Д. Королюк // Современные научные исследования и инновации. — 2016 — № 2. — С. 85–94.
2. Олейник, М., Савченко А. Оффшорные зоны: классификация, особенности и полный список оффшорных зон / М. Олейник, А. Савченко // Информационное Агентство «Финансовый Юрист», 2017 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.financial-lawyer.ru> (дата обращения: 15.10.2020)
3. Студенческая библиотека. — URL: <https://studbooks.net> (дата обращения: 20.09.2020)
4. Филатова, И. В. Влияние офшоризации экономики на национальную безопасность России / И. В. Филатова // Миграционное право. — 2014. — № 3. — С. 22–24.

УДК 332.122

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

С. А. Кондратьев, ассистент

Луганский государственный университет им. Владимира Даля,
г. Луганск, Луганская Народная Республика

Исследована роль малого бизнеса в региональной экономике, выявлены ключевые аспекты влияния малого бизнеса на социально-экономическое развитие региона. Рассмотрено значение малого бизнеса с экономической, социальной и стратегической точек зрения.

Ключевые слова: малый бизнес, социально-экономическое развитие, регион, малые предприятия, предпринимательская деятельность.

Эффективная деятельность субъектов малого бизнеса является одной из ключевых предпосылок социально-экономического развития региона, экономического роста и благосостояния нации. Результатом деятельности субъектов предпринимательской деятельности, в том числе малого бизнеса, является пополнение бюджета страны и повышение уровня жизни населения. Как институциональный сектор экономики малый бизнес лидирует по численности и объемам производства в развитых странах, является одним из ведущих секторов экономики, во многом определяющим темпы экономического роста, уровень занятости населения, качество и структуру валового регионального продукта [1].

Стоит отметить значимость малого бизнеса для государства, общества и предпринимателя (рис. 1).



Рис. 1. Значение малого бизнеса для государства, общества и предпринимателя

Именно малые компании, не требующие значительных первоначальных капиталовложений и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, могут выступать в роли новаторов в различных сферах деятельности, и чем эффективней их деятельность, тем сильнее повышаются возможности создания новшеств, реализации собственных идей по созданию инновационного продукта или услуги, а также способность оперативно решать проблемы реструктуризации экономики, занятости населения, насыщения рынка товарами и услугами, формирования конкурентной среды и др.

На рис. 2 представлены следующие аспекты влияния малого бизнеса на социально-экономическое развитие региона.



Рис. 2. Роль малого бизнеса в социально-экономическом развитии региона [2]

Таким образом, малый бизнес играет важную роль в региональной экономике, представляет основу рыночных отношений, является основным источником формирования конкурентной среды, обеспечивает насыщение рынка товарами и услугами, содействует решению проблемы занятости населения, а также вносит значительный вклад в формирование регионального бюджета и способствует развитию экономики государства в целом.

Список литературы

1. Лапушта, М. Г. Предпринимательство: учебник / М. Г. Лапушта. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 384 с.
2. Угрюмова, А. А., Неволлина О. Н. Влияние малого и среднего предпринимательства на социально-экономическое развитие территории // Стратегия развития экономики. — 2018. — № 11 (32). — С. 64.

УДК 334.72

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

С. А. Кондратьев, ассистент

Луганский государственный университет им. Владимира Даля,
г. Луганск, Луганская Народная Республика

Исследованы факторы внутренней и внешней среды, влияющие на развитие малого бизнеса. Приведена классификация факторов по сфере и характеру воздействия на малый бизнес.

Ключевые слова: малый бизнес, факторы, предпринимательство.

На процесс формирования и развития субъектов малого бизнеса воздействует множество факторов, управление которыми определяет эффективность предпринимательской деятельности. Факторы развития малого бизнеса можно классифицировать по сфере и характеру влияния.

По сфере влияния делятся на внутренние и внешние.

Внешние факторы — компоненты среды, в которой функционирует совокупность активно хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных факторов, национальных и межгосударственных институциональных структур, действующих в окружении компании и воздействующих на различные сферы ее деятельности [1]. Внешние факторы подразделяются на базовые и дополнительные.

Ключевой базовый фактор — наличие законов, согласно которым государство регулирует деятельность субъектов малого бизнеса. К другим базовым факторам относится наличие и доступность ключевых компонентов для осуществления хозяйственной деятельности (основной и оборотный капитал), соотношение фискальной и экономической функции налогов, политическая и экономическая стабильность в стране и т. д.

Дополнительными факторами является наличие государственной поддержки малого бизнеса, инфраструктура рынка, которая содействует развитию малого бизнеса, процедура регистрации бизнес-структур и др.

Таким образом, факторы внешней среды представляют собой источник, который питает предприятие ресурсами, необходимыми для поддержания эффективной предпринимательской деятельности.

Внутренние факторы объединяют в себе особые и профессиональные способности людей, которые становятся на путь предпринимательской деятельности (уровень их психологической готовности, уровень мотивации, профессиональная подготовка и др.) [2]. Следовательно, факторы внутренней среды предприятия являются источником его жизненной силы. Они объединяет в себе необходимый потенциал, который даёт возможность компании функционировать и выживать в определённый период.

В таблице представлена классификация факторов развития малого бизнеса по характеру влияния.

Классификация факторов по характеру влияния [2]

Группа факторов	Подгруппа факторов	Факторы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Финансово-экономические	Экономические	Общая макроэкономическая стабильность в стране
		Уровень инфляции
		Надёжность национальной денежной единицы
		Уровень стабильности конъюнктуры рынка
	Финансовые	Система финансирования, кредитования и аудита
		Система налогообложения малого бизнеса
		Формы государственной финансовой поддержки
	Ресурсные	Способы привлечения первоначального капитала
		Система доступа к материально-технической базе
		Способы получения производственных площадей
Организационно-правовые	Правовые	Правовая база осуществления бизнеса
		Наличие правовых гарантий против насильственного отчуждения собственности
		Система нормативных документов относительно малого бизнеса, ее однозначность и стабильность
	Организационные	Процедура регистрации малого бизнеса
		Наличие ограничений по ведению бизнеса
		Информационно-консалтинговая поддержка

Окончание табл.

1	2	3
Социально-психологические	Социальные	Отношение государства к предпринимательству
		Гражданское мнение о предпринимательстве
		Состояние рыночной инфраструктуры
		Наличие коррупции и ее влияние на малый бизнес
	Психологически-профессиональные	Психологическая готовность заниматься бизнесом
		Мотивация и престижность предпринимательства
		Наличие профессиональных знаний и опыта ведения хозяйственной деятельности
		Возможность получения профессиональной подготовки

Таким образом, любое предприятие, малое или крупное, взаимодействует с внешней средой. Внешняя среда является источником средств для малой компании, необходимых для поддержания её внутреннего потенциала. Важную роль также играет и внутренняя среда, которая в значительной степени имеет субъективный характер, поскольку напрямую зависит от руководителя компании, его компетентности, мотивации, знаний и навыков ведения хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Мексон М., Основы менеджмента / М. Мексон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — 3-е изд., пер. с англ. О. Медведь. — Москва: Вильямс, 2017. — 672 с.
2. Говорушко Т. А. Малий бізнес. Навчальний посібник / Т. А. Говорушко, О. І. Тимченко. — Киев: Центр навчальної літератури, 2006. — 200 с.

УДК 332.055

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

А. А. Корсак, обучающийся

Научный руководитель Т. П. Шевцова, канд. экон. наук, доцент

Смоленский государственный университет,

г. Смоленск, Россия

В статье раскрыты особенности развития розничной торговли, проблемы и условия функционирования рынка. Выявлены основные проблемы развития региональной розничной торговли, причины и пути их нейтрализации.

Ключевые слова: розничная торговля, регион, проблемы, условия развития.

В современных условиях торговля выступает локомотивом развития региональной экономики, занимая важную долю Смоленского рынка — около 17,7 %, включая торговые сети, региональные торговые предприятия, рынки и ярмарки. Торговые сети создают новые рабочие места, имеют широкий ассортимент товаров, более низкие цены, свой автопарк, логистические центры, используют стандартизацию процессов и ассортимента, формируют оптимальный набор продуктов, занимают высокие места на торговом рынке Смоленской области.

При этом небольшие магазины отличаются индивидуальным подходом к покупателям, развитием узкой товарной специализации, обеспечивают местное население товарами в местах, куда крупные сети не заходят, предоставляют набор специфических товаров, создают условия для самозанятости и площадку для начинающих предпринимателей.

В условиях пандемии госорганы усилили меры по регулированию розничной торговли (требования по реализации сигарет и обуви с маркировкой, запрет на партионную отгрузку алкогольной продукции, блокировка возможности перемещения крепкого алкоголя с первого на второй регистр, прием маркированной продукции через ЭДО (электронный документооборот), переход на новую систему налогообложения предприятиям, торгующим маркированной продукцией, контроль соответствия печатной и электронной форм чеков ФФД, гашение ЭВСД в максимально короткие сроки, наличие на ценниках на молочную продукцию информации по содержанию заменителей молочного жира, отправка электронной копии чека и пр.).

В 2019 г. отечественные ритейлеры вошли в топ-5 по развитию online-торговли, в Смоленской области электронная торговля обеспечивала около 4 % рынка. Были прогнозы по замещению 11 % офлайн-торговли, преобразование ТЦ в музеи, выставочные помещения и т. п.

Однако в первом квартале 2020 г. в результате пандемии и введения ограничений для бизнеса торговые предприятия столкнулись со снижением трафика (при самоизоляции населения и закрытии ряда торговых центров), что привело к росту среднего торгового чека и сокращению запуска новых торговых точек. Повышение индекса потребительских цен на товары в регионе за август 2020 г. к декабрю 2019 г. составило 102,3 %, непродовольственных, соответственно, 103,9 %.

С учетом изменений предпочтений покупателей и усиления ценовой конкуренции наблюдается сокращение доли гипермаркетов и супермаркетов в структуре торговой площади, повышение доли магазинов у дома и дискаунтеров, усиление online-торговли и активизация создания собственных интернет-магазинов. Кроме того, при введении ограничений по торговым объектам Non-Food, участвующих в оффлайн-продажах, резко выросла доля продаж продовольственными товарами. В январе-августе 2020 г. доля пищевых продуктов в Смоленской области в составе оборота розничной торговли составила 51,8 %, тогда как в 2019 г. за этот период — 47,6 %.

Интернет-торговля падение оффлайн-продаж не компенсировала. Оборот розничной торговли в регионе в январе-августе 2020 г. составил 109,4 млрд руб., что на 8,2 % ниже уровня прошлого года. При этом 96,1 % оборота розничной

торговли обеспечивалось предприятиями и ИП. Региональные органы власти определили возможность местным сельскохозяйственным товаропроизводителям входа в сети (в некоторых доля достигает уже 60 %), что отмечается специальными табличками.

Таким образом, в условиях усиления негативных тенденций на рынке розничной торговли необходимо рационально формировать ассортимент, своевременно проводить анализ структуры товаров, переходить на современные формы организации торговли, развивать небольшие магазинчики шаговой доступности и усиливать доставку товаров на дом. Такие меры позволят сохранить свою нишу на региональном рынке розничной торговли.

Список литературы

1. Сапожникова С. М. Корпоративное управление в интернет-торговле / С. М. Сапожникова // Наука Красноярья. — 2019. — С. 91–98.
2. Сапожникова С. М. Роль анализа налогов и сборов малого предприятия торговли в целях обеспечения экономической безопасности региона / С. М. Сапожникова // Национальная безопасность и стратегическое планирование. — 2019. — № 1 (25). — С. 54–59.
3. Сапожникова С. М. Цифровизация планирования деятельности торговых предприятий малого бизнеса региона / С. М. Сапожникова // Информационные технологии в моделировании и управлении: подходы, методы, решения: материалы II Всероссийской научной конференции с международным участием. В 2 ч. — 2019. — С. 491–498.
4. Сапожникова С. М. Применение ABC и XYZ-анализа в системе управления ассортиментом в региональном малом предприятии розничной торговли / С. М. Сапожникова // Социально-экономические проблемы регионального развития на современном этапе: материалы Международной научной конференции. — 2019. — С. 200–204.
5. Сапожникова С. М. Использование цифровых технологий в крупных торговых сетях / С. М. Сапожникова // Цифровое образование в РФ: состояние, проблемы и перспективы: материалы Международного форума. — 2019. — С. 109–113.

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ЗНАЧЕНИЕ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Д. А. Кохан, обучающийся

Научный руководитель Г. Г. Ляскин, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ», г. Новосибирск, Россия

Фискальная политика является одним из инструментов эффективного государственного регулирования. С ее помощью правительство может выравнять траекторию экономического развития. Важное значение имеют задачи фискальной политики: повышение уровня производства, стимулирование национального дохода, сглаживание диспропорций в региональном развитии, сдерживание инфляции, обеспечение деловой активности, поддержка устойчивости экономической системы.

Ключевые слова: фискальная политика, государственный бюджет.

Фискальную политику справедливо считают одним из основных инструментов государственного регулирования экономики. Фискальная политика — система реализации государством своих функций посредством государственного бюджета, с помощью налогообложения и маневрирования государственными расходами и налогами. Фискальную политику часто называют налогово-бюджетной.

Цель фискальной политики государства — достижение экономикой макроэкономического равновесия.

Задачи фискальной политики:

1. Стабилизация уровня совокупного спроса и ВВП, общего уровня цен.
2. Формирование государственного бюджета.
3. Стремление к эффективному распределению и использованию экономических ресурсов.
4. Стремление сглаживать циклические колебания экономики.
5. Определение направления и темпов развития экономики.

Основной принцип фискальной политики: справедливое налогообложение. Под инструментами фискальной политики обычно понимаются доходы и расходы государственного бюджета, государственные закупки, налоги и трансферты.

Эффективность фискальной политики в краткосрочном периоде проявляется в её способности благоприятно влиять на совокупный спрос и совокупное предложение, тем самым восстанавливая экономику и обеспечивая макроэкономическое равновесие. Это эффективный комплекс адаптационных мероприятий государства для восстановления экономики в целом.

Таким образом, фискальная политика обладает огромными возможностями. С ее помощью правительство может выравнять траекторию экономического развития, преодолевая и компенсируя возникающие экономические кризисы. Важное значение имеют задачи фискальной политики: повышение уровня производства, стимулирование национального дохода, сглаживание диспропорций в региональном развитии, сдерживание инфляции, обеспечение деловой активности, поддержание устойчивости экономической системы.

Вместе с тем фискальная политика имеет и свои недостатки.

1. Долгосрочная стимулирующая фискальная политика способна оказать негативные последствия: инфляционная неустойчивость экономики, рост денежной массы, обесценивание национальной валюты.

2. Последствием сдерживающей фискальной политики может стать рост безработицы и снижение экономической активности.

3. Фискальная политика не способна быстро реагировать на возникновение проблем, т. е. она не оперативна. Требуется определенное время на принятие мер. Дискреционная фискальная политика направлена в основном на изменение системы налогообложения, уменьшение или увеличение налогов и налоговой ставки.

4. Стимулирующая фискальная политика иногда приводит к эффекту вытеснения (замена частных инвестиций государственными расходами). Происходит повышение ставки налогового процента, вследствие чего сокращаются инвестиционные расходы, ослабляя предусматривающийся стимулирующий эффект.

5. Фискальная политика теряет свою эффективность при действии эффекта чистого экспорта, т. к. приводит к его сокращению.

6. Стимулирующая фискальная политика в неразумном использовании может стать причиной экономической нестабильности, колебаний.

Для обеспечения стабильного экономического роста должна проводиться системная и последовательная фискальная политика, направленная на достижение заданных макроэкономических целей. Наибольшую результативность фискальные меры достигают в сочетании с другими направлениями государственного регулирования, в частности денежно-кредитной политики.

Список литературы

1. Ибрагим М. А. Аспекты фискальной политики государства // Вестник университета. — 2016. — С. 142–145.
2. Капканщиков С. Г., Грачева Ю. А. Логика смены моделей фискальной политики в ходе циклического развития национальной экономики // Проблемы современной экономики. — 2018. — С. 42–46.
3. Крымская О. Н. Фискальная политика РФ: основные приоритеты и эффективность // Colloquium-journal. — 2019.

АКТУАЛЬНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

В. Е. Крамаренко, обучающийся

О. А. Матвеева, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Савченко, канд. геогр. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет (НГАУ),

г. Новосибирск, Россия

Рассматриваются возможности формирования, пути организации и перспективы развития агропромышленных кластеров в РФ

Ключевые слова: агропромышленный кластер, интеграция субъектов, индекс производительности, господдержка, инновационная система.

Кластеризация агропромышленного производства предполагает создание стратегии территориального развития с акцентом на локальных конкурентных преимуществах каждого региона РФ. Главной целью кластерной политики является обеспечение конкурентоспособности региональной экономики не только на российском, но и на мировых рынках. Также кластеры способствуют увеличению производительности фирм и отраслей, формируют базу для разработки и внедрения инноваций.

Актуальность кластеризации агропромышленного производства вытекает из весьма неутешительных статистических данных: индекс производительности в сельском хозяйстве, по данным Росстата, снизился с 103,6 % в 2010 г. до 100,7 % в 2019 г. и продолжает снижаться, несмотря на рост государственной поддержки сельхозпроизводителей. Количество тракторов и комбайнов, поставленных для сельского хозяйства, снизилось с 21,3 и 6,9 тыс. штук соответственно в 2011 г. до 13,6 и 6,2 в 2019 г. Аналогичная ситуация и в обеспечении сеялками и культиваторами.

Необходимость формирования кластеров как инструмента инновационного развития российского АПК в долгосрочной перспективе уже рассматривалась во многих законодательных актах на уровне Правительства и Министерства сельского хозяйства РФ, в частности в «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.» и в новом проекте этой программы на период до 2024 г. Однако формирование агропромышленных кластеров в России постоянно сталкивается с рядом проблем.

1. До сих пор не сформирована качественная нормативно-правовая база.
2. Эффективность господдержки сельхозпроизводителей за последние 2 года весьма сомнительна: трём крупнейшим коммерческим банкам с государственным участием она составила около 1 трлн рублей, а для всего сельского хозяйство около 240 млрд рублей.
3. В «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия» на 2013–2020 гг.

и до 2024 г. предусмотрено финансирование территориальных кластеров молочного и мясного направлений за счет средств федерального бюджета для субсидирования на частичное возмещение затрат по формированию кластеров, но при этом о других кластерах ничего не сказано.

4. Отсутствуют методические рекомендации и инструктивные документы по формированию агрокластеров.

Это способствовало появлению интегрированных агропромышленных формирований, которые представляют собой объединение предприятий по общему виду деятельности на основании договора о совместной деятельности. Однако такие формирования, на наш взгляд, малоэффективны.

Специфической особенностью формирования агрокластеров в России становится интеграция субъектов вокруг динамично развивающегося перерабатывающего предприятия. Потерявшие финансовую самостоятельность сельхозорганизации для самосохранения переходят в подчинение к такому предприятию. При оценке возможности применения кластерных технологий в развитии АПК российских регионов должен быть обязательно применен системный подход. Нужно выявить потенциальные кластерные структуры и оценить их перспективы функционирования.

Кластер объединён как географически, так и в рамках единой информационной среды, связанной с внешней. Главное в структуре кластера — распространение инноваций на всю цепочку создания стоимости и единое логистическое окно для взаимодействия с внешней средой.

Таким образом, для качественного формирования агропромышленных кластеров на территории нашей страны необходимо провести следующие мероприятия:

- 1) с целью регулирования процесса кластеризации АПК разработать единую нормативно-правовую базу;
- 2) используя опыт других стран, особенно Беларуси, разработать методические рекомендации, учитывая при этом особенности российской экономики;
- 3) сформировать национальную инновационную систему, то есть реформировать существующую экономическую систему так, чтобы перейти к экономическому развитию, основанному на использовании знаний;
- 4) в каждом регионе провести оценку его конкурентных преимуществ, сформировать качественную рыночную инфраструктуру, образец которой был предложен ранее [1].

Список литературы

1. Новосёлов А. С, Савченко Н. В. Формирование региональных инновационных кластеров в Сибири как стратегический фактор управления их социально-экономическим развитием // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов Международной школы-симпозиума АМУР-2015. 12–21 сентября. — Севастополь, 2015. — С. 271–276.

СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. В. Крапивин, обучающийся

*Научный руководитель Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведен анализ сущности и факторов, влияющих на повышение производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, предприятие, факторы и пути повышения производительности труда, преимущества, производство.

Производительность труда — это показатель эффективности работы сотрудников предприятия, продуктивность их производственной деятельности. Повышение производительности труда на предприятии играет важную роль в развитии производства, чем она выше, тем меньше затраты на изготовление продукции.

Виды производительности:

- фактическая — равна отношению фактического выпуска продукта к трудовым затратам, которые были необходимы для его изготовления;
- наличная — показывает количество продукта, который можно произвести при исключении таких потерь как ожидания и простое;
- потенциальная — расчетная величина выработки, которая возможна в случае устранения всех остальных факторов потерь в процессах организации производственных операций, а также при совершенствовании как материалов, так и оборудования.

Повышение производительности труда в любой системе может происходить различными путями под воздействием различных факторов. Рост производительности труда не может быть беспредельным. Экономически разумные пределы диктуются условием увеличения массы потребительных стоимостей и повышения качества продукции. Стремление к безмерному росту производительности труда за счет сокращения численности работающих может привести к снижению объема и качества выпускаемой продукции.

Факторы, оказывающие влияние на рост производительности труда, можно объединить в 3 группы.

1. Материально-технические. Связаны с применением новой техники, использованием новых технологий, материалов и видов сырья.
2. Организационные. Определяются уровнем организации управления, производства и труда.
3. Социально-экономические. Определяются качествами трудовых коллективов, их социально-демографическим составом, уровнями подготовки, дисциплинированности, трудовой активности и творческой инициативы работников, системой ценностных ориентаций, стилем руководства в подразделениях и на предприятии в целом и др.

4. Структурные факторы — изменения структуры, ассортимента, персонала.
5. Отраслевые факторы.

На конкретном предприятии работа, направленная на увеличение производительности труда, может осуществляться за счет:

- резервов уменьшения трудоемкости, то есть модернизации и автоматизации производства, внедрения новых технологий работы и т. д.;
- резервов оптимизации использования рабочего времени — управления производством и организации труда, совершенствования структуры предприятия;
- совершенствования структуры кадров и самих кадров — изменения соотношения управленческого и производственного персонала, повышения квалификации работников и т. д.

Пути повышения производительности труда связаны с улучшением качества продукции. Высокое качество способствует снижению издержек за счет увеличения доли продукции, которую можно продать, уменьшения случаев возврата и переделки некачественных изделий.

Важным этапом работы на предприятии является поиск путей для повышения производительности труда, которые можно классифицировать следующим образом:

Повышение технического уровня производства в результате:

- механизации и автоматизации производства;
- внедрения новых видов оборудования и технологических процессов;
- улучшения конструктивных свойств изделий; повышения качества сырья и применение новых конструктивных материалов.

Улучшение организации производства и труда путем

- повышения норм труда и расширения зон обслуживания;
- уменьшения числа рабочих, не выполняющих нормы;
- упрощения структуры управления;
- механизации учетных и вычислительных работ;
- повышения уровня специализации производства.

Изменение внешних природных условий (горно-геологических условий добычи угля, нефти, руды, торфа и т. д., содержание полезных веществ).

Структурные изменения в производстве вследствие изменения:

- удельных весов отдельных видов продукции.
- трудоемкости производственной программы; доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- удельного веса новой продукции.

Список литературы

1. Устинов В. А. Экономика управления предприятием: учебное пособие. — Москва: ГАУ, 2005. — С. 128.
2. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие / О. В. Шатаева. — Москва: Директ-Медиа, 2015. — С. 129.

3. Семенов А. А. Производительность труда и перспективы экономического роста // Экономист. — 1995. — № 2. — С. 24–34.
4. Экономика предприятия / Под ред. проф. О. И. Волкова и доцента О. В. Девяткина. — 3-е издание, перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2007. — 601 с.

УДК 331.526

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

М. П. Кудрявцева, обучающийся

Ю. А. Галандина, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

В статье представлен анализ изменений, затронувших национальные проекты в Российской Федерации в 2020 году, связанных с распространением коронавирусной инфекции COVID-19.

Ключевые слова: национальный проект, пандемия.

Пандемия серьезно отразилась на исполнении национальных проектов. Среди многих изменений, произошедших за период, перечислим основные, затронувшие исполнение каждого проекта:

1) в июле был подписан указ о национальных целях развития России, на основании которого будут скорректированы целевые показатели национальных проектов и продлен срок их реализации до 2030 г.;

2) в связи с пандемией у правительства появилось право на перераспределение ассигнований в текущем году без внесения поправок в закон о бюджете;

3) в следующие два года планируется сокращение расходов на реализацию ряда проектов.

По официальным данным, представленным в таблице, процент исполнения расходов за I полугодие 2020 г. по четырем национальным проектам превысил 40 [1].

Уровень исполнения бюджетных ассигнований национальных проектов за I полугодие 2020 года, %

Наименование национального проекта	Уровень исполнения бюджетных ассигнований, %
<i>1</i>	<i>2</i>
Здравоохранение	55,1
Наука	47,6
Малое и среднее предпринимательство	47,3

Окончание табл.

1	2
Жилье и городская среда	44,7
Культура	35,6
Демография	35,3
Образование	28,4
Повышение производительности труда и поддержка занятости	28,3
Экология	21,8
Международная кооперация и экспорт	14,8
Цифровая экономика РФ	10,5

По национальному проекту «Демография» сокращены расходы по повышению квалификации женщин в период отпуска по уходу за ребенком в возрасте до трех лет, а также женщин, имеющих детей дошкольного возраста. Сокращены расходы на организацию профессионального обучения и дополнительного профессионального образования лиц в возрасте 50 лет и старше. В зоне риска находились показатели нацпроекта, связанные с инвестиционной деятельностью (строительство детских дошкольных учреждений, спортивных объектов) в связи с ограничениями по осуществлению строительных работ.

Несмотря на развитие электронных видов торговли, пандемия оказала негативное влияние на экспорт в этом году. Правительство России уменьшило планку по объему поставок промышленной продукции из РФ — одному из ключевых показателей нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» (во II квартале 2020 г. показатель сводной росписи на указанные цели сокращен на 17,2 %) после сокращения ориентира по числу занятых в малом и среднем бизнесе. Сокращение обусловлено в том числе увеличением бюджетных ассигнований резервного фонда Правительства Российской Федерации за счет перераспределения бюджетных ассигнований в сумме 9454,23 млн рублей.

Во II квартале был внесен 31 запрос на изменение паспортов проектов национального проекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости» в связи с пандемией. Произведено изменение финансирования, отмена и перенос сроков результатов, контрольных точек и мероприятий. В связи с перечисленными факторами прогнозируется высокий риск невыполнения назначений 2020 г.

На 2020 г. пришелся пик расходов на нацпроект «Здравоохранение» Аналитики полагают, что в дальнейшем поддержание регионами расходов на медицину на уровне текущего года маловероятно. Значительное влияние на достижение целей оказывают временные ограничения плановой работы в первичном звене здравоохранения и приостановление проведения диспансеризации и профилактических осмотров в связи с пандемией, повышенная нагрузка на службу скорой медицинской помощи, а также нарушение сроков периодичности диспансерных приемов.

По проекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» государственные МФО и самозанятые получили 12 млрд рублей на льготные микрокредиты для бизнеса [4]. В части антикризисных мер поддержки предпринимателей в 2020 г. в рамках проекта адаптирована программа субсидирования по ставке 8,5 %. В настоящее время по указанной программе заключено 7,7 тыс. кредитных соглашений на 466 млрд рублей [5].

В связи с пандемией по национальному проекту «Жилье и городская среда» на 1 мая введено 18,6 млн м², а это на пять процентов ниже показателя 2019 г. По поручению Президента Минстрой были предложены дополнительные меры поддержки, в том числе по субсидированию процентных ставок по кредитам застройщиков в рамках проектного финансирования под 5,5 % [3].

Согласно данным отчетов о реализации федеральных проектов национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», по состоянию на 1 июля 2020 г. планировалось достигнуть 80 результатов, из них достигнуто только 8, или 10 % [1].

В связи с перечислением в резервный фонд части бюджетных ассигнований национального проекта «Экология», существенно сократилось финансовое обеспечение проекта «Чистый воздух» (в 14,2 раза). Его реализация невозможна без проведения экологических экспертиз, которые трудноосуществимы в период пандемии.

Список литературы

1. Нацпроекты — последние и свежие новости сегодня и за 2020 год. — URL: <https://iz.ru/tag/natcproekty-0> (дата обращения: 19.10.2020)
2. Новости. Правительство России. — URL: <http://government.ru/news/39712/> (дата обращения: 19.10.2020)
3. Паспорт национального проекта «Жилье и городская среда». — URL: <http://base.garant.ru/72192510/> (дата обращения: 19.10.2020)
4. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». — URL: <http://base.garant.ru/72185938/#ixzz6aaU85tzg> (дата обращения: 19.10.2020)
5. Счетная палата: с начала года на нацпроекты. — URL: <https://futureussia.gov.ru/nacionalnye-proekty/scetnaa-palata-s-nacala-godana-nacproekty-potrtili-55-zaplanirovannyh-sredstv> (дата обращения: 19.10.2020)

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Е. Л. Лемешонок, магистрант

Научный руководитель Е. А. Стукаленко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет,

г. Новосибирск, Россия

Культура оказывает влияние на бесчисленное множество особенностей международной деловой коммуникации, что, в свою очередь, влияет на деловое партнерство, международные переговоры и глобальное управление бизнесом. В данной статье рассматриваются ключевые компоненты кросс-культурных проблем в международном бизнесе и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: международный бизнес, кросс-культурные проблемы, тенденции, стратегические решения.

Сегодня культурные различия в международном бизнесе играют важную роль. Они оказывают воздействие на эффективность всей международной деятельности, вследствие этого возникают кросс-культурные проблемы в международном бизнесе. К ним можно отнести противоречия в работе при новых социальных и культурных условиях, различия в стереотипах, обычаях и привычках. Одной из наиболее важных функций для компаний, ведущих бизнес на международном уровне, является коммуникация. В данной статье рассматриваются ключевые компоненты кросс-культурных проблем в международном бизнесе и предлагаются пути их решения.

Культура оказывает влияние на бесчисленное множество особенностей международной деловой коммуникации, что в свою очередь влияет на поведение потребителей, стратегические решения, политику свободной торговли, бренд, рекламу, деловое партнерство, международные маркетинговые переговоры и глобальное управление бизнесом.

В международном бизнесе факторы культурной среды создают определенные сложности. По этой причине оценка различий культур становится все более важной и острой темой для дискуссий.

В настоящее время в мире наблюдается тенденция увеличения числа контактов между представителями разных культур. На почве культурных различий возникают конфликты. Известный во всем мире специалист в области кросс-культурных проблем Ричард Льюис отметил, что проблема кросс-культурных противоречий в бизнесе появилась совсем недавно. Первыми странами, проявившими интерес к кросс-культурным вопросам в начале 70-х годов, были Дания, Нидерланды, Финляндия, США, Германия и Великобритания. Позже к ним присоединились и остальные страны Европы. Ричард Льюис считает, что кросс-культурные проблемы в бизнесе возникают не потому, что люди испытывают трудности при общении, а потому что они различны. Незнание особенностей общения представителя другой культуры может привести к потере бизнеса или утрате мотивации к бизнесу.

Стоит отметить, что нельзя смешивать национальную культуру с корпоративной и принимать решения в рамках второй культуры, во многом определяющей корпоративный рост.

Что касается переговоров с иностранными партнерами, следует учитывать национальные особенности оппонентов, их психологию, привычки и обычаи. Осведомленность в этих вопросах поможет найти с ними общий язык. Умение общаться с деловым партнером, понимание психологии другого человека, интересов другой организации можно считать одними из определяющих факторов в процессе ведения переговоров.

Профессор С. П. Мясоедов, ректор Института бизнеса и делового администрирования АНХ при Правительстве РФ, сформулировал два положения, которые помогут решить кросс-культурные проблемы в международном бизнесе. Во-первых, приезжающий в страну должен подстраиваться под местные условия, обычаи, традиции и нормы поведения. Во-вторых, в международном бизнесе продавец (экспортер) должен подстраиваться под культуру, традиции и обычаи покупателя (импортера).

В заключение отметим, что культура играет важную роль в мире бизнеса. Необходимо помнить о том, что пренебрежение к культурным различиям может нанести серьезный удар по международному бизнесу. Стоит уделить внимание универсальным правилам, которые позволят избежать кросс-культурных ошибок, что впоследствии может привести к потере потенциального партнера.

Список литературы

1. Данилова А. С., Федорова О. М., Здрестова-Захаренкова С. В. Развитие корпоративной культуры посредством эффективных коммуникаций организации / А. С. Данилова, О. М. Федорова, С. В. Здрестова-Захаренкова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. — 2016. — № 2 (53). — С. 41–45.
2. Гестеланд Р. Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе. Маркетинговые исследования, ведение переговоров, менеджмент в различных культурах / Отв. за выпуск С. В. Коломиец. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 158 с.
3. Гнатюк О. Л. Основы теории коммуникации: учебное пособие для студентов вузов. — Москва: КНОРУС, 2010. — 256 с.
4. Наумов А. И. Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. — 1996. — № 3. — С. 74–102.
5. Okoro E. CrossCultural Etiquette and Communication in Global Business: Toward a Strategic Framework for Managing Corporate Expansion // International Journal of Business and Management. — 2012. — No16.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

И. А. Мальцев, обучающийся

Научный руководитель Е. В. Лукина, канд. экон. наук

Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте РФ, Алтайский филиал
г. Барнаул, Россия

Проводится анализ развития инвестиционной привлекательности на территории Алтайского края. Рассматриваются риски и потенциал развития, рейтинги аналитических агентств и их экспертные оценки.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск, инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, инвестиционная инфраструктура.

Инвестиции служат одним из важнейших факторов развития социально-экономической системы страны в целом и отдельных регионов. Их объемы, направленность и эффективность определяют скорость модернизации основных производственных фондов, перспективы и конкурентоспособность региональной экономики.

Создание позитивного инвестиционного климата и активное привлечение инвестиций является приоритетной задачей для развития Алтайского края. Привлечение российских и иностранных инвестиций становится возможным при развитии инфраструктуры, создания системы информирования о существующих площадках и особых экономических зонах, позитивной динамики по основным социально-экономическим показателям.

На основании ежегодного аналитического исследования Национального рейтингового агентства Алтайский край в рейтинге инвестиционной привлекательности за 2019 г. относится к регионам с умеренной инвестиционной привлекательностью (IC7) наравне с Омской и Орловской областями. Методика НРА строится на основе совокупности факторов, влияющих на уровень рисков на территории данного региона.

Улучшение инвестиционной привлекательности возможно только при правильно спланированном управлении. Преобладающими видами экономической деятельности, согласно инвестиционной стратегии Алтайского края до 2025 года, являются сельское хозяйство, пищевая и химическая промышленность, машиностроение, лесная промышленность, а в последние годы и туризм.

Нужно отметить, что на территории Алтайского края успешно осуществляется множество глобальных инвестиционных проектов, в т. ч. в Бийске открылся новый производственный комплекс НАО «Эвалар»; осуществляется строительство кожевенного завода АО «Русская кожа». К стратегическим проектам Алтайского края относятся: особая экономическая зона «Бирюзовая Катунь», автотуристическая площадка «Золотые ворота».

К чертам, характерным для инвестиционной привлекательности Алтайского края, относятся: обширный потенциал природных ресурсов, развитость сельского хозяйства, наличие технологических площадок, достаточно высокий уровень социального и управленческого риска.

Алтайский край — это регион, которому требуются инвестиции, при грамотном их распределении они позволят совершить экономический прорыв региона, заключающийся в обновлении средств основного капитала, внедрении наукоемких производств, повышении качества жизни населения, развитии дорожной инфраструктуры.

В целях обеспечения развития инвестиционной привлекательности Алтайского края необходимо обеспечить опережающий рост инвестиций в основной капитал в сравнении со средним показателем по РФ. Для достижения опережающего роста и выполнения инвестиционной стратегии развития Алтайского края эксперты предлагают следующее:

1. Развитие инвестиционной инфраструктуры, увеличение количества площадок для запуска инновационных кластеров по схеме браунфилдов и гринфилдов.
2. Упрощение системы получения налоговых льгот и субсидий для организаций и инвесторов.
3. Массовое информирование о государственных программах и формах поддержки для малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Агаева В. Ю. Инвестиционная привлекательность региона: учеб. пособие / Л. К. Агаева, В. Ю. Анисимова. — Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. — 72 с.
2. Фефилов А. С. Оценка инвестиционной привлекательности Алтайского края / А. С. Фефилов, Е. М. Щетинина // Экономика. Профессия. Бизнес. — 2019. — № 1. — С. 71–75.
3. Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года: закон Алтайского края 21 ноября 2012 г. № 86-ЗС // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

И. М. Мелиев, обучающийся

Научный руководитель Е. В. Лукина, канд. экон. наук

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
г. Барнаул, Россия

В статье исследованы реализующиеся инвестиционные проекты, инвестиционный климат, выделены перспективные отрасли для вложения инвестиций, в т. ч. посредством государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, туризм.

Государственно-частное партнерство — юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления [3].

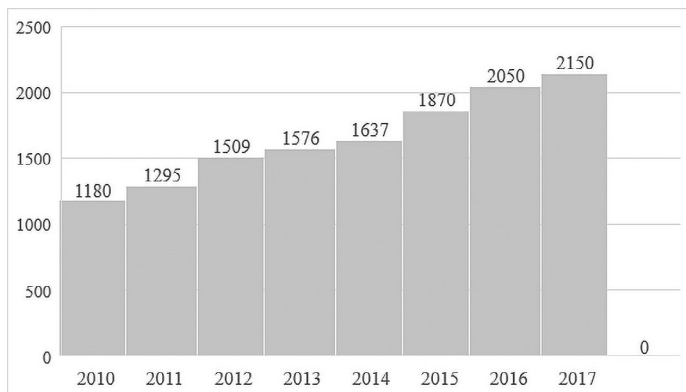
Актуальность данной темы заключается в том, что регионы для развития региональной экономики, улучшения инфраструктуры, а также развития конкурентоспособности привлекают частные инвестиции, что способствует укреплению взаимоотношений между государством и бизнесом и развивает государственно-частное партнерство.

Алтайский край создаёт благоприятные условия для привлечения частных инвестиций и реализации инвестиционных проектов на территории края в различных сферах: агропромышленный комплекс; пищевая и перерабатывающая промышленность; промышленность; туризм.

В последнее время в Алтайском крае активно развивается сфера туризма. На данный момент предлагается несколько крупных инвестиционных предложений в этой сфере общей стоимостью 64,092 млрд руб., а также большое количество проектов находится на стадии реализации или уже реализованы [1].

С каждым годом инвестиционная привлекательность в туристической сфере будет расти, т. к., по данным, динамика туристического потока в Алтайском крае показывает стабильный рост, и несмотря на нынешнюю эпидемиологическую обстановку, туристический поток в Алтайском крае продолжит расти, в связи с закрытием большинства внешних границ Российской Федерации, что должно положительно отразиться на привлечении частных инвестиций в сфере туризма и курортной деятельности (рис.) [2].

Динамика туристического потока в Алтайском крае за период 2010–2017 гг., тыс. чел. (по данным Управления Алтайского края по развитию туризма и курортной деятельности)



Безусловно, создание условий привлечения частных инвестиций и разделение рисков между бизнесом и органами власти может повлиять на изменение социально-экономического развития нашего города и края.

Список литературы

1. Инвестиционный портал Алтайского края. — URL: http://invest.alregn.ru/investment_offers/proposals/list/ (дата обращения: 23.10.2020).
2. Управление Алтайского края по развитию туризма и курортной деятельности. — URL: <https://alttur22.ru/news/smi-o-deyatelnosti-upravleniya/doc22ru-razvitie-turisticheskoy-otrasli-v-altayskom-krae> (дата обращения: 23.10.2020).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации. — URL: <http://old.economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/> (дата обращения: 23.10.2020).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

К. А. Михалева, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

Проведен анализ инвестиционных вложений в российскую недвижимость в период пандемии. Выявлены причины изменения инвестиций в недвижимость, а также представлены меры государственного регулирования данных изменений.

Ключевые слова: инвестиции в недвижимость, пандемия, государственное регулирование.

В период пандемии, вспыхнувшей в России в январе 2020 г., многие организации и бизнесмены оказались на грани банкротства. В этих условиях эксперты проанализировали влияние пандемии и введенных карантинных мер на инвестиционный бизнес в России.

За первое полугодие 2020 г. объем инвестиций в недвижимость России в сравнении с первым полугодием 2019 г. увеличился на 29 % и составил 122 млрд рублей.

По результатам первого полугодия 2020 г. наблюдается положительная динамика роста объема инвестиций за последние три года. Объем инвестиций в недвижимость в России за последние два года вырос примерно на 56 %. Такой рост связывают с наступлением кризиса. То есть, как показали кризисы 2008 и 2014 гг., лучшее сбережение денежных средств — это инвестиции в недвижимость. Недвижимость всегда была и остается понятным средством сохранения накоплений. А при условиях снижения ипотечной ставки привлекательность инвестиций в недвижимость еще больше возрастает.

Объем инвестиций за второй квартал 2020 г. сократился примерно на 3 % по сравнению со вторым кварталом 2019 г. Это вызвано введением жестких ограничительных мер из-за усилившейся пандемии. Введение данных мер также сказалось на сокращении объема инвестиций в основной капитал, потребительских расходов и промышленного производства.

В общем объеме инвестиций в недвижимость большую долю заняли российские инвесторы. Они обеспечили 90,7 % общего инвестиционного объема [1]. Росту иностранных инвестиций препятствуют валютные и политические риски, вызванные ограничительными мерами.

Обычно наибольшая инвестиционная активность в период кризиса наблюдается в крупных городах. Таким образом, доля инвестиций, приходящихся на Московскую область, составила 85 %, Санкт-Петербург занял 13 %. Соответственно 2 % инвестиций в коммерческую недвижимость пришлось на регионы (рис. 1).

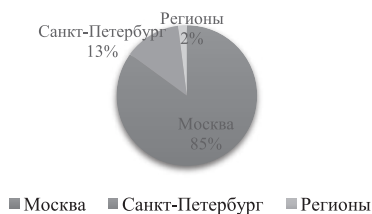


Рис. 1. Региональное распределение инвестиций в России, % [4]

Что касается распределения инвестиций по количеству сделок, то наибольшее количество сделок было заключено с активами стоимостью до 20 млн долларов. Более крупные сделки заняли практически равные доли. Сделки стоимостью 21–50 млн долл. составили 26 %, а стоимостью 51–100 млн дол-



Рис. 2. Распределение инвестиций по количеству сделок в России, % [4]

Наибольший интерес инвесторов привлекают именно высококачественные объекты торговой недвижимости в Московской области и Санкт-Петербурге. Данный интерес связан с уверенностью инвесторов, что после снятия карантинных мер данные объекты покажут довольно динамичное восстановление. Инвестиции в гостиничную недвижимость в период пандемии зависят только от спроса на туристические услуги в России.

Также интерес инвесторов привлекает высококачественная офисная недвижимость и складские активы [4].

Несмотря на пандемию и сложившуюся кризисную ситуацию, инвесторы стремятся пополнить портфель высококачественными объектами недвижимости, которые служат хорошим способом сохранения денежных средств и сбережений во время кризиса.

Список литературы

1. Доля иностранных инвестиций в российскую недвижимость. — URL: https://finance.rambler.ru/realty/44_933_234-dolya-inostrannyh-investitsiy-v-rossiyskuyu-ndvizhimost-upala-v-2-5-raza/ (дата обращения: 27.11.2020)

2. Инвестиции в коммерческую недвижимость России. — URL: https://finance.rambler.ru/realty/44_955_846/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения: 27.11.2020)
3. Инвестиции в недвижимость России, II кв. 2020. — URL: https://www.cbre.ru/ru-ru/research-and-reports/II---202_000 (дата обращения: 27.11.2020)
4. Инвестиции в России 1 полугодие 2020. — URL: <https://www2.colliers.com/ru-RU/Research/Moscow/h1-Investment-2020> (дата обращения: 27.11.2020)

УДК 330.1

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

В. С. Поздеева, обучающийся

*Научный руководитель Н. А. Попова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной статье рассматриваются теоретические и практические аспекты анализа деловой активности. Даны рекомендации по повышению деловой активности организации.

Ключевые слова: деловая активность, оборачиваемость, рентабельность, индекс деловой активности, дебиторская задолженность.

В динамично развивающейся экономике перед организациями стоит задача достижения положительной динамики роста деловой активности как фактора обеспечения их конкурентоспособности и экономической безопасности.

Деловая активность — это понятие многогранное, не имеющее единого толкования среди экономистов. На наш взгляд, деловая активность характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации.

Для оценки деловой активности используются качественные и количественные критерии. Качественными являются широта рынков сбыта, деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товаров. К количественным относятся многочисленные показатели, основными из них являются оборачиваемость средств и рентабельность.

Практическая часть исследования посвящена ПАО «Детский мир» — крупнейшему розничному оператору торговли детскими товарами в России и Казахстане. Сеть магазинов «Детский мир» является игроком № 1 с оборотом в 2019 г. 128,8 млрд руб, что выше показателя прошлого года на 16 %. Доля организации на рынке детских товаров составила 23 % по итогам 2019 г., что выше на 3,2 % показателя 2018 г.

Для развития своего бренда ПАО «Детский мир» ежегодно проводит рекламные кампании. Регулярно устраивает детские праздники, показы мод, конкурсы. По согласованию с поставщиками предлагаются скидки и распродажи товаров.

Анализ количественных показателей деловой активности показал ее снижение. Так, рентабельность используемых ресурсов имеет тенденцию к снижению. Рентабельность продаж достигла 10,01 % в 2019 г., что ниже прошлого года на 0,12 %. Наблюдается замедление оборачиваемости всего капитала организации, о чем свидетельствуют данные таблицы.

Для общей оценки деловой активности используется индекс деловой активности, рассчитанный по следующей формуле:

$$\text{ЭР} = R \times K_{\text{об.}}$$

где R — рентабельность продаж, %;

$K_{\text{об.}}$ — Коэффициент оборачиваемости капитала

Показатели деятельности ПАО «Детский мир» за 2018–2019 гг.

Показатель	2018	2019	Отклонение (+/–)
Рентабельность продаж, %	10,13	10,01	–0,12
Коэффициент оборачиваемости капитала	1,70	1,43	–0,26
Индекс деловой активности	17,18	14,35	–2,83

Индекс деловой активности в отчетном году снизился на 2,83. Это произошло из-за снижения рентабельности продаж ПАО «Детский мир» и коэффициента оборачиваемости капитала.

Таким образом, результаты проведенного исследования показали снижение деловой активности в 2019 г. по сравнению с 2018 г., что привело к ухудшению его финансового состояния. Выявлены проблемы с платежеспособностью и ликвидностью, недостатки в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью, что характеризует финансовое состояние организации как неустойчивое.

Для повышения деловой активности организации необходимо ускорить оборачиваемость капитала и повысить рентабельность. Это можно осуществить посредством сокращения времени нахождения средств в дебиторской задолженности, а также с помощью повышения уровня маркетинговых исследований, а именно организации эффективной рекламы.

Для этого рекомендуется использование информационных технологий — приобретение программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» в ООО Консалтинговая группа «Лекс». Расчеты показали, что ее внедрение позволит снизить затраты времени на управление дебиторской задолженностью на 20 %.

Список литературы

1. Серых С. А. Оценка деловой активности предприятий / С. А. Серых // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. статей по мат. XXVII Междунар. студ. науч.-практ. конф. [Электронный

- ресурс]. — 2014. — № 12 (27). — URL: [http://sibac.info/archive/economy/12\(27\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/12(27).pdf). (дата обращения: 08.10.2020).
2. Годовая отчетность Детского мира 2018 // Официальный сайт. — URL: <https://ir.detmir.ru/wp-content/uploads/2019/05/Annual-report-2018-russian.pdf> (дата обращения: 05.11.2020).
 3. Годовая отчетность Детского мира 2019 // Официальный сайт. — URL: https://ir.detmir.ru/wp-content/uploads/2020/07/Annual-report-2019-RU_2020-07-02.pdf (дата обращения: 05.11.2020).

УДК 338.31

О НЕОБХОДИМОСТИ ВЫЯВЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

А. А. Пугач, обучающийся

*Научный руководитель Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Рассмотрена необходимость разработки способов выявления дополнительных резервов предприятия для ведения не только дальнейшей безубыточной деятельности, а также повышения эффективности его деятельности на сложном этапе развития, либо в период кризиса. Актуальность рассматриваемой темы обусловлена кризисной ситуацией как на отечественном, так и на мировых рынках.

Ключевые слова: ресурсы, внутренние резервы, эффективность.

Под резервами повышения эффективности деятельности понимаются не реализованные или не в полной мере реализованные ресурсы и возможности предприятия, находящиеся в наибольшей степени готовности к применению, а также не реализованный потенциал повышения эффективности функционирования предприятия.

Современный рынок отличается высоким уровнем конкуренции среди субъектов бизнеса. Основой успешного функционирования предприятий является повышение эффективности и результативности работы. Однако, работая в стандартных условиях (растущей конкуренции, повышения цен на сырье и материалы, инноваций и пр.) и, тем самым, вкладывая дополнительные средства в развитие предприятия, руководители иногда не задумываются о скрытых потенциалах собственного бизнеса. Периодически возникают нестандартные ситуации на рынке — кризисные ситуации, когда нет возможности вложить дополнительные средства в развитие предприятия. И перед руководителем компании стоит задача — в сложившихся условиях сохранить и приумножить свою долю на рынке и, как следствие, прибыль. Для этого необходимо рациональное и эффективное использование уже имеющихся ресурсов предприятия и определить максимальные потенциальные возможности предприятия.

Для выявления нереализованных ресурсов необходимо провести тщательный анализ всех аспектов текущей деятельности и акцентировать внимание на ее слабых местах. Таким образом, разница между фактическим использованием имеющихся ресурсов и потенциально возможным и будет резервом повышения эффективности.

Эффективность работы предприятия во многом определяется его умением приспосабливаться к текущей ситуации на рынке не только за счет дополнительного вложения средств в развитие бизнеса, но и выявления собственных резервов повышения эффективности деятельности.

Список литературы

1. Богатюк М. С., Бармотина Ю. В. Влияние результатов анализа деловой активности на принятие управленческих решений экономического субъекта малого бизнеса // Сборник статей и тезисов докладов V Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. — 2018. — С. 171–175.
2. Кулешова Т. А., Титаренко Б. П. Резервы повышения эффективности деятельности предприятия // Интернет-журнал «Науковедение». — Т. 8. — № 2 (2016) [Электронный ресурс]. — URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/79EVN216.pdf> (дата обращения: 16.11.2020).
3. Козлова М. И. Системная характеристика резервов повышения эффективности деятельности предпринимательских структур в условиях рынка // Современные научные исследования и инновации. — 2012. — № 5 [Электронный ресурс]. — URL: http://web.snauka.ru/issues/2012/05/12_730/ (дата обращения: 16.11.2020).

УДК 658.152

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПОТОКАМИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

К. В. Романова, обучающийся

*Научный руководитель О. А. Голикова, ст. преподаватель
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ),
г. Липецк, Россия*

В статье раскрывается представление о финансовой деятельности предприятия, основой которой выступает денежный поток. Рассмотрена сущность прямого и косвенного методов анализа. В результате предложены методы оптимизации движения денежного потока на предприятии.

Ключевые слова: денежные потоки, анализ движения денежных потоков, прямой метод, косвенный метод.

Для анализа результатов работы предприятия, планирования его развития необходимо иметь полное представление о финансовой деятельности. Финансовая деятельность выражается через денежные потоки. На современном этапе управление денежными потоками является основой функционирования любого предприятия.

Актуальность темы заключается в том, что эффективность деятельности предприятия зависит от организации системы управления потоками денежных средств, которые направлены на сохранение устойчивого финансового состояния организации и ее платежеспособности.

Цель исследования — изучение сущности, классификации, состава и методов оценки денежных потоков, анализ и управление денежными потоками в ООО «Избердей» и разработка рекомендаций по совершенствованию управления ими.

Объектом исследования является ООО «Избердей».

Предметом исследования являются данные о движении денежных средств в ООО «Избердей» за 2017–2019 гг.

Существуют различные трактовки понятия «денежный поток». Изучению данного вопроса посвятили свои работы российские и зарубежные ученые, среди которых можно выделить М. В. Моисеева, Дж. К. Ван Хорн, С. И. Крылова, Л. А. Сорокину, И. А. Бланка и др.

Денежный поток — это комплекс рассчитанных за период времени размера притока и оттока денежных средств, который помогает получить объективную, точную, своевременную оценку направления расходования и поступления денег. Чтобы увидеть динамику, необходимо рассчитать темп роста и прироста.

Важным моментом оценки финансового состояния предприятия является оценка и анализ движения денежных средств за период. Анализ движения денежных потоков осуществляется на основании данных отчета о движении денежных средств. При помощи анализа можно сделать более обоснованные выводы: из каких источников и в каком объеме были получены денежные средства предприятием; способно ли предприятие отвечать по своим текущим обязательствам; хватает ли собственных средств для осуществления инвестиционной деятельности; каковы основные направления использования денежных средств. Для оценки денежных потоков существуют два метода: прямой и косвенный. Прямой метод базируется на перемещении денежных средств: показывает главные источники притока и оттока. Сущность косвенного метода заключается в преобразовании величины чистых доходов в величину денежных средств.

Анализ динамики и структуры денежных потоков ООО «Избердей» показал:

- в 2019 г. поступления по текущей деятельности возросли на 20 %, по финансовой деятельности снизились на 4 %, а поступления по инвестиционной деятельности увеличились в 6 раз;

- платежи по текущей деятельности возросли на 31 %, платежи по финансовой деятельности снизились на 99,9 %, а по инвестиционной деятельности — увеличились на 12,35 %;

- в структуре денежных потоков предприятия преобладают поступления и платежи по текущей деятельности;

— по итогам сопоставления оттоков и притоков денежных средств в 2017 г. и 2019 г. наблюдаются положительные чистые денежные потоки по всем 3 видам деятельности предприятия, а в 2018 г. — отрицательное сальдо денежных потоков.

В результате исследования был выявлен важный и сложный этап управления денежными потоками — их оптимизация: 1) сбалансирование объемов денежных потоков — обеспечение денежными потоками в целом и по отдельным направлениям: текущей, финансовой и инвестиционной деятельности; 2) синхронизация денежных потоков во времени, которая направлена на обеспечение более четкой зависимости между входящими и исходящими денежными потоками; 3) максимизация чистого денежного потока — в результате роста чистого денежного потока достигается повышение темпов экономического развития предприятия, снижения зависимости от внешних источников финансирования, рост рыночной стоимости предприятия.

Таким образом, эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим показателем финансового состояния предприятия, предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов его финансово-хозяйственной деятельности в целом.

Список литературы

1. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. — Киев: Ника-центр, 2018. — 753 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. — Москва: Финансы и статистика, 2017. — 800 с.
3. Сорокина Л. А. Анализ денежных потоков на предприятии / Л. А. Сорокина. — Москва: ЮНИТИ, 2018. — 216 с.

УДК 330.33

ПРИЧИНЫ КРИЗИСА В РОССИИ В 2014–2015 ГГ.

И. А. Серов, обучающийся

*Научный руководитель В. Н. Соловьева, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье указаны негативные тенденции в российской экономике накануне кризиса 2014 г. Рассмотрена зависимость российской экономики от добычи и экспорта энергоресурсов, причины экономического кризиса в стране.

Ключевые слова: экономический кризис, инфляция, антироссийские санкции.

Негативные тенденции в российской экономике начались в 2012 г., когда был отмечен более медленный рост ВВП впервые после кризиса 2008–2009 гг.

(3,4 % по сравнению с 4,3 % в 2011 г.). С 2013 г. в экономике России наблюдался резкий спад, падение курса рубля по отношению к доллару (на 250 %), значительное сокращение отечественных инвестиций. В период с января по сентябрь 2014 г. инвестиции в основной капитал снизились на 2,5 % по сравнению с аналогичным периодом 2013 г., и в последующие месяцы снижение продолжилось [1, с. 9].

Причины экономического кризиса в России 2014 г.:

- обострение структурных проблем российской экономики;
- серьёзная напряженность в отношениях между Россией и Западом, которая привела к «санкционной войне»;
- резкое падение цен на нефть во второй половине 2014 г.

Дисфункция российской экономической системы была связана с тем, что существующая ресурсная экономическая модель достигла пределов своего потенциала. Зависимость российской экономики от добычи и экспорта энерго-ресурсов велика — около 70 % экспортных доходов, 50 % доходов бюджета и 20 % ВВП [1, с. 10]. К основным факторам, препятствовавшим инвестициям и модернизации, можно было отнести неэффективную и коррумпированную систему государственного управления, а также институциональную и правовую среду в России, связанную с непропорционально высокими затратами на ведение бизнеса.

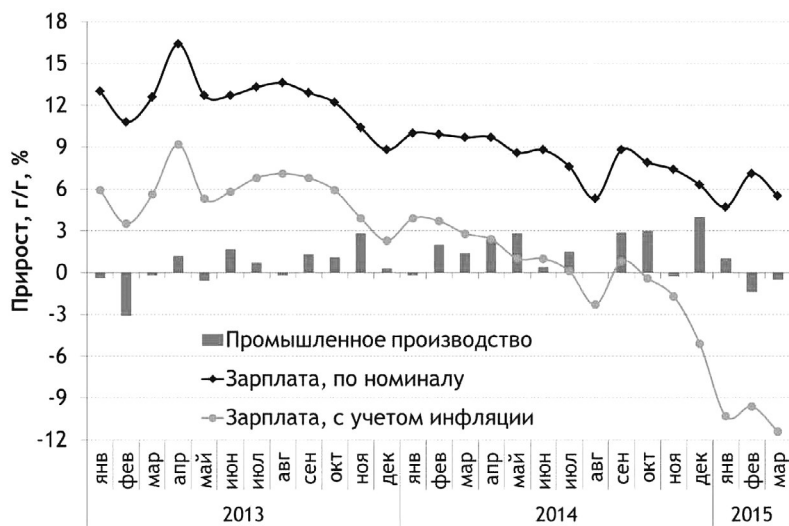
Кризис на финансовом рынке России, начавшийся в середине декабря 2014 г., выявил реальные масштабы экономических проблем, которые нарастали в России в течение нескольких лет. В течение 2014 г. основные макроэкономические показатели России значительно ухудшились, резко снизились цены на большинство сырьевых товаров. Падение цен на нефть и энергоносители произошло не только из-за снижения мирового спроса, но и из-за увеличения её добычи в таких странах, как США и Канада. Цены на нефть упали на 50 %. Если в 2012–2014 гг. цена находилась в диапазоне 100–115 долл. за баррель, то в декабре 2014 г. она составила уже 56,5 долл. за баррель при росте мировых объёмов добычи нефти и усилении конкуренции на нефтяном рынке. Отмечалось в мире и увеличение инвестиций в возобновляемые источники энергии [1].

Основным фактором значительного роста инфляции с 6,5 % в 2013 г. до 11,4 % было снижение курса рубля. Инфляция в России впервые за шесть лет достигла двузначного уровня. Валютные резервы России сократились более чем на 120 млрд долл. США. По данным ЦБ РФ, в 2014 г. из России было выведено капитала на сумму более 150 млрд долл. США [1, с. 12].

Глубокий кризис в отношениях России с Западом, вызванный аннексией России Крыма, повлиял на экономику России, серьёзно подорвав международный имидж страны и спровоцировав введение «антироссийских санкций» и более высокий отток капитала из России. Для многих ключевых российских банков и компаний был ограничен доступ к западным источникам финансирования. Инвестиции в основной капитал в 2014 г. в целом сократились на 2,7 %, в том числе сильнее всего в следующих отраслях: строительная (–9 %); транспортная (особенно железнодорожная) (–8 %); металлургия (–10 %) [2].

Скачок инфляции в декабре 2014 — январе 2015 гг. привёл к заметному снижению реальной заработной платы в промышленности (рис.) [2, с. 10].

Динамика промышленного производства и средней зарплаты в России, 2013–2015 гг.



Внутренние источники экономического роста в России также были исчерпаны в последние годы, так как производственные мощности достигли своих пределов. Необходимы были масштабные реформы на основе дополнительных инвестиций и модернизации производства с помощью новых технологий и новых методов управления.

Список литературы

1. The economic and financial crisis in Russia background, symptoms and prospects for the future. — URL: https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/raport_crisis_in_russia_net.pdf (дата обращения: 13.12.2020).
2. Вхождение России в кризис (конец 2014 — начало 2015 года) Бюллетень социально-экономического кризиса в России 1 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/5479.pdf> (дата обращения: 01.10.2020).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМ В СФЕРЕ ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ

Е. А. Суркова, обучающийся

*Научный руководитель Р. К. Крайнева, канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия*

В современном мире информационные технологии внедряются практически во все сферы нашей жизни, в том числе в сферу образовательной деятельности. В статье отражены основные причины резкого экономического подъема в онлайн-образовании, а также основные факторы принятия или непринятия потребителем такого формата учебного процесса. Рассмотрены позитивные и негативные аспекты онлайн-образования, а также проведен анализ онлайн- и оффлайн-образования. Тема является актуальной, поскольку онлайн-образование — это новый виток в образовательном пространстве, который помогает разнообразить учебный процесс, сделать его наиболее эффективным и удобным для большинства людей разного возраста по всему миру.

Ключевые слова: экономика, информационные технологии, онлайн-образование, курсы, интернет.

За последние 5 лет сфера информационных технологий уже достаточно глубоко проникла в экономику. Сейчас почти в каждой отрасли можно встретить нововведения, связанные с развитием IT-технологий и внедрением их во все сферы человеческой жизни.

В 2020 г. мир столкнулся с новой коронавирусной инфекцией, которая распространилась по миру с огромной скоростью, мировая экономика пережила резкий спад в одних отраслях и невероятный скачок в других. Одной из сфер, в которой произошел подъем, оказалось онлайн-образование. Сегмент онлайн-образования, включающий различные площадки с курсами, видео-лекциями, вебинарами, онлайн-тестами и прочими составляющими учебного процесса, нашел своих клиентов именно благодаря изоляции. Многие годы различные онлайн-проекты с большим трудом и маленьким охватом потенциальных потребителей пытались завоевать одобрение общественности. Однако, когда большинство людей оказались на самоизоляции, а потребность в обучении никуда не исчезла, отношение к онлайн-образованию резко изменилось в лучшую сторону (табл.).

Отметим, что первые попытки организовать процесс обучения с помощью ресурсов интернета были предприняты еще в 1980-х годах. Однако первым реальным успехом в этой области был проект Мичиганского университета, в 1992 году разработавшего индивидуальный подход к обучению в интернете с помощью компьютера. Позже компания Blackboard создала специальную платформу для размещения и управления онлайн-курсами (1997 г.). В России официально онлайн-образование появилось только в 1997 г., когда вышел специальный приказ Министерства образования РФ, который разрешал использование онлайн-площадок с целью обучения.

Позитивные и негативные аспекты онлайн-образования

Позитивные аспекты	Негативные аспекты
<p>1. Онлайн-образование дает возможность обучаться в любой точке Земли при наличии связи, что упрощает жизнь школьникам и их родителям. Ведь время, затрачиваемое на дорогу, очень ресурсозатратно и снижает эффективность учебного процесса. Также онлайн-образование — это отличный вариант обучения для людей с ограниченными возможностями. Образование в интернете стирает рамки и ограничения для любого человека. Помимо этого, такой вариант обучения наиболее комфортен для людей, которым сложно находиться в обществе.</p> <p>2. В России огромное количество выпускников школ оказались летом 2020 г. на карантине прямо перед началом выпускных экзаменов. В этой связи имели популярность онлайн-школы, такие, как «Умскул», «Фоксфорд», «Сотка» и другие, которые на протяжении многих лет готовят ребят по всей России к ЕГЭ. Отметим, что такая методика подготовки не только удобнее, но и эффективнее, поскольку у каждого ребенка даже из отдаленных уголков нашей страны появляется возможность заниматься с лучшими преподавателями топовых школ и вузов крупных городов. Более того, выпускник находится в стрессовом состоянии в период подготовки, а домашняя атмосфера делает процесс обучения наиболее благоприятным.</p> <p>3. Финансовый вопрос, так как часто у онлайн-репетиторов цена за занятие гораздо ниже, чем у тех, кто занимается очно</p>	<p>Во-первых, ученик находится вне коллектива. Порой в процессе обучения ребенку важно чувствовать поддержку или конкуренцию, которую получаешь от тех, с кем учишься. В онлайн-формате это, если и возможно, то гораздо менее ощутимо и плодотворно.</p> <p>Во-вторых, многим людям сложно организовать время, а дом и его атмосфера еще больше расслабляют и не дают сосредоточиться на учебе. Кроме того, онлайн-образование предполагает активное и длительное пользование гаджетами. А их вред нельзя не брать во внимание. Зрение и осанка — это те аспекты, которые больше всего страдают от долгого пребывания перед ноутбуком/телефоном/компьютером.</p>

Опыт этого года, когда школьники и студенты долгое время находились на дистанционном обучении, показал, что наиболее эффективным и удобным является процесс обучения, сочетающий в себе онлайн- и офлайн-форматы. Это подтвердили результаты опроса, проведенного среди выпускников, учеников школ и студентов вузов. Теоретическую информацию легче воспринимать в комфортных для себя условиях. А вот практические навыки гораздо удобнее отрабатывать «вживую», когда рядом есть учитель-наставник и атмосфера располагает к учебе. Кроме того, есть ряд направлений деятельности, научиться которым удаленно нельзя: медицина, прикладные дисциплины и др.

В заключение хочется сказать о том, что сфера онлайн-образования только начала развиваться. В текущей ситуации она получила мощный толчок для дальнейшего развития и принятия ее людьми различных поколений. Однако необходимо своевременно подстраиваться под обстоятельства, ограничения и барьеры, неизбежно возникающие в динамичной среде, чтобы найти идеальный баланс между новым и прогрессивным подходом и классическим способом, проверенным годами.

Список литературы

1. Корнеева Е. Н., Крайнева Р. К., Федосеева О. Ю. Современная экономика: индустрия 4.0 и роль образования для ее развития // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. — 2020. — Т. 2. — № 1 (45). — С. 122–130.
2. Sherstobitova A., Shmatko A., Krayneva R. (2019). Leading approaches to managing innovations in the 21st century // Proceedings of the 4th International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL).
3. De Luna Gallardo G., Korneeva E., Strielkowski W. (2016). Integration of migrants in the EU: lessons and implications for the EU migration policies // Journal of International Studies. — 2016. — № 9 (2). — P. 244–253.
4. Петькова Ю. П. История развития дистанционного образования. Положительные и отрицательные стороны МООС // Успехи современного естествознания. — 2015. — № 3. — С. 199–204 [Электронный ресурс]. — URL: http://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=34_763 (дата обращения: 20.11.2020).

УДК 331.526

КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМ

А. О. Тюленева, обучающийся

*Научный руководитель Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведен анализ конкурентоспособных преимуществ фирм. Автором определены факторы, которые влияют на конкурентоспособность предприятий на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, факторы конкурентоспособности, преимущества, конкурент, эффективность.

Конкурентоспособность фирм — такая экономическая категория, которая показывает состояние, характеризующее реальную либо предполагаемую возможность выполнения функциональных обязанностей в условиях противодействия конкурентов.

Факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия, выглядят следующим образом: динамика масштабов долгосрочного спроса, динамика структуры спроса, технологические инновации, маркетинговые инновации, динамика лидерства, динамика эффективности, покупательские предпочтения, государственное регулирование рынка.

Также на конкурентоспособность фирмы оказывает влияние ряд факторов, которые можно разделить на группы:

- 1) цели, которые ставит перед собой фирма;
- 2) ресурсы, которыми располагает фирма;

3) факторы внешней среды.

От нижеприведённых факторов зависит, действительно существует угроза со стороны возможного появления на рынке конкурентов и насколько она серьезна:

1) барьеры для входа;

2) ожидаемая реакция предприятия на вновь входящих в отрасль.

Угроза входа на рынок оппонента может меняться с темпами изменений рыночных экономических условий.

Причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности фирмы называется фактором конкурентоспособности предприятия.

Факторы, которые выделяют при оценке возможностей фирмы по сравнению с конкурентами, подразделяют на технические и организационные возможности повышения качества работы предприятия и её совершенствования. Не менее важна роль технической оснащённости производства на предприятии. Также сюда можно отнести и психологический фактор.

Факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособные преимущества предприятия, разделяют на внешние и внутренние.

Внешние факторы представляют собой:

— факторы производства, которые влияют на формирование конкурентно-преимущества организации в течение всего ее производственного процесса;

— активность конкурентов;

— факторы спроса, которые характеризуют спрос, его величину и динамику;

— наличие родственных и поддерживающих отраслей в экономике страны;

— действия правительства;

— степень приватизации предприятий данной отрасли;

— случайные события.

Внутренние факторы включают в себя рыночную и экологическую эффективность, а также эффективность издержек.

Изменение внутренних факторов оказывает воздействие на конкурентоспособность любого предприятия. Конкурентоспособные преимущества фирмы также зависят от эффективной работы менеджмента, а именно работы менеджеров; способности руководителя создавать и осуществлять стратегию предприятия и приспосабливаться к проявлениям внешней среды; осуществлять централизованную систему контроля и учета; подбирать высокопрофессиональные кадры.

Термин «конкурентоспособность» применим относительно не только предприятия, но и продукции, услуги.

Изучением конкурентоспособных преимуществ фирм занимаются специалисты не только в области микро- и макроэкономики, но и в области маркетинга, менеджмента, товароведения. Таким образом, базовым понятием конкуренции является конкурентоспособность предприятия.

Список литературы

1. Иванова Е. А. Оценка конкурентоспособности предприятия. — Москва: Феникс, 2008. — 298 с.
2. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг. — 2-е изд., перераб и доп. — Москва: Высшее образование, 2009. — 460 с.
3. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата. — Москва: Юнити, 2008. — 715 с.

УДК 339.37

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Д. В. Фролов, аспирант

*Научный руководитель З. А. Капелюк, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Представлен анализ основных тенденций в сфере оптовой и розничной торговли России. Автором сделаны выводы по развитию сферы розничной торговли, дана оценка динамики рассмотренных показателей за период 2015–2018 гг.

Ключевые слова: российский рынок, оптовая и розничная торговля, анализ рыночных тенденций.

Показатели, характеризующие развитие внутренней и внешней торговли государства, косвенно отражают уровни богатства страны и благосостояния общества. Розничная торговля — покупательную способность населения, его экономические ожидания и возможности приобрести необходимые товары и услуги; оптовая торговля — хозяйственную активность субъектов бизнеса, стадии развития экономики; экспорт — структуру экономики, насыщенность внутреннего рынка отечественной продукцией; востребованность национального продукта по уровню качества и потребительским характеристикам; импорт — уровень продовольственной безопасности страны; слабые сферы отечественной экономики; зависимость отечественной экономики от промышленности зарубежных стран [1].

Российский рынок розничной торговли на современном этапе характеризуется следующими тенденциями.

1. Общие тенденции развития:

В 2018 г. в оптовой и розничной торговле, а также ремонтом автотранспортных средств и мотоциклов было занято 13,67 млн человек, т. е. 19,1 % от работающих по всем видам деятельности. Среднегодовая численность за 2018 г. в целом по России сократилась, но темпы спада в торговле меньше общероссийского показателя на 0,27 %, что указывает на способности торговой деятельности адаптироваться к кризисам.

Среднемесячная заработная плата работников торговли в 2018 г. составила 35 444 рубля, что ниже средней зарплаты по всем видам деятельности за 2018 г. на 18,94 %, в среднем за 2015–2018 гг. — на 19 %. За период 2015–2018 гг. заработная плата торговых работников ежегодно прирастала на 9,48 %.

Большинство работников оптовой и розничной торговли, сферы ремонта автотранспортных средств и мотоциклов имеют среднее профессиональное образование (47,2 %). Примерно равны доли работников с высшим (26,1 %) и средним общим (23 %) образованием. Меньше всего имеют основное среднее образование (3,5 %) и не имеют общего (0,2 %). В сравнении со всеми занятыми по РФ, в торговле меньше работников с высшим образованием (на 8,1 %), больше — со средним профессиональным (на 2,2 %) и со средним общим (5,8 %) образованием. Работники сферы розничной торговли, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, как и большинство участников данного бизнеса, имеют схожее распределение по уровню образования, как в среднем по торговле: 46,9 % — имеют среднее профессиональное, 25,2 % — среднее общее, 24 % — высшее, 3,7 % — основное общее и 0,2 % — не имеют основного общего образования.

Произведено внутреннего валового продукта (ВВП) в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов в 2018 г. 13 258,5 млрд рублей или 12,76 % от общего показателя. За 2015–2018 гг. ежегодно ВВП по отрасли увеличивался на 3,9 % или 482,1 млрд рублей, что меньше темпа роста ВВП по всем отраслям России на 3,8 % [2].

2. Основные тенденции развития в сфере розничной торговли.

Количество хозяйствующих субъектов сферы розничной торговли, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, на конец 2018 г. составило 290,3 тыс. ед., или 22,7 % от всех предприятий торговли, и 6,9 % от численности всех предприятий и организаций России. За 2015–2018 гг. наблюдается ежегодное сокращение числа предприятий розничной торговли, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, на 9,5 % или 32,2 тыс. ед. Это меньше темпов спада по всей сфере торговли на 0,4 %, но больше среднероссийского показателя на 3,6 %.

Оборот розничной торговли РФ к 2018 г. достиг 31 579,4 млрд рублей в действующих ценах. За 2015–2018 гг. ежегодный прирост составил 4,7 % или 1350,9 млрд рублей. Доля продаж пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий в розничном обороте равна 48,3 %, непродовольственных товаров — 51,7 %. При этом оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями к 2018 г. вырос до 15 055,4 млрд рублей (средний прирост за 4 года составил 3,9 % или 547,7 млрд рублей), а оборот розничной торговли непродовольственными товарами в 2018 г. достиг 16 523,9 млрд рублей, в среднем за 2015–2018 гг. ежегодно прирастая на 5,4 % или 803,1 млрд рублей.

Однако в физическом объеме наблюдается спад российского оборота розничной торговли. Индекс физического объема за 2018 г. меньше показателя 2015 г. на 1,5 %, что указывает на снижение реальных объемов розничных продаж по Российской Федерации [2].

Список литературы

1. Капелюк З. А. Показатели эффективности использования ресурсного потенциала торговых организаций / З. А. Капелюк, Д. В. Фролов // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2020. — № 3 (33). — С. 16–21.
2. Торговля в России. 2019: стат. сб. / Росстат. — Москва, 2019. — 228 с.

УДК 336.6

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

В. А. Ханоян, обучающийся

Научный руководитель А. Ю. Тарасова, канд. экон. наук, доцент

Алтайский государственный университет (АлтГУ),

г. Барнаул, Россия

В статье показана сущность оборотных средств. Автором проведен анализ основных финансовых проблем формирования и использования оборотных средств, кратко определены пути их решения.

Ключевые слова: оборотные средства, управление, денежные средства, инфляция.

Формирование грамотной и рациональной политики управления оборотными средствами сегодня играет важную роль в обеспечении устойчивого развития предприятия. Ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость — индикаторы стабильности предприятия, которые зависят именно от эффективности управления оборотными средствами, являющейся ключевым элементом успешности бизнеса.

Следовательно, проблема эффективного управления оборотными средствами сегодня является крайне актуальной.

Обратим внимание на то, что частью имущества предприятия являются непосредственно оборотные средства, а условием эффективной деятельности предприятия является их состояние и эффективность использования.

Движение и кругооборот — это то, что характерно для оборотных средств [1, с. 145]. Их кругооборот объясняется движением от сферы обращения до сферы производства, а далее обратно в сферу обращения.

Обеспечение наличия в каждый момент времени денежных средств — это основная финансовая проблема в управлении оборотными средствами. Денежные средства необходимы для оплаты счетов поставщикам, выплат заработной платы сотрудникам, отчислений во внебюджетные фонды. Также каждое предприятие нуждается в наличных средствах в кассе. Все это позволит формировать производственные запасы своевременно и как итог производственного процесса — выпуск готовой продукции и обслуживание потребителей.

Соответствие между расходованием денежных средств и источниками поступления за счет составления финансового плана позволит обеспечить предприятие тем количеством денежных средств, которые ему необходимы. Календарная характеристика здесь особенно важна. С ее помощью можно определить, когда и сколько реальных денег должно поступить со счета предприятия и как распределить во времени все необходимые денежные выплаты [3, с. 143].

Дополнительная потребность предприятия в денежных средствах для обеспечения непрерывности его деятельности и оплаты текущих обязательств создается при несоблюдении платежной дисциплины со стороны покупателей.

Таким образом, предприятию следует принимать решение о выборе источников денежных средств при формировании оборотных средств.

Временную дополнительную потребность в них можно покрыть за счет привлечения заемных средств. Их предприятие может получить при использовании методов кредитования, среди которых: краткосрочный банковский кредит, овердрафт, открытие кредитной линии и пр. Факторинг может использоваться в том случае, когда предприятию необходимо будет преодолевать кассовые разрывы. Стоимость, возможные сроки привлечения денежных средств — это условия, от которых зависит выбор предприятия в пользу того или иного источника.

Еще одной финансовой проблемой при формировании и использовании оборотных средств является инфляция. Основным последствием ее может стать недополучение части денежных средств в составе выручки, которые можно было бы повторно авансировать в оборотные производственные фонды. То есть предприятию необходимо наращивать объемы оборотных средств, что обеспечило бы непрерывность его деятельности [2, с. 188].

Решение этой проблемы потребует поиск источников денежных средств на долгосрочной основе. Сюда относятся долгосрочные кредиты банков, эмиссия акций и облигаций, а также нераспределенная прибыль.

Таким образом, первостепенным для предприятия будет решение этих проблем. От того, насколько предприятие будет обеспечено оборотными средствами, будет зависеть его оплата по своим обязательствам и эффективность осуществления дальнейшей деятельности.

Список литературы

1. Деникаева Р. Н., Хачирова А. А. Проблемы формирования оптимальной структуры оборотных средств российских предприятий / Р. Н. Деникаева // Open innovation: сборник статей II Международной научно-практической конференции. В 2-х ч. — 2017. — С. 145–147.
2. Перепечкина Е. Г., Медетова И. А. Проблемы формирования оборотных средств / Е. Г. Перепечкина // Инновационное развитие регионов: потенциал науки и современного образования: материалы II Национальной научно-практической конференции; под общ. ред. Т. В. Золиной. — 2019. — С. 187–191.

3. Солтаханов А. У. К проблеме формирования оборотных средств предприятия / А. У. Солтаханов // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно-практической конференции. — 2016. — С. 142–145.

УДК 338.054.23

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

К. М. Шелихова, обучающийся

*Научный руководитель В. Н. Соловьева, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье указана взаимосвязь коррупции и экономического развития России. Рассмотрено положение России в рейтинге уровня восприятия коррупции, который рассчитывается международной неправительственной организацией Transparency International, определены направления снижения уровня коррупции в стране.

Ключевые слова: коррупция, хищение, взяточничество, уровень восприятия коррупции.

Коррупция — одна из ведущих проблем экономики XXI века, которая прогрессирует с каждым годом.

В соответствии с федеральным законом РФ от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [1].

Длющаяся почти 12 лет борьба с коррупцией в России не приносит ожидаемых результатов. Некоторые организации и физические лица пытаются продвигать свои проекты, противоречащие нормам и законам, принятым в России, за счёт взяток. Их интересы лоббируются достаточно быстро. Взятки «собираются» с коммерческих организаций и в большинстве случаев представляют для них дополнительные издержки, что увеличивает стоимость ведения экономической деятельности, приводит к снижению активности и, соответственно, замедляет экономический рост. Взятки также подрывают деятельность правоохранительной системы.

Многие проекты, реализуемые в России, содержат в себестоимости «откат». Например, при закупке больницей медицинского оборудования у конкретного производителя, чиновники, курирующие снабжение данного региона, могут взять «откат» в размере 30–50 % от суммы сделки [2].

Размеры взяток и уровень коррупционных взаимодействий указывают на неэффективность антикоррупционной политики и её реализации в РФ. Коррупция есть как на отдельных предприятиях, так и во всей системе государственного управления. По утверждению председателя Следственного комитета РФ А. Бастрыкина, в 2019 г. сумма возмещения ущерба, причинённого коррупционерами, составила 2,47 млрд рублей, осуждено около 7 тыс. обвиняемых — более 3,9 тыс. должностных лиц, 752 сотрудника органов внутренних дел, 476 представителей местного самоуправления, 181 сотрудник ФСИН и 84 специалиста ФССП [2].

Об этом свидетельствуют и данные известного международного рейтинга, рассчитываемого международной неправительственной организацией *Transparency International* с помощью специального индекса — уровня восприятия коррупции стран, который оценивается по шкале от 0 до 100 баллов. Чем ниже балл, тем хуже ситуация с коррупцией в стране. Россия в данном рейтинге никогда не поднималась даже до 100-го места. В 2019 г. наша страна находилась на 137 месте из 180 в рейтинге наименее коррумпированных государств, набрав 28 баллов из 100, наравне с такими странами, как Доминиканская республика, Кения, Либерия, Ливан, Мавритания, Папуа-Новая Гвинея, Парагвай и Уганда. Лидируют Новая Зеландия и Дания (по 87 баллов) и Финляндия (86 баллов) [3].

Хищения государственных средств влияют на функционирование системы государственного управления и общий уровень социально-экономического развития России. Расхищается примерно 1/5 всех средств, выделенных на госзакупки. По сообщению главы Счётной палаты РФ А. Кудрина, объём похищенных из государственного бюджета средств, выявленных в ходе проверок Счётной палатой в 2019 г., составил 2–3 млрд рублей [4].

Для снижения уровня коррупции в России, по нашему мнению, необходимо совершенствование антикоррупционного законодательства, исполнение обязательств в рамках международного антикоррупционного права, наложение штрафных санкций на людей любого социального уровня, создание специальных структур контроля за работой чиновников, свобода СМИ в проведении ими независимых расследований, осуществление перехода от наличных к электронным расчётам.

Список литературы

1. О противодействии коррупции: федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 24.04.2020) [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/bbbd4641125b222beaf7483e16c594116ed2d9a1/ (дата обращения: 15.10.2020)
2. Миллиардные взятки: Бастрыкин подытожил 2019 год. — URL: <https://www.gazeta.ru/social/2019/12/08/12854360.shtml> (дата обращения: 08.11.2020)

3. Россия в Индексе восприятия коррупции-2019: 28 баллов и 137 место. — URL: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korrupsii/rossiya-v-indekse-vospriyatiya-korrupsii-2019-28-ballov-i-137-mesto.html> (дата обращения: 08.11.2020)
4. Счетная палата выявила хищения из бюджета в 2019 году на 2–3 млрд рублей. — URL: <https://tass.ru/ekonomika/8904655> (дата обращения: 08.11.2020)

УДК 338.48–6:371

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ РФ

П. С. Шуст, обучающийся

*Научный руководитель Е. А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматривается один из видов туризма — образовательный туризм, который в России начинает переживать возрождение и пользуется наибольшей популярностью у обучающихся, магистрантов и аспирантов.

Ключевые слова: образовательный туризм, сфера услуг.

В настоящее время туристский сектор — один из востребованных видов социальной сферы услуг. Стремление к совершенству, возможность получить образование за границей, познать мир — сделали туризм одним из неформальных видов образования, удовлетворяющих познавательные потребности людей, особенно молодого возраста. Благодаря образовательному туризму человек получает новые знания и одновременно приобретает необходимый опыт.

Образовательный туризм — это поездки с целью углубления познаний в интересующих индивида сферах, в зависимости от поставленных целей (получить диплом, сертификат или повысить квалификацию). Кроме того, человек знакомится со страной пребывания, с её достопримечательностями, узнаёт больше об обычаях и культуре местного населения. Социально-экономическое значение образовательного туризма заключается в получении знаний и удовольствия от отдыха. Сфера образовательного туризма охватывает все виды обучения и просвещения, которые реализуются за пределами постоянного места жительства.

Образовательный туризм — это феномен интеграции обучения и туризма посредством организационной образовательной деятельности, определяемой учебными программами и направленной на формирование лично-значимых качеств обучающихся. В ходе образовательного туризма осуществляется учебно-воспитательная работа, объединяющая в себе как деятельность по организации путешествий с образовательными целями, так и участие обучающихся в подобных поездках [3].

Большинство исследователей относят образовательный туризм к числу ведущих и наиболее перспективных видов туризма. Это связано с современными инновационными процессами, которые происходят в науке, образовании и культуре. Современная сфера образовательного туризма очень быстро расширяется и используется в различных образовательных системах как высокоэффективная технология обучения. Если еще несколько лет назад этот вид туризма был востребован только среди богатых людей, то сейчас он возможен для среднего класса российских граждан.

Образовательный туризм можно классифицировать по следующим видам (по Ю. С. Путрику):

1. Учебные поездки с целью изучения иностранного языка, а также тех или иных общеобразовательных или специальных предметов.
2. Обучающие языковые туры — поездки только с целью изучения иностранных языков.
3. Ознакомительные практические поездки в учреждения, организации и предприятия, связанные с повышением квалификации.
4. Научные и учебные стажировки в научные учреждения и образовательные организации.
5. Участия в семинарах, конференциях, конгрессах, целью которых является обмен опытом и получение новой и актуальной профессионально важной информации;
6. Экскурсионно-ознакомительные путешествия по различным городам, природным зонам и странам по определенной тематике и с учебно-познавательными целями [1].

В большинстве из перечисленных видов сочетаются профессиональные и познавательные интересы. Каждый тур включает культурно-познавательные программы: проведение семинаров, конференций, стажировок. Особенно много разнообразных экскурсионных программ, включающих посещение музеев, театров, выставок, осмотр достопримечательностей.

Наиболее востребованная категория профессионального образовательного туризма — это выездные учебно-образовательные поездки для обучающихся, магистрантов, аспирантов и т. п. По данной группе наблюдается наибольшее количество предложений. Многие туристские фирмы создают программы для этого сегмента рынка услуг. Это связано с тем, что с этой категорией туристов легче работать, т. к. они обладают массовостью и возможностью формировать групповые туры [2].

Обучающие групповые туры — весьма распространенный вид туризма, когда во время поездок турист совмещает отдых с обучением.

В настоящий момент в Российской Федерации образовательный туризм начинает переживать возрождение и бурное развитие. Он все чаще пользуется спросом среди молодых людей и становится социально-экономическим явлением страны.

Список литературы

1. Житенёва С. Ю. Образовательный туризм в России: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Ю. С. Путрик [и др.]; под ред. С. Ю. Житенёва. — Москва: Юрайт, 2019. — 170 с.
2. Образовательный туризм как важный компонент туристской системы Российской Федерации. — URL: https://studme.org/214541/pedagogika/obrazovatelnyu_turizm_vazhnyu_komponent_turistskoy_sistemy_rossiyskoy_federatsii (дата обращения: 13.11.2020).
3. Селиванова С. И. Образовательный туризм // Вестник университета. — 2014. — № 11. — С. 169–174 [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obrazovatelnyu-turizm> (дата обращения: 13.11.2020).

СЕКЦИЯ «ТОРГОВОЕ ДЕЛО, РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ»

УДК 339.138

НОВЫЕ ТЕХНИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ, КОМПАНИИ, ПЕРСОНЫ, БРЕНДА

А. А. Айжанова, обучающийся

Научный руководитель И. С. Черепова, ст. преподаватель

Оренбургский государственный университет (ОГУ)

г. Оренбург, Россия

Приведены новые техники PR и связей с общественностью продвижения организации, компании, персоны и бренда. Автором подобраны универсальные способы, подходящие для использования не только в наружной рекламе, но и сети Интернет.

Ключевые слова: деловая организация, компания, персона, бренд.

Деловая организация — это субъект, созданный с целью ведения коммерческой деятельности. Такая организация основана на правовых системах, регулирующих договор и обмен, права собственности и регистрации.

Бизнес-компания — предприятие, которое создается предпринимателем с целью оказания услуг населению или выпуска товаров. Предприниматель при создании предприятия рассчитывает получать финансовую выгоду от реализации плана своей компании.

Персона представляет собой социальную роль, которую индивид играет в соответствии с требованиями, обращенными к нему со стороны окружающих.

Бренд — это способ восприятия компании, организации или отдельного человека теми, кто его испытывает. Бренд — это не просто название, термин, дизайн или символ, это узнаваемое чувство, которое вызывает продукт или бизнес.

Бесспорно, что одними из самых масштабных платформ для распространения рекламы является интернет и телевидение, которые захватывают большую часть потребителей товаров и услуг. В данной статье мы постараемся рассмотреть технологии, методы продвижения, которые бы подошли как для бренда, крупной компании, так и для медийных личностей.

Общение с Google. У Google есть несколько умных инструментов, которые помогут продвинуть бизнес. Можно создать учетную запись в Google Business и Google Places. Люди ищут компании в интернете больше, чем где-либо еще, и добавление информации о веб-сайте и компании в бизнес-каталог Google может быть полезным.

Что важно, это бесплатно и просто. Вы также можете управлять своей информацией о компании, включая описание бизнеса, сведения о продуктах или услугах, изображения, видео и предложения. Наличие списка в локальных каталогах также может увеличить количество надежных входящих ссылок на ваш сайт.

Создать приложение. Эффективное продвижение в интернете — это не просто веб-сайт, удобный для мобильных устройств. Когда дело доходит до маркетинга нового уровня, фирмы, у которых есть мобильное приложение, на шаг впереди. Мобильные приложения повышают узнаваемость вашего бизнеса для клиентов в любое время, улучшают взаимодействие с клиентами и превращают их в лояльных поклонников вашего продукта или услуги.

Реклама. Увеличьте узнаваемость вашего бренда, рассылая пресс-релизы, рекламу в местные или национальные газеты, журналы и радиостанции. Кроме того, попробуйте распечатать URL-адрес своего веб-сайта на визитных карточках или фирменном бланке, т. к. хорошо запомнившийся URL-адрес играет важную роль в бизнес-рекламе.

Качественная реклама может стоить дорого, но эти расходы, вероятно, окупятся. Лучший способ увеличить доход — увеличить вашу клиентскую базу, что, попросту говоря, означает охват большего количества людей. Это приводит нас к рекламе Google.

Видео. Они очень популярны среди сегодняшних потребителей и предлагают отличный способ продвижения вашего бизнеса. Показ видеороликов, демонстрирующих ваш продукт, или публикация обучающих видеороликов — очень эффективный способ увеличить клиентскую базу.

Малый бизнес может использовать видео как часть своей маркетинговой стратегии разными способами. Активность на YouTube — одна из них: YouTube — наиболее широко используемая видеоплатформа в интернете. Расширение присутствия на YouTube — отличная возможность для вашего бизнеса. Популярный канал может привлечь огромное количество пассивных посетителей и в конечном итоге — новых клиентов. Комментирование видео, относящихся к вашей нише, — еще один способ привлечь внимание пользователей и повысить узнаваемость вашего бренда.

Список литературы

1. Алашкин, П. Всё о рекламе и продвижении в Интернете / П. Алашкин. — Москва: Альпина Диджитал, 2016. — 459 с.
2. Бухаркова О. В. Имидж лидера. Технология создания и продвижения. Тренинговая программа / О. В. Бухаркова, Е. Г. Горшкова. — Москва: Речь, 2015. — 222 с.
3. Надо, Р. Живые бренды. Новый подход к созданию и продвижению брендов / Р. Надо. — Москва: Гребенников, 2016. — 232 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ

К. Г. Арбузова, магистрант

Научный руководитель Е. Ю. Депутатова, канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,

г. Москва, Россия

В статье приводится понятие категорийного менеджмента как нового метода управления ассортиментом, осуществляется сравнение данного подхода с традиционным подходом управления, рассматриваются принципы, на которых базируется категорийный менеджмент. Также проанализированы этапы формирования ассортимента, закрепление ролей за категориями и, собственно, те преимущества, которые обретает розничное предприятие или производитель при переходе на систему категорийного менеджмента.

Ключевые слова: категорийный менеджмент, принципы, этапы формирования ассортимента, роли товарных категорий, конкурентные преимущества категорийного менеджмента.

Категорийный менеджмент представляет собой инновационный подход в управлении ассортиментом, в котором это управление осуществляется в рамках отдельной категории, выступающей в качестве обособленной бизнес-единицы торгового предприятия с собственными целевыми показателями финансовой эффективности. Формирование ассортимента по товарным категориям основано на психологии и восприятии потребителей, исходя из структуры потребительского спроса [1].

Актуальность данной темы связана с тем, что внедрение категорийного менеджмента в торговом предприятии позволяет повысить эффективность управления ассортиментом товаров [1].

Категорийный менеджмент предполагает формирование ассортимента исходя из стратегии позиционирования розничного предприятия и потребительских предпочтений, в то время как традиционный подход при закупке опирается на предложение поставщиков и наличие спроса.

Объектом управления в системе категорийного менеджмента являются товарные категории.

Ответственный сотрудник в категорийном менеджменте — категорийный менеджер, отвечающий за категорию в целом.

Эффективность работы в категорийном менеджменте оценивают через рентабельность категорий, плановые показатели.

Применение категорийного менеджмента в управлении ассортиментом базируется на следующих ключевых принципах [3]:

1) категория выступает отдельным «микрпредприятием» и за весь цикл формирования ассортимента, включая закупку, ценообразование, продвижение и продажи, отвечает единственный сотрудник;

2) для каждой товарной категории разрабатывается собственный бюджет, политика ценообразования, закупочная деятельность;

3) ассортимент магазина — единая совокупность товарных категорий, которые потребитель оценивает как схожие и взаимозаменяемые;

4) использование современных информационных технологий, помогающих обрабатывать большой массив данных.

Процесс управления ассортиментом при категорийном менеджменте состоит из следующих этапов: формирование товарной категории, закрепление роли за ней, формирование нормативов для товарной категории, выработка стратегии для категории, определение тактики в рамках категории, выполнение плана продаж, оценка эффективности (рентабельности) товарной категории [4, 5].

Развитие категорийного менеджмента в секторе розничной торговли дает следующие преимущества [2]:

- формирование ассортимента базируется на конкурентной стратегии розничного предприятия;

- перестраивается организационная структура управления, где все подразделения тесно взаимодействуют между собой и основной целью при закупке товара является понимание того, что будет иметь стабильный спрос;

- поскольку повышается квалификация персонала, следовательно растет ответственность каждого за определенный товар;

- так как ассортимент формируется исходя из потребностей целевых покупателей, повышается удовлетворенность потребителей и возрастает лояльность к розничной организации;

- в представлении покупателя ассортимент приобретает сбалансированность и гармоничность;

- данный подход к управлению ассортиментом способен повысить рентабельность каждой отдельной категории как минимум на 5 %;

- сокращается количество неликвидных и малооборачиваемых товарных позиций;

- поставщик и розничное предприятие составляют единую систему, в которой организуются мероприятия по стимулированию продаж, происходит планирование и ротация ассортимента, оптимизация закупок и логистики.

Для производителя система категорийного менеджмента дает следующие конкурентные преимущества:

- 1) оптимизация ассортимента по каждой категории;

- 2) совершенствование сотрудничества с торговым партнером;

- 3) дополнительная практика управления категориями;

- 4) увеличение прибыли [4]

Таким образом, управление ассортиментом в рамках категорийного менеджмента способствует оптимизации товарных потоков от производителя до потребителя. Более того, управление по категориям улучшает экономическую эффективность в управлении ассортиментом, т. к. создаются условия для увеличения товарооборота и сокращения оборачиваемости товарных запасов [5].

Список литературы

1. Львова Т. Н., Семенова И. А., Ушаков Е. С. Использование категорийного менеджмента в управлении ассортиментом торгового предприятия // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». — 2015. — № 5 [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-kategoriynogo-menedzhmenta-v-upravlenii-assortimentom-torgovogo-predpriyatiya> (дата обращения: 18.06.2020).
2. Муратова А. Р., Кушнир Д. Д. Преимущества категорийного менеджмента в розничной торговле потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2015. — № 2. — С. 19–24.
3. Ручьева А. С. Категорийный менеджмент в розничном канале продаж: сущность концепции и актуальные направления исследований // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. «Менеджмент». — 2015. — Вып. 3. — С. 84–115 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24307689> (дата обращения: 15.06.2020)
4. Норина А. А. Внедрение категорийного менеджмента на предприятиях розничной торговли // НЕДЕЛЯ НАУКИ СПБПУ: материалы научного форума с международным участием; Инженерно-экономический институт. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Инженерно-экономический институт. — 2015. — С. 480–482 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25476760> (дата обращения: 13.06.2020).
5. Косарева О. А. Категорийный менеджмент-современный подход к управлению торговым ассортиментом // Сборник научных трудов кафедры Коммерции и торгового дела. — 2015. — С. 92 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27236555> (дата обращения: 14.06.2020).

УДК 331.526

КОНЬЮНКТУРА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Т. А. Бастрон, обучающийся

*Научный руководитель Т. С. Архипенко, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)
г. Новосибирск, Россия*

В статье проведён анализ рынка розничной торговли г. Новосибирска и Новосибирской области, его состояние, тенденции и перспективы развития. Автором выявлена динамика оборота розничной торговли в НСО.

Ключевые слова: конъюнктура рынка, рынок розничной торговли, динамика оборота, перспективы развития.

В экономике каждой области и страны большое значение имеет рынок, отношения связанные с производством, потреблением, обращением и распределением экономических благ. Важным в исследовании рынка является его конъюнктура. Конъюнктура рынка представляет собой совокупность показателей, которые характеризуют текущее состояние экономики, соотношение между спросом и предложением, уровень цен на товары и состояние товарных запасов, положение основных конкурентов на рынке и динамику развития рынка товаров и услуг.

Новосибирская область характеризуется ростом розничной торговли. В 2019 г. оборот составил 531,2 млрд рублей (рис.). Среди регионов Сибирского федерального округа (СФО) по розничной торговле область занимает второе место после Красноярского края, в расчёте на душу населения третье место после Красноярского края и Республики Бурятия (171,1 тыс. руб.) [1].

Оборот розничной торговли НСО, млрд руб. [2]



В 2019 г. Новосибирск получил высокую оценку Всероссийского конкурса «Торговля России — 2019» в номинации «Лучший торговый город» страны. На 1 января 2020 г. на территории Новосибирска насчитывалось более 9000 торговых объектов.

Основными критериями оценки эффективности розничной торговли Новосибирской области являются: рост оборота, поступление доходов в бюджет, рационально организованная розничная торговля, наиболее полное удовлетворение спроса потребителей на основе количественного и качественного развития розничной торговли, в частности:

- рост оборота розничной торговли, за исключением 2017 г.;
- доля в структуре ВРП составила 15,5 %, для сравнения в РФ — 17,7, СФО — 10,3 % соответственно;
- высокая обеспеченность торговой площадью на 1000 жителей (более 1200 м²);
- развитие современных форматов (52 % оборота розничной торговли формируют торговые сети различных форматов) и др. [2].

На развитие розничной торговли оказали влияние: рост численности населения (0,2–0,3 %) при значительном его снижении в РФ; миграция населения; незначительный рост реальных доходов населения и снижение доли населения

с доходами ниже прожиточного минимума (около 2 %); формирование товарных ресурсов в основном за счет товаров собственного производства; снижение индекса потребительских цен в сравнении с общероссийским (с 2015 по 2019 г. снижение составило 8,5 пункта) и др. [1].

Негативное влияние оказали: снижение среднемесячного темпа роста заработной платы (порядка 7 %) и среднедушевого дохода в регионе.

Особое место в развитии розничной торговли Новосибирской области занимает потребительская кооперация. Обслуживание сельского населения, отдаленных районов осуществляется в 719 населенных пунктах более 650 кооперативными магазинами, 80 % которых находится в сельской местности. При всей сложности функционирования, небольшой доле в розничном обороте региона (0,01 %), предприятия потребительской кооперации Новосибирского Облпотребсоюза выполняют социальную миссию на селе [3].

Согласно экспертной оценке Минпромторга НСО, к наиболее эффективным формам обслуживания жителей сельского поселения относится выездная торговля с использованием автолавок и других транспортных средств, и взаимодействие с сельскими советами по организации обслуживания жителей по заявкам. К 2022 г., в том числе в результате реализации мероприятий ведомственной целевой программы, удастся довести показатель обеспеченности малых и отдаленных пунктов НСО торговыми услугами до 88,6 % [4].

Розничная торговля Новосибирской области находится на достаточно высоком уровне развития, развивается плавно и динамично, и вносит большой вклад в экономику региона.

Список литературы

1. Архипенко Т. С., Пенер И. О. Сетевая торговля Новосибирской области и перспективы ее развития // Современные аспекты коммерческой деятельности на потребительском рынке: материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции / под ред. Л. Н. Стребковой. — АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК. — Новосибирск, 2020—192 с.
2. Распоряжение Правительства Новосибирской области от 23 октября 2019 года № 412-рп «О прогнозе социально-экономического развития Новосибирской области на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов» (с изменениями на 16 июля 2020 г.). — URL: <https://docs.cntd.ru/document/465733204>.
3. Новосибирскстат. — URL: <https://novosibstat.gks.ru/> (дата обращения: 15.11.2020);
4. Официальный сайт города Новосибирска. — URL: <https://novo-sibirsk.ru/> (дата обращения: 15.11.2020).

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ ОДЕЖДЫ

В. А. Гайдук, обучающийся

*Научный руководитель А. Г. Степанова, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведен анализ продвижения, применяемого в розничной торговле одежды. Выявлена специфика продвижения и основные средства и инструменты.

Ключевые слова: продвижение, средства рекламы, розничная торговля.

Развитие розничной торговли, а именно сферы продажи одежды, идет в направлении создания эффективной конкурентной среды на рынке торговых услуг. Основным элементом такой среды является разнообразие предприятий, видовое и типовое, а также различие методов обслуживания.

Конкуренция на данном рынке товаров привела к необходимости использования новых подходов к развитию предприятий. Использование этих методов на данный момент является необходимым для успешного развития в данной сфере.

Прежде чем начать продвижение, стоит убедиться, что ваш бренд готов для показа перед большой аудиторией. Минимум, который является фундаментом успешного продвижения, — товарный знак — узнаваемый символ, который служит для индивидуализации товара; слоган — мощный призыв к действию, емкое высказывание; миссия компании — значимость компании и той работы, что ежедневно выполняется вами и вашими сотрудниками.

Далее следует разобраться в основных правилах успешного продвижения. Первое из них — это регулярность. Второе — выделение своего магазина и товаров. Следующее правило утверждает, что грамотное взаимодействие с покупателями поддерживает эффективность «маркетинговой компании». Четвертое — нужно стремиться превращать своих клиентов в постоянных. Пятым, и одним из главных является модернизация стратегий продвижения. Следующее правило — это применение актуальных инструментов и поиски новых.

Грамотное продвижение является основой успеха любого бизнеса. Все способы продвижения делятся на две группы: продвижение офлайн и онлайн.

Офлайн-реклама относится к традиционному способу продвижения, без использования интернета. Такую рекламу классифицируют в зависимости от носителей. Различают такие средства, как ТВ-реклама, печатная реклама, наружная реклама, кобрендинговое продвижение.

Онлайн-рекламу или рекламу в интернете также делят по видам — контекстная, баннерная, тизерная.

Любой из этих способов можно использовать в продвижении, все зависит от вашей стратегии и выделенного бюджета. Но это только основная классификация, помимо нее существует еще огромное количество стратегий продвижения онлайн.

Собственный сайт является практически неотъемлемой частью какого-либо бизнеса, в том числе и магазинов одежды. Для сайта следует разработать фирменный дизайн, создать подробный каталог, уделять внимание его оформлению и наполнению. Также важной частью является уникальность: собственный текст, фотографии, видео и отзывы. Продвижению сайта помогает большое количество внешних ссылок. Для этого размещают тематические статьи на городских порталах, сайтах с подходящей тематикой и целевой аудиторией.

Отдельно также можно выделить рекламу в социальных сетях, она занимает весомое место в продвижении магазинов одежды. Популярность социальных сетей позволила получить продвижение за низкую цену либо бесплатно. Целевой трафик из социальных сетей можно получить довольно быстро. Для этого используются платные методы: баннеры, реклама в тематических группах, реклама у крупных блогеров и медийных личностей, работа с ними по бартеру, организация всевозможных конкурсов, розыгрышей и многое другое. Не стоит забывать про бесплатные методы: генерирование уникального и интересного контента, начиная с красивого оформления, заканчивая полезными статьями, разборами гардероба и новых коллекций.

Способов продвижения магазина одежды большое количество, что позволяет эффективно развивать свой бизнес. Если постоянно изучать новые способы и умело внедрять их в свой бизнес, то продвижение не станет сложной задачей и способно привести к большому потоку клиентов, а соответственно, к развитию собственного магазина одежды.

Список литературы

1. Головлева Е. Л. Основы рекламы: учебное пособие. — Москва: ИД Главбух, 2003.
2. В чем отличия рекламы оффлайн и онлайн? // АПТтекст. — URL: <https://artxt.com/vidy-reklamy-onlajn-i-oflajn.html> (дата обращения: 16.11.2020).
3. Эффективное продвижение магазина одежды // Лига маркетологов. — URL: <https://xn----7sbbibdntwehi3abbz0b.xn--p1ai/otraslevoy-marketing/torgovlya-odezhdy-i-predmetami-byta/effektivnoe-prodvizhenie-magazina-odezhdy/> (дата обращения: 16.11.2020).

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА

А. А. Гишян, обучающийся

*Научный руководитель Т. Ю. Димитрова, доцент
Оренбургский государственный университет (ОГУ),
г. Оренбург, Россия*

В статье приведены типы кризисных ситуаций и советы по их устранению, а также рекомендации по использованию связей с общественностью в сфере туризма.

Ключевые слова: связи с общественностью, кризис, группа реагирования, сообщение, публикация, СМИ.

Связи с общественностью (PR) — это способ для компаний, организаций или людей улучшить свою репутацию. Эту задачу обычно выполняют специалисты по связям с общественностью или PR-фирмы от имени своих клиентов. PR обычно включает в себя общение со СМИ, чтобы представить клиентов в наиболее выгодном виде. Кризис — это любое событие, которое должно привести (или ожидается) к нестабильной и опасной ситуации, затрагивающей отдельного человека, группу, сообщество или все общество. Кризисы считаются негативными изменениями в области безопасности, экономики, политики, общества или окружающей среды, особенно когда они происходят внезапно.

Типы кризисов, с которыми может столкнуться любая компания:

- финансовый кризис;
- кадровый кризис;
- организационный кризис;
- технологический кризис;
- естественный кризис.

Советы, как справиться с кризисом.

1. Назначить группу реагирования. В бизнесе должна быть группа реагирования еще до того, как разразится кризис. «Важно, чтобы организация могла быстро реагировать и говорить одним голосом, чего трудно добиться, когда от ее имени начинают говорить несколько человек» — говорил ЭванНирман, основатель RedBanуan.

2. Разработать стратегию и проинформировать свою команду. Протокол необходим для правильного управления усилиями по коммуникациям в кризисных ситуациях. Сабина Голт, генеральный директор Connect по связям с общественностью, считает, что каждый член группы реагирования должен понимать свои обязанности и знать, следует ли использовать упреждающий или реактивный подход при освещении инцидента в СМИ.

3. Составить свое сообщение. После того, как команда соберет все факты об инциденте, руководство и пиар-специалисты должны договориться о том, как сформулировать свой ответ. Необходимо подумать о наиболее прозрачном способе разрешения ситуации и о том, что ваша компания сделала или будет

с этим делать. «Лучший способ справиться с кризисом — это просто быть открытым и честным со своей аудиторией» — сказал Джо Кулотта, менеджер по связям с общественностью Фонда латиноамериканского лидерства. Важно проявлять терпение и при этом оставаться отзывчивым и не делать слишком много заявлений. Часто лучше ничего не говорить в ответ на кризис.

Публикация в качественном СМИ — это возможность продемонстрировать экспертизу и тем самым завоевать доверие целевой аудитории. Когда читатель видит директора компании в определенном медиа, то он неосознанно переносит авторитет издания на самого человека и начинает больше уважать его. Происходит решение трёх основных задач: повышение узнаваемости, улучшение репутации в сфере туристического бизнеса и влияние на GR-коммуникации. При кризисе особое значение имеет третья задача, когда до властей удаётся «достучаться» через федеральные медиа. Общение с представителями госструктур — весьма непростая для бизнеса тема. Так или иначе, текущий кризис в отрасли наглядно показал, что бизнес может быть услышан, но сначала нужно оказаться в нужное время и в нужном месте. Информация на сегодняшний день правит миром, и в туристском бизнесе, отрасли тоже. Современные туристы более требовательны, им важно точно знать, куда они едут, кто их там встретит, и сколько это будет стоить. На наш взгляд, в международных глобальных системах бронирования недостаточно представлены многие российские гостиницы и другие места для размещения.

Поэтому сейчас огромное значение на развитие туризма в отдельной области или целой стране оказывают не только информационные буклеты, но качественные и информативные интернет-сайты.

Список литературы

1. Бердышев С. Н. Секреты эффективной интернет-рекламы: практическое пособие. — Москва: Дашков и К, 2018. — 120 с.
2. Антипов К. В. Основы рекламы: учебник. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К, 2018. — 328 с.
3. Абабков Ю. Н. Реклама в туризме / Ю. Н. Абабков, М. Ю. Абабкова, И. Г. Филиппова. — Москва: ИНФРА-М, 2017. — 176 с.

АНТИКРИЗИСНЫЙ PR В НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Н. С. Данилова, обучающийся

*Научный руководитель Т. Ю. Димитрова, канд. экон. наук, доцент
Оренбургский государственный университет (ОГУ),
г. Оренбург, Россия*

В статье приведены структура антикризисной стратегии, пошаговый выход из кризисной ситуации и основные этапы управления коммуникативным кризисом.

Ключевые слова: антикризисный PR, антикризисная PR-программа, этапы управления коммуникативным кризисом, решение кризисной ситуации, этапы управления коммуникативным кризисом, СМИ, фонды.

Антикризисный PR — это комплекс мероприятий по прогнозированию, предотвращению и преодолению кризисных ситуаций, отражающий репутационные и финансовые риски компании. Как правило, антикризисный PR связан с оперативным реагированием на существующие неблагоприятные для компании ситуации, адаптацией к изменившимся условиям, нейтрализацией негативных технологий и их последствий.

Антикризисная PR-программа должна состоять из трех частей:

- предупреждение кризисных ситуаций (выявление ключевых проблем и потенциальных угроз для компании, разработка превентивных мер);
- эффективное решение кризиса (оперативная разработка и реализация плана действий компании в случае кризиса);
- посткризисное реагирование (реализация PR-мероприятий по реабилитации / укреплению репутации).

Решение кризисных ситуаций обычно включает в себя следующие действия:

- первичный и текущий мониторинг информационного пространства;
- разработка стратегии (набор мер, ключевые сообщения, концептуальные акценты, эффективные каналы и формы передачи информации и т. д.);
- согласованность работы со СМИ: пресс-релизы, пресс-мероприятия, официальные анонсы, размещение материалов в СМИ;
- работа с общественным мнением в социальных сетях и блогах;
- связь «агентства влияния» и лидеров мнений.

Прогнозируя возможные риски и учитывая влияние всех факторов, мы формируем стратегию, выбираем и настраиваем инструменты в режиме реального времени, информируем об официальной позиции и отвлекаем аудиторию от негативной информации.

Основные этапы управления коммуникативным кризисом включают:

- мониторинг СМИ и социальных сетей с уведомлениями 24/7;
- «посев» контента в Telegram-каналы, тематические сообщества в социальных сетях, в агрегаторах популярного контента, реализация публикаций в топ-рейтингах;

- защита аккаунтов в соцсетях от агрессивных пользователей, троллинга, нежелательных обсуждений
- привлечение влиятельных лиц, блогеров и экспертов;
- управление публикациями в СМИ;
- расследование заказных кампаний в СМИ и социальных сетях;
- разработка и продвижение вирусного видеоконтента для обеспечения широкого охвата;
- составление и продвижение онлайн-петиций.

Некоммерческими организациями используются разнообразные инструменты связей с общественностью. Одним из инструментов являются волонтеры, ощущающие свою причастность к решению конкретных проблем и активно распространяющие близкие им идеи. Добровольцев необходимо привлекать в организацию. Существенная роль в этом процессе принадлежит СМИ. Данная сфера важна для некоммерческих организаций, т. к. от них ожидают активной публичной деятельности с соответствующим информационным сопровождением.

Другим инструментом является грантовая поддержка. В зависимости от источников финансирования выделяют следующие типы фондов:

- научные общества и государственные фонды;
- мемориальные научные фонды;
- частные и благотворительные фонды;
- фонды, финансирование которых осуществляется как за счет государственных и общественных организаций, так и за счет частных пожертвований;
- международные программы;
- фонды при научных организациях и университетах.

Список литературы

1. Зельманов А. Б. Связи с общественностью в социальной сфере / А. Б. Зельманов. — Москва: Изд-во Михайлова В. А., 2015. — 128 с.
2. Социальная реклама. — Москва: Юнити-Дана, 2016. — 272 с.
3. Синяева И. М. Реклама и связи с общественностью: учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, Д. А. Жильцов. — Москва: Юрайт, 2017. — 552 с.

ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Р. Р. Дмитриев, обучающийся

Научный руководитель Н. М. Олейник, канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет (СПбГЭУ),
г. Санкт-Петербург, Россия

В статье рассмотрены преимущества и трудности перехода торговых предприятий к более эффективному функционированию в конкурентной среде посредством омниканальной модели торговли. На основании исследований ряда организаций авторами определены ключевые моменты перехода к эффективному взаимодействию ритейла и покупателей на принципах омниканальности, что и является одним из факторов обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий.

Ключевые слова: омниканальность, омниканальные технологии, торговля, конкурентное преимущество.

В настоящее время торговый бизнес всё больше ориентируется на максимизацию комфорта, упрощение процесса покупки для потребителей с целью обеспечения желаемого уровня конкурентоспособности и прибыли.

Для обеспечения устойчивого развития торгового бизнеса необходимо осуществлять совокупность взаимосвязанных действий по переходу торговых предприятий к более эффективному функционированию в конкурентной среде в соответствии с требованиями потребителей и стратегическими целями в определенный период времени. Предполагается, что внедрение в бизнес цифровых технологий, позволяющих создать среду, объединяющую все каналы продаж вокруг покупателя и формирующую единую систему покупки, является фактором обеспечения конкурентоспособности организации.

Согласно исследованию Criteo, покупательский путь не имеет четкой структуры, и поэтому важно создавать удобство для клиентов, фактически ставя их в центр всех возможных каналов покупки и коммуникации с продавцом, давая им одинаковый, омниканальный опыт взаимодействия с торговой организацией [1].

Доля омниканальных покупателей у ритейлеров на 2020 год составляет 7 % и генерирует 27 % от всего объема продаж [2].

Крупномасштабное исследование NBR, респондентами которого стали 46 тыс. покупателей, показало, что те, кто задействует в рамках своего «client journey» сразу несколько каналов, являются более ценными для ритейлеров [3].

Клиенты омниканальных ритейлеров тратят в среднем больше на 4 % при оффлайн-покупке и на 10 % при оплате онлайн, чем клиенты одноканальных продавцов. А покупатели, которые изучали товары через несколько каналов: сайт, интернет-магазин и совершали покупку в оффлайн-формате, тратили на 13 % больше, чем те, кто не изучал предложение ритейлера [4].

Работать по принципам омниканальности непросто. Посмотрим на данные, приведенные в Отчете компании Contact Center Benchmark за 2018–2019 годы [5]:

- 2 % компаний в России и странах региона признают, что обеспечение наилучшего клиентского опыта является единственным способом получить конкурентное преимущество (в мире — 26 %);

- 24 % компаний разработали стратегию омниканального обслуживания;

- 39 % компаний способны анализировать взаимодействие на нескольких каналах взаимодействия;

- в 69 % компаний каналы управляются разрозненно, а 39 % предприятий испытывают затруднения при передаче данных из канала в канал.

Исследование показало, что более половины опрошенных компаний планируют внедрять омниканальность в ближайшие два года, однако переход к такой модели — это серьезная и глубокая инновационная перестройка взаимодействий с покупателями и работниками, изменение внутренних и внешних бизнес-процессов, техническое и информационное перевооружение.

В качестве примера омниканального российского ритейлера приведём компанию «ВкусВилл», которая позволяет клиенту не просто находиться в центре системы каналов коммуникаций и продаж, но и управлять ими, влияя путём оценивания и голосования на то, какая продукция будет находиться на полках магазинов. Также успешно внедрили омниканальные модели торговли такие компании, как Ozon, «Утконос», «Лента», «Ашан».

Омниканальность — это тренд, который в ближайшее время станет обязательным атрибутом любой торговой организации, и уже является одним из конкурентных преимуществ, позволяющих привлекать новых клиентов, повышать их лояльность и показывать позитивную динамику экономических показателей.

Список литературы

1. Criteo. Главное об омниканальности. — URL: <https://www.criteo.com/wp-content/uploads/2019/06/Criteo-eBook-Omnichannel-Unpacked-RU.pdf> (дата обращения: 07.11.2020).
2. Глобальный коммерческий отчёт Criteo, 2019. — URL: https://www.criteo.com/ru/wp-content/uploads/sites/10/2018/05/18_GCR_Q1_Report_RU_RU-1.pdf (дата обращения: 05.11.2020).
3. Harvard Business Review, A study of 46 000 shoppers. — URL: <https://hbr.org/2017/01/a-study-of-46-000-shoppers-shows-that-omnichannel-retailing-works> (дата обращения: 08.11.2020).
4. IDC Retail Insights: Worldwide Retail Customer Experience and Commerce Strategies. — URL: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P16276 (дата обращения 07.11.2020).
5. Глобальное бенчмаркинговое исследование контактных центров. Россия и страны региона — 2018/2019. — URL: <https://contact-center-benchmark.ru/report-2019> (дата обращения: 05.11.2020).

РОЛЬ МУЗЫКИ В РЕКЛАМЕ И ЕЁ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

К. Э. Довбня, обучающийся

Научный руководитель Т. А. Никитина, канд. экон. наук, доцент
Оренбургский государственный университет (ОГУ)
г. Оренбург, Россия

В статье дана характеристика воздействия рекламодателей на потребителей через музыкальное сопровождение в рекламных роликах. Автором определена роль музыки в рекламе и эффект её воздействия на потребителя.

Ключевые слова: рекламный ролик, реклама, музыка, воздействие на потребителя.

Музыка влияет на наше настроение, самочувствие и восприятие мира. Поэтому совершенно не удивительно, что её стали использовать в качестве механизма и одного из основных компонентов любой рекламной кампании, с помощью которой российские и мировые компании пытаются повлиять на свои продажи.

Почему это произошло? Производители стали понимать, что визуальных эффектов уже недостаточно для привлечения покупателей, и чтобы спрос на их товар оставался на уровне, необходимо использовать и другие способы воздействия на органы чувств потребителей. Так появился сенсорный маркетинг. Идею сенсорного маркетинга (sensuemarketing) приписывают Мартину Линдстрому, известному создателю брендов. Он считал, что не стоит ограничиваться только визуальным восприятием, нужно задействовать все пять органов чувств человека. По результатам исследований выяснилось: если процесс приобретения покупки сопровождается приятным звуком, то количество приобретенного товара возрастает на 65 %. А исследования, посвященные влиянию музыки на покупателей, выявили, что около 70 % покупателей обращают на нее внимание.

Выделим основные функции музыки в рекламных роликах и, непосредственно, сам эффект, который она вызывает. Первая, и самая основная, — это узнаваемость. Музыка произвольно остается в памяти человека. Ещё в 1980-е гг. Джарельд Горндон отметил: «Благодаря музыке, название продукта и сам продукт намного проще запомнить, а покупатели предпочитают покупать именно знакомые им продукты». И если мы с вами захотим купить гель для душа, то неосознанно всплывет мелодия из рекламы «Palmolive», ведь «он дарит запах орхидей». Если вам понадобятся деньги, то в голове заиграет мелодия с номером телефона и лозунгом компании: «8 (800) 555-35-35 — проще позвонить, чем у кого-то занимать». Это все происходит из-за того, что человеческий мозг лучше запоминает информацию через ассоциации, поэтому грамотные рекламщики это знают и активно используют».

Следующая функция — развлекательная. Хорошо подобранная музыка способствует эффективности рекламы, её продвижению, делая ее более привлекательной для зрителей. Таким образом, хорошая реклама еще и является

своеобразным развлечением для потребителя. Помимо этого, музыка в рекламе имеет еще и структурную функцию. В первую очередь, она соединяет визуальное изображение, драматическое событие и закадровую озвучку с продуктом, создавая целостный, готовый и законченный образ. Также музыка прекрасно подходит для грамотного привлечения внимания необходимой аудитории. Речь идет об аудитории определенного пола, возраста, индустрии или национальности. Для каждой характеристики нужно использовать правильно подобранную музыку. Для женщин будет неинтересна реклама с громкими, резкими звуками или имитацией выстрелов. А для мужчин наоборот неинтересны лирические композиции.

Ещё одна немаловажная функция — повышение доверия к товару. Такой эффект достигается, как правило, использованием в рекламе музыки известных артистов.

Таким образом, мы выяснили, что музыка играет огромную роль в рекламном производстве и напрямую связана с уровнем спроса на товары и услуги. Также музыка воздействует на потребителя, внушая ему необходимость в рекламируемом товаре и доверие к производителям.

Список литературы

1. Баксанский О. Е. Технологии манипуляции массами: реклама, маркетинг, PR, GR (когнитивный подход). Карманная книга политтехнолога. — Москва: Ленанд, 2017. — 224 с.
2. Беквит Г. Без раздумий. Скрытие силы, заставляющие нас покупать. — Москва: Альпина Паблшер, 2017. — 232 с.
3. Иванов А. Реклама. Игра на эмоциях. — Москва: Альпина Паблшер, 2017. — 256 с.

УДК 659.44

ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИИ В АНТИКРИЗИСНОМ ПИАРЕ

Д. П. Донковцева, обучающийся

Научный руководитель И. С. Черепова, ст. преподаватель

Оренбургский государственный университет (ОГУ)

г. Оренбург, Россия

В статье изучены способы интеграции организацией интернета в кризисную коммуникацию. Результаты исследования позволяют сделать выводы о том, как опосредованная коммуникация может создавать новые возможности для реагирования на кризисы, формулируются предложения для руководителей, которые могут интегрировать новые средства массовой информации в свою комбинацию коммуникативных тактик в управлении кризисами.

Ключевые слова: антикризисное управление, интернет, сайт, новые коммуникационные технологии.

Организационный кризис — это время неопределенности и риска. Однако одно можно сказать наверняка о кризисном управлении: организации, которые справляются с кризисом своевременно и честно, могут минимизировать ущерб своей репутации и восстановить общественное доверие. Через интернет и социальные сети организации могут искать в огромных объемах информацию и создавать эффективные стратегии управления проблемами до того, как они перерастут в кризис.

В октябре 2020 г. мы провели исследование с подробным описанием использования интернета организациями во время кризиса. Регистрировались наблюдения относительно того, предпочитают ли организации Оренбурга, находящиеся в кризисной ситуации, сообщать информацию о кризисе в интернете.

Во время исследования были изучены сайты для определения организационной тактики коммуникации в целом и в кризисных ситуациях. Традиционная тактика: выпуски новостей, информационные статьи, формат вопросов и ответов, а также меморандумы/письма, относящиеся к релевантным публикациям.

Из 10 организаций 6 (60 %) сообщили о кризисе в интернете. Также исследование показывает, что компании чаще используют традиционный метод взаимодействия со своей аудиторией на просторах интернета. Сайты включают возможности для двустороннего интерактивного общения, ссылки для получения дополнительной информации, аудио- и видеоклипы, а также мониторинг в реальном времени. 4 организации из 10 (40 %) полагались исключительно на традиционную тактику СМИ. Большинство организаций (60 %) отреагировали на кризис с помощью сайтов своих организаций или социальных сетей (таб.).

Организационный кризис

Организация	Вид деятельности	Способ донесения информации
1. ОренФуд	Общественное питание	Социальные сети (медиа-контент, посты и статьи)
2. ОГУ	Образовательное учреждение	Сайт и социальные сети (текстовые объявления). Межличностные связи
3. Летний луг	Молочная продукция	Печатная продукция и телевизионная реклама (видеоролики и статьи)
4. Космос Групп	Общественное питание	Социальные сети и сайт (текстовые объявления)
5. МГЮА	Образовательное учреждение	Межличностные связи и сайт (Объявления преподавателей, деканата и пресс-службы)
6. Орен Милк	Молочная продукция	Сайт и печатная продукция (текстовые посты и брошюры)
7. Винни-Пух	Кондитерская	Сайт (медиа-контент, посты и статьи)
8. Грильяж	Кондитерская	Рассылки в приложении UDS
9. Хлебница	Выпечка	Нет
10. Дом хлеба	Выпечка	Нет

Результаты этого исследования свидетельствуют о новых тенденциях в использовании интернета в качестве инструмента кризисной коммуникации. Организации используют интернет и социальные сети в том числе для общения с целевой аудиторией во время кризиса. Полученные данные показывают, что многие организации полагаются на традиционную тактику, такую, как новости в СМИ или межличностную коммуникацию. Попытка организации установить отношения с различными слоями населения через интернет в условиях интенсивного кризиса может минимизировать потенциальный ущерб для заинтересованных сторон и максимально ускорить восстановление.

Список литературы

1. Горошко Е. И. Лингвистика Интернета: формирование дисциплинарной парадигмы // Жанры и типы текста в научном и медийном дискурсе. — Орел: Картуш, 2007. — Вып. 5. — С. 223–237 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.textology.ru/article.aspx?ald=76> (дата обращения: 22.10.2020).
2. Жичкина А. Е. Социально-психологические аспекты виртуальной коммуникации / А. Е. Жичкина. — 2003 [Электронный ресурс]. — URL: <http://flogiston.ru/articles/netpsy/refinf> (дата обращения: 11.10.2020).
3. Касумова М. Ю. Компьютерный дискурс как полиаспектная разновидность речи // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Мовознавство. — 2009. — Т. 17, вип. 15 (2). — С. 52–59 [Электронный ресурс]. — URL: http://rusistica.ru/articles.php?article_id=5&rowstart=1 (дата обращения: 22.10.2020).

УДК 339.37

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Е. О. Замолодская, обучающийся

*Научный руководитель О. В. Кондратьева, канд. экон. наук, доцент,
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Рассмотрены особенности розничной продажи товаров в кондитерской. Определены направления продвижения продукции с целью оптимизации розничной продажи.

Ключевые слова: розничная продажа, кондитерские изделия, реклама, продвижение продукции.

Кондитерская «Черника» ООО «ЛАВ» — профессиональная кондитерская студия, работающая в формате европейского семейного бизнеса. Предприятие соблюдает высокие стандарты качества и сроки заказов. Изготавливает

торты и десерты для мероприятий любого уровня — от детского праздника до корпоратива.

Продажи товаров в кондитерской «Черника» осуществляются двумя методами:

- 1) через прилавок;
- 2) через интернет-магазин с заказом доставки приобретаемого кондитерского изделия.

Большинство продаж (70 %) осуществляется путем интернет-заказа, где покупатель, посмотрев примеры работ, выбирает кондитерское изделие и оформляет заказ на сайте, по телефону или при личной встрече.

Для увеличения числа покупателей и объема продаж кондитерская «Черника» использует следующие методы стимулирования сбыта: для конечных потребителей — скидки, для посредников — подарки.

С целью увеличения продажи кондитерских изделий предлагаются рекламные мероприятия по продвижению продукции: участие в специализированных выставках и ярмарках; реклама в целевых периодических журналах и газетах; реклама на специализированных интернет-ресурсах.

В качестве такой площадки выбрана Hobby Time 2020 — выставка товаров и услуг для хобби, увлечений и творчества — единственное мероприятие подобного формата в Сибирском регионе. В выставке принимают участие производители и поставщики товаров для творчества и рукоделия, моделизма, коллекционирования и настольных игр, а также и эксклюзивных кондитерских изделий.

Для рекламы в периодической печати предлагается журнал «Свадьбы» — специализированный журнал, посвященный свадебной тематике. Связано это с тем, что до 50 % клиентов предприятия заказывают торты именно на свадьбы.

Преимущества размещения рекламы в журнале «Свадьба»:

- стабильный выпуск с 2007 г.; тираж 10 000 экземпляров;
- более 50 фирменных стоек;
- интернет-поддержка — facebook, ВКонтакте, одноклассники, twitter, instagram и periscope;
- собственное приложение для iOS и Android;
- эксклюзивное информационное партнерство на всех знаковых мероприятиях свадебной сферы.

Проведенные расчеты экономической эффективности предложенных мероприятий показали, что использование разработанной рекламной кампании позволит увеличить оборот розничной торговли на 10–15 %, прибыль — на 10 %, что способствует оптимизации розничной продажи кондитерской «Черника».

Список литературы

1. Алексеева А. А. Использование рекламы в коммерческой деятельности предприятий торговли / А. А. Алексеева // Молодой исследователь: вызовы и перспективы: сборник статей по материалам СХVIII международной научно-практической конференции. — 2019. — С. 231–234.

2. Оспенникова А. Н. Инструменты увеличения розничных продаж / А. Н. Оспенникова // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. — 2019. — № 11. — С. 107–110.

УДК 331.526

РАЗВИТИЕ РЫНКА ПРЕДПРИЯТИЙ ФАСТ-ФУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Д. А. Зезюкова, обучающийся

П. В. Карцева, обучающийся

Научный руководитель И. А. Шмидт, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье описаны тенденции развития рынка предприятий фаст-фуда, а также представлены результаты потребительских предпочтений в выборе продукта общественного питания в сегменте фаст-фуда.

Ключевые слова: рынок фаст-фуда, технология приготовления, продукт общественного питания, соус, безопасность.

За последнее время можно наблюдать активное внедрение современных технологий в деятельность предприятий общественного питания, что означает новые и многогранные рыночные возможности для формирования конкурентных преимуществ. Деятельность предприятий фаст-фудов, являясь одним из крупнейших сегментов рынка общественного питания, связана с удовлетворением потребностей каждого человека и подвержена влиянию множества факторов, требующих стратегических маркетинговых решений [1].

Среди проблем развития предприятий общественного питания в период цифровизации общества наиболее актуальными являются вопросы продуктовой политики, включая политику качества, при синхронном внедрении цифровых технологий для удовлетворения не только физиологических потребностей потребителей, но потребностей в информации [2].

Так как сегмент фаст-фуда появился на рынке общественного питания всего 30 лет назад, новинки всё ещё остаются непривычными для российского рынка, но постепенно потребители начинают интересоваться появлением разнообразных концепций на данном рынке, которым способствует конкуренция. Большинство потребителей стали отдавать предпочтение полезному фаст-фуду, который представляет собой все ту же быструю еду, но включающую только полезные продукты: овощи, нежирное мясо, иногда даже соусы могут быть без добавления уксуса, на основе растительных масел.

Тенденции рынка общественного питания, направленные на здоровый образ жизни, занимают небольшую долю на российском рынке [3]. Предприятия фаст-фуда вводят в свои меню свежевыжатые соки, салаты и большое разнообразие овощей. И спрос на них постепенно растёт.

Результаты пилотажных исследований показали, что большинство людей употребляют уличную еду в достаточно большом количестве и поэтому необходимо сделать рынок фаст-фуда ещё более безопасным для здоровья (табл. 1).

Таблица 1

Зависимость употребления продуктов фаст-фуда от пола

Частота употребления фаст-фуда	мужчины	женщины
Очень редко, %	11	16
Редко, %	5	11
Часто, %	16	36
Очень часто, %	2	2

По результатам исследования выяснено предпочтение большинства потребителей в соусах (табл. 2).

Таблица 2

Зависимость предпочитаемых добавок в фаст-фуде от пола

Предпочитаемые добавки	мужчины	Женщины
Овощи, %	20	45
Горячие добавки, %	14	25
Соусы, %	25	52
Грибы, %	11	14
Не люблю добавки, %	0	2

В результате можно сказать, что на рынке фаст-фудов существует латентная потребность, связанная с быстрым перекусом здоровой и безопасной пищей. Для этого необходимо развивать продуктовую политику предприятий на рассматриваемом рынке с одновременным развитием коммуникационных технологий, позволяющих передавать информацию о здоровой и быстрой еде в условиях омниканальности. Результаты изучения предпочтений потребителей помогли сделать вывод том, что потребителям нравятся соусы и именно этот продукт необходимо сделать безопасным для здоровья, создав рецептуру из натуральных компонентов.

Список литературы

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. — URL: www.novosibstat.ru (дата обращения: 07.11.2020).
2. Андрей Поздняков. Какие «больные» места индустрии обнажились в кризисе // Ресторанные ведомости. — 2020. — № 6–7. — С. 20–21.

3. Бердыш И. А. Маркетинговый анализ потребителей фаст-фуд-сегмента // Инновационное и социальное предпринимательство: 2 сборник научных статей. — 2017 [Электронный ресурс]. — URL: https://bstudy.net/652335/ekonomika/marketingovyy_analiz_potrebiteley_fastfud_segmenta (дата обращения: 20.10.2020)

УДК 339.138

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ШОУ-БИЗНЕСЕ

Е. А. Катина, обучающийся

*Научный руководитель А. Г. Степанова, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Представлен анализ методик продвижения в сфере шоу-бизнеса. Автором описывается специфика сферы и сопоставлены методики, которые являются наиболее эффективными при использовании различных маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: продвижение, методы продвижения, шоу-бизнес.

Особенности продвижения в шоу-бизнесе одинаковы и для западных, и для российских PR-специалистов, но имеются некоторые различия методов продвижения для сферы шоу-бизнеса в России.

Стоит начать с общего определения шоу-бизнеса, чтобы чётко понимать значение данной сферы как индустрии.

Шоу-бизнес (от англ. *show* и *business*) — обозначает деятельность компаний, связанных с проведением зрелищных мероприятий, представлений артистов и т. д.

Успешными и наиболее действенными являются заимствованные методики продвижения медийных лиц именно от западных специалистов.

Шоу-бизнес и *public relations* (PR) — термины, находящиеся в тесной связи. Шоу-бизнес в западных странах изобрел и пользуется широким перечнем PR-инструментов, влияющих на убеждения массовой аудитории и формирующих общественное мнение. PR-специалисты в России нередко копируют и применяют на практике западные методики, наработанные схемы, к сожалению, нередко ошибаясь за счёт игнорирования национальных особенностей.

Представители шоу-бизнеса, сумевшие организовать работу в соответствии с главными правилами своей профессии, всегда легко находили себе применение в *public relations*. Шоумены, изучив основные законы продвижения в индустрии организации публичных акций, в PR всегда могли создать имидж публичным мероприятиям.

Методы продвижения представителей шоу-бизнеса: интервью, пресс-конференции, репортажи в печатных СМИ и сети Интернет; рекламные туры; телеинтервью; создание бренда.

Деятельность PR-специалиста направлена на то, чтобы создать из продвигаемого артиста бренд, который будет «на слуху» и позже продавать себя и свои продукты самостоятельно, за счёт уже имеющегося влияния на аудиторию.

Безусловно, методы будут действовать в том случае, если изначально имидж артиста не был испорчен журналистами или самими артистами. В случае, когда подобное случилось, работа «пиарщика» с базовыми методами не поможет, потребуется структурированный план работы над выходом из негативной ситуации.

Так или иначе, при работе над крупными мероприятиями PR-специалисты занимаются выстраиванием негативной или так называемой «драматургической интригой» вокруг планируемого события. Организуется информационное поле, согласовывают свою работу и структуру с партнёрами и администрацией проводимого мероприятия.

Приведём пример взаимосвязи public relations и шоу-бизнеса — это любая проводимая церемония награждения. И это один из методов PR.

Самые известные мировые мероприятия с вручением наград: «Гремми», «Оскар», American Music Awards. Именно такие мероприятия основаны на многочисленных PR-ходах.

Ещё один инструмент продвижения в шоу-бизнесе, который используют специалисты — это составление рейтингов. Примеры кликбейтных заголовков различных рейтингов: «15 лучших звёздных пар по версии журнала Cosmopolitan», «10 самых богатых молодых исполнителей 2020 г.», «5 самых успешных кинокартин 2019 г.» и т. п. Попадание в рейтинг — это обозначение отличного хода PR-кампании артиста.

В силу особенностей данного вида коммерческих услуг, PR в шоу-бизнесе занимает особое место. В условиях рыночных отношений, даже имея врожденный талант, без знания системы PR невозможно добиться успеха.

Российский шоу-бизнес использует западный опыт при продвижении и public relations является одной из основных маркетинговых коммуникаций, но акценты смещаются в сторону формирования высокой общественной репутации и на завоевание благоприятного отношения.

Список литературы

1. Блэк С. Введение в ПР. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2017.
2. Мортедь К. В. PR в шоу-бизнесе / К. В. Мортедь. — Москва: Лаборатория книги, 2010. — 88 с.
3. Кэмерон У. А. Самое главное в PR. — URL: <https://econ.wikireading.ru/59643/> (дата обращения: 15.11.2020).

АНТИКРИЗИСНЫЙ PR В КОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Д. А. Князева, обучающийся

Научный руководитель И. С. Черепова, ст. преподаватель

Оренбургский государственный университет (ОГУ),

г. Оренбург, Россия

В статье приведены функции связей с общественностью и антикризисного PR в коммерческой сфере, их роли и способы использования в образовавшейся критической ситуации.

Ключевые слова: связи с общественностью, бренд, антикризисный PR.

Связи с общественностью — это стратегический процесс коммуникации, который компании, частные лица и организации используют для построения взаимовыгодных отношений с общественностью.

Бренд — это уникальное имя товара, которое ассоциируется у потребителей с решением той или иной потребности.

Антикризисный PR — комплекс мероприятий по прогнозированию, недопущению или преодолению кризиса репутации.

В функции менеджера по связям с общественностью и агентств по связям с общественностью входят:

1. Предвидение, анализ и интерпретация общественного мнения и разработка стратегий, которые используют СМИ для влияния на них.
2. Разработка стратегий для поддержки каждой кампании бренда через публикации.
3. Написание и распространение пресс-релизов.
4. Спичрайтинг, а также работа с инвесторами.
5. Планирование и проведение специальных мероприятий по работе с общественностью и СМИ.
6. Написание контента для интернета.
7. Разработка антикризисной стратегии связей с общественностью.
8. Управление присутствием бренда в социальных сетях и реагирование на публичные отзывы на страницах в социальных сетях.
9. Консультирование сотрудников организации относительно политики, порядка действий, ответственности организации и их ответственности.
10. Работа с государственными и законодательными органами от имени организации, работа с общественными группами и другими организациями в отношении социальной и иной политики организации и законодательства правительства.

Антикризисный PR выполняет ряд функций. Контроль и определенная реакция на негатив в медиа-поле или своевременная реакция на потенциальные репутационные риски бренда или его спикеров. Регулярный мониторинг бизнес-процессов и анализ конкурентной активности в СМИ позволяет контролировать риски и оперативно реагировать. Также есть своевременная реакция

в связи со спецификой информационных кризисов компании или угроз репутации бренда.

При разработке индивидуальных стратегий управления репутацией в первую очередь проводится углубленный мониторинг позиционирования бренда на рынке, исследуются ключевые сообщения и анализируется тональность статей, в которых упоминается бренд.

В зависимости от кризиса компания рискует приостановить работу, потерять клиентов или заказчиков, подорвать доверие к себе, потерять прибыль или даже поставить под угрозу сотрудников. Без ресурсов, необходимых для оказания экстренной помощи, восстановление может быть затруднено.

Связь с общественностью по антикризисному управлению является динамичной и зависит от хорошо продуманного стратегического коммуникационного плана. Это многогранный подход, учитывающий всех лидеров в отрасли — как в частном, так и в государственном секторе.

Когда вы вступаете в отношения антикризисного управления со СМИ, бренд не только уменьшает ущерб, но и рекламирует все то хорошее, что делает компания. Это общение включает индивидуальные встречи с законодателями, редакционными коллегами и любыми союзниками, которые поддержат вашу компанию в кризисное время.

Таким образом, хороший PR и реклама имеют длительный срок действия с любым планом антикризисного управления. Если у бренда уже сформирована рекламная компания, это чудесным образом спасает от клеветы и других способов очернения организации представителями средств массовой информации.

Список литературы

1. Антипов К. В. Основы рекламы: учебник. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К, 2018. — 328 с.
2. Синяева И. М. Реклама и связи с общественностью: учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, Д. А. Жильцов. — Москва: Юрайт, 2017. — 552 с.
3. Крутик А. Б. Антикризисный менеджмент. Превентивные методы управления / А. Б. Крутик, А. И. Муравьев. — Москва: Питер, 2013. — 432 с.
4. Орехов В. И. Антикризисное управление / В. И. Орехов, К. В. Балдин, Т. Р. Орехова. — Москва: ИНФРА-М, 2017. — 544 с.

КОММОДИФИКАЦИЯ АУДИТОРИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

А. В. Крафт, обучающийся

*Научный руководитель Е. Ю. Кармалова, д-р филол. наук, доцент
Санкт-Петербургский Государственный экономический университет
(СПбГЭУ), г. Санкт-Петербург, Россия*

В статье рассматриваются процессы коммодификации, связанные с аудиторией социальных медиа интернет-пространства. В результате экономического и социокультурного развития общества данные процессы становятся все актуальнее и агрессивно внедряются в онлайн-среду пользователей Сети. Все это позволяет упростить бизнес-коммуникацию с конечным потребителем.

Ключевые слова: коммодификация, социальные сети, рекламодатель, аудитория, социальный капитал, бизнес.

Одной из целей ведения персонального аккаунта в социальных сетях на сегодняшний день может быть желание его монетизировать и сделать средством дополнительного дохода. В таком случае, как и в случае со СМИ, «товаром» может выступать потребитель. Теория о том, что аудиторию можно считать товаром, принадлежит Д. Смайту. По его мнению, массмедиа создаются тогда, когда медиакомпании производят, конструируют и «доставляют» аудиторию рекламодателям [3]. Таким образом, можно утверждать, что и содержание социальных медиа становится способом привлечь пользователя сети к какому-то конкретному продукту, независимо от его формы. Данный подход кажется эффективным, учитывая, что пользователи социальных сетей являются относительно предсказуемыми в поведении, так как они разделены по группам с определенными интересами. Правильный анализ такой аудитории позволит установить различные привычки потребления и особенности финансового поведения.

Согласно исследованиям, проведенным Smart Insight, в настоящее время происходит снижение уровня заинтересованности аудитории, а также выявляются неточности в ее измерении, что приводит к падению охватов, из-за недоступности измерения интересов целевой аудитории [2]. Однако, в ответ на это социальные сети предлагают рекламодателям новые преимущества, например, доступ к персональным данным пользователей. Или вовсе уходят от модели экономической зависимости от рекламодателей, вступая в контакт с аудиторией напрямую: примером таких отношений может быть платная подписка или платный доступ к дополнительным возможностям платформы. Таким образом, имея все инструменты для измерения аудитории, социальные медиа начинают пользоваться ими для привлечения потребителя не с целью последующей продажи ее рекламодателю, а для собственного финансирования — выясняя потребности аудитории, медиа предлагают соответствующий платный контент.

Учитывая тенденции нынешнего года, можно утверждать, что социальные сети являются очень эффективным онлайн-каналом продаж, а для некоторых организаций и единственным доступным из возможных. Если обратиться

к статистике, опубликованной Data Insight, поиск информации о товаре или услуге в социальных медиа приводит к покупке в 90 % случаев [1]. Почти каждый третий пользователь социальной сети хотя бы раз совершал покупку после прочтения рекламной публикации на платформе.

Часто создатели платформы прибегают к использованию лидеров общественного мнения для конкретного поколения. Сегодня для молодежной аудитории очень популярны блогеры. Заключая рекламные контракты с платформой социальной сети, блогеры становятся посредником между потребителем и рекламодателем, поскольку нативно демонстрируют товары или услуги определенного бренда. Кроме рекламной демонстрации товаров, блогеры собирают и множество нужной информации по интересам аудитории — выясняют ее потребности, получают отклики. Все это позволяет эффективно управлять продвижением бизнеса.

Несмотря на заинтересованность некоторой части аудитории в рекламных советах лидеров общественного мнения, многие подписчики до сих пор воспринимают социальные сети как платформу для общения, потому их отталкивает и раздражает постоянный поток рекламы, которая выкладывается на персональной странице. Люди считают частое размещение рекламы злоупотреблением дружбы, это подрывает их доверие не только к тому, кто размещает рекламу, но и к представленному бренду [4].

Социальные медиа предоставляют прямой доступ к аудитории, на основе которого коммерческие компании выстраивают свой бизнес, в частности с помощью собственных аккаунтов происходит управление потребительским спросом. Благодаря широкому спектру увлечений аудитории, появляется возможность изучения ее интересов, что позволяет владельцам бизнеса более конкретно формировать свое предложение исходя из потребностей изученных групп. И, наконец, важную роль играет возможность и желание пользователей делиться новой информацией с друзьями, увеличивая таким образом охват рекламного сообщения, без дополнительных затрат со стороны рекламодателя.

Все это означает, что социальные медиа сделали возможной прямую конвертацию социального капитала в экономический. Если под социальным капиталом в социальных сетях понимают количество подписчиков, так как это довольно устойчивая группа для проведения аналитики, то трансформация взглядов и превращение аудитории из категории «друзей» в потребителей товаров и услуг собственного бизнеса может служить примером конвертации социального капитала напрямую в экономический. То есть можно утверждать, что процессы коммодификации уже являются неотъемлемой частью современной коммуникации пользователей социальных медиа, при этом такие процессы отчасти могут носить негативный характер для общества. Однако они оказывают огромное влияние на экономическое и технологическое развитие в целом.

Список литературы

1. Интернет-торговля в России 2019. — URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_Ecommerce2019.pdf (дата обращения: 19.10.2020).
2. Исследование товарного рынка России: какие товары, кому и как продают в соцсетях. — URL: <https://vc.ru/marketing/61479-issledovanie-tovarnogo-rynka-rossii-kakie-tovary-komu-i-kak-prodayutsya-v-socsetyah> (дата обращения: 22.10.2020).
3. Smythe D. On the Audience Commodity and its Work / D. Smythe — Oxford: Blackwell, 2001. — 256 с.
4. Social media and business: We've been asking the wrong question. — URL: <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2015.12.006> (дата обращения: 24.10.2020).

УДК 32.019.51

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ МНЕНИЕМ В СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЯХ КОМПАНИИ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

А. В. Крафт, обучающийся

*Научный руководитель Е. Ю. Кармалова, д-р филол. наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(СПбГЭУ), г. Санкт-Петербург, Россия*

В статье раскрываются основные способы управления общественным мнением посредством коммуникаций в сети Интернет. В кризисных условиях цифровые каналы становятся чуть ли не единственным эффективным способом продвижения. Именно поэтому важно правильно коммуницировать с аудиторией для формирования благоприятного общественного мнения.

Ключевые слова: общественное мнение, цифровая среда, управление, коммуникация, аудитория.

Поскольку стратегические коммуникации представляют собой деятельность, направленную на продвижение культурно и социально значимых ценностей в целевой аудитории, формирование благоприятного общественного мнения является неотъемлемой их частью. Это относится и к цифровой среде. Сложившаяся ситуация в нынешнем году подтолкнула российскую общественность к ускоренной цифровизации. Все это привело к резкому увеличению активности населения в сети, где они стали генерировать гораздо больший поток информации.

Под общественным мнением понимается коллективное выражение мнения индивидуумов, связанных в группы общими целями, потребностями, идеалами [2]. Таким образом, становится понятно, что существует ряд факторов, разделенных по социальным, психологическим и культурным параметрам, анализ которых позволит наиболее эффективно управлять общественным мнением.

По Э. Бернейсу, управление общественным мнением происходит разными способами, которые условно можно разделить на стихийные и рациональные [1]. Стихийные представляют собой непредвиденные события, которые происходят в обществе и вызывают яркую ответную реакцию. Например, текущая ситуация в мире. Пандемия вызвала в обществе широкий резонанс, который в разные промежутки времени использовался с различными целями. Корпорации стали чаще использовать образ социально-ответственной компании, демонстрируя заботу о здоровье своих клиентов. Это можно повсеместно заметить в рекламных коммуникациях, объединенных общей тематикой и хэштегом #сидимдома. Учитывая, что еженедельно покупательская способность идет на спад, то такой способ позволяет выстроить благоприятный имидж и повысить лояльность среди аудитории.

При использовании рационального способа общественное мнение формируется и управляется посредством коммуникационных технологий. Они заключаются в контроле качества исходящей информации от СМИ и регулируют повестку дня. В сетевом пространстве наибольший эффект на массовую аудиторию могут оказать инфлюенсеры. Знаменитости или известные личности позволяют легко привлечь внимание аудитории и вовлечь ее в процесс. Используя сложившийся образ знаменитости, можно создать или усилить образ товара или услуги. Вследствие этого, поведение общественного мнения становится более предсказуемым и поддающимся анализу [3]. Такой подход используют сегодня повсеместно, поэтому здесь субъектами влияния выступают предприниматели, представители органов государственных услуг, политических партий, некоммерческих организаций и другие.

Таким образом, независимо от способа управления общественным мнением, главная цель — выделить компанию на рынке и завоевать лояльность аудитории относительно своего продукта или услуги. Современный пользователь сети достаточно пресыщен рекламой, поэтому необходимо постоянно искать новые способы эффективно донести до него информацию.

Список литературы

1. Бернейс Э. Кристаллизация общественного мнения: пер. с англ. / Э. Бернейс. — Санкт-Петербург: Диалектика, 2019. — 272 с.
2. Кривоносов А. Д. Основы теории связей с общественностью / А. Д. Кривоносов, О. Г. Филатова, М. А. Шишкина. — Санкт-Петербург: Питер, 2010. — 384 с.
3. Франц В. А. Управление общественным мнением: учеб. пособие / В. А. Франц. — Екатеринбург: Урал. ун-т, 2016. — 135 с.

ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗОНТИЧНОГО БРЕНДА «ПОКУПАЙ ПЕРМСКОЕ»

Е. С. Кузнецова, обучающийся

Научный руководитель Е. А. Антипескул, канд. экон. наук

Пермский государственный национальный исследовательский университет,
г. Пермь, Россия

В данной работе проанализировано интернет-продвижение регионального зонтичного бренда «Покупай пермское». Автором разработаны рекомендации по улучшению качества сайта и повышению узнаваемости бренда «Покупай пермское», в том числе — сотрудничество с компаниями «Сбермаркет», Wildberries и Ozon.

Ключевые слова: интернет-продвижение, социальные сети, зонтичный бренд, официальный сайт, маркетплейсы.

У Пермского края имеется свой зонтичный бренд «Покупай пермское», в состав которого входят около 200 предприятий малого бизнеса. У бренда есть официальный сайт в сети Интернет, с помощью которого частично осуществляется продвижение компаний, принимающих участие в проекте.

При анализе рейтинга сайта проекта в поисковых системах Google и Яндекс, было выявлено, что SEO-оптимизация официального сайта проекта «Покупай пермское» лучше настроена в поисковой системе Яндекс.

По оценке официального сайта проекта «Покупай пермское», проведенной сервисом «Яндекс Вебмастер», можно сделать вывод, что сайт не является востребованным, т. к. его ИКС (индекс качества сайта) — 110. Для сравнения, ИКС компании Wildberries равен 60 000. Также сайт проекта получил только 1 знак из 4 возможных, в то время как у Wildberries их 3. По анализу сервиса «Яндекс Вебмастер», о зонтичном бренде «Покупай пермское» нет ни одного отзыва.

При оценке качества наполнения сайта «Покупай пермское» был использован такой метод оценки, как анализ юзабилити. На сайте достаточно много сведений о самом проекте, но очень мало информации о компаниях-участниках.

Для улучшения качества сайта проекту рекомендуется выполнить следующие действия: дополнить информацию о предприятиях (сайт, телефон, e-mail, адрес, ОГРН, ИНН и КПП), о достижениях и преимуществах (награды, победы в конкурсах и т. д.), разместить адреса и названия магазинов, в которых можно приобрести продукцию того или иного производителя и указать режим их работы; предоставить потребителям возможность оставить отзыв о деятельности компаний и продаваемых ею товарах или предоставляемых услугах, добавить полезную для посетителей сайта информацию и интересные факты, связанные с производимой продукцией.

При анализе продвижения проекта «Покупай пермское» в социальных сетях Instagram, Facebook, ВКонтакте и Telegram был сделан вывод, что бренд «Покупай пермское» делает упор на продвижение в соцсетях Facebook (при небольшом количестве подписчиков) и ВКонтакте.

Также был проведен анализ наличия информации о проекте на официальных сайтах 50 организаций, которые входят в «Покупай пермское». Только на 10 из них была размещена информация о проекте.

Для проекта «Покупай пермское» потенциальными каналом продвижения являются уже существующие маркетплейсы: «СберМаркет», Wildberries и Ozon. Необходимость развития торговли в онлайн-формате объясняется тем, что доля интернет-торговли стремительно растет, и все больше людей заказывают в различных интернет-магазинах [1].

«СберМаркет» занимается доставкой продуктов питания. На Ozon можно разместить продукцию таких товарных групп, как чай, бакалея, кондитерские изделия, мед, напитки, т. е. нескорпортящиеся продукты, а также непродовольственные товары (зоотовары, одежда, упаковочные материалы и т. д.). На сайте Wildberries можно разместить товары из разных категорий, но приоритетным будет направление одежды и обуви: покупатели воспринимают Wildberries именно как продавца модной одежды и реже ищут здесь что-то другое [2].

В период первого размещения товаров участников проекта «Покупай пермское» Пермская торгово-промышленная палата (ПТПП) могла бы внести участникам предоплату за их продукцию в качестве поддержки производителей товаров. При условии успешных продаж ответственность за заполнение карточек товара, ценообразование, съемку и размещение фото и видео, отправку продукции и отслеживание продаж ПТПП могла бы передать непосредственно участникам проекта.

На первых этапах вхождения бренда «Покупай Пермское» в сервисы «СберМаркет», Wildberries и Ozon ПТПП могла бы оказывать проекту помощь — возмещение НДС в течение первого года сотрудничества бренда «Покупай Пермское» с перечисленными компаниями.

Улучшение качества официального сайта проекта «Покупай пермское» позволит потребителям значительно снизить время на поиски той или иной информации об участниках проекта, а также упростить их взаимодействие друг с другом, что впоследствии может способствовать увеличению товарооборота компаний-участников. Наличие в социальных сетях интересных постов поможет увеличить активность аудитории и, как следствие, ее лояльность. Размещение компаниями-участниками информации о бренде «Покупай пермское» также может хорошо сказаться на его узнаваемости. А сотрудничество проекта с такими сервисами, как «СберМаркет», Wildberries и Ozon может способствовать повышению лояльности потребителей к бренду «Покупай пермское» и, соответственно, увеличению товарооборота его компаний-участников.

Список литературы

1. Интернет-торговля. Рынок России. — URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Интернет-торговля_\(рынок_России\)_\(дата_обращения:16.11.2020\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Интернет-торговля_(рынок_России)_(дата_обращения:16.11.2020))

2. Как продавать на Wildberries: условия сотрудничества. — URL: <https://www.insales.ru/blogs/university/kak-prodavat-na-wildberries> (дата обращения: 05.11.2020).

УДК 659.4:69

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

В. А. Лисенкова, обучающийся

Научный руководитель И. С. Черепова, ст. преподаватель

Оренбургский государственный университет (ОГУ),

г. Оренбург, Россия

Приведены методы способов связей с общественностью в строительной сфере, их роль, а также информация об использовании в построении бренда и усилении его узнаваемости.

Ключевые слова: связи с общественностью, PR, строительные компании, СМИ.

Связи с общественностью или PR — это та деятельность, когда организации общаются с общественностью, продвигают себя и создают положительную репутацию и имидж.

Организация представления в СМИ оказывает огромное влияние на то, как люди ее воспринимают. Специалисты по связям с общественностью пытаются воздействовать на СМИ, создают позитивное представление своей организации и передают ключевые сообщения.

В строительной отрасли термин «PR» используют для обозначения «связей с прессой» — деятельности по развитию и поддержанию хороших отношений с ключевыми отраслевыми издательскими домами, для повышения узнаваемости бренда, демонстрации идейного лидерства или для продвижения определенного продукта или услуги.

Эффективная PR-стратегия может принести пользу строительному бизнесу. Ниже изложены основные причины, часть из которых может не учитываться владельцами крупных строительных компаний:

- повышение узнаваемости бренда;
- создание положительной репутации в отрасли;
- привлечение ключевых потенциальных клиентов и влиятельных лиц;
- повышение авторитета интернет-домена и видимости в поиске;
- продвижение любой строительной маркетинговой кампании;
- демонстрация своей идейности и компетентности;
- содействие достижению бизнес-целей и привлечению потенциальных клиентов;
- виды бизнес-руководства строительных компаний;
- единоличное владение;
- партнерство;
- корпорация.

Используя такие тактики, как распространение пресс-релизов, охват социальных сетей, презентации для редакторов и журналистов, создание оригинального контента, награды и возможности выступлений и многое другое, вы можете обеспечить положительное освещение в СМИ, заработать соответствующие обратные ссылки и привлечь внимание новой аудитории, которую в противном случае не могли бы иметь без доступа к средствам коммуникации и информации.

Руководство по работе с PR в строительном бизнесе включает:

- Определение PR и то, как его использовать. Необходимо решить, на каком аспекте PR необходимо сосредоточиться, как его можно использовать для поддержки существующей маркетинговой стратегии компании.

- Определение ключевых целевых персонажей. Успешная PR-стратегия может работать эффективно только после того, как будут определены ключевые целевые персоны.

- Типы освещения в СМИ и соображения: какие типы освещения доступны в СМИ и что следует учитывать для достижения наилучших результатов.

- Работа с правильными публикациями в СМИ: какие издательства лучше всего подходят для удовлетворения ваших конкретных маркетинговых потребностей, чтобы облегчить процесс принятия решений.

- Измерение успеха PR-деятельности: после всей тяжелой работы, которая идет на исследование PR-стратегий и отраслевых домов, необходимо убедиться в результате всей деятельности по связям со СМИ.

- Управление текущим процессом PR: нужно найти простой способ отслеживать продвижение процесса управления.

Помимо всего этого есть ещё три тактики работы с общественностью, которые могут помочь в развитии строительного бизнеса:

- начните с малого: усилия по связям с общественностью в сфере строительства будут наиболее эффективными, если будет использоваться подход изнутри наружу, сосредотачиваясь в первую очередь на таких вещах, как актуальные новости компании, в том числе улучшение оборудования, новых сотрудников, расширение или важные вехи;

- думать нестандартно: после того, как фундамент был заложен, и компания заняла прочное положение на рынке, PR-агентство может помочь выявить и продвигать более широкие и абстрактные темы, которые служат уникальными и определяющими качествами вашей компании;

- построение отношений: усилия по связям с общественностью значительно усиливаются за счет налаживания отношений с представителями СМИ, что PR-агентство может предложить своим клиентам. Создавая и поддерживая положительный имидж компании посредством эффективных связей с общественностью, бизнес может добиться признания как среди журналистов, так и среди клиентов.

Следует подумать об имидже чем известнее название компании, тем лучше можно формировать мнение потенциальных клиентов. Это означает, что с помощью коммуникационной стратегии действительно можно помочь людям нанять

необходимую компанию. И если начать создавать положительный бренд до того, как станут возможными какие-либо негативные новости или кризис, можно лучше сохранить свою репутацию в случае ошибки или несчастного случая.

Список литературы

1. Олейник П. П. Организация, планирование, управление и экономика строительства. Терминологический словарь: справочное издание / П. П. Олейник, Б. Ф. Ширшиков. — Москва: АСВ, 2016. — 320 с.
2. Васильев Г. А. Технологии производства рекламной продукции / Г. А. Васильев, В. А. Поляков, А. А. Романов. — Москва: Наука, 2014. — 272 с.
3. Ворошилов В. В. Современная пресс-служба / В. В. Ворошилов. — Москва: КноРус, 2015. — 224 с.

УДК 339.3:004.94

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Д. Д. Медведева, обучающийся

Д. А. Бреусов, обучающийся

Научный руководитель М. Н. Григорьев, канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный

экономический университет (СПБГЭУ),

Санкт-Петербург, Россия

В работе проведен анализ электроавтомобильного рынка, обозначены основные тенденции развития, разработаны направления совершенствования по увеличению продаж на рынке автомобилей и ряд инициатив, которые можно рекомендовать дилерским центрам.

Ключевые слова: процесс продаж, рынок электромобилей, «зеленые» технологии, потребительская ценность, транспортная инфраструктура, уникальное товарное предложение, аудит отдела продаж, оптимизация бизнес-процессов.

Электромобили давно используются в разных странах различными организациями. К ним относятся электрогрузовики, складские машины, такие как погрузчики, штабелеры.

О. В. Мазурова в своей статье [3, с. 2–3] пишет об электромобилях как о всеобщей тенденции развития транспортной отрасли. Правительство стран заинтересовано в большей степени в сокращении вредных выбросов транспортного сектора и повышении энергоэффективности стран и городов. Основываясь на статистических данных, в статье спрогнозирована мировая динамика продаж электромобилей, которая представлена на рис. 1.

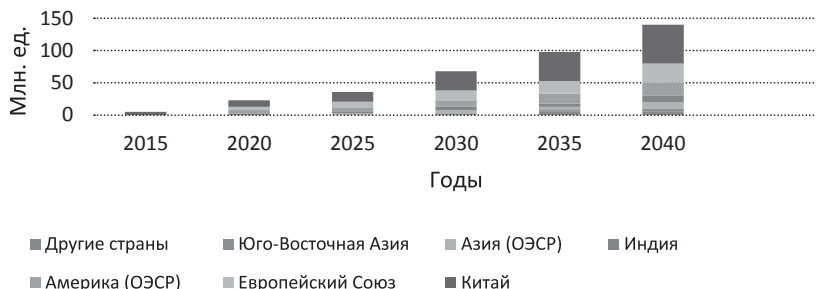


Рис. 2. Прогноз продаж электромобилей в мире

Так, количество электромобилей будет возрастать примерно на 50 % и к 2025 году достигнет 30 млн ед.

Сейчас мировым лидером по продажам электромобилей (EV) является Илон Маск и его компания Tesla. На рисунке 2 представлена диаграмма, на которой изображены компании-лидеры по производству электромобилей в 2019 году.

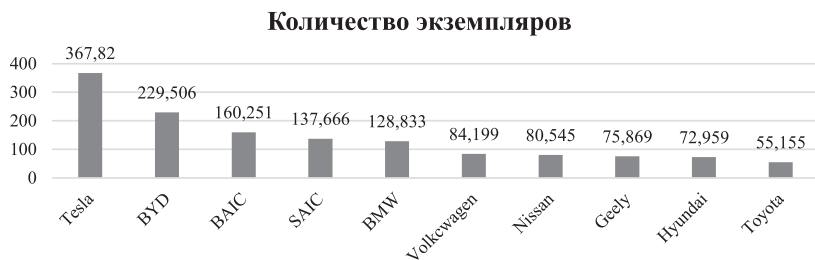


Рис. 2. Компании-лидеры по производству электромобилей в 2019 году

Сегмент электромобилей на российском рынке только зарождается. В условиях постоянного повышения планки экологических стандартов, а также сильного роста автомобилизации повышается конкурентоспособность электромобилей.

Положительная перспектива для автомобильного рынка — государственная «Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года». В основе стратегии — цель по созданию благоприятных условий для повсеместного внедрения электротранспорта. Для ее достижения необходимо введение особых условий для водителей такого транспорта, например: льготные тарифы на дорогах с повышенной комфортностью, низкий транспортный налог, развитие инфраструктуры в целом. В 2020 году был запущен новый этап процесса нормативно-правового регулирования в области защиты экологии от вредного воздействия человеческой деятельности, в том числе автопроизводителей. В 2026 году будет осуществлен ещё один этап

преобразований, который заставит всех автопроизводителей перейти как минимум на выпуск *plug-in*-гибридов.

Прибыль автомобильных дилеров напрямую связана с модернизацией основных бизнес-процессов, систем управления взаимодействия с клиентами (CRM- и CLM-системы), внедрение инновационных решений в модели продаж. Процесс продаж — это комплекс мер, направленных на эффективную и прибыльную торговлю посредством конвертации потенциального клиента в действительного покупателя.

Главной задачей стратегического менеджмента является увеличение эффекта от реализации автомобилей, например, наполнение товарного ряда более рентабельными моделями.

Продвижение товара и работу с клиентской базой можно делегировать из центра на периферию, при этом осуществлять надзор за исполнением данной функции из центра. Рост продаж вследствие увеличения рекламной активности является целью стратегии развития коммуникации. Основным каналом продвижения является интернет, в том числе марочный сайт, интернет-реклама.

При выстраивании процесса продаж необходимо учитывать множество различных факторов и особенностей этой отрасли.

Процедура эффективного аудита отдела продаж включает в себя три блока: качество, количество и направление. Процедура телефонных переговоров менеджеров предполагает анализ входящих и исходящих звонков клиентам на основании последовательности работы со звонком. Со стороны маркетинга и со стороны отдела продаж можно выделить несколько точек контроля по поступающим телефонным звонкам. Аудит работы отдела продаж позволяет выявить мотивы отказа клиентов дилерских центров (ДЦ) от покупки. Разработан ряд инициатив, которые можно рекомендовать дилерским центрам.

Список литературы

1. Анализ рынка электромобилей в России и мире [Электронный ресурс]. — URL: <https://express.liberty7.ru/blog/electric-cars-rossia-mir> (дата обращения: 15.11.2020).
2. Купцова Е. С. Совершенствование процесса продаж автодилерского предприятия: скрытые точки роста // Вестник университета. — 2019 № 10 [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-protsesssa-prodazh-avtodilerskogo-predpriyatiya-skrytye-tochki-rosta/viewer> (дата обращения: 16.11.2020).
3. Мазурова О. В. Оценка сравнительной эффективности использования автомобильных топлив и электроэнергии для автомобильного транспорта // Экономика региона. — 2019. — Т. 15. — Вып. 2. — С. 493–505.
4. Рынок электромобилей-2019 и прогнозы на 2020 год [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.drom.ru/info/misc/78049.html> (дата обращения: 16.11.2020).

АНАЛИЗ СРЕДСТВ РЕКЛАМЫ

Д. В. Неретина, обучающийся

*Научный руководитель Л. Н. Стребкова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе показана суть и предназначение рекламы, её применение в настоящее время и возможности формирования. Оцениваются преимущества и недостатки разных рекламных средств, анализ их эффективности.

Ключевые слова: реклама, рекламодатель, потребитель, рекламные средства, анализ, деятельность, товар, рынок, эффективность, целевая аудитория, носитель, рекламное сообщение, трансляция.

Реклама — это механизм коммуникационной политики, строящийся в использовании неличных форм коммуникаций, назначенных определенному кругу лиц, реализация проходит при помощи платных средств распространения сообщения [1].

В каких целях реклама используется? В целях оповещения, убеждения и напоминания о продуктах и услугах. Обычно успешность в рекламе определяют следующие факторы:

1. Необходимость выделения товара среди конкурентов, т. е. подобных товаров или услуг.
2. Большая востребованность в каком-либо товаре или услуге.
3. Важность для аудитории знания скрытых особенностей товара или услуги.
4. Необходимость выделения товара среди конкурентов, т. е. подобных товаров или услуг.
5. Значительные ассигнования (сумма денежных средств).
6. Вероятность использования убеждающих и мощных побудительных призывов.

Разнообразие имеющихся в наше время рекламных средств образует основы для их распределения по классификации [2]. Имеется немало число критериев, благодаря которым можно классифицировать средства рекламы: по охвату аудитории, по технологическим признакам, по назначению, по действию на органы чувств, по особенностям применения, по способам воздействия на органы чувств и по другим параметрам. Общей классификации средств рекламы в настоящее время не имеется, т. к. способы трансляции информации непомерно многообразны и всё время совершенствуются — в рекламе их сотни, а может и тысячи, поэтому стремление жестко упорядочить их накладываются на солидные трудности [4]. При этом в нынешней рекламной медиаиндустрии формируются существенно быстрее, чем случается их понимание с точки зрения рекламной коммуникации. Мы как потребители рекламы понимаем, что из-за важных отличий сама реклама имеет разницу по сравнению с другими знаковыми нам средствами коммуникации. Прежде всего, реклама часто использует

повторяемость, можно часто замечать рекламу одной и той же фирмы, а также многократно видеть одно и то же объявление. Конечно же, это соответствует замыслу рекламодателя. Во-вторых, мы воспринимаем рекламу в абсолютно разных полярных мнениях. Какие-то рекламодатели призывают потребителей тратить свои финансы, другие — больше экономить, одни — бросить курить, другие — наоборот начать (в рекламе электронных сигарет, например). Многие из фирм хотят, чтобы потребители приняли решение по отношению к какой-то определенной марке.

Реклама воспринимается как часть нашей повседневной культуры и мы воспринимаем рекламные объявления как должное. Рекламное дело становится связывающим звеном между производством и потреблением. С помощью нее не теряется «обратная связь» с рынком и потреблением. Термин «реклама» происходит от латинского слова *reklamare* — громко кричать или извещать.

Реклама помогает создать потребителям условия для своего личного, свободного выбора услуг, товаров и т. д. Она помогает контролировать всё продвижение товаров или услуг на рынке, формировать у потребителя ряд предпочтений рекламируемых объектов, а это важно в условиях насыщения рынка. Рекламный бизнес помогает росту деловой активности, увеличивает объемы капиталовложений и число рабочих мест [5], следствием этого является общее развитие общественного производства. Результативность рекламы — это итог, который получен от использования рекламного средства или организации рекламной кампании. Действенная реклама — это итог кропотливого планирования. Эффективные рекламные идеи, рекламные кампании, которые запоминаются, рождаются не на пустом месте: их основывают на основе многих факторов и условий, которые стимулируют продажу услуг и товаров. Все рекламные средства — это определенная совокупность разных элементов. При этом следует уметь отличать рекламные средства от носителей рекламного текста. К рекламе в СМИ за границей преимущественно относят рекламные объявления в прессе, по радио, на телевидении и на наружных баннерах.

Реклама в самых прославленных по охвату аудитории передачах или изданиях самая дорогая. И если рекламодатель экономит на этих популярных источниках, то он может потерять весомый круг потребителей. Рекламное объявление часто делают броским, завлекающим. При этом читателю, зрителю или слушателю должно быть понятно, где реклама, а где материал редакции. Форма рекламного обращения должна соответствовать культуре и мировоззрению рекламной аудитории, на которую оно нацелено.

С помощью рекламных средств рекламодатель старается оказать то или иное воздействие на потенциальных покупателей объекта рекламирования и побудить их к совершению определенного действия или поступка [3]. Рекламная информация может доводиться до адресатов с помощью различных средств массовой информации: телевидения, радио, печати и др. При этом используются разнообразные средства рекламы, которые отличаются друг от друга своими составными элементами, особенностями применения и распространения, массивностью и эффективностью воздействия и т. д. В целом же выделить какое-то одно средство рекламы как самое эффективное очень трудно, поскольку

успех рекламного сообщения зависит от цели рекламного мероприятия. Цели могут быть самыми разными, они зависят от стратегии самого рекламодателя.

Правильный выбор рекламных средств состоит в том, чтобы отобрать именно те, которые позволяют решить данную рекламную цель наиболее эффективно.

Список литературы

1. Антипов К. В. Основы рекламы: учебник / К. В. Антипов. — Москва: Дашков и К^о, 2015. — 328 с.
2. Горчакова В. Г. Имиджология. Теория и практика / В. Г. Горчакова. — Москва: Юнити-Дана, 2017. — 336 с.
3. Галицкий Е. Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для вузов; 2-е изд., пер. и доп. / Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 570 с.
4. Зельманов А. Б. Связи с общественностью в социальной сфере / А. Б. Зельманов. — Москва: Издательство Михайлова В. А., 2017. — 128 с.
5. Коротков А. В. Маркетинговые исследования: Учебник для бакалавров / А. В. Коротков. — Москва: Юрайт, 2016. — 591 с.

УДК 366.1

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

К. А. Оганесян, обучающийся

Научный руководитель Н. Э. Старухина, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВПО БГУ
(КБ ГУ ФГБОУ ВО БГУ),
г. Иркутск, Россия

В работе рассмотрены теоретические и практические аспекты исследования покупательского поведения на потребительском рынке, факторы, влияющие на поведение потребителя; и основные подходы к формированию адекватной реакции торгового предприятия на определенные проявления покупательского поведения.

Ключевые слова: потребительский рынок, типы покупательского поведения, факторы, влияющие на покупательское поведение, исследование покупательского поведения.

Потребительский рынок — это рынок, на котором отдельные лица и домохозяйства приобретают товары и услуги для личного потребления. При этом потребительские товары и услуги определяются как товары и услуги, предназначенные для конечного потребления населением, для личного, домашнего, семейного пользования.

Современный рынок потребительских услуг предлагает невероятно широкий выбор услуг различного профиля. Целью его деятельности является:

выявление и удовлетворение имеющихся у потребителя потребностей в товарах и услугах, на оказании и продаже которых специализируются различные фирмы и компании. Среди их множества потребителю поначалу бывает довольно непросто выбрать ту из них, которая сумеет максимально качественно оказать услугу, однако путем приобретения собственного опыта, изучения справочных и информационных материалов, путем получения информации от третьих лиц он выявляет те компании, которые выполняют свою работу наиболее качественно. Что касается потребительского рынка, то рынок потребительских товаров представляет собой огромное количество компаний, организаций и производств, чья деятельность направлена на удовлетворение потребностей граждан в потребительских товарах индивидуального назначения, таких как одежда, продовольствие, бытовая техника и т. д.

Покупательское поведение — процесс формирования спроса и поиск способов его удовлетворения потребителями, осуществляющими самостоятельный выбор товаров с учетом цен и личного бюджета, то есть собственных денежных доходов.

Покупательское поведение делится на четыре типа: неуверенное покупательское поведение, сложное поведение, поисковое поведение и привычное поведение. Оно определяется совокупностью многих факторов — культурных, личностных, психологических и социальных, а также менее значительных факторов — климатические условия, географические особенности, мобильность населения, политическая сложившиеся ситуации в регионе, другое. Самым важным фактором, предопределяющим, что и в каком количестве отдельный человек или часть населения сможет себе позволить, является семья и ее доход. Также на покупательское поведение влияет сам товар, какой желает приобрести потребитель: чем сложнее потребителю решиться на покупку, тем осторожнее он себя ведет. Чем больше и дороже покупка, тем больше она требует от покупателя размышлений.

В первую очередь на покупателя оказывает влияние такой фактор, как культура. Она определяет поведение и потребности человека. Факторы покупательского поведения включают: семью, оказывающую сильное влияние на покупателя; различные референтные группы (коллеги по работе, друзья, общественные организации, религиозные секты, соседи и т. д.), факторы социального порядка (упомянутые референтные группы, статус и социальная роль). Кроме того, в любую культуру входят такие составляющие, как субкультуры (отождествление по национальности, религиозным взглядам, географическим районам и т. д.).

Кроме того, множество других факторов определяет и направляет поведение покупателей.

Исследование покупательского поведения позволяет своевременно и адекватно предложить потребителям товар или услугу, соответствующую предпочтениям конкретного потребителя.

Список литературы

1. Андерсон К. Менеджмент, ориентированный на потребителя / К. Андерсон, К. Кэрол. — Москва: ФАИР — Пресс, 2017. — 288 с.
2. Архипова А. Кривые безразличия — основные инструменты теории поведения потребителя / А. Архипова. — Москва: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. — 195 с.
3. Гембл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. — Москва: ФАИР-Пресс, 2019. — 512 с.
4. Мазилкина Е. И. Краткий курс по поведению потребителей / Е. И. Мазилкина. — Москва: Окей-Книга, 2019. — 747 с.

УДК 339.37

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Олейник Л. С., обучающийся

*Научный руководитель Л. Н. Стребкова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе рассмотрены проблемы функционирования рынка ювелирных изделий в условиях снижения реальных доходов населения, роста цен на золото и пандемии коронавируса. Автором предложена стратегия выживания для участников рынка как оптимальная в современных условиях.

Ключевые слова: рынок ювелирных изделий, кризис, пандемия, падение спроса, стратегия выживания, оптимизация расходов.

Российский рынок ювелирных изделий в последние годы находится под серьезным давлением. Против участников рынка работает целая совокупность негативных факторов.

Прежде всего, необходимо отметить сокращение платежеспособного спроса со стороны населения, вызванное падением реальных доходов. По данным Росстата, доходы населения снижаются или демонстрируют околонулевой рост с 2014 года. За первое полугодие 2020 года сокращение реальных располагаемых денежных доходов составило 3,7 % [1]. Все актуальнее становится проблема «размывания» среднего класса, представители которого составляют наиболее значительную группу потребителей ювелирных изделий.

Непрекращающаяся пандемия COVID-19 грозит российскому рынку розничной торговли первым за 20 лет падением даже в абсолютных показателях. По экспертным оценкам Infoline, оборот ритейла в этом году может сократиться на 670 млрд руб., до 32,9 трлн руб. В наибольшей степени пострадают продавцы одежды и обуви, ювелирных изделий и автомобилей [2].

Ювелирные изделия являются товарами далеко не первой необходимости, соответственно, в кризисных экономических ситуациях падение спроса на них наиболее значительно. При этом ювелирная отрасль не включена в перечень наиболее пострадавших от пандемии по причине стереотипного и ошибочно к ней отношения как к отрасли высокомаржинальной.

Другим негативным фактором послужил резкий рост цен на золото в последние годы, следствием чего стало резкое удорожание ювелирных изделий. Цена на золото растет из-за общемирового тренда роста спроса на него, а также из-за девальвации рубля. С начала 2019 года рублевые цены на золото удвоились.

Постоянные попытки производителей удешевить украшения привели к тому, что средний вес золотых изделий, которые в 2019 году клеймили в Российской государственной пробирной палате, достиг чрезвычайно низкого значения в 1,87 грамма. Также наблюдается массовое замещение цветных драгоценных камней в украшениях на их синтетические аналоги или даже имитация драгоценных камней более дешевыми синтетическими материалами (ситалл и т. п.).

Таким образом, с одной стороны, сокращается платежеспособность потребителей ювелирных изделий, а с другой стороны, сами ювелирные изделия стремительно дорожают.

Неблагоприятная ситуация на рынке ювелирных изделий негативно сказывается на его участниках, одним из которых является ИП Олейник В. В., которое осуществляет розничную продажу ювелирных изделий широкого ассортимента — колец, серег, браслетов, часов и цепочек из золота и серебра в г. Новосибирске под брендом «Магия самоцветов».

На протяжении многих лет ИП Олейник В. В. успешно работало и развивалось, но в последнее время наблюдается снижение товарооборота и прибыли торговой организации. В 2019 г. товарооборот уменьшился на 13,1 %, а прибыль на 15,4 %. Прогноз на 2020 год также крайне неблагоприятный.

Таким образом, ИП Олейник В. В., как и большинство розничных продавцов ювелирных изделий, столкнулось с необходимостью функционирования в сложнейших рыночных условиях.

Для ИП Олейник В. В., а также для других продавцов ювелирных изделий можно предложить следующие рекомендации:

- оптимизация расходов, сокращение торговых площадей и пересмотр планов развития;
- изменение структуры ассортимента, резкое увеличение доли изделий из серебра;
- использование менее затратных маркетинговых технологий, в частности, продвижение в социальных сетях.

Подводя итоги, можно отметить, что наиболее эффективной стратегией в нынешних условиях для продавцов ювелирных изделий является стратегия выживания, предполагающая минимизацию расходов, оптимизацию ассортимента, удешевление применяемых маркетинговых технологий. Главная задача — дождаться восстановления рынка.

Список литературы

1. Сайт Росстата [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 14.11.2020).
2. Сайт Infoline [Электронный ресурс]. — URL: <https://infoline.spb.ru> (дата обращения: 14.11.2020).

УДК 658.78

ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

Д. А. Папоян, обучающийся

Научный руководитель Н. Э. Старухина, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВПО БГУ
(КБ ГУ ФГБОУ ВО БГУ),
г. Иркутск, Россия

В данной работе представлены основные теоретические и практические обоснования использования логистики в организации работы склада предприятия торговли. Автором определены преимущества логистического подхода к выполнению складских технологических операций.

Ключевые слова: логистика, склады, классификация складов, функции складов, логистический подход.

На сокращение логистических издержек положительную роль оказывает хорошо налаженная складская система.

Очень большое значение имеет рациональная организация складского хозяйства предприятия.

Логистика склада представляет собой технологию управления запасами, которая при правильной организации должна обеспечивать своевременную доставку продукции. Большое значение для этой технологии имеют непосредственно сами сооружения складов, в которых выполняется накопление, хранение и распределение товаров.

Современная логистика рассматривает склад как «элемент товаропроводящей цепи, предназначенный для приемки, размещения, хранения, комплектации и выдачи продукции и имеющий необходимую для выполнения этих функций материально-техническую базу (здания, сооружения, устройства и т. п.) [1].

Складская логистика определяет, управляет и ответственна за эффективное движение материальных, сервисных, транспортных, информационных и иных связанных потоков. Особенностью склада готовой продукции является переходная позиция от материального потока внутри предприятия к внешнему материальному потоку от производителя к потребителю.

Эффективность складского технологического процесса обеспечивается путём рационального построения, то есть за счёт чёткого, последовательного выполнения складских операций.

Функционирование любой складской логистической системы должно быть ориентировано на минимальные затраты, связанные с преобразованием входящих, внутренних и выходящих грузопотоков, оптимальное использование площади и емкости складских помещений и складского оборудования.

Основные задачи складской логистики [2, 3]:

1. Рациональная планировка склада при выделении рабочих зон, способствующая снижению затрат и усовершенствованию процесса переработки груза.
2. Эффективное использование пространства при расстановке оборудования, что позволяет увеличить мощность склада.
3. Использование универсального оборудования, выполняющего различные складские операции.
4. Минимизация маршрутов внутрискладской перевозки с целью сокращения эксплуатационных затрат и увеличения пропускной способности склада.
5. Осуществление унитизации (полное заполнение объема транспортного средства маленькими партиями для одного или нескольких клиентов; для одного в том случае, если доставить необходимо в разные зоны отгрузки) партии отгрузок.

Современная развивающаяся компания должна быть не только успешной, но и одновременно логистически развитой, чтобы доминировать в процессе оперативной доставки продукции от поставщиков к потребителям. Чтобы добиться такого результата в торговой компании, необходимо взаимодействие торгово-технологических процессов.

Список литературы

1. Аникин Б. А. Основы логистики: учебник / Б. А. Аникин [и др.]; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкина. — Москва: Проспект, 2015. — 340 с.
2. Сергеев В. И. Логистика снабжения: учеб. для вузов / В. И. Сергеев, И. П. Эляшевич; под общ. ред. В. И. Сергеева. — Москва: Рид Групп, 2017. — 416 с.
3. Черняк И. С. Логистический сервис складского хозяйства. Логистика: учеб. пособие для вузов / И. С. Черняк, Г. И. Щадов. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — Иркутск: Изд-во Иркутского гос. техн. ун-та, 2017. — 170 с.

МАРКЕТПЛЕЙС КАК ДРАЙВЕР РОСТА ТОРГОВЛИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

К. О. Парфёнова, обучающийся

Научный руководитель Ю. Л. Козицкая, преподаватель
Новосибирский кооперативный техникум
им. А. Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза
(НКТ им. А. Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе рассматривается маркетплейс как один из основных источников поддержки малого бизнеса, в том числе и в Новосибирске, и выхода его из кризиса, вызванного Covid-19.

Ключевые слова: маркетплейс, интернет-торговля, e-commerce, онлайн-торговля, оборот рынка.

Маркетплейс сегодня — самая популярная в мире бизнес-модель в e-commerce. Это онлайн-витрина, выступающая торговой площадкой разных продавцов, но, в отличие от интернет-магазина, он не является собственником товара. Маркетплейс предоставляет владельцам товаров технологию и инфраструктуру для онлайн-торговли и является одним из драйверов для увеличения доли на рынке, привлечения новой аудитории, выхода в новые товарные категории и роста выручки.

В условиях кризиса, вызванного Covid-19, произошёл резкий рывок в развитии интернет-торговли (рис..

Российский рынок интернет-торговли за 2010–2020 годы, млрд руб.
(по данным АКИТ и Сбербанка)



Исследования Ассоциации компаний интернет-торговли говорят о том, что в первом полугодии 2020 года доля e-commerce в общем обороте розничной торговли в России составила 10,9 % против 6,1 % в прошлом году. Общий оборот рынка за полгода составил 1,654 трлн рублей [2].

В условиях режима самоизоляции именно маркетплейс помогает с минимальными затратами обеспечить организации необходимые компоненты: это и площадки продаж, и продвижение, и доставка товаров. Например, прирост предпринимателей на «Авито» в Новосибирске за апрель и май текущего года составил 16,5 % в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. С маркетплейсами выйти на рынок можно быстро и без значительных вложений: не нужно создавать сайт, подключать онлайн-эквайринг, придумывать собственные маркетинговые кампании. При этом можно получить доступ к огромной базе клиентов [1].

Многие маркетплейсы предоставляют условия для повышения видимых предложений, для создания акций и специальных скидок, что в свою очередь приводит к конкурентоспособности товаров и увеличивает акцент на качестве продукта.

Ozon и Wildberries констатируют рост поставщиков из Новосибирска и заявок от компаний. Так, по итогам первых недель марта 2020 г. количество поставщиков Wildberries из Новосибирской области увеличилось на 60 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Сегодня с Wildberries успешно сотрудничают около 270 поставщиков из региона, количество новых компаний интернет-платформы Ozon выросло более чем в 2 раза, всего в процессе регистрации на маркетплейсе сейчас более 400 новосибирских компаний [3].

Новосибирск занимает 3-е место в России по росту онлайн-торговли. Еще один важный момент — онлайн-торговля консолидируется вокруг федеральных брендов, они являются драйвером для роста рынка. Сейчас уже более 60 % интернет-аудитории делают покупки онлайн, это говорит о том, что переломный момент пройден, дальше частота покупок будет увеличиваться. «Переход из офлайна в онлайн актуален сейчас не только для покупателей, но и для продавцов — возможности продавать офлайн ограничены, а маркетплейсы в этом случае — оптимальное решение, поскольку дают возможность новосибирскому бизнесу не только поддерживать продажи, но и масштабировать их на всю Россию» — комментирует тренд Анна Калеева, директор площадки Ozon.Marketplace.

Новосибирск имеет развитую инфраструктуру связи и формирование города как центра IT-технологий. И маркетплейс для него — это хороший инструмент сбыта товаров и услуг. Скорость популяризации онлайн-покупок в скором времени может дать возможность занять основную долю рынка электронной коммерции.

Список литературы

1. Инкижинова С. Наступление электронных базаров / С. Инкижинова // Эксперт. — 2020. — № 44. — С.22–25.
2. <https://akit.ru> — официальный сайт Ассоциации компаний интернет-торговли.
3. <https://www.rbc.ru/nsk> — официальный сайт РосБизнесКонсалтинг.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ МОТИВАЦИЙ

И. В. Рагулин, обучающийся

*Научный руководитель Л. Н. Стребкова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В работе приведены факты изучения потребительских мотиваций человека, рассмотрены гендерного различия потребителей и их желаний в процессе приобретения товара.

Ключевые слова: потребительские мотивации, пирамида Маслоу, гендерные предпочтения, поведение и желание потребителей.

Как мы знаем, мотивация — это движущий механизм человека, заставляющий его достигать своих целей. Желание мотивирует человека на реализацию своих желаний, мотивация потребителей делает их заинтересованными в том или ином товаре. Задача продавца — как можно эффективнее замотивировать человека в покупке товара.

Использование информации о поведении потребителей и появлении основных видов потребностей позволяет изучить и понять основные желания и нужды как индивидуального потребителя, так и целой совокупности или группы.

Следует отметить, что выявление реальных мотивов покупки может дать весомое отклонение от мотивов, предполагаемых производителем товара или услуги.

Потребитель выбирает тот или иной товар, который представляет для него наибольшую ценность или максимальную полезность. Покупатели хотят минимизировать свои затраты для получения максимальной ценности, исходя из затрат на поиск нужного товара, уровня знаний о товаре, возможностей передвижения и уровня доходов. Они формируют некоторое представление о ценности и действуют на основе этого представления, сравнивая реальную, полученную ими ценность с ожидаемой. Итог этого сравнения влияет на уровень их удовлетворения и поведение при повторных покупках. Именно поэтому необходимо не только изучать поведение потребителей, но и открывать новые методы анализа, позволяющие систематизировать уже полученные данные о потребителе и создавать новые, способные опережать уже имеющиеся нужды, потребности, предпочтения и вкусы потребителей, а значит, и заранее определять их поведение.

Рассматривая иерархическую пирамиду Абрахама Маслоу, можно отметить, что он разделил все потребности человека по мере их необходимости [2]:

- 1) физиологические — в еде, в воде, во сне и в физиологических потребностях;
- 2) безопасность — в уверенности, в стабильности, в защищенности;
- 3) социальная сфера — в причастности к своей группе, в привязанностях, в любви, во внимании;
- 4) уважение — в успехе, в одобрении, в значимости, в благодарности, в признании;

5) самореализация — в реализации своих способностей, в стремлении человека стать тем, кем он может стать, и в самореализации.

Однако со временем добавилось ещё два направления:

6) творческие и познавательные потребности: в творчестве, в созидании и познании;

7) эстетические — в красоте, в гармонии и порядке.

Исходя из этой модели нужно вначале разобраться, в какой мере важен наш товар для потребителя, и заинтересовать его в покупке этого товара. Следовательно, мы должны выстроить мотивацию для приобретения, заинтриговать человека, чтобы наш товар стал намного важнее, чем он есть на самом деле, или показать, что наш товар важен.

Потребительское поведение и желание обусловлено множеством факторов, один из которых гендерный. Несмотря на то что в наше время вопросы принципа равноправия актуальны, эти различия имеют биологическую основу, судя по статистическим данным и наблюдениям, сложившимся за время всей человеческой истории. Так, гендерные стереотипы и роли люди усваивают в процессе социализации, и в ходе всей жизни выстраивают взаимоотношения друг с другом, исходя из гендерных моделей поведения. Существует большое различие в покупках между мужчинами и женщинами, его не первый год пытаются разгадать рекламисты и маркетологи и доказать с научной точки зрения ученые. Каждый раз с помощью социальных опросов и маркетинговых исследований они доказывают разные варианты поведения при покупке мужчинами и женщинами. Человеческое существо — это загадочное существо, и по сути каждое из них разнообразно по-своему поведению и непредсказуемо в своих потребностях и мотивациях [1].

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что анализ мотивации — это важный аспект изучения в маркетинговых исследованиях. Необходимо очень большое количество информации, связанное с психологией человека, хотя и это может быть недостаточно, так как человек — это загадочное и индивидуальное создание. С помощью данных исследований можно лишь приоткрыть завесу тайны поведения мужчин и женщин, чтобы помочь продавцу сформировать рациональную ассортиментную политику и интересную мотивацию для потребителей, направляя работу магазина в нужное русло.

Список литературы

1. Антонова Н. В. Восприятие брендов и анализ потребительского поведения / Н. В. Антонова, О. И. Патоша — Москва: (ВШЭ), 2017. — 210 с.
2. Маслоу Абрахам Гарольд. Мотивация и личность / пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина. — 3-е изд. — Санкт-Петербург: Питер, 2013. — 351 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ДОПОЛНЕННОЙ И ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ В РЕКЛАМЕ И PR

А. М. Саяпина, обучающийся

Научный руководитель Е. А. Чибисова, канд. филол. наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ),
г. Санкт-Петербург, Россия

В статье рассмотрены перспективы использования современных технологий дополненной (AR) и виртуальной (VR) реальностей для продвижения продукта и бренда в целом как эффективного инструмента по взаимодействию с аудиторией.

Ключевые слова: дополненная реальность, AR, VR, Virtual reality, Augmented reality, реклама, современные технологии, цифровые технологии.

С развитием цифровых технологий сфера рекламы вышла на качественно новый уровень. Для специалистов данной области открылось много возможностей по продвижению брендов, их продуктов и услуг с использованием цифровых технологий и новых каналов коммуникации. Однако это повлияло на рост конкуренции и уровня избирательности потребителей.

Безоговорочное воздействие современных цифровых технологий на общество в значительной мере поспособствовало трансформации традиционного пути, который потребитель проходил от осознания потребности до совершения покупки товара или услуги, а также дальнейшего взаимодействия с брендом. Сформировалась новая поведенческая модель, что свидетельствует о необходимости внедрения актуальных мероприятий, способствующих вовлечению потребителей в активное взаимодействие с компанией. Для привлечения и удержания клиентов компаниям необходимо регулярно совершенствовать инструменты продвижения своих услуг и товаров, а также работать над повышением эффективности коммуникации с внешней средой. Технологии дополненной (AR) и виртуальной (VR) реальности являются совершенно новым инструментом взаимодействия с потребителем. Эти две технологии, ранее относящиеся исключительно к игровой индустрии, теперь все шире внедряются брендами в свою рекламную деятельность и одновременно принимаются потребителями.

Виртуальная реальность является искусственно созданной, синтетической, но весьма реалистичной средой, которая производится компьютером. VR создается при помощи шлема и очков, благодаря которым пользователь полностью погружается в искусственную среду. Технология дополненной реальности, в отличие от виртуальной, не погружает пользователя в искусственно сгенерированную среду, а вносит изменения в реальную картину мира с помощью созданных цифровым устройством изображений, аудио или видео, благодаря которым можно увидеть спроецированные виртуальные предметы в реальном виде. Используя AR, человек может наблюдать наложенные на окружающую его действительность виртуальные объекты.

AR и VR способны улучшить впечатление от продукта, что будет стимулировать потребителя к покупке, а также открывать новые возможности для популярности и узнаваемости бренда. Целесообразность применения данных технологий в продвижении товаров и услуг объясняется несколькими факторами:

1. Стремительная трансформация внешней среды и повсеместная цифровизация провоцируют инновационную деятельность, что приводит к возникновению новых способов удовлетворения существующих потребительских запросов.

2. Применение компаниями новых инструментов взаимодействия со своей аудиторией становится необходимым условием для выживания в конкурентной среде.

3. AR и VR-технологии открывают компаниям огромные возможности для геймифицированной демонстрации преимуществ своей продукции, работы над брендом и увеличения своей аудитории.

4. Уникальный опыт интерактивного взаимодействия с брендом вызывает у потребителя положительные эмоции и ассоциации, которые помогают запомнить бренд и повышают лояльность аудитории.

5. AR и VR-технологии представляют собой эффективные инструменты по привлечению внимания аудитории бренда к новому товару или услуге.

Благодаря технологиям дополненной и виртуальной реальности пользователь получает уникальный опыт общения с брендом и его продукцией. Этот опыт в значительной степени превосходит опыт взаимодействия с традиционными видами рекламы. Wow-эффект, возникающий от использования AR и VR-технологий, стимулирует у пользователя любопытство и желание попробовать вещь или услугу в реальной жизни. Яркие эмоции, полученные в процессе, побуждают повторить положительный опыт и мотивируют к приобретению товара или услуги.

Таким образом, технологии дополненной и виртуальной реальности благодаря стремительной цифровой трансформации общества становятся актуальным инструментом интеграции потребителя с брендом, а также содействуют укреплению имиджа компании и помогают завоевать новую аудиторию. Внедрение данных инструментов становится вопросом выживания брендов в конкурентной борьбе в эпоху всеобщей цифровизации.

Список литературы

1. Напалкова А. О. Применение технологий дополненной и виртуальной реальности для привлечения потребителей к взаимодействию с брендами / А. О. Напалкова, Т. А. Никулина // Практический маркетинг. — 2019. — № 4. — С. 3–13.
2. Иванова А. В. Технологии виртуальной и дополненной реальности: возможности и препятствия применения / А. В. Иванова // Стратегические решения и риск-менеджмент. — 2018. — № 3 (108). — С. 88–107.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ «БЫСТРОНОМ»

Ю. С. Сушкова, обучающийся

*Научный руководитель Л. Н. Стребкова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе проведена оценка влияния факторов внешней среды на деятельность организации.

Ключевые слова: демографические, экономические, политические, социально-культурные факторы

Факторы внешней среды, которые исследованы, разделены на четыре основные группы: демографические, экономические, политические, социально-культурные [1]. Демографические факторы в Новосибирской области влияют на деятельность сети «Быстроном», т. к. изменяют количество и структуру потенциальных покупателей. Численность населения Новосибирской области на начало 2020 г., по данным статистики, составляет 2 798 170 чел. Плотность населения — 15,74 чел./км². Доля городского населения — 79,21 % [3].

Численность населения области в последние годы демонстрирует небольшой рост. Так, 1 января 2015 года численность населения составляла 2 746 822 чел, т. е. за 5 лет население увеличилось на 2 % [3].

Розничная торговля занимает одно из ведущих мест в отраслевой структуре экономики Новосибирской области. Здесь представлены различные форматы предприятий розничной торговли, успешно работают международные торговые сети. По фактической обеспеченности торговыми площадями занимая, 10 место среди 85 субъектов Российской Федерации и первое среди субъектов Сибирского федерального округа, Новосибирская область остается одним из лидеров в Сибири по объему розничной торговли.

Оборот розничной торговли за 2019 год составил 531,2 млрд рублей с индексом физического объема оборота в сопоставимых ценах к 2018 году 102,0 %.

В последнее время регионы Сибири, в том числе Новосибирская область, стали очень привлекательны для федеральных розничных торговых сетей, так как рынок розничной торговли (в большей степени это касается торговли пищевыми продуктами) в европейской части страны уже поделен, и многие крупные торговые сети теперь активно расширяются в Сибирском регионе, составляя острую конкуренцию региональным и местным торговым сетям и вытесняя мелкую розницу. Главными двигателями роста в последние годы стали крупные федеральные торговые сети (такие как «Магнит», «Пятерочка» в составе X5 Retail Group, «Лента», «Ярче»), которые открыли на территории НСО значительное количество торговых точек.

Нормативные акты, влияющие и регулирующие отношения в сфере торговли на деятельность сети «Быстроном», можно разделить на следующие группы:

1. Организация торговой деятельности.
2. Осуществление торговой деятельности.
3. Организация и осуществление торговой деятельности.

В Новосибирской области действует закон от 05 декабря 2011 года № 163-ОЗ «О государственном регулировании торговой деятельности на территории Новосибирской области», который в соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» регулирует отношения в сфере торговой деятельности на территории области [2].

На рынке розничной торговли можно выделить следующие группы потребителей:

- потребители, ориентирующиеся на низкие цены на товары (как следствие — развитие магазинов-дискаунтеров);
- потребители, отдающие предпочтение качеству товара (что способствует увеличению числа специализированных магазинов);
- потребители, желающие приобретать товары различного рода в одном месте (поэтому развиваются сети универмагов, супермаркетов и гипермаркетов).

В Новосибирской области наблюдается активное развитие инфраструктуры розничной торговли. Это касается как изменения торговых площадей, так и количества объектов торговли в целом. Также необходимо отметить тенденцию изменения предпочтений потребителей, а именно рост посещаемости крупных торговых центров, гипермаркетов и супермаркетов. К числу супермаркетов относятся и магазины сети «Быстроном».

Список литературы

1. Коммерческая деятельность: учебник / под ред. Ф. П. Половцева. — 2-е изд. — Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014—224 с.
2. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: ФЗ от 28.12.2009 N 381-ФЗ «» // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.11.2020 г.)

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ПРОДАЖУ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ

К. В. Филимонова, обучающийся

Научный руководитель Е. А. Антинескул, канд. экон. наук, доцент

Пермский государственный национальный
исследовательский университет (ПГНИУ),
г. Пермь, Россия

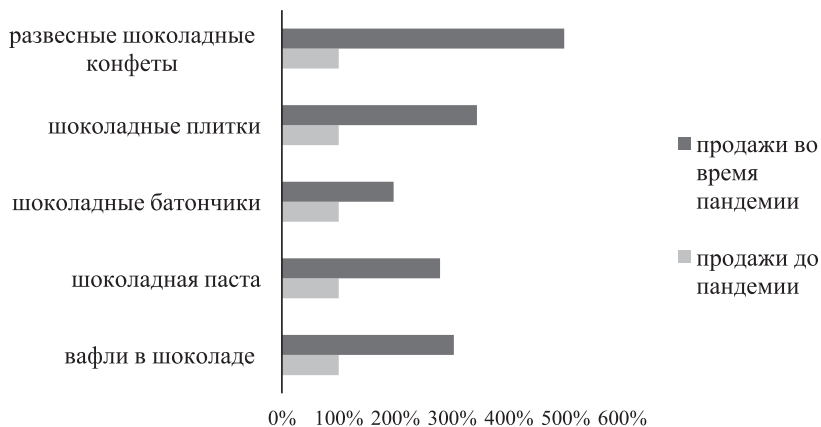
В данной статье рассматриваются изменения на рынке кондитерских изделий в период пандемии COVID-19. Были проанализированы изменения роста продаж отдельных категорий кондитерских изделий.

Ключевые слова: пандемия, кондитерские изделия, продажи, covid-19, онлайн-продажи, офлайн-продажи, ритейл.

В период эпидемии COVID-19 многие отрасли столкнулись со сложностями, в частности потерей части прибыли, необходимостью совершенствования бизнес-процессов и завоевания внимания потребителей. Однако на продажу кондитерских изделий пандемия повлияла положительно: россияне в период самоизоляции стали потреблять в 5 раз больше шоколадных изделий [1]

На графике изображена динамика роста продаж отдельных категорий кондитерских изделий через онлайн-магазины за период с 6 по 12 апреля 2020 года, когда в России был введен режим самоизоляции [1].

**Изменение динамики продаж отдельных категорий
кондитерских изделий в период пандемии через онлайн-магазины**



Категория «развесные шоколадные конфеты» показала самый высокий рост (продажи таких конфет увеличились на 398 % всего за неделю). На втором месте по динамике роста спроса — плиточный шоколад. В период с 6 по 12 апреля россияне стали покупать больше шоколада на 244 %. Наименьший рост потребления в начале пандемии был отмечен в категории «шоколадные батончики» (всего 97 % относительно уровня продаж до самоизоляции) [5].

Причиной такого роста спроса на кондитерские изделия аналитики объясняют тем, что россияне «заедают» стресс сладостями, а введение режима самоизоляции как раз послужило поводом для беспокойства и понижения стрессоустойчивости граждан [2].

Несмотря на резкий рост потребления кондитерских изделий в натуральном выражении, кондитерские фабрики России отмечают, что снижение курса рубля во втором квартале 2020 года повлияло на себестоимость готовой продукции: показатель увеличился на 10–15 %. Как следствие, несмотря на повышенный спрос россиян на сладкую продукцию, производители не получили ожидаемого высокого уровня прибыли [1].

Кроме того, производители испытывали затруднения с поставщиками сырья: в отдельных странах (например, в Малайзии, которая поставляет какао-масла), где был введен строгий режим самоизоляции, предприятия-поставщики сырья были вынуждены прекратить производство. Невозможность ввоза сырья, необходимого для производства кондитерских изделий, вынудила российские кондитерские фабрики сократить производство сладкой продукции [1].

Сложность для российских производителей кондитерских изделий возникла и в том, что отечественный потребитель очень чувствителен к цене, исходя из текущей экономической ситуации в стране [2].

Сегодня россиянин буквально охотится за скидками и специальными предложениями в целях сэкономить денежные средства, поэтому кондитерским фабрикам приходилось учитывать не только рост себестоимости продукции и ограничения в сырьевых поставках, но и покупательную способность потребителя [2].

После резкого роста спроса на кондитерские изделия данная категория товаров демонстрировала спад интереса потребителей. Аналитики объясняют данную ситуацию следующим образом: россияне не воспринимают кондитерские изделия как «основную» пищу, поэтому при снижении доходов именно данная категория продовольственных товаров сокращается [5].

При этом стоит отметить, что в период пандемии кондитерские изделия стали продаваться через онлайн-магазины гораздо чаще, так как в начале режима повышенной опасности заражения коронавирусом россияне опасались посещать торговые центры. Покупки товаров повседневного спроса через онлайн-магазины с 6 по 12 апреля увеличились на 80 % по сравнению с аналогичным периодом, куда вошли и кондитерские изделия [5].

Офлайн-торговля в период введения режима самоизоляции получила лишь увеличение продаж продовольственных товаров на 8,5 % [5]. Уже во время карантина в стране кондитерские изделия показывали спад спроса потребителей в сегменте офлайн-продаж. За период с 30 марта по 5 апреля на 21 % снизились

продажи шоколадных батончиков, а офлайн-продажи шоколадных драже упали на 25 %. Напомним, что онлайн-продажи этих и других категорий кондитерских изделий наоборот — демонстрировали резкий рост [5].

Исходя из этих данных можно сделать вывод о том, что сегодня российским кондитерам в связи с неустойчивой ситуацией и резко меняющимися условиями необходимо больше внимания уделять онлайн-каналам продаж [1]. Ранее российские потребители скептически относились к онлайн-покупкам, но из-за вынужденных государственных мер против распространения вируса COVID-19 большинство россиян все-таки приобрели опыт покупки продовольственных товаров онлайн [3].

Список литературы

1. Как кондитеры переживают кризис // Сайт «Газета.ру» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/04/24/13061815.shtml> (дата обращения: 18.11.2020).
2. Обзор рынка кондитерских изделий // Сайт компании «Альт инвест» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.alt-invest.ru/lib/obzor-rynka-konditerskix-izdelij/> (дата обращения: 17.11.2020).
3. Почему россияне не любят покупать в онлайн // Сайт «Оборот.ру» [Электронный ресурс]. — URL: <https://oborot.ru/articles/pochemu-rossiyane-ishhut-po-ne-pokupayut-v-onlajne-i97528.html> (дата обращения: 18.11.2020).
4. Шоколадная индустрия переживает кризис из-за пандемии // Сайт «Санкт-Петербургские ведомости» [Электронный ресурс]. — URL: https://spbvedomosti.ru/news/country_and_world/shokoladnaya-industriya-perezhivaet-krizis-iz-za-pandemii/ (дата обращения: 18.11.2020).
5. COVID-19: покупки в карантине // Аналитическая компания «Nielsen» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/article/2020/covid-19-pokupki-v-karantine/> (дата обращения: 18.11.2020).

УДК 338.48

ТУРИЗМ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО
ИМИДЖА ГОСУДАРСТВА

А. А. Агамерьянц, обучающийся

Научный руководитель Т. В. Ибрагимхалилова, д-р, экон. наук, доцент
Донецкий национальный университет (ДонНУ),
г. Донецк, Украина

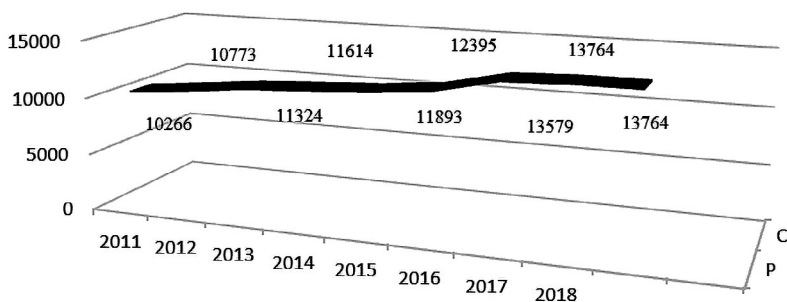
В статье рассмотрен один из эффективных инструментов создания положительного имиджа государства. Проанализирована динамика развития туризма, изучены факторы повышения конкурентоспособности, привлечения инвестиций, которые, формируя бюджет, расходуются на улучшение качества жизни общества, рост доходов, обеспечение занятости и прочее.

Ключевые слова: туризм, промышленный туризм, маркетинг, имидж государства.

Туризм признается одной из приоритетных отраслей экономического развития Российской Федерации (РФ). По данным Росстата [1], число туристических поездок в 2019 году по РФ превысило 60 млн. Около 15 млн — это въездной туризм, а остальные 45 — внутренний туризм по России. Российский рынок туристических услуг преимущественно развивается в центральной части России: в Москве и Санкт-Петербурге (до 60 % всего рынка туристических услуг), 25 % — в крупных городах-миллионниках, еще 10 % — в средних по численности населенных пунктах богатого Севера (Сургут, Тюмень, Нижний Тагил и т. д.) и только 5 % — в остальных городах и сельских поселениях.

Согласно данным Федеральной службы статистики [2], численность туристических фирм в РФ с 2011 года возросла на 3408. Динамика роста численности туристических фирм за 2011–2018 гг. представлена на рисунке.

Численность туристических фирм в РФ за 2011–2018 гг., ед



Сегодня рациональное использование туристических и рекреационных ресурсов регионов страны наряду с производственным и социально-культурным потенциалом способствует не только повышению конкурентоспособности города, региона, страны, но и позволяет решить ряд задач, а именно: привлечение инвестиций, улучшение качества жизни населения, рост доходов, обеспечение занятости и т. д. Активное развитие внутреннего туризма выступает фактором формирования положительного имиджа государства. Достижение этих задач возможно при условии формирования действенной маркетинговой стратегии в туристической деятельности.

Активное развитие внутреннего туризма выступает фактором формирования положительного имиджа государства.

В последнее время все более популярным во всем мире становится промышленный туризм, который представляет собой направление в туристском бизнесе чтобы организовать посещения действующих предприятий с целью удовлетворить познавательные, профессионально-деловые и прочих потребности. Основной формой промышленного туризма является промышленная экскурсия (посещение определенных объектов: фабрик, заводов, комбинатов и т. д.).

Промышленный туризм России развивается еще со времен СССР, когда в 1990-х годах пользовались популярностью экскурсионные туры на кондитерские фабрики Москвы. Сегодня промышленный туризм лишь набирает обороты, но может стать фактором развития городов и регионов. Успешная реализация трансформации предприятий увеличит приток инвестиций в РФ благодаря туристам.

Организовать туристскую деятельность на предприятиях, которые работают, легко — они не требуют капиталовложений по сравнению со стагнирующими организациями, когда их перестройка требует специального инвестиционно-го проекта по их превращению в музейный комплекс.

Туристский маркетинг направлен на устранение проблем, связанных с непрозрачностью предприятий, нарушением закона и нежелания вынесения информации о своей деятельности на публику.

Список литературы

1. Статистические данные по РФ в период 2018–2020 гг. [Электронный ресурс]. — URL: <https://tourism.gov.ru/contents/statistika/statisticheskie-dannye-po-rf-2/statisticheskie-dannye-po-rf-v-period-2018-2020-gody/> (дата обращения: 04.11.2020).
2. Туризм и туристические фирмы по данным Росстата [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosinfostat.ru/turizm/> (дата обращения: 04.11.2020).

ДРУЖЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ И АРМЕНИИ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА

Р. Д. Афанасьев, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Свиридова, канд. пед. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Партнерские отношения со странами ближнего зарубежья являются прочной основой для развития делового туризма в Российской Федерации. Автором на примере Новосибирска проанализированы побратимские связи с Арменией и их значение для делового туризма.

Ключевые слова: деловой туризм, побратимские связи, города-побратимы.

В современном мире одним из активно развивающихся видов туризма является деловой, это характерно и для Армении, и для Российской Федерации. Развитие делового туризма не только способствует процветанию туристической сферы, но и стимулирует экономическое развитие стран, содействует распространению инновационных технологий. Как считают некоторые исследователи, «органы государственной власти и управления, представители бизнеса и туристской индустрии в равной степени заинтересованы в развитии делового туризма» [5].

Актуальность темы нашего исследования обусловлена тем, что Армения в последние годы входит в топ-10 стран, бизнесмены которых приезжают в Россию с деловыми визитами (по данным аналитического агентства ТурСтат) [1]. Среди регионов, привлекающих деловых людей Армении, находится и Новосибирск. Наш город является признанным центром делового туризма, здесь пересекаются многие транспортные потоки, есть достаточное количество конгресс-центров, площадок для проведения торгово-экономических выставок и научно-практических конференций. По мнению бизнесмена отеляера А. Бойко «в Новосибирске 98 % — это деловой туризм» [4].

Для развития деловых русско-армянских связей большое значение имеет тот факт, что Ереван и Новосибирск являются городами-побратимами. По сообщениям СМИ, «мэрия Еревана сотрудничает с более чем 50 зарубежными городами и 8 международными организациями, создавая широкое контрактное поле и совместно осуществляемые программы» [3]. Наличие пятизвездочных отелей, международный выставочный комплекс «Экспоцентр-Новосибирск» обеспечивают потребности деловых туристов. Для организации питания представителей армянского делового мира подходят рестораны «Барак», «Аджикичежал», «Баязет», в которых доминирует армянская кухня, играет спокойная музыка, хороший рейтинг этих ресторанов делает их подходящим местом для переговоров и отдыха армянских бизнесменов.

Немаловажным фактором является и присутствие в Новосибирске крупной армянской диаспоры. Всего в Новосибирске, по оперативным данным, в разные периоды времени проживало от 5 (2001 год) до 10 тысяч (2019 год) [2]. Большая

часть новосибирских армян занимается торговым делом, содержанием ресторанов и точек быстрого питания. Управляют армянской диаспорой два семейных клана — М. Т. Суваряна и Ф. К. Хачатряна. Фрунзик Карямович Хачатрян много лет возглавлял новосибирскую областную общественную организацию «Армянский культурно-общественный центр». Эта организация занимается благотворительностью, в частности, организацией различных концертов. Несколько лет в городе действовала Новосибирская региональная общественная организация «Совет предпринимателей-армян по реализации общественно-значимых социальных проектов» (рук. К. С. Кулиджанян).

Благодаря инвестиционной активности армянских деловых людей в июле 2000 года в Первомайском сквере Новосибирска в честь 2000-летия Рождества Христова был установлен Крест-Хачкар (арм. «крест-камень»). Крест по проекту А. В. Григоряна выполнили армянские мастера из розового туфа, в его орнаменте воедино сплелись армянские и русские узоры. Кроме того, на протяжении нескольких лет армянская община финансировала постройку Армянской апостольской церкви Пресвятой Богородицы (Сурб Асвацацин).

Подводя итоги, можно сказать, что побратимские связи способствуют развитию духовных, культурных, экономических отношений, что создает благоприятную почву для развития делового туризма и повышает конкурентоспособность новосибирского делового туризма на внутреннем рынке туристских услуг.

Список литературы

1. Армяне стали чаще путешествовать по городам и селам России в качестве туристов [Электронный ресурс]. — URL://<https://ru.armeniasputnik.am/society/20180320/10989172/armeniya-voshla-v-top-10-stran-po-vezdnomu-turizmu-v-rossii.html> (дата обращения: 01.10.2020).
2. Диаспоры не конфликтуют, но рынок делят постоянно [Электронный ресурс]. — URL://<https://ksonline.ru/nomer/ks/-/id/16468/>. (дата обращения: 01.10.2020).
3. Ереван [Электронный ресурс]. — URL://<https://krd.ru/upravlenie-kontrolyai-protokola/mezhdunarodnye-svyazi/partnerskie-svyazi/goroda-pobratimy/erevan/> (дата обращения: 01.10.2020).
4. Нам туризм не нужен? / ЧС ИНФО [Электронный ресурс]. — URL://<https://4s-info.ru/2019/11/07/nam-turizm-ne-nuzhen> (дата обращения: 01.10.2020).
5. Суварян А. М., Саакян М. А., Антамошкина Е. Н. Деловой туризм как перспективное направление на рынке туристских услуг Армении и России // Туризм: право и экономика. — 2018. — № 3. — С. 11–15 [Электронный ресурс]. — URL:<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35420655> (дата обращения: 01.10.2020).

ОСОБЕННОСТИ ПРИЕМА КИТАЙСКИХ ГОСТЕЙ В РОССИЙСКИХ ОТЕЛЯХ

А. С. Горлова, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Свиридова, канд. пед. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Автор статьи на основе изучения предпочтений и особенностей китайских гостей предлагает ряд мер для адаптации гостиничной сферы под запросы китайских туристов.

Ключевые слова: туризм, гостиничный сервис, китайские туристы, сфера гостеприимства.

Для социально-экономического подъема России важно развивать въездной туризм, ведь наша страна обладает большим туристическим потенциалом, который способен привлечь многих иностранных туристов.

По данным СМИ, в течение последних 10 лет наибольший удельный вес среди всех иностранных туристов занимают представители Китая. По информации руководителя Общества российско-китайской дружбы в Новосибирске Ю. Филоновой, интерес китайцев к нашей стране передается из поколения в поколение, еще со времен СССР [6]. «Китайские туристы приносят России 7 миллиардов рублей в год за свое проживание», — утверждает генеральный консул КНР в Санкт-Петербурге [5]. В то же время большой поток китайских гостей приносит и большие проблемы российским отелям. Актуальность нашего исследования продиктована увеличением потока китайских туристов и обострением проблем их обслуживания в российских гостиницах.

Вопросы изучения особенностей китайского туризма находятся в центре внимания некоторых исследователей [3, 4]. Однако детального анализа проблем приема и размещения китайских туристов в российских отелях до сих пор не проведено. Поэтому цель нашей статьи — изучить поведенческие особенности китайских гостей и специфику их приема и размещения.

На основе проводимых социологических исследований выявлено, что основными потребителями российского туристического продукта являются лица старше 35 лет с высоким доходом, средний возраст китайского туриста — 50 лет. Одним из важных сегментов китайского туристического потока является семья: 54 % путешествуют с супругом и детьми и 46 % с родственником [2].

Возможно, самый острый вопрос для туристов из Китая связан с языковым барьером. Туристические группы из Китая часто едут со своим экскурсоводом, который не очень хорошо знает нашу культуру, что становится большой проблемой в правильном восприятии многих культурно-исторических объектов. Китайские туристы приезжают в основном организованными группами, питаются в китайских ресторанах и придают значение компаниям, связанным с Китаем [1]. Кроме того, почти 60 % китайских туристов при выборе отеля особое внимание уделяют возможности расплачиваться картами ChinaUnionPay.

Наибольшей популярностью у туристов из КНР пользуются 3- и 4-звездочные гостиницы. Причем 7 % респондентов отдали предпочтение формату «все включено». Таким образом, можно заключить, что туристы из КНР предпочитают комфортный отдых [3].

На основании выявленных поведенческих особенностей и своеобразия запросов китайских гостей, нами сделаны следующие рекомендации:

— Китайцев лучше размещать в номерах для курящих, потому что в их культуре принято без разрешения закуривать в любых местах. Размещать таблички на китайском языке, предупреждающие о запрете курения в остальных помещениях гостиницы.

— Для китайских гостей можно выделить отдельный блок или этаж, чтобы не было жалоб от других посетителей на шум.

— Так как китайцы любят путешествовать семьями, гостиницам следует сделать акцент на предоставлении семейных номеров и сопутствующих услуг для гостей с детьми (аниматоры, детские комнаты).

— Отели необходим сайт на китайском языке, что повысит узнаваемость отеля среди туристов из КНР. Этому будет способствовать и перевод на китайский язык меню в ресторане, визитных карточек, анкет гостя, указателей и иных информационных материалов.

— Немаловажными деталями для хорошего отдыха и позитивных впечатлений китайских гостей будут: бесплатный Wi-Fi; адаптеры или электрические розетки, соответствующие китайским стандартам; завтрак, адаптированный под китайскую кухню.

Представленные рекомендации будут способствовать улучшению качества обслуживания китайских гостей и, как следствие, росту доходов отечественных гостиничных предприятий.

Список литературы

1. Все новости [Электронный ресурс]. — URL://<https://rosbalt.ru> (дата обращения: 7.10.2020).
2. Китайский туризм в России [Электронный ресурс]. — URL:// [https:// age-info.com/](https://age-info.com/) (дата обращения: 7.10.2020).
3. Попытка понять Китай изнутри. [Электронный ресурс]. — URL:// russian.people.com/ (дата обращения: 7.10.2020).
4. Цзян Ц. Китайский туризм в России: современное состояние и тенденции // Век информации (сетевое издание). —2019. — Т. 3 — № 3 (8) июль 2019 [Электронный ресурс]. — URL:// <https://doi.org/10.33941/age-info.com> (дата обращения: 7.10.2020.).
5. Чэн Бин, Севастьянов Д. В. Становление, современное состояние и перспективы развития международного туризма в Китае и России // Вестник Санкт-Петербургского университета. — 2010. — Вып.1 — С. 104–108 [Электронный ресурс]. — URL://www.cyberleninka.ru (дата обращения: 7.10.2020 г.).

НЕМЦЫ КАК ТУРИСТЫ

Е. В. Демлер, обучающийся

Д. А. Рыбальченко, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Свиридова, канд. пед. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе предложено исследование предпочтений немецких туристов и разработаны некоторые рекомендации для российских регионов.

Ключевые слова: въездной туризм, турист, предпочтения туристов.

Актуальность данного исследования определяется необходимостью развития отечественного въездного туризма — с одной стороны и возрастающим интересом немецких туристов к туристическому рынку России — с другой. Наша цель — выявить особенности предпочтений немецкого туриста через изучение статистики посещения ими различных туристических объектов, а также предложить рекомендации по использованию особенностей запросов немецких туристов.

Граждане Германии на протяжении нескольких десятилетий были самыми путешествующими европейцами. В 2009 году немцы потратили на отдых почти 61 млрд евро, тем самым они подтвердили свой неофициальный титул «Чемпионы мира по путешествиям», — заявили представители Немецкого союза туризма [2].

Продолжительность и средства передвижения. В Германии каждый третий уезжает в отпуск два раза в год, и каждая поездка длится не менее 5 дней. Основной курортный сезон — это, конечно же, школьные каникулы, особенно летние. По данным «Holidays and Travel», большинство немцев едут отдыхать на две недели. Отпуск напрямую зависит от размера зарплаты. Три четверти семей с ежемесячным доходом более 3500 евро могли позволить себе хотя бы одну поездку в 2009 году. Немцы — люди ответственные и экономные [2]. Если граждане Германии собираются отдохнуть в другой стране, то 61 % немцев предпочитают путешествовать на автомобиле, 44 % — самолетом и только 12 % — поездом.

Направления. Для немцев внутренний туризм стоит на первом месте, потому что он дешевле, иностранный туризм занимает второе место. Самые популярные направления — Испания (её выбирают 12 %), за ней следуют Италия (8 %), Турция и Греция (4 %). Таиланд — очень популярное место отдыха. Ежегодно сюда приезжают 700 тысяч немцев. Согласно другим исследованиям, значительная часть туристического потока приходится на соседние страны, особенно посещаемы Австрия, Швейцария и Нидерланды. В последние годы увеличился поток немецких туристов в Польшу и Францию [1].

Среди немцев 10 % всегда отдыхают на одном месте, 15 % отдыхают на 2–3 известных курортах. 54 % имеют любимое место, но предпочитают случайное разнообразие. 17 % немцев при каждой поездке приезжают на новое место [3].

Возрастной состав и предпочтения в видах туризма. Чаще всего путешествующие — в возрасте 55–64 лет (56 % + 5 %) и пенсионеры 65–74 года (61 % + 11 %). Из всех путешествующих немцев 33 % предпочитают отдых на пляже (среди всех островов немцы выбирают Майорку — 28 %), причем огромная мечта многих немцев — это отдых на пляже без одежды. Остальные предпочтения выглядят так: 22 % — отдых в исторических городах, 21 % — культурно-досуговые программы, 17 % немецких туристов предпочли активный отдых. 25 % немцев заявили, что не любят отдыхать с немцами [3].

Экономический и социально-политический кризисы последних лет слабо повлияли на снижение туризма в Германии. Если за 2018 год среди всего населения Германии доля немцев-туристов увеличилась до 64 % (+ 4 %), то в 2020 г. только 16 % граждан не смогли позволить себе путешествовать. Доля этих людей за последние годы снизилась и оказалась намного ниже среднего показателя по ЕС [3].

Индустрия туризма Германии быстро оправилась от ограничений, связанных с пандемией. Продажи путёвок растут, по меньшей мере 70 % немцев совершили в этом году не менее 1 поездки и еще 15 % задумываются об этом.

Для развития российского въездного туризма важно развивать черты, способные привлечь этих «чемпионов мира по путешествиям». Так как среди немецких туристов преобладают люди пожилого возраста, которые предпочитают комфортный и экономичный отдых, стоит разрабатывать маркетинговые ходы, привлекающие их сезонными скидками, акциями в гостиничных комплексах, а сами туры предлагать с комфортными средствами передвижения и проживания.

Список литературы

1. Вараксина Я. Куда ездят немецкие туристы: исследование рынка 2018. [Электронный ресурс]. — URL: https://www.tourprom.ru/news/38_713 (дата обращения: 1.10.2020 г.).
2. Немцы — чемпионы мира по путешествиям [Электронный ресурс]. — URL: <https://ubr.ua/business-practice/personal-property/nemcy---championy-mira-po-puteshestviyam-54796> (дата обращения: 1.10.2020 г.).
3. Отпуск в Германии и особенности немецких туристов [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.babyblog.ru/community/travel/post/3106569> (дата обращения: 1.10.2020 г.).

РАЗВИТИЕ КОННОГО ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Д. А. Дмитриева, обучающийся
Научный руководитель *Н. С. Белокуренько*, ст. преподаватель
Алтайский государственный аграрный университет (АГАУ)
г. Барнаул, Россия

В данной статье рассматривается туристский потенциал Алтайского края и перспективы развития конного туризма. Приводятся примеры развития конного туризма в Республике Алтай.

Ключевые слова: туристы, туристские ресурсы, центры туризма, конный туризм, Алтай.

В условиях пандемии, закрытых границ разных государств большой интерес представляет для граждан Российской Федерации внутренний туризм.

Привлекательность Алтайского края для туристов основывается на разнообразии природно-климатических условий, эстетических ценностей, водных объектов и историко-культурных памятников, музеев и т. д. Алтайский край богат природно-рекреационными и историко-культурными ресурсами, именно поэтому входит в десятку популярных мест для путешествий.

Уникальность туристских ресурсов Алтайского края связана, в основном, с природно-климатическими условиями региона. Их разнообразие объясняет то, что это единственный в России туристский район, где возможны походы любой категории сложности по всем видам туризма [1].

Среди формирующихся центров туризма можно выделить район Горной Колывани, Курьинский, Чарышский, Смоленский, Краснощековский, Красногорский районы. Здесь возможно развитие практически всех видов туризма, включая конный.

Конный туризм имеет ряд положительных характеристик, которые могут привлечь людей всех слоев населения.

Во-первых, указанный вид туризма благоприятно воздействует на вестибулярный аппарат, укрепление мышц спины и шеи, нормализует мышечный тонус. Иппотерапия подходит для людей с ограниченными возможностями.

Во-вторых, проведение конных туров решает проблемы, которые имеют большое значение в настоящее время:

1) отсутствие хорошо развитой системы дорожной сети, которая существует только вокруг городов, где для организации активного отдыха требуются вездеходы и вертолеты.

2) загрязнение окружающей среды и, как следствие, неблагоприятной экологической обстановки.

Конные туры представляют собой комплекс услуг, включающий обучение верховой езде, выезды на конные маршруты разной степени сложности, конное снаряжение, проживание, питание и дополнительные услуги.

Конные туры могут быть рассчитаны как на людей, уже владеющих навыками верховой езды, так и для начинающих. На протяжении всего маршрута участников сопровождает гид и инструктор-проводник.

В настоящее время разработаны конные туры в Республике Алтай. Их средняя протяженность составляет 120–240 км, длительность 4–14 суток. Существуют следующие направления [2]:

1. «От Каракольских до Телецкого — Всесоюзный 77-й».
2. «К Белухе потаенной тропой».
3. «Шавлинские озера — на пути в Шамбалу» и т. п.

Стоимость поездки составляет от 600 до 40 тыс. рублей в зависимости от количества дней и километража, что позволяет каждому желающему опробовать данный вид туризма.

Участники конных туров имеют возможность постить места, удаленные от населенных пунктов, что позволяет близко соприкоснуться с нетронутой и неповторимой природой Алтая.

Подводя итоги, можно сказать, что развитие конного туризма поможет расширить сферу туризма в Алтайском крае путем привлечения новых клиентов с разными доходами, из разных регионов, рекламируя плюсы этого отдыха.

Список литературы

1. ВизитАлтай.рф [Электронный ресурс]. — URL: http://www.visitaltai.info/what_do/tours_excursions/equestrian_tourism/4915/ (дата обращения: 12.09.2020).
2. Конные туры — Мечтай! Путешествуй! Живи! [Электронный ресурс]:. — URL: <https://altay.horse/tours/konnye-tury/> (дата обращения: 12.09.2020).

УДК 338.43

ФАКТОРЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИСПАНИИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ

В. В. Коваленко, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Свиридова, канд. пед. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе проанализированы причины эффективного развития въездного туризма в Испании и выявлены факторы привлекательности этой страны для российских путешественников.

Ключевые слова: турист, туристическая индустрия, фактор привлекательности.

Испания считается одним из мировых туристических центров. Несмотря на социально-экономический кризис в странах ЕС, в последние годы Испания

входит в список стран, сохраняющих лидерство по показателям прибыли, полученной от туризма. Необходимость исследования опыта Испании в развитии туристической отрасли определяет актуальность данной статьи.

Целью исследования является выявление факторов привлекательности Испании для российских туристов, т. к. формулировка соответствующих рекомендаций для российских туристов важна в эффективной работе российских туроператоров и турагентов.

По данным источника, выявлены важные моменты, которые делают страну самой популярной в сфере туризма: это климатический, экономический, экологический факторы [1].

Первое, что выделяют все исследователи испанского феномена, — это уникальный климат: нежарко летом и нехолодно зимой. В Испании в основном 300 дней из 365 — солнечные дни. Уже с апреля температура поднимается до 20 °С тепла, а в мае начинается пляжный сезон [3].

Вторая причина — привлекательные цены на недвижимость. По статистическим исследованиям, стоимость жилья в Испании ниже, чем в соседних государствах, именно это привлекает внимание туристов, которые решают приобрести недвижимость для постоянного отдыха в Испании. Стоит также отметить, что в связи с экономическим кризисом, который охватил в последние годы страны ЕС, стоимость недвижимости в некоторых регионах продолжает снижаться, что также очень важно для покупателей — потенциальных постоянных туристов [2].

Третий привлекательный фактор — транспортное сообщение. Транспортная система в Испании характеризуется разветвленной сетью автомобильных и железных дорог, скоростными видами наземного транспорта, развитыми воздушными путями и комфортабельными морскими портами. Передвигаться по стране удобно, а выбор вида транспорта зависит от предпочтений и маршрута путешественника.

Географическое расположение страны делает ее важным связующим звеном между Европой, Африкой и странами Нового Света. Основным «транзитным» пунктом является столица Мадрид, расположенный в центре страны и связанный различными путями сообщения с центрами автономных земель [4].

Еще один важный фактор — благоприятная экологическая обстановка: ф здесь отсутствуют центры промышленного производства, загрязняющего экологию.

Качество жизни в Испании нельзя даже сравнивать с российскими реалиями. Этот показатель включает в себя не только экономическую составляющую. Для испанца понятие «качество жизни» — это возможность прожить долгую и счастливую жизнь без стрессов. В него входят хороший сервис, доброжелательность окружающих, национальные традиции и множество других составляющих.

Все вышеперечисленные факторы имеют большое значение при выборе страны для посещения. Государственные меры, направленные на повышение качества туристических услуг, развитие и совершенствование инфраструктуры, высокий класс гостиничного обслуживания и природно-экологическая привлекательность позволили данному региону концентрировать значительные

потоки въездного туризма. При должном внимании к испанскому опыту (в отношении развития инфраструктуры, качества обслуживания и государственной поддержки) Россия сможет продвинуться в направлении создания подходящих условий для развития въездного туризма.

Список литературы

1. Испания: инвестиционная привлекательность. [Электронный ресурс]. — URL: [www // http://avcrealestate.ru/spain/investment.html](http://avcrealestate.ru/spain/investment.html). (дата обращения: 07.10.20).
2. Почему россияне выбирают Испанию для проживания? [Электронный ресурс]. — URL: [www//https://www.abcspain.ru/news-and-articles/embassy/pochemu-rossiyane-vybirayut-ispaniyu-dlya-prozhivaniya/](https://www.abcspain.ru/news-and-articles/embassy/pochemu-rossiyane-vybirayut-ispaniyu-dlya-prozhivaniya/) (дата обращения: 08.10.20).
3. Семь причин посетить Испанию [Электронный ресурс]. — URL: [www//https://itravex.ru/articles/spain/helpful-information/7_risons_visit_spain/](https://itravex.ru/articles/spain/helpful-information/7_risons_visit_spain/) (дата обращения: 08.10.20).
4. Транспорт в Испании [Электронный ресурс]. — URL: [www//https://www.homesoverseas.ru/articles/6829](http://www.homesoverseas.ru/articles/6829) (дата обращения: 08.10.20).

УДК 006.4:640.4

СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА — ЗАЛОГ УСПЕХА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. А. Лобастова, обучающийся

Научный руководитель Н. А. Попова, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета

(КБУ ФГБОУ ВО БГУ)

г. Иркутск, Россия

В данной статье рассмотрены вопросы содержания стандартов обслуживания и особенности их применения в гостиничном предприятии.

Ключевые слова: стандарты качества обслуживания, гостиничная индустрия, тенденции развития гостиничного бизнеса, конкуренция, стандартизация процедур предоставления услуг.

В настоящий момент понятие качества как категории нормировано и определяется стандартами. Стандарт — нормативный документ, разработанный на основе соглашения большинства заинтересованных сторон и принятый признанным органом или утвержденный предприятием, в котором устанавливаются для всеобщего и многократного использования правила, общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся определенных объектов стандартизации, и который направлен на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области.

Стандарты качества обслуживания — это критерии, необходимые для обеспечения результативности системы менеджмента качества. Под стандартами обслуживания подразумевается совокупность процедур и ежедневных операций, выполняемых персоналом и способствующих максимальному удовлетворению посетителей [1].

Современная гостиничная индустрия в России находится на стадии развития и перехода от устаревших стандартов к новым мировым требованиям отельного бизнеса. Согласно японскому подходу в области качества нельзя оценить качество продукции, услуги, работы, если нет стандарта на эту продукцию, работу, услугу. Качественное обслуживание гостей в гостинице — это неукоснительное соблюдение стандартов оказания услуг. Качество — это, прежде всего, чувство удовлетворенности клиента от обслуживания, а качественная услуга — это услуга, отвечающая потребностям гостя. Услуга индустрии гостеприимства является комплексом услуг различного содержания и назначения, оценка ее качества должна быть комплексной, включающей в себя показатели качества каждой отдельной услуги [2].

Стандарты должны быть гибкими и отражать пожелания клиентов, в особенности постоянных, а также соответствовать концепции предприятия. Под стандартами подразумевается не только правильная технология обслуживания гостей, но и отношение персонала к своей работе, т. е. к посетителям. Стандарты обслуживания могут варьироваться, многое зависит от концепции гостиницы, ее категории и целевой аудитории.

С 1 января 2019 года вступил в действие закон об обязательной классификации объектов туристской индустрии (гостиниц, горнолыжных трасс, пляжей) [3].

Для отелей классификация — это способ представить необходимые потребителю сведения о качестве сервиса, инфраструктуре и других возможностях предприятия, помогая потенциальным клиентам и демонстрируя свою лояльность к ним. Для потребителей классификация означает большую прозрачность, информированность и согласованность в оценке гостиниц

Гостиничное обслуживание является сложным и многоступенчатым процессом, начиная с момента осознания клиентом своей потребности в услуге и заканчивая его отъездом из гостиницы. Важно понимать состав, содержание, взаимосвязь элементов, а также степень участия тех или иных отделов и работников отеля на каждой стадии этого процесса.

Бурные изменения, происходящие в области телекоммуникаций, средств массовой информации и связанных с ними технологий, способствуют росту ожиданий со стороны гостей в отношении качества обслуживания, профессионализма работников и разнообразия предлагаемых гостиничных услуг. В рамках своей политики в области маркетинга гостинице необходимо информировать потенциального гостя об уровне и качестве услуг, на которое он может рассчитывать, а затем обеспечить соответствие предлагаемых ею услуг заявленному уровню.

При этом следует помнить, что наиболее важными факторами, влияющими на формирование восприятия гостя, являются чувство безопасности, материально-техническая база отеля и уровень подготовленности обслуживающего персонала [4].

Максимальная стандартизация процедур предоставления услуг позволяет повысить контроль качества, проблема которого остро стоит в сфере гостиничного бизнеса.

Список литературы

1. Дехтярь Г. М. Стандартизация, сертификация, классификация в туристской и гостиничной индустрии: учебное пособие для вузов / Г. М. Дехтярь. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2020. — 412 с.
2. Погорелова Э. И. Качество обслуживания туристов в гостиницах как фактор привлечения туристов // Интерактивная наука. — 2017. — № 1. — С. 193–196.
3. Об утверждении Положения о классификации гостини: утвержд. постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2019 г. № 158 «ц» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2019. — № 8. — Ст. 786.
4. Рогова И. А. Гостиничный бизнес в современных условиях: актуальные тенденции и проблемы развития // Вестник университета. — 2018. — № 10. — С. 76–82.

УДК 338.48:640.4

СЕГМЕНТАЦИЯ В ТУРИСТСКОМ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

М. Е. Парей, обучающийся

Научный руководитель Н. Э. Старухина, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВПО БГУ
(КБ ГУ ФГБОУ ВО БГУ),
г. Иркутск, Россия

В данной работе изложена актуальность целевого (с учетом сегментации) подхода в организации обслуживания потребителей в гостиничных предприятиях. Автором определены основные подходы к разработке эффективного комплекса маркетинга для некоторых сегментов потребителей в условиях развитой конкурентной среды.

Ключевые слова: целевой сегмент, критерии оценки сегмента, целевой маркетинг, комплекс маркетинга, клиентоориентированный бизнес.

Сегментация в туристском и гостиничном бизнесе не менее актуальна, чем в любом другом, деятельность которого связана с обслуживанием конечных потребителей.

Любой потребитель в осознании своих потребностей индивидуален и требует персонального подхода в стремлении наиболее полно их (потребности) удовлетворить [1].

По определению, сегментация — это сконцентрированность деятельности предприятия на удовлетворении потребностей потребителей целевых групп,

целевая же группа — это группа потребителей, выделенная из общего числа потенциальных или реальных потребителей на основании каких-либо общих характеристик (пол, возраст, национальность, род занятий...), или на основании одинаковой реакции на одни и те же раздражители, или на основании одинакового поведения. Причем далеко не каждый сегмент фирма может рассматривать в качестве целевого, и в основе такого выделения, именно целевых сегментов, лежит множество факторов: емкость сегмента, информационная насыщенность, существенность, доступность сегмента, защищенность от конкурентов, прибыльность [2].

Обязательным является достижение основных целей сегментации: повышение конкурентоспособности предприятия через достижение высокой степени удовлетворенности потребителей и способности предприятия сформировать потребительские предпочтения через готовность предоставить потребителю блага (материальные и нематериальные) лучше, точнее, чем конкуренты.

После сегментирования потребительского рынка (разделения на сегменты) и выделения целевого сегмента необходимо активно работать над разработкой эффективного комплекса маркетинга — набора таких благ, который бы соответствовал потребностям целевого потребителя [3].

Особенно остро проблема сегментации на рынке туристских и гостиничных услуг стоит, когда потребители имеют весьма специфические потребности. Например, потребители с ограниченными возможностями (заболеваниями или травмами опорно-двигательного аппарата).

Здесь могут потребоваться не только специально оборудованные гостиничные номера, но и чуткое и внимательное отношение со стороны персонала, готовность и желание помогать таким туристам, причем оказывать им не только физическую, но и моральную поддержку, соблюдая такт.

Другая ситуация, также требующая целевого подхода, — это прием и обслуживание туристов-иностранцев. Для этого может понадобиться как понимание языковых особенностей туристов-гостей, так и знание культуры, привычек, национальных особенностей их поведения [4, 5].

Итак, сегментация в туристском и гостиничном бизнесе — неотъемлемая часть клиентоориентированного подхода к организации бизнеса.

Список литературы

1. Баумгартен Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия: учебник / Л. В. Баумгартен. — Москва: Высшая школа, 2015. — 340 с.
2. Брашнов Д. Г. Гостиничный сервис и туризм: учебное пособие / Д. Г. Брашнов. — Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2016. — 224 с.
3. Джум Т. А. Организация гостиничного хозяйства: учеб. пособие / Т. А. Джум, Н. И. Денисова. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2017. — 400 с.
4. Ёхина М. А. Организация обслуживания в гостиницах: учеб. пособие / М. А. Ёхина. — Москва: Издательский центр «Академия», 2016. — 208 с.
5. Кобяк М. В. Управление качеством в гостинице: учеб. пособие / М. В. Кобяк, С. С. Скобкин. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2016. — 512 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Ю. Печкурова, обучающийся

*Научный руководитель Е. В. Кузнецова, преподаватель
Колледж Байкальского университет (КБУ ФГБОУ ВО БГУ),
г. Иркутск, Россия*

В данной работе рассматривается проблема конкурентоспособности гостиничных предприятий; приведены примеры существующих инновационных путей повышения конкурентоспособности; определены основные направления работы гостиничных предприятий по укреплению позиций на рынке.

Ключевые слова: гостиничное предприятие, гостеприимство, инновационные технологии, конкурентоспособность, коллаборация.

Каждое предприятие независимо от его размеров, опыта работы и длительности пребывания на рынке сталкивается с необходимостью конкурентной борьбы. И гостиничные предприятия не являются исключением.

Безусловно, факторами устойчивой конкурентоспособности гостиничных предприятий всегда будут чистота и комфорт в номерах, высокий профессионализм персонала, вкусное питание, широкий спектр дополнительных услуг и готовность каждого сотрудника оказать необходимую помощь гостю. Вышеперечисленные факторы являются базовыми, они обязательны как для небольших семейных гостиниц, так и для крупных гостиничных цепей.

В то же время нельзя упускать из виду тот факт, что жизнь не стоит на месте, и гости становятся все более требовательными к условиям пребывания в отеле. Это связано как с общим ростом материального благосостояния значительной части гостей современных гостиниц, так и с внедрением в гостиничную среду инновационных технологий. С учетом данных обстоятельств гостиничные предприятия начинают использовать в работе нестандартные приемы повышения конкурентоспособности. Выделим главные из них.

Коллаборация, то есть объединение усилий нескольких предприятий для достижения общей, выгодной для всех цели. Так, проект «Зимниада», проводимый на Байкале, объединяет усилия туристических компаний и гостиничных предприятий.

Создание необычной атмосферы отеля, предоставление гостям в пользование эксклюзивных предметов или услуг. Например, услуги психолога для животных, менеджера по загару или составление особого меню для питомцев, путешествующих вместе с хозяином.

Развитие персонала с тем, чтобы клиентоориентированность стала не просто условием работы в гостинице, но и образом мышления всех сотрудников, вне зависимости от должности в отеле.

Аналитики прогнозируют появление в недалеком будущем услуг, значительно облегчающих подготовку гостя к путешествию и существенно повышающих

комфортность его пребывания в отеле, а именно — создание личного аватара и использование 3D-принтеров.

Личный аватар туриста будет осуществлять бронирование номера в гостинице. Аватар является цифровым программным агентом, исполняющим все пожелания, связанные с поездкой и заселением в отель. Действовать аватар будет как виртуальный ассистент (Siri от Apple или как Alexa от компании Amazon) — он будет искать, планировать и бронировать поездку. Между собой аватары смогут общаться, вести переговоры и разрабатывать все этапы путешествия.

Перспективная идея — это 3D-принтеры в номерах, с помощью которых будет производиться то, что пожелает гость, например, предметы одежды. Также появится 3D-шоппинг — гости отелей смогут скачивать из облачных хранилищ сделанные на заказ модели розничных товаров для последующей печати на 3D-принтере.

Другим прогнозом являются роботы-дворецкие, запрограммированные на наличие особых навыков или знание определенных языков.

Изучение отзывов гостей, анализ опыта работы конкурентов, использование новейших технологий в сочетании с искренним человеческим гостеприимством поможет гостиничному предприятию успешно работать и развиваться.

Список литературы

1. Абазян А. Г. Основные стратегические направления развития гостиничного бизнеса [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36491529> (дата обращения: 08.11.2020).
2. Гостиничное дело: учебное пособие. — 2-е изд., перераб. — Санкт-Петербург: Питер, 2016. — 336 с.
3. Организация гостиничного дела: учебное пособие / С. А. Быстров. — Москва: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 432 с.
4. Отварухина Н. С. Управление конкурентоспособностью / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. — Москва: Юрайт, 2019. — 336 с.

УДК 338.48

ЮЖНОКОРЕЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГОСТИНИЧНОМ ДЕЛЕ

А. А. Попова, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Свиридова, канд. пед. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Необходимость изучения новейших технологий обусловлена модернизацией отечественной гостиничной индустрии. Автор статьи рассматривает южнокорейский опыт развития сферы гостеприимства и анализирует перспективы внедрения инноваций Республики Корея в гостиничную отрасль.

Ключевые слова: технологии, инновации, гостиничное дело, сфера гостеприимства.

В современном обществе технологии занимают важное место, они влияют на все сферы жизнедеятельности, в том числе и на гостиничный сервис. Исследования, проводимые в данной области, охватывают вопросы внедрения инновационных технологий в гостиничную сферу [1, 3]. Но подобные статьи не в полной мере раскрывают вопросы именно южнокорейских инновационных технологий, что говорит о необходимости более глубокого изучения данного вопроса.

Южная Корея как одна из технически развитых стран мира является поставщиком новейшего оборудования для гостиничных предприятий. Согласно данным Глобального инновационного индекса (ГИИ) 2020 года, Республика Корея занимает ведущие позиции в десятке лидеров по показателям инновационности. И это несмотря на то, что в прошлом это одна из экономически отсталых стран с массой проблем, трудностей и дефицитом природных ресурсов. Тем не менее, за последние 60–70 лет она сумела не только попасть в число богатых развитых государств, но и выдвинуться в их группе как весьма конкурентоспособная страна с большим инновационным потенциалом [2]. Поэтому необходимо не только изучать южнокорейский опыт экономического развития, но и продумывать направления эффективного сотрудничества с Республикой Корея в сфере гостеприимства, тем более что данный сектор весьма развит в этой стране. По данным *Hotellook*, в Южной Корее действуют 19 667 отелей, доступных для бронирования (т. е. примерно пять отелей на каждый квадратный километр площади страны).

Гостиничные предприятия Республики Корея плотно сотрудничают с такими компаниями, как *Samsung* и *LG*, которые обеспечивают гостиницы специализированным оборудованием для комфортного проживания гостей (дисплеи и мониторы, телефонные аппараты и планшеты).

Ведущие телекоммуникационные компании Южной Кореи *SK Telecom* и *KT Corporation* используют местные гостиницы в качестве «тестовых площадок» для предоставления клиентам услуг в сфере искусственного интеллекта (ИИ). По сообщению SK Telecom, специальная платформа NUGU позволяет гостям отеля контролировать освещение, положение штор и температуру с помощью голосовых команд. Гости отеля также могут спросить голосового помощника о времени выселения или уточнить время начала завтрака, а также узнать у него другую информацию об отеле [4].

Внедрение этих технических новинок происходит на фоне активной роботизации. Сегодня Республика Корея — страна с самым большим количеством роботов на душу населения. Корейцы создают роботов для всего: от промышленности до индустрии развлечений и образования. Страна уже достигла наиболее высокого уровня промышленной роботизации среди всех стран мира. Роботы работают в аэропорту в Инчхоне, они обслуживают пассажиров, проверяют багаж. В будущем специалисты планируют внедрить роботов-официантов, уборщиков и носильщиков во все сферы услуг.

В последние годы в Корее стали популярными так называемые *муинтели* — «бесчеловечные» отели («без человека», т. е. без портье), которые обеспечивают полную анонимность постояльцев. Посетитель въезжает на машине на

парковку, где парковочные места изолированы от соседних. Анонимно входит в мотель, оплачивает посредством банковской карточки номер и не замеченный никем входит в номер.

В заключение стоит отметить, что внедрение корейских технологий в общественную сферу гостеприимства могло бы, с одной стороны, облегчить труд сотрудников предприятия, сделав пребывание гостей более комфортабельным, что обеспечило бы повышение конкурентоспособности отеля. С другой стороны, многие должностные позиции гостиничного предприятия могли быть упразднены и люди лишились бы рабочих мест. Для крупных гостиничных сетей зачастую внедрение подобных технологий неактуально, а средний бизнес не располагает соответствующими финансами для тотальной роботизации. Поэтому вопросы внедрения южнокорейских технологий в российский гостиничный бизнес до сих пор являются открытыми.

Список литературы

1. Духовная Л. Л, Холодцова И. И. Инновационные технологии в гостиничном бизнесе // Сервис в России и за рубежом. — 2014. — Вып. 7 (54). — С. 166–177 [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-tehnologii-v-gostinichnom-biznese/viewer> (дата обращения: 08.10.2020).
2. Мельянцев В., Горожанкина А. Страна, у которой все получилось // Независимая газета. — 22 марта. — 2018 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ng.ru/ideas/2018-03-22/5_7195_korea.html?id_user=Y (дата обращения: 08.10.2020).
3. Титов К. П. Исследование научно-теоретических подходов к внедрению инноваций и их особенности в гостиничном бизнесе // Российские регионы: взгляд в будущее. — 2016. — Вып. 4 (9). — С. 64–73 [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-nauchno-teoreticheskikh-podhodov-k-vnedreniyu-innovatsiy-i-ih-osobennosti-v-gostinichnom-biznese/viewer> (дата обращения: 08.10.2020).
4. SK Telecom и KT Corporation внедрили технологии ИИ в южнокорейских отелях // Сайт ЕНВ [Электронный ресурс]. — URL: <https://novostivl.ru/post/66621/> (дата обращения: 08.10.2020).

РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ ДО И ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ

Ю. И. Черепанова, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Свиридова, канд. пед. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье проанализировано влияние пандемии на гостиничную индустрию Объединенных Арабских Эмиратов. Автором выявлены методы, используемые правительством страны для восстановления экономики, и приведены прогнозы развития гостиничной индустрии после пандемии.

Ключевые слова: Объединенные Арабские Эмираты, пандемия, Всемирная выставка, стимулирование экономики.

Направления развития индустрии гостеприимства складываются под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. В последние десятилетия во многих странах мира отмечалось устойчивое развитие гостиничной отрасли, однако в связи с пандемией 2020 года сложилась неблагоприятная и даже губительная ситуация. Так как индустрия гостеприимства связана в том числе и с эпидемиологической безопасностью, гостиничный бизнес сталкивается с большими трудностями, для преодоления которых необходима специальная государственная поддержка. Ряд стран демонстрируют поучительные примеры такой эффективной поддержки. Цель данной статьи заключается в анализе влияния пандемии на гостиничную индустрию в Объединенных Арабских Эмиратах.

Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) — федеративное государство, объединившее семь монархий Персидского залива в 1971 году. После нефтяного бума Эмираты сумели осуществить масштабную программу развития «нефтяного» сектора, что позволило выделить страну из массы других ресурсозависимых стран.

В ОАЭ очень развита индустрия гостеприимства. Этому также способствуют специализированные госструктуры, которые занимаются развитием международного туризма. Правительство принимает активные меры для обеспечения популярности страны в качестве туристического направления: организует международные выставки, фестивали, спортивные мероприятия. Данный подход и согласованная работа различных специалистов обеспечивает экономике страны ощутимый финансовый результат [2].

Ситуация, связанная с пандемией, повлияла на экономику ОАЭ не меньше, чем на другие страны. Около 74 % компаний, связанных с туризмом, могли закрыться (а некоторые и закрылись). Большинство отелей пустовали, туризма не существовало вообще. Это связано с большой долей сферы услуг (49,8 %) в структуре ВВП Эмиратов.

В конце марта правительство Дубая объявило о пакете стимулов в размере 408 млн долл., направленных на повышение ликвидности и смягчение последствий блокировок. В том же месяце Абу-Даби объявил о плане чрезвычайного стимулирования в размере 27 млрд долл., чтобы оказать помощь частному

бизнесу и банкам [1]. ОАЭ одни из первых открыли границы. С 11 сентября возобновились рейсы из Москвы в Дубай. Отели стали делать привлекательные предложения туристам. По словам российских туроператоров, спрос на ОАЭ как направление для отдыха сейчас очень велик. Но дело не всегда лишь в привлекательной цене. В Эмиратах меры сдерживания пандемии одни из строжайших в мире, при этом сервис остается на достойном уровне, поэтому туристы отличают ОАЭ от других стран и отдают предпочтение именно им.

На данный момент власти Дубая уже планируют проведение выставок, конференций, интенсив-туров и бизнес-миссий в четвертом квартале 2020 года, что, бесспорно, должно спровоцировать подъем индустрии гостеприимства после возобновления международного авиасообщения и открытия страны для туризма.

Еще в 2013 году ОАЭ получили право на проведение Всемирной выставки — «Экспо-2020», что обеспечило туристской сфере мощный стимул к развитию. Для того, что вместить всех посетителей выставки, в Дубае активно возводятся новые отели. Этот процесс временно был приостановлен из-за пандемии, однако сейчас все начинает восстанавливаться. Выставка была перенесена на 2021 год, тогда гостиничная индустрия и ожидает восстановления спроса. Организаторы мероприятия также продумали и дальнейшую судьбу самой площадки Экспо: все объекты, построенные к Всемирной выставке, найдут своё применение. Большая часть будет служить усилению непрерывно развивающейся туристической индустрии Эмиратов [3]. Кроме того, Всемирная выставка в Дубае является способом громче заявить о себе на мировой арене, представить свои достижения, привлечь инвестиции и высококвалифицированные кадры, а также увеличить въездной турпоток.

Таким образом, мы видим, что увеличились бюджетные поступления в сферу гостеприимства ОАЭ, активизировались силы на продолжение работы над устройством Всемирной выставки, найдены альтернативные формы привлечения туристов. Поэтому, несмотря на тяжелые условия, вызвавшие хаос и застой в гостиничной индустрии, Объединенные Арабские Эмираты имеют все шансы быстрее всех в мире восстановиться и подать пример другим странам.

Список литературы

1. Из-за пандемии коронавируса 70 % компаний в Дубае уйдут с рынка в течение полугода [Электронный ресурс]. — URL: <https://zen.yandex.ru/media/sharespro/izza-pandemii-koronavirusa-70-kompanii-v-dubae-uidut-s-rynka-v-techenie-polugoda-5ecbb663a3811a33d94a43d9> (дата обращения: 07.10.2020).
2. Индустрия гостеприимства в Объединенных Арабских Эмиратах [Электронный ресурс]. — URL: <https://alliance-dubai.net/nashi-uslugi/novosti-dubaya/rassyilka-novostey-za-mart-2016/industriya-gostepriimstva-v-ob-yedinennykh-arabskikh-emiratakh/?lang=ru> (дата обращения: 07.10.2020).
3. Как Всемирная выставка повлияет на развитие ОАЭ [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.thefirstgroup.com/ru/news/oaeh-vliyanie-ehkspogna-ehkonomiku-strany/> (дата обращения: 07.10.2020).

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УГОЛОВНОГО ПРАВА, ПРОЦЕССА И КРИМИНАЛИСТИКИ»

УДК 343

О ПРОБЛЕМАХ СОБЛЮДЕНИЯ ПРИНЦИПОВ УГОЛОВНОГО ПРАВА ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ

Д. Р. Алиев, обучающийся

*Научный руководитель О. В. Шмыгина, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе анализируются существующие в настоящее время проблемы соблюдения принципов уголовного права правоохранительными органами. Обозначаются причины и возможные последствия несоблюдения правовых принципов уголовного законодательства.

Ключевые слова: принципы уголовного права, принцип законности, принцип вины, принцип равенства, принцип гуманизма.

Принципы уголовного права закреплены в Уголовном кодексе Российской Федерации и являются фундаментальными идеями, которые определяют содержание уголовного законодательства и практику его применения. Данные принципы служат основой для реализации задач, указанных в УК РФ, и адресованы двум субъектам уголовных правоотношений. С одной стороны, адресатом является государство в лице соответствующих органов, с другой — лицо, совершившее преступление.

Следует обратить внимание на то, что в настоящее время у правоприменителя возникают проблемы с соблюдением некоторых правовых принципов уголовного законодательства, что обусловлено определенными факторами, сложившимися в современной России.

Статья 4 УК РФ закрепляет принцип равенства граждан перед законом. Данная правовая норма определяет лиц, совершивших преступления, равными перед законом и подлежащими уголовной ответственности вне зависимости от их политических, экономических и социальных различий. Однако на сегодняшний день в российской судебной практике по уголовным делам достаточно случаев, которые заставляют усомниться в соблюдении принципа равенства. В качестве примера можно привести дело экс-главы департамента имущественных отношений Минобороны России Евгении Васильевой ставшей известной по делу «Оборонсервиса» в 2012 году [1], которой в совокупности предъявленных ей обвинений грозило до 12 лет лишения свободы, однако часть своего срока Евгения провела под домашним арестом, а после 34-дневного пребывания в исправительной колонии № 1 вышла в связи с условно-досрочным освобождением после положительной характеристики от администрации колонии и ходатайств адвокатов.

Данный пример ярко демонстрирует, что принцип равной уголовной ответственности граждан неприменим к так называемым привилегированным лицам, а действует лишь для рядовых граждан, о чем в свое время высказалась уполномоченный по правам человека в России Элла Памфилова, поднимая вопрос о подрыве авторитета судебно-правоохранительной системы среди граждан [1].

Резонансным примером, вступающим в противоречие с принципом гуманизма, является дело о террористической организации, прозванным «делом Сети» [2]. Путем запугиваний, избиений и пыток электрошокерами сотрудники ФСБ заставили обвиняемых дать признательные показания в организации террористического сообщества, целью которой была дестабилизация деятельности органов государственной власти. В течение нескольких лет находившиеся в СИЗО молодые люди подвергались прессингу со стороны силовиков, что неоднократно освещалось в медиапространстве. По итогам расследования обвиняемые получили от 6 до 18 лет тюрьмы по сфальсифицированным материалам за игру в страйкбол и политический активизм.

Как признаются адвокаты и некоторые бывшие сотрудники силовых структур [3], действующие правоохранители в своей деятельности все чаще прибегают к пыткам с целью выявления и предупреждений преступных элементов. Такая часто используемая репрессивная политика органов исполнительной власти стремительно ведет к полной деформации силовых ведомств. Причиной тому послужила некогда принятая в вооружение в МВД практика, осуществляемая с целью борьбы с организованными преступными группировками, которая сформировала убеждение среди сотрудников министерства в том, что с организованной преступностью можно бороться любыми способами, в том числе и при помощи пыток. Позже к аналогичным методам перешла ФСБ, когда в ходе Чеченской войны террористами в стране осуществлялись теракты.

Таким образом, правоохранительные органы, целью которых является осуществление деятельности по защите прав и свобод человека и гражданина, охране правопорядка и законности в обществе и государстве, преобразуются в карательные органы, которые борются с любым проявлением инакомыслия и используют незаконные способы насилия и принуждения, тем самым не только не соблюдая один из принципов уголовного права, но и прямо нарушая его.

Проведя анализ вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что на данный момент в Российской Федерации принципы уголовного права, закрепленные в Уголовном кодексе РФ, являются в большей степени формальностью и не имеют особого значения для правоохранительных органов. В результате это приводит к деформации самих органов правопорядка и несоблюдению правовых принципов уголовного законодательства.

Список литературы

1. Памфилова: «Начало истории Оборонсервиса постыдно, окончание — шокирующе» // Взгляд.ру [Электронный ресурс]. — URL: <https://vz.ru/news/2015/8/25/763182.html> (дата обращения: 12.11.2020).

2. «Дело Сети»: кто эти люди и за что их судят // ОВД-Инфо [Электронный ресурс]. — URL: <https://ovdinfo.org/articles/2019/05/13/delo-seti-kto-eti-lyudi-i-za-chto-ih-sudyat-gid-ovd-info> (дата обращения: 12.11.2020).
3. Как силовики начали применять пытки в России // Настоящее время [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.currenttime.tv/a/russia-torture-police/30431264.html> (дата обращения: 12.11.2020).

УДК 343.983.25

К ВОПРОСУ О НАЗНАЧЕНИИ КОМПЬЮТЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

О. В. Гагаркина, обучающийся

А. В. Попсуй, обучающийся

*Научный руководитель В. В. Чучин, ст. преподаватель,
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе рассмотрены виды и тактические особенности назначения компьютерно-технических экспертиз. Предлагаются тактические приемы их назначения.

Ключевые слова: компьютерно-техническая экспертиза, объекты экспертиз, компьютеры, сети, специалист, эксперт.

Характерной чертой нашего общества является практическое использование телекоммуникационных и информатизационных компьютерных технологий во всех значимых сферах человеческой деятельности, создание индустрии производства и обработки информации, включая использование искусственного интеллекта на современном этапе развития общества как в военной промышленности, так и в народном хозяйстве.

Применение данных технологий во многом связано с использованием электронных банковских счетов, личных кабинетов. В современном обществе пользователи интернет-сетей стремительно развивающихся коммуникационных технологий хранят большое количество информации о своей личной жизни, трудовой деятельности и проводят много различных типов транзакций с финансами. Граждане часто производят оплату за различного рода услуг и безналичным способом — пластиковой карточкой, а также совершают покупки в интернет-магазинах, что порой порождает новые способы организации преступлений. Преступники, используя различные тактические уловки, могут получить незаконный доступ к разного рода типам компьютерной информации, к программному обеспечению, которое в дальнейшем становится инструментом для совершения кражи денежных средств, хранящихся на банковских счетах, в платежных онлайн-сервисах и т. д., поэтому возникает потребность в назначении и производстве компьютерно-технических экспертиз.

Судебно-компьютерная экспертиза — это экспертиза, проводимая специалистом (экспертом) в установленном уголовно-процессуальным законодательством

порядке исследования информации, записанной на электронных носителях, а также аппаратного и программного обеспечения компьютерных систем, с целью выражения заключения по соответствующим фактам, имеющим значение для уголовного дела [1].

При проведении первоначальных следственных действий, а это осмотр места происшествия, обыск или выемка, следует уделять должное внимание участию специалиста в области компьютерных технологий.

При этом, если производится следственное действие, связанное с аппаратным обеспечением, то оно осматривается в том состоянии, в котором оно находилось (состояние экрана, запущенные программы, выключается, упаковывается, печатается). Отключение вычислительного устройства от сети во время изъятия может привести к потере аутентификационной информации, для восстановления которой потребуется много времени и ресурсов [2]. По этой причине специалисту необходимо осмотреть и зафиксировать данную информацию. При изъятии компьютера в комплекте назначается *аппаратно-компьютерная* экспертиза. Для ответа на вопрос, какие программы установлены, их назначение, выполняемые операции, какая база данных имеется на нем, назначается *программно-компьютерная* экспертиза.

В том случае, если компьютер находился в сети, производил обмен информацией и работу на различных сайтах, назначается *компьютерно-сетевая* экспертиза. Экспертиза компьютерных сетей становится особенно важной при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности, когда предметом исследования является весь комплекс компьютерных устройств, включая персональные компьютеры сотрудников, серверы организации, а также другие электронные носители информации, которые образуют внутреннюю корпоративную виртуальную сеть. Кроме того, следует учитывать возможное наличие криптографической защиты информации, передаваемой по каналам связи сети.

Рассматривая тактические приемы при назначении компьютерно-технической экспертизы, следователь, в первую очередь имея первоначальную информацию, полученную по результатам следственных действий, принимает решение о назначении экспертизы. Для обоснованного вынесения постановления о назначении компьютерно-технической экспертизы необходимо наличие объектов, обладающих свойствами относимости, допустимости и достоверности полученных данных [3, с. 456].

Далее рекомендуется произвести правильную постановку вопросов, подлежащих решению посредством производства экспертизы. Их решение происходит путем взаимодействия следователя и эксперта с рассмотрением фактулы дела, объектов исследования, вопросов, интересующих следствие, и возможности компьютерно-технических экспертиз. Выбирается экспертно-криминалистическое подразделение, эксперт, который будет проводить исследование, определяется порядок разъяснения прав и обязанностей эксперту.

При назначении компьютерно-технической экспертизы следователю необходимо учитывать специфику производства экспертизы, которая подразделяется на вводную, исследовательскую и заключительную часть. В свою очередь, порядок исследования включает подготовительный этап, раздельное

и сравнительное исследование. Результаты исследования оформляются в заключении эксперта, которое подлежит оценке, как непосредственно самим экспертом, следователем, так и иными участниками процесса.

Таким образом, при производстве компьютерно-технических экспертиз рекомендуется организовать взаимодействие со специалистом на начальном этапе получения информации об объектах экспертизы, правильно произвести осмотр и выемку аппаратного и программного обеспечения, принять решение о назначении экспертизы и выборе ее вида. Далее рекомендуется совместно со специалистом в области компьютерных технологий произвести правильную постановку вопросов, выбирать экспертно-криминалистическое подразделение, эксперта, который будет проводить исследование, порядок разъяснения ему прав и обязанностей.

Список литературы

1. Пропастин С. В. Состояние и тенденции развития технологий как основа формирования теории расследования интернет-преступлений // Современное право. — 2015. — № 11. — С. 130–135.
2. Саенко Г. В., Тушканова О. В. Компьютерная экспертиза. Типовые экспертные методики исследования вещественных доказательств. Ч. I / под ред. Ю. М. Дильдина; общ. ред. В. В. Мартынова. — Москва: ЭКЦ МВД России, 2010. — 568 с.
3. Коровин Н. К. Использование видеофоноскопической экспертизы в судебном процессе // Проблемы правового обеспечения безопасности личности, общества и государства: сборник статей по материалам ежегодной международной научно-практической конференции, Новосибирск, 23–27 окт. 2015. — Новосибирск: Изд. НГТУ, 2015. — С. 455–459.

УДК 343

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АМНИСТИИ

Е. Е. Головки, обучающийся

*Научный руководитель О. А. Брашнина ст. преподаватель
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе рассмотрены особенности применения амнистии в Российской Федерации, а также обозначены некоторые противоречия, возникающие в процессе реализации данного института.

Ключевые слова: амнистия, противоречивый феномен, институт государственной власти.

Актуальность изучения института амнистии заключается не только в ее теоретическом аспекте, но и, что важнее, в практическом, так как амнистия является видом освобождения от уголовного наказания.

В соответствии с действующим законодательством, наказание в отношении лиц, совершивших преступление, может изменить не только соответствующая судебная инстанция, но и другие органы власти: Государственная дума — посредством применения амнистии, а также Президент Российской Федерации — посредством осуществления помилования. Отличительной особенностью здесь выступает то, что амнистия и помилование являются актами милосердия и, исходя из этого, оказываются вне зависимости от юридических оснований, а значит, детали уголовного дела не играют роли в данном вопросе.

Амнистия, в отличие от помилования, рассчитана на неограниченное число людей, то есть ее правовые последствия касаются широкого круга лиц. Важный фактор — это то, что амнистия является актом освобождения от юридической ответственности и наказания, но не может выступать основанием для реабилитации амнистированного лица.

В течение последних трех десятилетий уголовная политика Российской Федерации претерпела значительные изменения: если в прошлом веке ее можно было назвать по большей части репрессивной, то сейчас мы можем наблюдать либерализацию уголовно-правовой политики, которая выражается в ослаблении карательного потенциала законодательства.

На наш взгляд, амнистия является очень противоречивым феноменом. С одной стороны, главной ее целью является экономия на содержании заключенных, что необходимо с экономической точки зрения, а с другой стороны, неудачно объявленная амнистия может дестабилизировать ситуацию в области доверия граждан к институту государственной власти в целом, а также увеличить количество рецидивов в ближайшем будущем. А это, в свою очередь, способствует ухудшению криминогенной обстановки в государстве. Именно по этой причине масштабы, основания и порядок проведения амнистии должны быть четко регламентированы государством.

Примером такой противоречивости является амнистия, объявленная в 1953 году Президиумом Верховного Совета СССР. Она вошла в историю под названием «ворошиловская», когда от уголовной ответственности были освобождены 1 201 606 человек, отбывавшие наказание за преступления, которые предусматривали лишение свободы до 5 лет, на срок более 5 лет — за должностные, военные и хозяйственные преступления; лица, достигшие возраста, указанного в указе, а также женщины, имеющие детей. Помимо этого, в отношении 400 тыс. лиц были прекращены расследования.

Вышеуказанная амнистия способствовала росту преступности в первые годы после ее применения и ухудшила криминогенную обстановку в стране [1]. На наш взгляд, государство было не готово обеспечить необходимые условия для социализации граждан, освобожденных из мест лишения свободы.

Последняя амнистия проводилась в России в 2015 году в связи с 70-летием победы в Великой Отечественной войне. Согласно данным ФСИН, под данную амнистию попали 213 558 человек. По состоянию на 2016 год, количество зарегистрированных преступлений уменьшилось на 10 % в сравнении со статистикой прошлого года, но тем не менее, количество рецидивов увеличилось на 16 %.

Таким образом, нельзя сделать однозначный вывод относительно института амнистии в целом: на данный момент в Российской Федерации отсутствует продуманная государственная политика в пенитенциарной системе и нет четкого нормативного регулирования вопросов, касающихся применения амнистии на практике.

Из вышесказанного следует, что для увеличения эффективности института применения амнистии необходимо осуществить деятельность по разработке грамотной государственной политики в этой области.

Список литературы

1. Ромашов Р. А. Амнистия и помилование как виды государственного прощения вины / Р. А. Ромашов // Вестник института: преступление, наказание, исправление. — 2018. — № 4 (20). — С. 4–7.

УДК 656.225

ПЕРЕВОЗКА ОПАСНЫХ ГРУЗОВ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Д. Ю. Грунюшкин, обучающийся

С. В. Янковский, обучающийся

Научный руководитель И. А. Бородин, преподаватель

Красноярский институт железнодорожного транспорта (КРИЖТ ИрГУПС),
г. Красноярск, Россия

В данной статье раскрывается понятие «опасный груз». Перечисляются необходимые документы на перевозку, правила и нормы при перевозках опасных грузов. Описываются последствия при несоблюдении норм и правил при транспортировке опасных грузов.

Ключевые слова: опасный груз, перевозка грузов.

На сегодняшний день наиболее достоверным, а также выгодным методом транспортировки опасных грузов считается железнодорожный транспорт.

При доставке таких грузов с помощью железнодорожного транспорта необходимо следовать исключительно особым правилам и нормам, которые описаны в Соглашении о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС), подписанном Россией, Украиной, Казахстаном, Латвией, Польшей и многими другими странами [1].

Опасный груз — это вещества, которые могут нанести вред не только людям, но также экологической среде и построенным сооружениям в процессе аварийных ситуаций в пути следования.

В состав таких грузов входят: ядовитые газы, взрывоопасные материалы, инфекционные вещества, радиоактивные элементы.

Перед отправкой опасного багажа отправитель обязан получить следующие необходимые документы:

1) лицензию на транспортировку (для загрузки и выгрузки небезопасных элементов допуск имеют лицензированные фирмы).

2) разрешение Министерства транспорта РФ (документ служит целью транспортировки небезопасных элементов).

3) разрешение МВД (необходимо для транспортировки небезопасных грузов).

Сопровождение состава при доставке небезопасного груза является обязательным процессом. Контроль и защита груза является принужденным критерием для избегания выброса опасных элементов в атмосферу. Такие грузы находятся под вниманием всего маршрута их следования. Сопровождающий должен быть возрастом не менее 21 года, а трудовой стаж обязан быть не меньше 3 лет. Лица, сопровождающие небезопасный груз, перед вступлением в должность обязаны пройти медицинское обследование.

При перевозке небезопасных грузов нужно следовать особым правилам и нормам. При следовании к месту доставки небезопасного груза нужно быть особо бдительным к такому составу. Например, если груз имеет свойство легко воспламеняться (горючие или другие жидкие элементы), то необходимо обеспечивать нужную ему температуру, а также исправность цистерн для надежной доставки из одной точки в другую. Такие составы должны оснащаться дополнительными приборами пожаробезопасности в случае предотвращения попадания огня в цистерну с горючими веществами. Категорически запрещается доставлять в одном вагоне опасные элементы, которые при совместной перевозке могут повлечь за собой тяжкие последствия. Перевозка радиоактивных или вирусных элементов должна проводиться в специальных упаковках, которые должны быть качественно скрыты от посторонних лиц. Перед отправкой груза локомотив и вагоны проходят технический осмотр, который подтверждает, что техника полностью исправна и готова к работе. Далее в процессе подготовки отправки груза на вагоны наносят специальную маркировку для соответствия государственным нормам. В пути следования на каждом отдельном участке состав следует с безопасным скоростным режимом, чтобы обеспечить полную сохранность перевозимого груза, а также для исключения аварийных ситуаций.

При несоблюдении правил и норм процесс транспортировки опасных грузов может повлечь за собой тяжкие последствия.

При перевозках горючих материалов — таких как нефть, бензин, солярка — при аварийной ситуации может произойти возгорание, которое приведёт к сильнейшему взрыву цистерн. На месте взрыва образуется пожар и привести к гибели людей, а также уничтожению построенных сооружений.

При перевозках радиоактивных элементов в случае аварийной ситуации может произойти выброс особо опасных веществ в атмосферу, который может нанести огромный ущерб здоровью.

При перевозках инфекционных веществ в случае аварийной ситуации можно мгновенно распространить серьезную болезнь, которая также будет нанести вред человечеству.

При перевозке каких-либо ядовитых газов последствия аварии могут привести к гибели всех живых организмов, находящихся на месте катастрофы.

Чтобы избежать этих последствий, нужно четко выполнять все правила и нормы, которые прописаны в специальном документе о перевозках безопасных грузов на железнодорожном транспорте Российской Федерации.

Подводя итоги вышесказанного, суммируем: для выполнения транспортировки суммируем: необходимо придерживаться определенных правил. При нарушении таковых правил, владельцу может грозить штраф и уголовная ответственность. Для транспортировки небезопасных грузов необходимо собрать необходимые документы. Во избежание аварийных ситуаций, которые влекут за собой тяжкие последствия, нужно всегда следовать нормам и правилам, связанным с перевозками опаснейших грузов-материалов на железнодорожном транспорте.

Список литературы

1. Соглашение о Международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС). — URL: <http://docs.cntd.ru/document/1901924> (дата обращения: 15.11.2020).

УДК 343.265.2

РЕАЛИЗАЦИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ЦЕЛЯХ ЗАЩИТЫ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА В РФ

З. Ю. Губская, обучающийся

Научный руководитель О. А. Брашнина, ст. преподаватель

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,

г. Новосибирск, Россия

В работе проанализировано значение государственной защиты материнства и детства в Российской Федерации в рамках уголовной ответственности на примере ФЗ от 31.07.2020 № 260-ФЗ «О внесении изменений в УК РФ». Автором дана оценка изменениям УК РФ, касающимся освобождения от наказания беременных женщин и женщин, имеющих ребенка в возрасте до 3 лет, а также определено их значение для правовой системы РФ.

Ключевые слова: защита материнства и детства, условно-досрочное освобождение, уголовное наказание, беременные женщины, женщины, имеющие малолетних детей.

В последние годы концепция защиты материнства и детства является одним из первостепенных объектов государственного патронажа и законодательной защиты в Российской Федерации. Так, следуя основополагающим международным актам, в статьях 7 и 38 Конституция РФ закрепляет гарантии обеспечения государственной поддержки и защиты материнства и детства. Во исполнение этих конституционных принципов Правительством РФ утверждена Национальная стратегия действий в интересах женщин на 2017–2022 годы [1], что указывает на эту проблему как на одно из актуальных направлений государственной политики.

Данное направление получило развитие во многих отраслях права. В частности, нормы уголовного права предполагают особый статус беременных женщин и женщин, имеющих малолетних детей. Такие лица защищаются уголовным законом, с одной стороны, как предполагаемые потерпевшие, а с другой — как специальный субъект преступления. Например, в п. «в» и «г» статьи 61 УК РФ беременность и наличие малолетних детей у виновного являются обстоятельствами, смягчающими наказание [2]. Данной категории преступников также не назначаются некоторые виды наказаний, в том числе обязательные, принудительные и исправительные работы, а также арест. Таким образом, гендерный подход к выбору вида наказания обуславливает принципы индивидуализации и дифференциации уголовной ответственности.

В целях сохранения здоровья и обеспечения нормального развития малолетнего ребенка и его матери 31 июля 2020 года был принят федеральный закон «О внесении изменений в УК РФ» [2]. Данный акт затронул положения главы 12 УК об освобождении от наказания. Так, устанавливается особый порядок условно-досрочного освобождения для беременных женщин и женщин, имеющих ребенка в возрасте до 3 лет, находящегося в доме ребенка исправительного учреждения, а именно — после фактического отбытия четверти срока наказания. Данная норма распространяется на лиц, осужденных за совершение преступления небольшой тяжести. При соблюдении этих же условий неотбытая часть наказания для таких женщин может быть заменена более мягким видом наказания. Ранее в отношении беременных женщин и женщин, имеющих детей до 3 лет, устанавливались единые сроки отбытия наказания — не менее 1/3 от общего срока. Аналогично дополнены нормы об условно-досрочном освобождении данной категории лиц, совершивших преступление в несовершеннолетнем возрасте.

По данным ФСИН, предложенным в пояснительной записке, численность осужденных за совершение преступлений небольшой тяжести женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, находящихся в доме ребенка при исправительном учреждении, на 01.01.2015 составляла 3 человека; на 01.01.2019—6 человек; на 01.03.2019—8 человек. В то же время численность беременных женщин, осужденных за совершение преступлений небольшой тяжести, на 01.01.2015 составляла 22 человека; на 01.01.2017—14 человек; на 01.03.2019. — 19 человек. Количество осужденных рассматриваемой категории постепенно возрастает, однако все еще остается относительно небольшим.

Принятие данных изменений способствует улучшению положения детей, находящихся в доме ребенка исправительного учреждения, их психического и физического развития, совершенствованию механизма правовой защиты детства и материнства. Однако трудно согласиться с авторами законопроекта в том, что такой подход будет способствовать соблюдению конституционного принципа справедливости и равенства всех перед законом и судом. Очевидно, что федеральный закон ставит беременных женщин и женщин, имеющих малолетних детей, в привилегированное положение перед другими осужденными, выделяет их как специальный субъект уголовно-исправительной системы. Но, подчиняясь глобальной цели либерализации этой системы, а именно

обеспечению благоприятных условий для развития ребенка и его матери, федеральный закон выполняет поставленные законодателем задачи.

Список литературы

1. Уголовный кодекс РФ: Федер. закон от 13 июня. 1996 г. № 63-ФЗ: [ред. от 27.10.2020] // Собр. законодательства РФ. — 1996. — № 25. — Ст. 2954.
2. О внесении изменений в Уголовный кодекс РФ: ФЗ от 31 июля 2020 г. № 260-ФЗ // Собр. законодательства РФ. — 2020. — № 31. — Ч. 1. — Ст. 5019.
3. Об утверждении Национальной стратегии действий в интересах женщин на 2017–2022 годы: распоряжение Правительства РФ от 08 марта 2017 г. № 410-р // Собр. законодательства РФ. — 2017. — № 11. — Ст. 1618.

УДК 343.2

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ УГОЛОВНОГО ПРАВА

К. Н. Иванова, обучающийся

Научный руководитель О. А. Попова, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе рассмотрены актуальные вопросы, связанные с реализацией принципов уголовного права, выявлены проблемные аспекты их использования и применения, а также предоставлены возможные пути устранения указанных недостатков.

Ключевые слова: уголовное право, принципы, законодательство, законность, равенство граждан перед законом.

В Уголовном кодексе Российской Федерации содержатся принципы уголовного законодательства, которые отражают приоритет защиты личности, законных прав и интересов граждан. Они представляют собой основополагающие начала процесса его формирования, охватывают всю совокупность уголовно-правовых норм, а также устанавливают их содержание и применение. Принципы являются основным ориентиром, ведь от степени их соблюдения напрямую зависит уровень эффективности правовой системы России. Фактически из них формируются цели уголовного права, формы и методы исполнения нормативных положений, а также определяется главная направленность при противодействии преступности [3].

На практике при реализации этих принципов возникают определенные сложности. В ст. 3 Уголовного кодекса раскрывается содержание принципа законности, в котором сказано, что «преступность деяния, а также его наказуемость и иные уголовно-правовые последствия определяются только настоящим

Кодексом» [2]. Но в то же время данная норма противоречит ч. 4 ст. 11 УК Российской Федерации, в соответствии с которой «вопрос об уголовной ответственности дипломатических представителей иностранных государств и иных граждан, которые пользуются иммунитетом, в случае совершения этими лицами преступления на территории Российской Федерации разрешается в соответствии с нормами международного права» [2]. Подобные противоречия со ст. 3 УК РФ встречаются и в положениях части 3 статьи 331 УК Российской Федерации, где отмечается, что уголовная ответственность при определенных обстоятельствах, указанных в статье, определяется законодательством Российской Федерации военного времени. Таким образом, во избежание противоречий норм права, целесообразным считается внесение дополнений в ст. 3 Уголовного кодекса, где необходимо указать в ч. 1 указанной статьи: «За исключением случаев, прямо указанных в Кодексе». Следовательно, решится вопрос о противоречиях положений статей, указанных ранее, принципу законности, что будет способствовать совершенствованию уголовного законодательства и более эффективному его применению.

В ст. 4 Уголовного кодекса закреплён принцип равенства граждан перед законом, в котором сказано, что: «лица, совершившие преступления, равны перед законом и подлежат уголовной ответственности независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств» [2]. Из названия статьи следует, что принцип осуществляет свое действие только на граждан, однако в самом содержании указанной нормы сказано о «лицах, совершивших преступления», равно как в статье 19 Конституции Российской Федерации говорится о равенстве всех перед законом, о равенстве прав и свобод человека и гражданина: «Все равны перед законом и судом. Государство гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств. Запрещаются любые формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности. Мужчина и женщина имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации» [1]. Таким образом, действительно существует противоречие названия статьи 4 Уголовного кодекса с положениями Конституции Российской Федерации и с реалиями уголовно-правового регулирования, ведь по уголовному законодательству, потенциальными субъектами преступления могут быть не только граждане, но и лица без гражданства, а также иностранные граждане. По этой причине заголовок статьи сформулирован некорректно, поэтому необходимо преобразовать его в более подходящую формулировку, например, «принцип равенства».

Таким образом, можно с определенной долей уверенности сказать, что в настоящее время принципы законности, равенства граждан перед законом, вины,

справедливости, гуманизма играют важную роль в уголовном законодательстве, они позволяют в полной мере реализовать замысел законодателя, указывая на общепризнанные требования и стандарты. Препятствиями на пути их реализации в правоприменительной деятельности в некоторых случаях является противоречие норм уголовного права, противоречие с положениями Конституции, неясность формулировок и заглавий статей, которые требуют дополнительного разъяснения для повышения эффективности проводимой государством уголовной политики.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изм. от 01.07.2020 // Собрание законодательства РФ. — 2020. — № 31. — Ст. 4398.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 31.07.2020 [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения: 28.10.2020).
3. Принципы уголовного права [Электронный ресурс]. — URL: https://spravochnick.ru/pravo_i_yurisprudenciya/ugolovnoe_pravo/principyu_ugolovnogo_prava/ (дата обращения: 03.11.2020).

УДК 343.983.25

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ КРАЖ СКОТА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Ч. А. Кенден, обучающийся

Научный руководитель В. В. Чучин, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе рассмотрены особенности использования специальных знаний при расследовании краж скота. Рекомендуется применять собственные знания, знания специалистов и экспертов при назначении и производстве трасологических, дактилоскопических, почвоведческих, растениеведческих, зоологических, ветеринарных, биологических и иных экспертиз.

Ключевые слова: расследование преступлений, кража, скот, специальные знания, сельская местность.

Кражи скота чаще всего совершаются в сельской местности. Они совершаются с частных усадеб, из загонов, кошар, ферм, конюшен, с полей, где скот находится на выпасах. Кражи совершаются в приграничных территориях с соседними поселениями, районами, областями или даже странами. Как определить, кто совершил кражу, каким способом? Как производили транспортировку животного?

В методике расследования преступлений значение имеет криминалистическая характеристика, смоделированная на основе ранее полученных знаний из материалов судебной практики данного состава преступления, а именно — это способы совершения преступлений, характеристика преступника и потерпевшего, время, место совершения преступления, следы.

При выезде на место происшествия в составе следственно-оперативной группы есть специалист, который использует свои знания и умения в области науки, техники, искусства и ремесла, а также содействует следователю в ходе поиска, обнаружения, фиксации, предварительного исследования материальных следов преступления и иных вещественных доказательств [1].

Значительную роль при расследовании кражи скота играют следы, обнаруженные на месте происшествия. Их анализ и исследование производится с использованием знаний в области трасологии, биологии, растениеводства, криминалистического исследования веществ, материалов и изделий и др.

По результатам осмотра места происшествия, получив фактические данные, назначают и проводят криминалистические и иные экспертизы, выдвигают криминалистические версии, планируют производство дальнейших следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий.

Процесс изучения следственной практики показывает, что при расследовании краж скота самой распространённой экспертизой является трасологическая (исследование замков и запирающих устройств, орудий взлома, следов обуви, следов животных, протекторов транспортных средств).

При изучении следов рекомендуется обращать внимание на количество следов обуви с целью установления числа участников преступления. По типу протектора транспортного средства можно установить вид транспортного средства, также следует тщательно изучить следы копыт или лап животных, по возможности узнать индивидуальные частные признаки — по ним можно установить направление и темп движения и др.

При расследовании краж скота может возникнуть необходимость в назначении дактилоскопической экспертизы, если следы рук обнаружены на месте происшествия: как правило, для этого необходимо мысленно представить механизм слеодообразования, где находился преступник, за какие предметы брался руками, что переносил, куда упаковывал и т. д. [2].

С помощью дактилоскопических исследований возможно решить как диагностические вопросы по определению свойства и состояния следов, так и идентификационного характера — по установлению тождества следов с места происшествия с отпечатками конкретного человека. Существенное значение при этом отводится использованию автоматизированной дактилоскопической информационной системе (АДИС) «Папилон».

По делам о кражах скота может проводиться судебно-почвоведческая экспертиза, когда при осмотре места происшествия обнаружены фрагменты почвы, грунта, песка и (или) глины, оставленные преступником. Эта экспертиза позволяет определить принадлежность почвенных наслоений конкретному участку местности, и в случае определения круга подозреваемых в совершении кражи скота и обнаружения у них на обуви (одежде) фрагментов почвы

установить факт контактного взаимодействия объектов и групповую принадлежность сравниваемых почв.

В случае обнаружения на месте происшествия следов крови, слюны, волос, включая шерсть и мех животных, по делу может быть назначена судебно-биологическая экспертиза.

Если на месте кражи обнаружены останки разделанного животного, то рекомендуется назначать и проводить зоологическую, ветеринарную и иные экспертизы.

При расследовании краж в ходе осмотра места происшествия могут отсутствовать следы, но можно обнаружить микрообъекты, мелкие частицы материалов, веществ, изделий, нефтепродукты и горюче-смазочные материалы, порох, продукты выстрела и другие факты, которые находятся в причинно-следственной связи с событием преступления. В данном случае должно проводиться криминалистическое исследование материалов, веществ и изделий. Исследование этих частиц позволяет установить их общую родовую и в некоторых случаях групповую принадлежность.

В зависимости от обстоятельств совершения преступления могут назначаться и проводиться комплексные экспертизы с привлечением специалистов в области криминалистического исследования веществ, материалов и изделий и иных классов судебных экспертиз [3].

Таким образом, при расследовании краж скота в сельской местности рекомендуется применять собственные знания участников следственно-оперативной группы и знания специалистов и экспертов при назначении и производстве трасологических, дактилоскопических, почвоведческих, растениеведческих, зоологических, ветеринарных, биологических и иных экспертиз.

Список литературы

1. Балашов Д. М. Криминалистика: учеб. пособие / Д. Н. Балашов, Н. М. Балашов, С. В. Маликов. — Москва: ИНФРА-М, 2015. — 240 с.
2. Гаврилов Е. А., Агафонов А. С. Некоторые особенности расследования наиболее распространенных корыстных преступлений в отдаленных районах Сибири // Проблемы современного законодательства России и зарубежных стран: материалы VI Международной научно-практической конференции, Иркутск, 8 декабря 2017 г. — Иркутск: ВГУЮ, 2018. — С. 74–78.
3. Коровин Н. К. Использование видеофоноскопической экспертизы в судебном процессе // Проблемы правового обеспечения безопасности личности, общества и государства: по материалам ежегодной международной научно-практической конференции, Новосибирск, 23–27 окт 2015. Новосибирск: Изд. НГТУ, 2015. — С. 455–459.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПРЕСТУПНИКОВ

К. С. Краснобаева, обучающийся

*Научный руководитель О. В. Шмыгина, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрены психологические особенности несовершеннолетних преступников, формирующих деформацию правового сознания, а также предложены профилактические меры по предупреждению преступности несовершеннолетних.

Ключевые слова: преступность несовершеннолетних, психика подростка, преступление.

В структуру общей преступности входит и преступность несовершеннолетних. В криминологии данный вид преступности изучается самостоятельно, и это неслучайно. «Необходимость такого выделения обуславливается особенностями соматического, психического и нравственного развития несовершеннолетних, а также их социальной незрелостью. В подростковом, юношеском возрасте в момент нравственного формирования личности происходит накопление опыта, в том числе отрицательного, который может внешне не обнаруживаться или проявиться со значительным запозданием» [1, с. 356].

При изучении психологии несовершеннолетних необходимо обратить внимание на ряд особенностей, характерных для исследуемой группы преступников. Подростковая преступность, в отличие от совершеннолетних нарушителей права, наиболее активна и динамична. Чем раньше лица начинают свою преступную деятельность, тем слабее поддаются исправлению и перевоспитанию и тем самым пополняют ряды взрослых преступников. У подростков уже сформировалось собственное видение по укреплению и удержанию своих позиций в среде сверстников. Между преступностью несовершеннолетних и взрослых прослеживается тесная взаимосвязь. «Преступность несовершеннолетних есть одна из причин преступности взрослых. Взрослая преступность берет свое начало еще тогда, когда личность человека только начинает формироваться, когда вырабатывается его жизненный ориентир, и актуальными становятся проблемы воспитания, становления личности с точки зрения направленности поведения» [2].

Преступность несовершеннолетних отличают способы совершения общественно опасных деяний, для них характерно применение насилия и жестокости. При этом криминальный профессионализм несовершеннолетних преступников растет. Такая особенность проявляется в приобретении уголовной квалификации, наличии универсальной специализации.

При рассмотрении психологических особенностей среднего школьного возраста необходимо отметить, что для данного этапа развития характерны существенные изменения в самосознании, что выражается в появлении чувства

взрослости. Подросток самоутверждается за счет того, что требует к себе отношения как ко взрослому. Данное чувство взрослости проявляется в стремлении к самостоятельности и независимости, в желании исключить из своей жизни родителей, педагогов. Именно по этой причине подросток начинает подражать поведению взрослых. У подростков складывается стереотип, что чем раньше они на себя примерят «взрослость», тем скорее с ними будут считаться и прислушиваться к их мнению. Именно в подростковом возрасте несовершеннолетние лица начинают употреблять алкоголь, табак, наркотические средства, психотропные вещества. В этот сложный для подростков период наиболее заметны изменения и в разговорной речи (употребление сленга), в одежде, причёске, тем самым они пытаются, выделиться либо обратить на себя внимание.

Мировоззрение подростков может кардинально измениться в момент самоопределения, поиска себя в этой жизни, самоутверждения среди своего круга общения. Наряду с правомерным поведением, одобряемым обществом, заслужить авторитет в среде сверстников, в классе помогает и ярко выраженное, девиантное поведение. Судебной практике известны эпизоды, где подростки, чтобы не прослыть трусами, принимают активное участие в групповых преступлениях (вандализме, изнасилованиях, хищениях и т. д.).

По исследованиям, проведенным психологами, педагогами, социологами, душевная ранимость у подростков среднего школьного возраста больше, чем у школьников старшего возраста — отсюда агрессия на замечания окружающих, на различные обстоятельства жизни.

«Вместе с тем подросткам присущи требования чего-то чрезмерного, проблема впадать в крайности, это обуславливается небольшим социальным опытом, который, в свою очередь, объясняет характерную им гиперболизацию (существенное увеличение или уменьшение предмета или отдельных его частей). Эта проблема приводит к качественно новым свойствам личного опыта и возможных конфликтных ситуаций, в которых подростки оказываются, что порождает чувство безысходности, отчаяние, апатию или, напротив, беспричинную агрессию» [3].

Старший школьный возраст отличают несколько иные психологические особенности. Именно в данный период в самосознании происходят серьезные изменения. Повышенный эмоциональный фон является одной из основных особенностей для молодежи постарше. Проявляется эмоциональность в высоком всплеске чувств и переживаний, в еще сильнее выраженном стремлении к приключениям, а также в некой идеализации авторитетных людей и желании подражать им. В целом старшеклассники отличаются от подростков более высоким уровнем эмоциональной восприимчивости.

Таким образом, «поступки, часто совершаемые в юношеском возрасте, совсем небеспричинны, а наоборот, они являются основополагающей причиной взрослой преступности. Чтобы их понять, следует четко разграничивать внутреннюю конфликтность психики подростка и социальную конфликтность его поведения» [3].

Список литературы

1. Криминология: учебник для вузов / под ред. проф. В. Д. Малкова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва, 2011. — 356 с.
2. Донсков Д. А. Актуальные проблемы преступности несовершеннолетних в Российской Федерации // Современ. проблемы науки и образования: материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум-2019», Москва, 23 мая 2019. — Москва, 2019.
3. Запаненок Е. А., Богомаз С. Л. Проблемы предмета исследования профилактики преступности несовершеннолетних // Современные тенденции конструирования персоногенетического нарратива на основе элементов социогенетического феномена: материалы Международной научной конференции, Витебск, 3–4 декабря 2009 г. — Витебск, 2009. — С. 240–242.

УДК 347.918

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧАСТНИКОВ АРБИТРАЖНОГО ПРОЦЕССА

А. Г. Кузеванов, обучающийся

*Научный руководитель М. П. Кушарова, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе был проведен анализ информационного обеспечения участников арбитражного процесса, исследовано законодательство в данной сфере; определена проблематика по теме и предложены решения выявленных проблем.

Ключевые слова: арбитражный процесс, информационное обеспечение, участники арбитражного процесса, проблемы информационного обеспечения.

Значение информационного обеспечения участников арбитражного процесса переоценить сложно. Конституцией Российской Федерации каждому гарантируется право на судебную защиту его прав и свобод.

Полагаем, что правовой институт информационного обеспечения участников арбитражного процесса призван обеспечивать на уровне отрасли арбитражного процессуального права реализацию вышеуказанного конституционного права граждан.

Понятия «информация» и «предоставление информации» даются законодателем в п. 1, ст. 2, федерального закона от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

Информация — это сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления. Предоставление информации — действия, направленные на получение информации определенным кругом лиц или передачу информации определенному кругу лиц.

Согласно ч. 5, ст. 10 рассматриваемого федерального закона, случаи и условия обязательного распространения информации или предоставления информации, в том числе предоставление обязательных экземпляров документов, устанавливаются федеральными законами.

Таким образом, исследуя данные законодателем понятия, можно определить информационное обеспечение как предоставление участникам арбитражного процесса процессуально значимой информации в установленной законом форме.

Необходимо отметить, что в настоящий момент отсутствует легитимное определение понятия информационного обеспечения в сфере арбитражного процесса. Несмотря на отсутствие значимых расхождений в трактовке различных авторов, отсутствие актуального определения в нормативно-правовых актах является существенной проблемой законодательства в данной сфере.

Ч. 3 ст. 121 АПК РФ предусматривается возможность арбитражного суда в случаях, не терпящих отлагательства, извещения или вызова участников арбитражного процесса какими-либо иными способами, в том числе телефонограммой, телеграммой, факсимильной связью или по электронной почте.

Как известно, арбитражными судами Российской Федерации широко, в отличие от судов общей юрисдикции, применяются информационные технологии. Безусловно, в большей степени это имеет положительный эффект.

Такие понятия, как информационно-телекоммуникационная сеть Интернет, электронное сообщение, сайт в сети Интернет, страница сайта и т. д., в настоящий момент регламентированы в федеральном законе от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

Актуальным в сфере арбитражного процесса в настоящее время является использование информационной сети «Мой арбитр», частью которой является информационно-телекоммуникационная сеть, которая позволяет участникам арбитражного процесса предоставлять и получать электронные документы в установленном законом виде.

Важно заметить, что информационное обеспечение участников арбитражного процесса обеспечивается и такими процессуальными правами участников арбитражного процесса, как право знакомиться с материалами дела, право делать выписки из материалов дела.

Пожалуй, крайне затруднительно найти какую-либо сферу российского права, которая характеризовалась бы отсутствием проблем. Информационное обеспечение участников арбитражного процесса не стало исключением. Мы выделим следующие проблемы, возникающие в сфере информационного обеспечения участников арбитражного процесса:

- проблема, связанная с введением изменений в порядок судебного извещения ФЗ от 27.07.2010 № 228-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации»;

- проблема, связанная с использованием информационных технологий в сфере информационного обеспечения участников арбитражного процесса.

В практике арбитражных судов возникает множество проблем в определении того, был ли тот или иной участник процесса надлежащим образом уведомлен.

Проблематика использования новых информационных технологий предполагает наличие у лиц, использующих сеть Интернет определенных познаний.

В современном обществе отказ от электронных информационных систем недопустим, использование сети Интернет заметно ускоряет судебный процесс и облегчает задачу, возложенную, в частности, на арбитражные суды. В этой связи рациональным будет потратить усилия на обучение лиц, все ещё не получивших нужные компетенции по использованию новых электронных технологий.

Как мы можем заключить на основании проделанной работы, в АПК РФ и в ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» достаточно детально урегулированы вопросы, связанные с информационным обеспечением участников арбитражного процесса, в особенности порядок судебного извещения. Существует ряд проблем в исследуемой области, предложения по решению которых были описаны в данной статье.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993, с изм. от 01.07.2020) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.garant.ru/doc/constitution/> (дата обращения: 22.11.2020).
2. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: ФЗн от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. — URL: <http://base.garant.ru/12148555/> (дата обращения: 22.11.2020).
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 08.06.2020) [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/ (дата обращения: 22.11.2020).
4. Арбитражный процесс под ред. В. В. Яркова. — Москва, 2017. С. 254–261.
5. Вишневский А. В. Доказательство надлежащего извещения лиц, участвующих в арбитражном судопроизводстве // Сибирский юридический вестник. — 2017. — № 3 (78). — С. 88.

УДК 342.5

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ

А. В. Кулагин, обучающийся

Научный руководитель О. Н. Шерстобоев, канд. юрид. наук

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,

г. Новосибирск, Россия

В работе рассмотрены различные определения понятия «конфликт интересов», применяемые в Российской Федерации и зарубежных странах; рассмотрены типы конфликта интересов.

Ключевые слова: конфликт интересов, личная заинтересованность, государственная и муниципальная служба.

Тема противодействия коррупции актуальна уже на протяжении многих лет. И это неслучайно. Коррупционные правонарушения тормозят развитие всех сфер жизнедеятельности государства, в том числе оказывают негативное влияние на государственное и муниципальное управление. В этой связи важным является рассмотрение конфликта интересов с правовой точки зрения.

Понятие «конфликт интересов» установлено федеральным законом от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» и определяется как ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) лица, замещающего должность, замещение которой предусматривает обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, влияет или может повлиять на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных (служебных) обязанностей (осуществление полномочий) [1]. Данное определение соотносится с понятием «конфликт интересов», установленным Конвенцией Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.) [2].

Вместе с тем определение понятия «конфликт интересов» также можно встретить в зарубежной практике. Комитет министров Совета Европы определяет его как «ситуацию, когда публичное должностное лицо имеет личную заинтересованность, которая влияет на беспристрастное и объективное исполнение им своих служебных обязанностей или создает видимость такого влияния» [5].

Организация экономического сотрудничества и развития дает определение понятию «конфликт интересов» как «конфликту публичного должностного лица между публичными обязанностями и личными интересами, в рамках которого у публичного должностного лица имеются интересы в личном качестве, способные ненадлежащим образом повлиять на исполнение им его должностных обязанностей и обязательств» [4].

Основаниями возникновения конфликта интересов могут быть следующие причины:

- денежные (предполагают реальное или возможное финансовое обогащение);
- неденежные (возникают из родственных или иных близких отношений и любых неденежных видов деятельности).

Необходимо разграничивать варианты конфликта интересов:

- фактические (возникают в ситуации прямого конфликта интересов между должностными обязанностями лица и его личными интересами);
- потенциальные (должностное лицо имеет личные интересы, которые могут привести к конфликту интересов в будущем при исполнении лицом своих должностных обязанностей);
- кажущиеся (имитация ситуации, при которой возникает конфликт интересов между личными интересами лица и исполнения им своих должностных обязанностей) [3].

Таким образом, подходы к определению понятия «конфликт интересов» в странах Европы и России схожи и заключаются в коллизии интересов публичных и частных. При этом важным является работа по дальнейшему развитию данной дефиниции и ее классификации, наполнению новыми смыслами в соответствии с меняющейся реальностью.

Список литературы

1. О противодействии коррупции: ФЗ от 25.12.2008 № 273-ФЗ // ЭПС «Система ГАРАНТ».
2. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.) // ЭПС «Система ГАРАНТ».
3. И. Муани. Анализ международной практики криминализации / декриминализации провокации взятки как части следственного процесса. Конфликт интересов и использование служебных полномочий в личных целях [Электронный ресурс]. — URL: https://rm.coe.int/16_806d8637 (дата обращения: 28.09.2020).
4. ОЭСР. Урегулирование конфликта интересов в публичном секторе: инструментарий [Managing Conflict of Interest in the Public Sector — a Toolkit, OECD] (2005).
5. Рекомендация Комитета министров Совета Европы от 11 мая 2000 г. № R (2000) 10 «О кодексах поведения для государственных служащих» // ЭПС «Система ГАРАНТ».

УДК 34.05

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА ПРОЗРАЧНОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК В ГЕРМАНИИ, ЮЖНОЙ КОРЕЕ И РОССИИ

Л. И. Мясоедова, обучающийся

Научный руководитель И. Б. Данилов, канд. юрид. наук
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия

В данной работе рассмотрена реализация принципа прозрачности при осуществлении государственных и муниципальных закупок в Германии, Южной Корее и России через осуществление всей процедуры в рамках какой-либо электронной площадки.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, принцип прозрачности, электронные площадки.

В настоящий момент в мировой практике осуществления государственных и муниципальных закупок сложился ряд общепринятых принципов, нашедших свое отражение во многих международных документах. Одним из основных является принцип прозрачности, заключающийся в обеспечении доступа ко всей, относящейся к закупкам, информации не только потенциальным участникам, но и общественности путем обязательного опубликования в общедоступных источниках полной и достоверной информации о проведении государственных и муниципальных закупок.

Государства-члены Европейского союза придерживаются единого законодательного формата системы государственных закупок, одной из основных целей которого является обеспечение общедоступности открытой информации по сделкам и торгам [1].

Из всех государств-членов Европейского союза особый интерес представляет Германия т. к. она грамотно выстроила свою торговую конституцию путем интеграции принципов единой системы государственных закупок Европейского союза в свою антимонопольную законодательную структуру в отношении международной торговли. Так, в § 97 п. 3 Закона о защите конкуренции (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, GWB*) предусмотрен принцип прозрачности — *transparenzgebot*, в соответствии с которым вся осуществляемая в области закупок деятельность должна быть открытой, информация о государственных контрактах должна быть в свободном доступе, а их получение должно осуществляться беспрепятственно.

Информация о государственных закупках Германии размещается на таких электронных площадках, как общеевропейский сайт <https://ted.europa.eu> и сайты в пределах страны: сайт федерального административного ведомства Германии <https://service.bund.de>, сайт отдела закупок Министерства внутренних дел Германии <https://evergabe-online.de>.

На настоящий момент самой успешной электронной системой государственных закупок признана интернет-система закупок в Южной Корее. Деятельность в сфере закупок там регулируется законом о закупочной деятельности, а также законом об использовании и продвижении электронных закупок. Указанное законодательство устанавливает обязанность осуществления всех закупок через Службу государственного заказа для всех подчиненных центральному правительству организаций [2].

Служба государственного заказа реализует свои полномочия в части закупки товаров/работ/услуг путем заключения контрактов в электронной системе закупок KONEPS (<http://www.g²b.go.kr>). Данная платформа представляет собой универсальную общенациональную электронную систему обеспечения государственных закупок, в рамках которой реализуется полный цикл закупок, что позволяет наилучшим образом реализовать принцип прозрачности на практике.

В России принцип прозрачности отражен в статье 7 федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В соответствии с этой статьей принцип прозрачности обеспечивается путем предоставления свободного и безвозмездного доступа к полной и достоверной информации о закупках, в частности, к размещенной в единой информационной системе. Указанная система охватывает полный цикл закупок и направлена не только на соблюдение принципа прозрачности, но и помогает контрольным органам в осуществлении их функций.

Единой информационной системой в сфере закупок является портал государственных закупок <https://zakupki.gov.ru>. Также могут использоваться и другие электронные площадки, например, федеральная электронная площадка РТС-тендер <https://rts-tender.ru>.

Таким образом, принцип прозрачности в разных странах реализуется по-разному, но везде он направлен на обеспечение максимальной доступности информации о проведении государственных и муниципальных закупок для любого желающего, а не лишь для ограниченного круга лиц.

Список литературы

1. Садовский Я. В. Система государственных закупок / Я. В. Садовский // Актуальные проблемы административного, финансового и информационного права в России и за рубежом: материалы международной научной конференции, Москва, 25 января 2016. — Москва: РУДН, 2016. — С. 240–248.
2. Салиола Ф. Мировые практики в сфере закупок: модели развития / Ф. Салиола, А. Джу-Хьюн Канг, Б. Горовиц, Н. А. Акимов // Вестник университета Правительства Москвы. — 2017. — № 1. — С. 12–19.

УДК 349.3:656.2

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

К. А. Нашивочников, обучающийся

А. Д. Яковлев, обучающийся

Научный руководитель И. А. Бородин, преподаватель

Красноярский институт железнодорожного транспорта (КРИЖТ ИрГУПС), г. Красноярск, Россия

В представленной статье отмечается, что социальные гарантии — важная составная доля производственной инфраструктуры Российской Федерации. Рассматриваются вопросы правового регулирования социальных гарантий на железнодорожном транспорте России.

Ключевые слова: гарантии, льготы, правовое регулирование на железнодорожном транспорте.

Система общественной помощи работникам позволяет получить различные компенсации, льготы и возможности, которые предоставляет компания своим сотрудникам в целях мотивации, заинтересованности и удержанию персонала на рабочем месте.

Обязательства работодателя ОАО «РЖД» на базе законодательства Российской Федерации реализуются в надлежащих сферах: в сфере оплаты и нормирования труда, рабочего времени и времени отдыха; в сфере общественных залогов сотрудникам и членам их семей; в сфере профессиональной подготовки работников; в сфере совершенствования критериев охраны труда; в сфере общественного партнерства.

В сфере оплаты и нормирования рабочего времени и времени отдыха наниматель берет на себя обещания: не допускать выполнение работы за пределами

обычной длительности рабочего времени (сверхурочной работы) свыше 24 ч в месяц и 120 ч в год; давать дополнительный отпуск сотрудникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредоносными и (или) небезопасными и другими особенными условиями труда; давать сотрудникам вспомогательный отпуск за ненормированный рабочий день; устанавливать заработную оплату исходя из индексов потребительских тарифов на продукты и услуги; платить заработную плату не реже чем в полмесяца с учетом процентных надбавок и местных коэффициентов; платить сотрудникам (за исключением сотрудников, получающих должностной оклад) вспомогательное вознаграждение за нерабочие торжественные дни, в которые они не привлекались к работе (с установлением определенного объема оплаты за один нерабочий торжественный день); давать ежегодный очередной оплачиваемый отпуск установленной продолжительности; давать сотрудникам при наличии производственных возможностей по письменному заявлению ежегодный отпуск без сохранения заработной платы длительностью до 14 календарных дней в комфортное для них время и ряд иных обещаний [1].

В коллективном договоре ОАО «РЖД» на 2011–2013 гг. впервые появилась возможность выбора комплекта льгот по усмотрению сотрудника. Это новшество получило название «Корпоративный социальный пакет». Корпоративный социальный пакет — это комплект возможностей, которые компания дает сотрудникам. Это значит, что сотрудник имеет возможность выбрать по собственному усмотрению определенное количество из предложенных одиннадцати составляющих компенсируемого общественного пакета.

Также хочется отметить, что в общественном договоре ОАО «РЖД» в 2020–2022 гг. сохранены все социальные гарантии, льготы и привилегии.

Как заявляют в Роспрофжеле, в новейшем общественном соглашении сохранились все без исключения общественные обязательства, а также привилегии, установленные для отраслевых сотрудников, а именно: индексирование заработной платы не менее двух раз в год; выплаты при уходе с работы в первый раз в пенсию; содействие в негосударственной пенсионной концепции с выплатами посредством НПФ «Благосостояние»; направленность денег в службу охраны труда в объеме, значительно превышающем определенный законодательством наименьший предел; безвозмездный проезд в поездах дальнего следования, а также местного сообщения; терапия в НУЗ ОАО «РЖД» согласно программам ОМС и ДМС; лечение сотрудников, а также их детей; привилегии для людей пенсионного возраста; обязательства профсоюзных учреждений и др.

Участие в системе НПФ РЖД основано на принципе добровольного вступления. Вследствие этого желающие получать корпоративную пенсию должны: присоединиться к соглашению и стать вкладчиком методом подачи документов в адрес НПФ «Благосостояние», подать заявление в отдел кадров об удержании взносов с заработной платы.

ОАО «РЖД» беспокоится о трудовом коллективе, предоставляя работникам широкий комплект льгот и гарантий. Примером серьезного отношения компании к собственным сотрудникам и оригинальной составляющей общественно-го пакета считается корпоративная пенсионная система.

Более двадцати лет уполномоченный железнодорожный пенсионный фонд НПФ «Благосостояние» приумножает доверенные ему способы и выплачивает отраслевые пенсии.

Сотрудники ОАО «РЖД» имеют все возможности выбирать, получать государственную пенсию по «старому» пенсионному возрасту (55/60 лет) при увольнении из компании или трудиться до наступления «нового» пенсионного возраста (60/65 лет), продолжая при этом создавать негосударственную пенсию, после чего получать ее в большем размере [2].

Сотрудникам, вступившим в корпоративную пенсионную систему ОАО «РЖД» до 1 января 2019 г., еще учтена возможность предназначения и выплаты корпоративной пенсии при переводе на нижеоплачиваемую должность по личному желанию при достижении 55 лет для женщин и 60 — для мужчин.

Список литературы

1. Отраслевое соглашение по организациям железнодорожного транспорта на 2020–2022 годы. — URL: <https://mintrud.gov.ru/docs/agreements/1308> (дата обращения: 14.11.2020).
2. Корпоративная пенсионная система холдинга РЖД. — URL: <https://npfb.ru/cotrudnikam-rzhd/> (дата обращения: 14.11.2020).

УДК 343.985.1

ЗНАЧЕНИЕ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ ПОХИЩЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

Н. С. Отт, обучающийся

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС

И. Ю. Скаряднова, обучающийся

Научный руководитель Н. К. Коровин, ст. преподаватель

*Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе анализируются основные особенности криминалистической характеристики похищения человека и выделяются ключевые моменты, способствующие при разработке программы расследованию похищения человека.

Ключевые слова: похищение человека, расследование преступлений, криминалистическая характеристика, организованная группа, личность преступника и потерпевшего, следы преступления.

Похищение человека — одно из нередких преступлений. Как правило, похищение всегда заранее планируется и тщательно подготавливается, что в большинстве случаев позволяет скрыть следы преступления и устранить свидетелей. Данный состав преступления выражается в активных действиях,

направленных на завладение человеком, перемещение его из обыденной среды в место, где планируется его нахождение в течение некоторого времени.

Для того, чтобы разработать эффективную методику расследования данного преступления, необходимо изучать все тонкости уголовных дел, на основании которых можно выделить, кто чаще всего является жертвой похищений, выявить основные способы их совершения, рассмотреть места, в которых прячут жертв, описать портрет преступника с целью установить мотив и цели совершения похищения.

По мнению А. С. Волкова, «при расследовании похищения человека наиболее значимым элементом криминалистической характеристики является личность потерпевшего, которая соответственно увлекает за собой все элементы криминалистической характеристики, в первую очередь, личность преступника, мотивы и их целевое содержание» [1].

Начнем с рассмотрения характеристики личности потерпевшего — объекта. В большинстве случаев преступное лицо знакомо с жертвой, что обусловлено их взаимодействием по тому или иному вопросу. Например, это может быть должник, который не выполнил в срок свои обязательства. Не меньше подвержены похищению лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, должностные лица и их близкие родственники ввиду их высокого материального дохода. Реже встречаются случаи похищения лиц, состоящих на государственной службе или занимающих особое общественное положение, например, сотрудников правоохранительных органов или депутатов. Особо стоит выделить несовершеннолетних и женщин, которые ввиду своей слабости легко поддаются на уловки преступника.

Если характеризовать данное преступление с объективной стороны, то можно выделить два основных способа его совершения: с применением насилия (использование холодного оружия, инструментов или различных предметов, огнестрельное оружие, физическая сила) и без применения насилия (злоупотребление доверием, обман).

При первом способе совершения преступник наносит потерпевшему удары, перемещает, несмотря на сопротивление, чаще всего вталкивает в транспортное средство, в котором может связать, закрыть глаза или усыпить для того, чтобы потерпевший не смог запомнить маршрут движения.

Второй способ характерен для похищения детей, почти по всем уголовным делам следует, что преступник не причинил ребенку вреда.

Наряду со способами совершения преступления следует рассматривать обстановку и последствия совершения преступления, характерные следы. Кроме материальных следов на месте совершения преступления имеют место быть идеальные следы, включающие информацию со слов свидетелей, очевидцев и потерпевших, близких родственников и иных лиц о личности преступника, его деятельности [3, с. 124].

Особое внимание стоит уделить времени совершения похищений. Как правило, это происходит в дневное время с 12 до 14 часов или с 15 до 19 часов. Чаще всего это будние дни, что обусловлено графиками маршрутов движения в рабочие дни.

Перейдем к субъекту, то есть портрету личности преступника. Похищения совершаются мужчинами в возрасте от 18 до 30 лет. Им присуще наличие высшего образования, что объясняет выстраивание ими точного плана для предъявления требований о выкупе. Преобладают и лица, ранее судимые или имеющие устойчивое противоправное поведение. Также лица безработные или имеющие плохое материальное положение: похищение для них — некая нелегальная подработка с целью получения денег.

Особо опасным субъектом является организованная преступная группа, главной целью которой является получение денег, прибыли. Ей присуще наличие связей в различных структурных подразделениях, например в полиции, ГИБДД, медицинских учреждениях. Как правило, «соучастники ОПГ взаимозависимы, подчиняются общим принципам и правилам поведения, которые приняты в группе. Для них характерна скрытность, развитая иерархия, строгое соблюдение действующих в них законов и традиций, которые в сочетании с контрразведывательными приемами, используемыми ими, создают серьезные препятствия для производства профилактических и специальных мероприятий в отношении членов ОПГ по их изобличению, разоблачению и привлечению к уголовному наказанию» [2].

С субъективной стороны можно выделить основные мотивы совершения похищений: корыстный мотив (получение материальной выгоды), личностный мотив (месть, ревность, удовлетворение своих сексуальных потребностей, принудительное вступление в брак), продажа в рабство, занятие проституцией, использование в качестве донора.

Таким образом, при расследовании похищения человека рекомендуется тщательно провести анализ криминалистической характеристики. Особенно в соответствии с материалами судебной практики определить личность похитителя и потерпевшего, изучить способ и обстановку совершения преступлений. Сопоставляя элементы типичной криминалистической характеристики с фактическими данными, организовать взаимодействие с региональными сотрудниками оперативных подразделений по организации, планированию, выдвижению версий, производству розыскных мероприятий и следственных действий.

Список литературы

1. Волков А. С. Информационное значение отдельных элементов криминалистической характеристики похищения человека // Информационная безопасность регионов. — 2011. — № . 2. — С. 108–111.
2. Калбаев А. Т., Сейлханова С. А. Криминалистическая характеристика организованных преступных групп, совершающих похищение людей // Наука, новые технологии и инновации. — 2017. — № . 2. — С. 145–149.
3. Коровин Н. К. Криминалистическое обеспечение безопасности жизнедеятельности человека // Качество жизни населения в России и ее регионах: монография / под ред. С. В. Кущенко, Г. П. Литвинцевой, Л. А. Осьмук. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. — С. 147–154.

ВЛИЯНИЕ ОБРАЗА СОВРЕМЕННОГО СОТРУДНИКА ПОЛИЦИИ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е. С. Палютина, обучающийся

*Научный руководитель А. В. Агеева, канд. юрид. наук, доцент
Сибирского юридического университета (СибЮУ),
г. Омск, Россия*

Данная статья представляет собой субъективный анализ взаимоотношений граждан Российской Федерации с представителями органов внутренних дел Российской Федерации. Выявлена важность современного образа сотрудника правоохранительных органов в настоящее время.

Ключевые слова: национальная безопасность, МВД России, компетентность, Конституция РФ, закон, правопорядок, образ полицейского.

Всякий, кто говорит с полицейским, немного похож на лжеца.

Шарль Луи Филипп

Рассматривая нормативную правовую базу, регламентирующую деятельность органов внутренних дел Российской Федерации, анализируя результаты социологических опросов общественного мнения, знакомясь с материалами всевозможных форумов, посвященных взаимодействию органов внутренних дел с обществом, можно сделать вывод, что в настоящее время существуют высокие требования к образу сотрудника полиции.

Но на сегодняшний день граждане РФ относятся к представителям Министерства внутренних дел (далее МВД) с подозрением и даже с некой боязнью, обвиняя сотрудников правопорядка в бездействии к проблемам безопасности простых граждан, сталкиваясь лично или посредством СМИ с возможностью беззакония и превышения должностных полномочий со стороны представителей МВД РФ. Все усугубляется связанными с коррупцией бесконечными преступлениями, в том числе и самих органов.

При написании данной научной работы стоит рассмотреть понятийный аппарат МВД. МВД — федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренних дел, в сфере контроля за оборотом наркотических средств, психотропных веществ, в сфере миграции, а также правоприменительные функции по федеральному государственному контролю (надзору) в сфере внутренних дел.

Стоит отметить, что отношение граждан к полицейскому первоначально складывается из личного опыта, а затем уже из средств массовой информации и массового искусства. К сожалению, следует признать факт снижения уровня доверия населения РФ к сотрудникам полиции, субъективно это может быть обусловлено рядом факторов:

1) высокий уровень преступности среди сотрудников МВД. По данным Генеральной Прокуратуры РФ за 2019 год официально зафиксировано более 90 уголовных преступлений совершенных сотрудниками МВД России;

2) большая часть сотрудников напрямую не связана с непосредственной работой с населением, т. е. не выполняет центральную функцию исходя из определения МВД России. Внушительная разница существует между специалистами на региональном уровне и специалистами на местном уровне, где зачастую специалистов с высшим образованием единицы. По этой причине — ярко выраженное некомпетентное поведение сотрудников, а также незнание закона. Это существенная проблема, особенно в удалённых регионах России;

3) низкая оплата труда. Средняя зарплата сотрудника полиции по Сибирскому Федеральному округу скорее всего выше, чем в ряде отраслей, но все равно она в среднем не превышает 40 тыс. рублей. Однако данная работа несет несравненно большее количество рисков, причем напрямую связанных с уголовными сроками на многие годы. Но, к сожалению, в части касающихся 290 и 291 статей УК РФ преступлений огромное количество, более 60 % из общего числа совершенных преступлений.

Самое важное, что о работе ведомства МВД судят по отдельно взятым сотрудникам, как правило, порочащим звание сотрудника правоохранительных органов. Вследствие этого стоит кардинально рассмотреть место и роль сотрудников органов внутренних дел в нашем обществе, провести кадровую «чистку» в ведомстве, жестко пресекать все проявления коррупции в МВД, проводить агитационную работу с населением посредством СМИ с целью изменения общественного мнения о работе ведомства в целом — изменение устойчивого образа некомпетентности сотрудников органов внутренних дел на образ честных, смелых, знающих свое дело полицейских.

Список литературы:

1. О полиции: федеральный закон от 07.02.2011 г. № 3-ФЗ (ред. от 06.02.2020 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 30.11.2011 г. № 342-ФЗ (ред. от 31.07.2020 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Статистический сборник «Состояние преступности в России за декабрь 2019 г.» [Электронный ресурс]. — URL: <https://genproc.gov.ru/stat/data/1776722/> (дата обращения: 15.10.2020).

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ В ОАО «РЖД»

Д. В. Пинский, обучающийся

Н. С. Мосейков, обучающийся

Научный руководитель И. А. Бородин, преподаватель

Красноярский институт железнодорожного транспорта (КрИЖТ ИрГУПС),
г. Красноярск, Россия

В данной статье рассматривается понятие международного лизинга, область применения и общие положения. Авторы описывают практику применения лизинга на железнодорожном транспорте в России и проблемы заключения договоров с лизингом.

Ключевые слова: лизингодатель, лизингополучатель.

На сегодняшний день лизинг является неотъемлемой частью экономики любой страны. Благодаря ему осуществляется процесс сотрудничества между людьми, которые, в свою очередь, отвечают за производство, использование и транспортировку необходимого сырья, оборудования, машин и т. д.

Лизинг — это сделка, в которой сторона (лизингодатель) по указанию другой стороны (лизингополучатель) заключают между собой соглашение (поставку) с третьей стороной (поставщик), по которому лизингополучатель получает определенное количество оборудования, средств производства и прочее. Сделка заключается на условиях, одобренных лизингополучателем с лизингодателем, по которым лизингополучателю предоставляется право использовать оборудование за арендную плату [1].

Конвенция УНИДРУА о международном лизинге применяется в следующих случаях:

— к сделкам денежного лизинга на каждое оборудование, за исключением такого, которое подлежит применению для собственных, домашних или же семейных дел лизингодателя;

— независимо от того, есть ли у лизингополучателя в данный момент или же он получит после право купить оборудование или продолжить пользоваться им на критериях лизинга в дальнейший период;

— независимо от того, уплачивается или нет номинальная стоимость сразу или же имеют место повторяющиеся платежи.

Лизинг обладает следующими характеристиками:

— лизингополучатель (арендатор) сам определяет оснащение и избирает поставщика, не полагаясь на навык и мнение арендодателя;

— предоставляемое в лизинг оснащение приобретает лизингодателем (арендодателем) лишь только в связи с контрактом лизинга, заключенным с лизингополучателем, который, получая оснащение, обязан поставить поставщика о данном в известность;

— повторяющиеся платежи, подлежащие выплате по соглашению лизинга, рассчитываются с учетом амортизации всей или же значимой части цены оснащения.

Объектом лизинга считается движимая собственность (спецоборудование): производственное оборудование, в том числе и его комплектующие, а также ресурсы изготовления; ресурсы автотранспорта и их приспособления; мореходные суда и их комплектующие; моторы разной конструкции и применения.

В качестве существенного сегмента рынка лизинговых услуг железнодорожный лизинг зарекомендовал себя только в 2003–2005 годах. Буквально за три года он стал наиболее популярным в стране.

Формирование лизинга в сфере железных дорог гарантируется также значительной степенью ликвидности железнодорожного состава. В этот период в нем прослеживается большая потребность.

Важно также представление самой компании ОАО «РЖД» и иных фирм положительных сторон лизинга согласно сопоставлению с простыми схемами получения подвижного и тягового состава, перспективности лизинга в качестве бизнеса на железнодорожном транспорте. По согласованию с указом Минфина Российской Федерации № 15 подсчет действий по лизинговому договору проводится двумя методами: или лизинговая собственность на протяжении времени соглашения предусматривается на балансе лизингодателя, или лизинговая собственность значится на балансе лизингополучателя. Данные операции между двумя сторонами регулируются законодательством, а в частности Гражданским кодексом РФ и постановлением правительства РФ (гл. 34, § 6 «Финансовая аренда (лизинг)» ГК РФ и Федеральный закон от 19.10.98 г. о финансовой аренде (лизинге)) [2]. На железнодорожном транспорте учет операций в сфере лизинга важен, т. к. его рост намного превышает другие лизинговые операции в стране.

Однако в заключении данного договора могут оказаться «подводные камни». В отличие от другой спецтехники цена подвижного состава весьма непредсказуема: получателю достаточно трудно предвидеть, той или иной она станет через 5–10 лет эксплуатации, а кроме того, за какой период она окупится. Нормативный период работы никак не считается единственным признаком. В настоящее время на подвижной состав оказывает большое влияние множество факторов, будь то погода, химический состав груза и ряд других обстоятельств, воздействующих на срок службы.

Итак, лизинг положительно влияет на экономику страны. Способствует развитию рыночных отношений в различных сделках. Безусловно, в лизинге есть как положительные, так и отрицательные стороны. Сделки данного характера не всегда заключаются должным образом.

Список литературы

1. Конвенция УНИДРУА. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/901721704> (дата обращения: 28.11.2020).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. — URL: <https://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения: 28.11.2020).

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОГО ОТОЖДЕСТВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТИ ЧЕЛОВЕКА ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

К. Н. Подсорина, обучающийся

*Научный руководитель Н. К. Коровин, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе рассмотрены тактические особенности использования криминалистического отождествления личности преступника в целях его установления и задержания. Рекомендуется при составлении субъективного портрета использовать объективные фактические данные в кратчайшее время после совершения преступления, психологические и иные тактические приемы.

Ключевые слова: габитоскопия, отождествление личности, внешний облик, биометрические технологии, нейросети, тактические приемы.

Многие преступления совершаются в условиях неочевидности, когда преступник неизвестен и скрылся. В таких следственных ситуациях достаточно часто можно установить очевидцев преступления, которые могут охарактеризовать его внешность.

Индивидуальность внешнего облика характеризуется отличием основных элементов внешности человека от других. Несмотря на то, что в мире часто встречаются очень похожие люди, близнецы, двойники, нельзя сказать, что внешность таких людей идентична. Совпадение части признаков не означает равенства, тем более что совпадают, в большинстве случаев, наиболее общие, зрительно воспринимаемые элементы. Выраженность индивидуальных особенностей у таких людей разная, что исключает полную идентичность восприятия.

С целью розыска, отождествления и задержания преступника проводится опрос очевидцев, составляется ориентировка и фоторобот преступника. Актуальным вопросом в области отождествления личности человека при расследовании преступлений является установление очевидцев, с которыми необходимо наладить психологический контакт, как правило, лицом одного пола, предложить описать ключевые, бросающиеся элементы внешности, составить описательный субъективный портрет, затем приступить к созданию фотокомпозиционного портрета с помощью компьютерной программы Faces или иной аналогичной.

При составлении субъективного портрета рекомендуется использовать следующие правила описания внешних признаков человека: портрет должен быть полным и кратким, объективным, не вымышленным. Необходимо использовать единую терминологию и последовательность, составлять портрет как можно более в ближайшее время относительно времени преступления, очевидцу перед составлением портрета нельзя показывать любые фотоизображения и т. д.

Полнота составления портрета регламентируется описанием всех внешних признаков человека, которые может передать очевидец согласно имеющейся классификации внешних признаков человека, а это общефизические,

демографические, анатомические, функциональные сопутствующие, особые приметы и броские признаки, изучаемые криминалистической габитоскопией как одной из отраслей криминалистической техники. С другой стороны, не следует загромождать портрет словами «нормальный», «средний», которые, как правило, не несут важной информации о внешнем облике человека. Объективность достигается посредством вопросно-ответной формы составления портрета, предоставляется возможность очевидцу выбирать необходимые элементы.

Проблема достоверности фоторобота возникает в связи с тем, что очевидец мог быть в состоянии стресса, видел преступника короткое время, сбоку или в темное время суток [1]. Однако очевидец может нам сообщить ключевые элементы внешности, по которым возможно установление и задержания похожих лиц. С целью установления подозреваемого среди задержанных проводят их опрос, проверку по установочным данным и по оперативно-розыскным и криминалистическим учетам.

Наряду с составлением ориентировок и фотороботов предлагается шире использовать возможности современных технических средств наряду с установлением камер видеонаблюдения и изучения видеoinформации на них за заданный промежуток времени, устанавливать устройства распознавания лиц в банкоматах, метро, общественном транспорте, проходных, вахтах и иных часто посещаемых объектах [2].

Системе видеофиксации и распознавания задаются определенные функции. Первая — сопоставление биометрических данных разыскиваемых лиц, которые заложены в систему лиц из видеопотока, вторая — изменение в видеосюжете охраняемой территории или объекта, когда в случае совпадения или по наличию изменений происходит автоматическое уведомление дежурного подразделения и правоохранительных органов.

Применение систем распознавания, с одной стороны, может быть ограничено по причине использования видеоизображения лица без его разрешения, с другой стороны, не исключена возможность наличия ошибочных сигналов, которые рекомендуется решать подробным опросом, установлением данных о лице, проверкой по учетам и т. д.

При оценке результатов может быть назначена и проведена видеофоноскопическая экспертиза, а ввиду многообразия следов на носителе информации и видеозаписывающем устройстве следует назначать и проводить комплексные экспертизы с привлечением специалистов в области криминалистического исследования веществ, материалов, изделий, дактилоскопической, трасологической, портретной, лингвистической, автотехнической и других экспертиз [3].

Таким образом, при отождествлении личности человека при расследовании преступлений рекомендуется определить очевидца, а при его опросе лицом одного пола установить психологический контакт, составить описательный и фотокомпозиционный субъективный портрет с соблюдением правил описания внешности человека по методу словесного портрета; установить возможное наличие камер видеонаблюдения, устройств распознавания лица человека, провести опрос задержанных, при необходимости назначить и провести криминалистическую, видеофоноскопическую, портретную экспертизы.

Список литературы

1. Зинин А. М. Руководство по портретной экспертизе. — Москва: Эксмо, 2006. — 208 с.
2. Магомедов Р. М. Комплексное исследование внешних и внутренних признаков человека в криминалистике: дис. канд. юрид. наук. — Москва, 2011. — 256 с.
3. Коровин Н. К. Использование видеофоноскопической экспертизы в судебном процессе // Проблемы правового обеспечения безопасности личности, общества и государства: сборник статей по материалам ежегодной международной научно-практической конференции, г. Новосибирск, 23–27 октября 2015 г. / отв. ред. С. А. Поляков. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015. — С. 455–459.

УДК 340.628

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЭВТАНАЗИИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И ЕЕ ЗАПРЕТ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. В. Пригода, обучающийся

*Научный руководитель И. С. Черепова, ст. преподаватель
Оренбургский государственный университет (ОГУ),
г. Оренбург, Россия*

В данной работе рассматривается понятие эвтаназии как с медицинской, так и с моральной точки зрения. Приводятся примеры практики применения данной процедуры как на территории РФ, так и за ее пределами.

Ключевые слова: эвтаназия, запрет на эвтаназию, легализация эвтаназии.

Эвтаназия (от греч. *εὖ* — хорошо + *θάνατος* — смерть) — это медицинская процедура, которую принято называть приближением к смерти больного человека, который с медицинской точки зрения доживает свои последние дни, во избежание мучений от различных болезней; данную процедуру осуществляют разными медикаментами или же отключением от аппаратов ИВЛ.

С медицинской точки зрения эвтаназию можно трактовать как приостановление жизни неизлечимо больных людей по их просьбе или по просьбе их родственников с целью прекращения страданий. Такие страдания могут быть прекращены тремя способами: активная эвтаназия — означает прекращение жизни человека при помощи различных медикаментов, введением смертельной дозы лекарства, пассивная эвтаназия — отказ от действий по оказанию помощи пациентам, а также существует принудительная эвтаназия — это прерывание жизни без согласия пациента, такая эвтаназия более применима к новорожденным детям, имеющим различные патологии.

Представленные точки зрения трактовки данного термина схожи. Но существует юридическая ответственность по отношению к данной процедуре, которая имеет разногласия в разных странах. В частности, рассмотрим запрет на применение эвтаназии в Российской Федерации.

Для начала стоит отметить главный закон Российской Федерации — Конституцию РФ, в которой упоминается, что каждый гражданин РФ имеет право на жизнь, конкретнее об этом сказано в ч. 1 ст. 20 [1].

В России эвтаназия запрещена. Согласно ст. 45 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ, которая закрепляет, что медицинским работникам запрещается осуществление эвтаназии, т. е. ускорение по просьбе пациента его смерти какими-либо действиями (бездействием) или средствами, в том числе прекращением искусственных мероприятий по поддержанию жизни пациента [2].

Тем не менее, гражданин имеет право отказаться от медицинского вмешательства и (или) потребовать его прекращения согласно ст. 20 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ [2]. Данная статья по своей сути ориентируется на принцип автономии пациента, однако она ни в коем случае не затрагивает профессиональных качеств и обязанностей врача поскольку предполагает свободный выбор пациента. Если же жизнь больного прекратилась при участии врача, то действия врача рассматриваются как убийство, что является уголовным преступлением.

Эвтаназия в уголовном законодательстве тождественна убийству. Таким образом, процедуру эвтаназии можно классифицировать по ч. 1 ст. 105 УК РФ, где указано, что убийство — это умышленное причинение смерти другому человеку, которое наказывается лишением свободы на срок от 6 до 15 лет [3].

Пассивная эвтаназия может классифицироваться по ч. 1 ст. 124 УК РФ. Данная статья закрепляет, что при неоказании помощи больному без уважительных причин лицом, обязанным ее оказывать, и если это повлекло по неосторожности причинение средней тяжести вреда здоровью больного, — наказывается штрафом в размере до сорока тысяч рублей или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период до трех месяцев, либо обязательными работами на отведенный срок.

Процедура эвтаназия запрещена в РФ, но не запрещена в других странах, например, в Соединённых Штатах Америки. Далеко не во всех регионах Америки дозволена врачебная помощь в уходе из жизни. На данный момент таких штатов пять: Орегон, Вашингтон, Монтана, Вермонт, Калифорния. К примеру, в законе штата Орегон «О достойной смерти» сказано, что введение лекарства пациент осуществляет себе сам, врач лишь выписывает необходимую для смерти дозу. В этих штатах право на эвтаназию имеют пациенты, достигшие 18 лет, находящиеся в здравом уме, жить которым остается не больше полугода, — диагноз должны подтвердить два независимых специалиста, а свое желание умереть больной должен высказать трижды.

Эвтаназия в Америке осуществляется путем смертельной инъекции. Пациенту в вену вводится специальное вещество, которое погружает его

в бессознательное состояние, а затем замедляет сердце, пока оно совсем не перестает биться. Право на смерть имеют лишь совершеннолетние граждане (достигшие 18 лет), которые дееспособны и психически здоровы, подтвердившие свое желание три раза. Также необходимо доказать, что жить им осталось не более, чем полгода. Поставленный диагноз нуждается в подтверждении двумя сторонними специалистами.

Официальную легализацию эвтаназия получила в Бельгии, где был принят «Закон о достойной смерти». Принят правовой акт был в 2002 году, он гласит, что ассистировать пациенту в смерти может только тот врач, который давно его лечит. Что касается состояния, то оно должно быть безнадежным, при этом больной должен физически или морально страдать.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 14.03.2020 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ, от 14.03.2020 г. № 1-ФКЗ) // *Собрание законодательства Российской Федерации* от 04.08.2014 г. № 31. Ст. 4398.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 27.10.2020 г.) // *Собрание законодательства Российской Федерации* от 17 июня 1996 г. № 25. Ст. 2954.
3. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ (ред. от 13.07.2020 г.) // *Российская газета*. — 2011. — № 263. — 23 ноября.

УДК 343

ПРОБЛЕМА ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ В ОТНОШЕНИИ ЖЕНЩИН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. И. Савельева, обучающийся

*Научный руководитель О. А. Брашнина, ст. преподаватель
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрена проблема домашнего насилия в отношении женщин в РФ и обозначен вопрос, касающийся своевременного исполнения правоохранительными органами своих обязанностей.

Ключевые слова: насилие, декриминализация побоев, механизм исполнения.

Проблема домашнего насилия в отношении женщин в Российской Федерации является одной из самых актуальных в последние годы. Это связано не

только с латентным характером и отсутствием правовой дефиниции «домашнего насилия», но также и с тем, что домашнее насилие не рассматривается УК РФ как самостоятельная юридическая категория. Представляется разумным признание такого деяния самостоятельным составом преступления, поскольку оно имеет свои специфические признаки, например: семейно-бытовая связь между жертвой и преступником, широкий спектр насильственных действий (физического характера), сопряженных с психологическим насилием, которые не ограничиваются нанесением побоев или травм и объединены намерением установить контроль.

Начало 2017 года ознаменовалось декриминализацией побоев в отношении близких людей. Ответственность за такие деяния, совершенные впервые, перекладывается на ст. 6.1.1 КоАП и предусматривает штраф в размере от 5 до 30 тысяч рублей, административный арест на срок от 10 до 15 суток, либо обязательные работы на 60–120 часов. Исходя из подобных наказаний, даже если они будут назначены в максимальном размере, нельзя утверждать, что это отвечает самой цели наказания.

Уголовная ответственность за побои (ст. 116 УК) возможна только в отношении лица, подвергнутого административному наказанию за аналогичное деяние. Но и она предусматривает самую суровую меру наказания в виде лишения свободы лишь на срок до 2 лет.

Характеризуя домашнее насилие как преступное деяние, можно сказать, что субъективная сторона сводится к систематическому стремлению сдерживать желания и волю женщины. Внешнее же проявление квалифицируется, как правило, как умышленные действия насильственного характера, оказывающие психологическое давление и причиняющие физическую боль.

Однако стоит отметить, что ответственность за причинение вреда различной степени тяжести регламентируется ст. 111, 112, 115 и 117 УК РФ. Но бывают и случаи, когда проявлениями домашнего насилия являются изнасилование (ст. 131 УК РФ) и насильственные действия сексуального характера (ст. 132 УК РФ).

В обществе долгое время существовало мнение, что взаимоотношения в семье — это «личное дело», и насилие (психологическое, сексуальное, физическое) является неотъемлемой частью быта. Поэтому статистика смертей, получения инвалидности и ухудшения здоровья женщин остается высокой. Недостаток государственной поддержки потерпевшим от домашнего насилия укрепляет в сознании, прежде всего женщин, правовой нигилизм. Крайне редко женщины обращаются за профессиональной помощью, поскольку неоправданное отсутствие узконаправленной нормативной базы и незначительные виды наказаний по КоАП и УК РФ вызывают опасения у потерпевших о продолжении насильственных действий.

В 2019 году был представлен проект закона «О профилактике семейно-бытового насилия в Российской Федерации». Данный проект вызвал широкий резонанс в обществе. Его противоречивость и неоднозначность выразились в необходимости регулирования поднятого вопроса с одной стороны, и двусмысленностью применяемых терминов и наличием пробелов в положениях — с другой. Так, согласно проекту, в случае установления факта насилия в семье

должностное лицо оформляет защитное предписание, в котором указаны запреты для нарушителя. Срок действия такого предписания 30 суток, а при продлении — 60 дней. На это время лицо поставят на профилактический учет. Причем ответственность за неисполнение предписания в проекте закона не указана. Однако спустя год после представления проекта в законодательстве так и не появилось полноценного акта, регулирующего домашнее насилие.

Оценивая текущую ситуацию с законодательством о домашнем насилии, можно сделать следующие выводы: законодательная база в РФ содержит положения, устанавливающие наказания за уже совершенные деяния, но отсутствуют конкретные меры по обеспечению защиты от домашнего насилия на ранних стадиях; количество жалоб женщин в ЕСПЧ на домашнее насилие за 2019 год указывает на бездействие правоохранительных органов при подобных обращениях, то есть существующие нормы, близкие по своей природе к представляемым нормам о домашнем насилии, «не работают». Поэтому представляется целесообразным ввести в УК РФ статью о домашнем насилии с присущими ему признаками (умысел, насильственные действия сексуального, физического и психологического характера и др.) и наладить механизм исполнения.

Список литературы

1. Миронова А. А. Роль уголовного права в борьбе с такими социальными явлениями, как сексуальные домогательства, преследование (сталкинг) и домашнее насилие // Уральский журнал правовых исследований. — 2020. — № 1 (8). — С. 144–153.

УДК 343

ПРИМИРЕНИЕ С ПОТЕРПЕВШИМ КАК ОСНОВАНИЕ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

А. Е. Фаламеева, обучающийся

*Научный руководитель О. А. Брашнина, ст. преподаватель
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматривается примирение с потерпевшим как основание освобождения от уголовной ответственности, а также предложен вариант законодательного закрепления процедуры осуществления примирения.

Ключевые слова: примирение с потерпевшим, основание освобождения от уголовной ответственности, законодательное закрепление процедуры примирения.

Один из признаков преступления заключается в том, что оно наказуемо. Смысл наказания состоит в том, что за каждое совершенное преступление лицо, совершившее какое-либо противоправное деяние, обязано нести

ответственность. Но, тем не менее, существует такая практика, что наказания за преступление после вынесения решения по делу не следует. Одним из таких оснований можно назвать примирение с потерпевшим.

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время в стране происходит процесс осуществления демократизации общества, в результате чего уделяется внимание каждой личности, преследуя цель реального обеспечения защиты прав и свобод человека и гражданина.

К проблематике данной темы необходимо отнести вопрос о том, могут ли повлечь изменения судом категории преступления юридические последствия, такие как исчисление сроков давности, определение вида рецидива, освобождение от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим и пр. На этот вопрос Верховный Суд Российской Федерации предал ответ, в котором говорится, что изменение судом категории совершенного преступления в обязательном порядке порождает за собой все указанные уголовно-правовые последствия.

Исходя из ст. 76 Уголовного Кодекса Российской Федерации «Освобождение от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим» можно сделать вывод, что то лицо, которое впервые совершило преступление небольшой или средней тяжести, может не подвергаться уголовной ответственности в том случае, если оно примирилось с потерпевшим или загладило причиненный вред.

Основания примирения по ст. 76 УК РФ заключается в примирении с потерпевшим или заглаживании вины. Условия примирения состоят в том, что преступление было совершено впервые и вред был исключительно небольшой или средней тяжести.

Так как мы живем в гуманистическом обществе, то мы считаем этот способ разрешения конфликта очень эффективным и полезным для общества, поскольку стороны учатся находить взаимопонимание и контакт друг с другом при наличии у них несущественных разногласий путем восстановления нарушенных прав и интересов сторон. Это является необходимым этапом для достижения соглашения, которое будет для них взаимовыгодным. Соглашение сторон должно основываться на доброй воле обеих сторон по взаимному согласию, поскольку давление какой-либо стороны в данном случае недопустимо.

Несмотря на все это, прекращение уголовного дела в связи с примирением сторон — это право, но никак не обязанность управомоченных органов. Получается, что даже при согласии сторон в вынесении данного решения им может быть отказано. Поскольку очень часто мотивы могут быть далеки от истины, а потерпевшей стороной, например, может двигать лишь жалость к лицу, совершившему преступление или же боязнь дальнейших последствий, поскольку в таких ситуациях зачастую ключевую роль играют родственные связи. А мотивом причинившей вред стороны может быть банальный страх перед грозящей уголовной ответственностью. Поэтому не во всех случаях можно утверждать, что примирение с потерпевшим действительно заключается по доброй воле и виновное лицо раскаивается и осознает противоправность содеянного.

Законодательно процедура осуществления примирения никак и нигде не закреплена. Но, тем не менее, многие ученые и правоведы считают, что для правильного решения таких дел необходима третья сторона в виде посредника для оказания сторонам помощи, назначение встреч и т. д. [1]. Мы также склоняемся к такому выводу, но помимо этого считаем, что данное лицо должно иметь статус психолога, чтобы разбираться в истинных намерениях сторон.

Поскольку, как было отмечено выше, мотивы сторон могут быть кардинально разными, а потому не соответствовать основным принципам соглашения о примирении, таким как добровольность, взаимность и раскаяние. В таких ситуациях у психологов будет возможность понять, что данное соглашение происходит с нарушением вышеуказанных принципов, и они могут содействовать в отклонении решения о примирении сторон.

Таким образом, примирение сторон — это добровольное, взаимное и осознанное соглашение сторон, которое нуждается в законодательном закреплении процедуры осуществления примирения для устранения пробела в законодательстве.

Список литературы

1. Сидоренко Э. Л. Условия освобождения от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим. — 2-е изд. — Москва: Изд-во Москва, 2015. — С. 49–57.

УДК 340.132.1:342.5

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВРЕД, ПРИЧИНЕННЫЙ АКТАМИ ВЛАСТИ. РЕАГИРОВАНИЕ НА МИТИНГИ И ЖЕСТОКОСТЬ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА ПО ОТНОШЕНИЮ К ГРАЖДАНАМ

А. А. Филатова, обучающийся

Научный руководитель Е. А. Нагина, преподаватель

ГБПОУ НСО «Новосибирский торгово-экономический колледж» (НТЭК),
г. Новосибирск, Россия

Проведена сравнительная характеристика юридических документов касательно гражданских прав в таких странах как США, Беларусь и Россия. Также проведен анализ реагирования властей на протесты и нарушения государством гражданских прав.

Ключевые слова: юридические документы, жестокость, власть, реагирование, мирные протесты.

I. Митинги в США и реагирование на них государства

Пункт о равной защите и 14 поправка Конституции США гарантируют то, что «все лица, родившиеся или натурализованные в США являются гражданами страны и штата, в котором проживают». Кроме того, гл. 15 запрещает лишать

гражданина права голоса на основании его «расы, цвета кожи и т. д.». Билль о свободе и правах граждан включает свободу слова, мирные собрания. Принцип свободного выражения мнения утрачивается, если совмещается с недопустимыми действиями со стороны государства. 25 июня 2020 года в Миннеаполисе сотрудник полиции убил Джорджа Флойда при задержании, после чего в городе начались жесткие протесты, набравшие обороты. Потеряв контроль над городом, власти ввели в него национальную гвардию. Жестокость наблюдалась не только со стороны митингующих, но и от органов власти. Проблема заключается в том, что подобные коллизии существуют и часто встречаются в США не только по причине законодательства, но и человеческого фактора. Психология насилия и накопленный гнев против власти заставляют людей идти против системы. Государство должно давать защиту не только от внешних врагов, но и от проявлений жесткости внутри своей страны.

II. Митинги в Беларуси и реагирование на них государства

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь — ст. 938 «Ответственность за вред, причиненный государственными органами» — можно определить, какие действия государства можно расценивать как вред, причиняемый гражданину. С 4 по 8 августа 2020 года в Республике Беларусь прошли досрочные выборы президента, что привело к протестам, которые не прекращаются и сейчас. Жестокость, которую проявляли силовики, не оправдана законом. Источники указывали на то, что насилие продолжалось и в СИЗО, где задержанных подвергали пыткам и избиениями. В чем же проблема? Она заключается не только в нечестном подсчете голосов, но и в самой природе зла. Силовики действуют жестоко, когда государство отвернулось от людей; 2/3 из них будут действовать по приказу высшего органа. Местная власть стоит перед дилеммой: оставить все как есть или продолжать жестко реагировать на митинги. Подавление беспорядков необходимо рассматривать не только с точки зрения юриспруденции, но и политологии; рано или поздно республику вновь охватят массовые беспорядки независимо от действий властей.

III. Митинги в России и реагирование на них государства

В Конституции Российской Федерации (ст. 31) прописано: «Граждане Российской Федерации имеют право собираться мирно, без оружия, проводить собрания, митинги и демонстрации, шествия и пикетирование». В городе Хабаровске в июле 2020 года прошла массовая акция в защиту Сергея Фургала, когда десятки тысяч человек вышли на улицу. Местные власти попытались предотвратить акцию, но протесты продолжаются и сейчас. По данным СМИ силовики задержали десятки человек, несколько получили травмы, говорится об «огромном количестве силовиков». Это самый жесткий разгром митингов в Хабаровске.

В завершении можно резюмировать, что власть, используя методы репрессивного характера, такие как пропаганда и запреты, показывает свою неспособность адаптироваться к социальным вызовам, что приводит к эскалации протеста. Эти действия усиливают стихийный характер протеста, где развитие происходит только в логике цепочки событий, мало подчиняясь политической организации. В юридической литературе протест — не только доказывание,

а опровержение против определенных факторов или действий, также вид обратной связи граждан с государством. Свобода собраний является общепризнанным правом человека, что закреплено в законах, международных документах, декларации прав человека. Сама свобода собраний тесно связана со свободой выражения мнения, образуя основу гражданско-политических прав человека. Свобода собраний ограничена, но только в тех случаях, когда эти собрания перерастают определенные рамки и угрожают безопасности. В обязанности государства входит обеспечение правопорядка и безопасности, что значит выявление агрессивно настроенных участников собраний, которые применяют насилие. Представители власти должны выполнять «точечные» действия против конкретных агрессоров, не препятствуя собранию. В то же время власти должны содействовать гражданам и реализовывать право на свободу.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 12.11.2020).
2. Международный билль о правах человека. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/hr_bill.shtml (дата обращения: 12.11.2020).
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь. — URL: https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9_800_218 (дата обращения: 12.11.2020).

УДК 342.5

МЕРЫ УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ СОТРУДНИКОВ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

И. Д. Шевчук, обучающийся

Научный руководитель И. А. Бородин, преподаватель

Красноярский институт железнодорожного транспорта (КРИЖТ ИрГУПС),
г. Красноярск, Россия

В статье изучается вопрос о превышении полномочий со стороны сотрудников внутренних органов. Рассматривается задержание лиц в соответствии с законом о полиции (ст. 14 «Задержание»), основания задержания.

Ключевые слова: сотрудник правоохранительных органов, сотрудник полиции.

Принявший присягу сотрудник правоохранительных органов должен добросовестно выполнять свои обязанности, обеспечивать гарантию безопасности жизни и здоровья мирным гражданам той или иной страны, которой он служит. Но, к сожалению, стремление к идеалу и построение той вертикали, которая бы обеспечила добросовестность и здравомыслие, при выполнении сотрудником полиции своих обязанностей не всегда получается. Иногда материальные потребности человека становятся бездонными, что отрицательно

отражается на сотрудниках правоохранительных органов, которые переступили порог беззакония и моральной этики. Поэтому необходимо заняться вопросом об усилении контроля над сотрудниками правоохранительных органов и жесточении ряда наказаний за несоответствие их действий.

При выполнении полномочий сотрудники внутренних органов не всегда выполняют свои обязанности из закона о полиции по ст. 5 «Соблюдение и уважение прав и свобод человека и гражданина» [1]. При обращении к гражданину сотрудник обязан назвать свою должность, звание, фамилию, предъявить по требованию гражданина служебное удостоверение, после чего сообщить причину задержания гражданина. Но как показала практика не всегда сотрудник правоохранительных органов выполняет требования гражданина. Если сотрудник полиции не предоставляет свое удостоверение по требованию гражданина и после задержания этого гражданина для выяснения всех обстоятельств причины при составлении акта о задержании, на наш взгляд, в документе должна быть строка «Причина задержания гражданина». Также в этой строке можно будет указать: «На мое требование к сотруднику полиции И. И. Иванову предоставить свое удостоверение, подтверждающее его законность — отказался». Соответственно при задержании гражданина без всякой причины о разъяснении его задержания в акте также аналогично будет указано со стороны задержанного уточнение причины для разрешения напряженной ситуации. После этого разбирательство о задержании пойдет в пользу задержанного и будет решаться вопрос о досрочном его освобождении. При этом по делу о разбирательстве случая, невыполнении требований гражданина о предоставлении удостоверения, подтверждающего соответствие занимаемой должности, сотрудник правоохранительных органов будет привлекаться к соответствующему наказанию за невыполнение своих обязанностей и нарушение закона о полиции.

Далее мы рассмотрим, каких лиц сотрудники полиции имеют право задерживать в соответствии с законом о полиции (ст. 14. «Задержание»), на каком основании выполняются задержания, нет ли каких-либо несовместимых с законом нарушений. Сотрудники полиции имеют право задерживать:

- лиц, в отношении которых ведётся производство по делам об административных правонарушениях — по основаниям, в порядке и на срок, которые предусмотрены законодательством об административных правонарушениях;
- лиц, допустивших нарушения правил комендантского часа — по основаниям в порядке и на срок, которые предусмотрены федеральным конституционным законом [1].

Проанализировав закон о полиции, можно выделить некоторые нюансы, которые также не выполняются в полной мере и являются грубейшим нарушением со стороны сотрудников правоохранительных органов при задержании лица. В соответствии с законом о полиции, в каждом случае задержания сотрудник полиции обязан выполнить действия, предусмотренные ч. 4 ст. 5 Федерального закона о полиции, а также разъяснить лицу, подвергнутому задержанию, его право на юридическую помощь, право на услуги переводчика, право на уведомление близкого родственника или близкого лица о факте его задержания, право на отказ от дачи объяснения [1].

Подводя итоги, хочется отметить, что необходимо задуматься над вопросом о создании независимых суд-экспертов, которые занимаются подобными вопросами о рассмотрении дел тех граждан, чьи права не выполняются в соответствии с действующей конституцией. Для решения данной задачи нужно рассмотреть вопрос о создании отдельных спецслужб, которые обеспечивают гарантию безопасности и соблюдения прав граждан и обеспечения гуманности со стороны независимых судей. Но сотрудники правоохранительных органов, не следовавшие предписаниям закона о полиции и не соблюдавшие своих прямых обязанностей, несут полную ответственность по подозрениям подрыва доверия к власти за нарушение, из-за которого они подвергли опасности граждан, которые были задержаны и права которых были нарушены, т. к. при отсутствии обеспечения гарантий прав человека ущемляется его свобода, а сам он делается уязвимым для внешнего воздействия.

Список литературы

1. О полиции: федеральный закон от 07.02.2011 г. № 3-ФЗ (последняя редакция). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110_165/ (дата обращения: 22.10.2020).

УДК 343.985.7

ОСОБЕННОСТИ РАССЛЕДОВАНИЯ ИЗНАСИЛОВАНИЯ ПРИ НАЛИЧИИ ПРИЗНАКОВ ИНСЦЕНИРОВКИ

Ю. С. Янина, обучающийся

*Научный руководитель Н. К. Коровин, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Рассмотрены тактические особенности расследования изнасилования при наличии признаков инсценировки. Рекомендуется сопоставлять элементы криминалистической характеристики с фактическими данными преступления. Предлагается программа расследования изнасилования, акцентируется внимание на выявление признаков инсценировки.

Ключевые слова: расследование преступлений, изнасилование, признаки инсценировки.

Во все времена насилие было и есть одним из распространенных преступлений, особенно в отношении женщин, связанное с их половой неприкосновенностью. Данные деяния квалифицируются ст. 131 Уголовного кодекса Российской Федерации [1].

При производстве расследования изнасилований часто возникают вопросы: как установить преступника, если преступление совершил неизвестный, да и было ли насилие, или деяние произошло по обоюдному согласию?

Следствию необходимо, во-первых, наряду с имеющимися элементами криминалистической характеристики, полученными на основе ранее раскрытых преступлений, судебной практики и опыта расследования данного состава преступления, сопоставить с фактическими данными конкретную следственную ситуацию, во-вторых, принять все меры к незамедлительной проверке сообщения о преступлении, возбуждению уголовного дела и расследованию преступления.

Элементами криминалистической характеристики принято считать характеристику личности потерпевшего и преступника, время, место, способы совершения, обстановку, следы на месте происшествия и др. [2, с. 24].

При наличии негативных обстоятельств, не имеющих логической объяснимости, возможно, это деяние следует рассматривать как орудие шантажа или мести со стороны «жертвы», именно поэтому при производстве расследования изнасилования следователю необходимо уделять особое внимание возможности инсценировки преступления. Однако хорошо спланированный оговор в сексуальном насилии представляет особую сложность при выявлении и расследовании уголовного дела.

Одним из первых следственных действий является осмотр места происшествия, результатом которого является фиксация обстановки места происшествия и следов, обнаруженных на месте происшествия. Осмотр места происшествия должен быть тщательно спланирован следователем, чтобы исключить упущения фактических данных, которые необходимы для установления и задержания подозреваемого [3, с. 118].

Качественно проведенный осмотр места происшествия и детальное исследование обнаруженных следов позволяют следователю выявить негативные обстоятельства и выдвинуть версию об инсценировке изнасилования [4, с. 76].

Далее рекомендуется провести допрос, медицинское освидетельствование потерпевшей, в частности, ее нижнего белья, одежды на предмет наличия следов биологического происхождения. Следователю рекомендуется установить психологический контакт с потерпевшей и получить максимально полное изложение обстоятельств изнасилования. На момент расследования у следователя могут возникнуть негативные обстоятельства, выражающиеся в несоответствии полученных данных, например, отсутствие следов борьбы, повреждений на теле потерпевшей и ее одежде, поведение до и после полового акта и др.

В таком случае целесообразно возникает вопрос: а не имеет ли место в данном случае инсценировка насилия? Для ответа на данный вопрос необходимо проведение повторного допроса потерпевшей с использованием тактических приемов психологического, логического и тактического характера, с возможным предъявлением доказательств, использованием свободного рассказа, хронологии, последовательности, перекрестного и шахматного рассказа. Также рекомендуется провести анализ переписки и публикаций потерпевшей в социальных сетях, следует провести беседу с родственниками, соседями, с коллегами потерпевшей.

В ситуации, когда преступник скрылся с места происшествия и неизвестен, рекомендуется составить его фоторобот, установить места нахождения

возможных камер видеонаблюдения, проверить по учетам, установить и задержать подозреваемого. После этого проводится его личный обыск, медицинское освидетельствование, осмотр его одежды, предъявление для опознания потерпевшей, при наличии разногласий в показаниях проводится очная ставка, к которой следователю следует тщательно подготовиться для устранения различий в показаниях и решить вопрос: было ли насилие и в чем оно осуществлялось. В последующем рекомендуется оценить следственную ситуацию, сформировать план расследования во взаимодействии со специалистами и сотрудниками уголовного розыска, в который рекомендуется включить производство повторных следственных действий, назначение и производство криминалистических экспертиз.

Одним из возможных мероприятий при расследовании изнасилования является производство психофизиологических исследований с согласия участвующих лиц как в отношении подозреваемого, так и в отношении потерпевшей.

Таким образом, при расследовании изнасилования следователю необходимо иметь в виду, что несоответствие элементов обстановки места происшествия друг другу, а также несоответствие показаниям потерпевшей и имеющимся следам преступления могут являться признаками инсценировки изнасилования и потому служат основанием для производства повторных следственных действий с привлечением специалистов и сотрудников уголовного розыска. В целях своевременного выявления негативных обстоятельств использовать криминалистические версии и моделирование, ретроспективное прогнозирование, причинно-следственную связь, идентификацию и диагностику, приемы психологического и логического характера, обеспечивающие получение доказательств, отвечающие свойствам относимости, допустимости, достаточности, достоверности, практичности и проверяемости.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ // Российская газета. — 1996. — № 113–115, 118. — 25 июня.
2. Вардамян А. В., Грибунов О. П. Современная доктрина методикокриминалистического обеспечения расследования отдельных видов преступлений // Вестник Восточно-Сибирского института Министерства внутренних дел России. — 2017. — № 2 (81). — С. 23–35.
3. Коровин Н. К., Першин А. Т., Чучин В. В. Тактические особенности задержания подозреваемого в совершении преступления // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. — 2018. — № 11. — С. 118–121.
4. Фадеев В. И. Особенности тактики осмотра места происшествия при расследовании инсценировок преступных событий // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. — 2013. — № 2. — С. 76–82.

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЧАСТНОГО И ПУБЛИЧНОГО ПРАВА»

УДК 347.651

НАСЛЕДОВАНИЕ КАК ОСНОВАНИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО

А. Э. Адабасова, обучающийся

*Научный руководитель Р. А. Прощалыгин, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе проведен анализ такой правовой категории как наследование, его роли и значения как основания возникновения права собственности на недвижимое имущество.

Ключевые слова: наследование, наследство, правовое основание, право собственности.

Актуальность темы наследования как основания возникновения права собственности на недвижимое имущество обусловлена тем, что на современном этапе недвижимое имущество играет особую роль в социально-экономической жизни страны.

Поскольку недвижимое имущество имеет достаточно высокую стоимость по сравнению с иными видами имущества, данный вид имущества играет важную роль в процессе перехода материальных благ между разными поколениями членов одной семьи. Полученное по наследству недвижимое имущество является важным элементом в формировании экономической основы для существования многих семей.

Согласно нормам ст. 35 Конституции Российской Федерации в нашей стране юридически закреплены следующие основные положения наследования:

- право частной собственности является юридически признанным и охраняемым законом;
- законодателем разрешено каждому физическому и/или юридическому лицу как иметь имущество в собственности, так и владеть этим имуществом, а также пользоваться и распоряжаться указанным имуществом;
- закон гарантирует каждому собственнику невозможность лишения его принадлежавшего ему имущества иначе, чем по решению суда;
- законодательно гарантирована возможность передачи по наследству имущества (в том числе и недвижимого имущества).

Наследование недвижимого имущества как правовой институт представляет собой совокупность правовых норм, необходимых для упорядочивания отношений собственности на недвижимое имущество.

Наследование недвижимого имущества как правовой институт позволяет обеспечить юридическое оформление имущественных прав на перешедший по наследству объект недвижимости. Данная функция наследования может

рассматриваться как инструмент обеспечения законности в вопросах установления собственника недвижимого имущества.

Также наследование недвижимого имущества как правовой институт позволяет наследодателю законным образом передать приобретенный при жизни объект недвижимости, а наследнику, соответственно, законным образом получить в собственность указанный объект. Данная функция наследования может рассматриваться как правовой инструмент обеспечения социальной справедливости.

Процесс передачи недвижимого имущества по наследству начинается с того, что в результате смерти собственника недвижимого имущества происходит переход права собственности на объект недвижимости.

Процесс наследования как переход недвижимого имущества к наследникам может происходить по трем основаниям:

- наследование недвижимого имущества в соответствии с завещанием;
- наследование недвижимого имущества в соответствии с законом;
- наследование недвижимого имущества в соответствии с наследственным договором.

Возникновение права собственности на недвижимое имущество, переходящее в порядке наследования, происходит путем принятия наследства.

В отношении такого объекта наследственных прав как недвижимое имущество следует учитывать положение ч. 4 ст. 1152 Гражданского кодекса Российской Федерации о том, что принятое наследство признается принадлежащим наследнику со дня открытия наследства независимо от времени его фактического принятия, а также независимо от момента государственной регистрации права наследника на наследственное имущество, когда такое право подлежит государственной регистрации.

Поскольку права на недвижимое имущество подлежат государственной регистрации, наследнику после оформления наследства также необходимо произвести такую регистрацию своего права собственности на недвижимость и получить новые документы на это имущество.

Таким образом, Конституция РФ гарантирует возможность передачи по наследству имущества (в том числе и недвижимого имущества). При этом наследование является производным способом возникновения права собственности на недвижимое имущество.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 г., с учетом поправок, внесенных 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, № 7-ФКЗ; 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ; 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. — 2014. — № 31. — Ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 22.10.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 02.03.2015 г.) // Собрание законодательства РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.

3. Белоглазов С. А. Наследование как основание приобретения права собственности // Современное право. — 2019. — № 3. — С. 25–29.
4. Бескаравайный А. А. Правовое содержание понятия недвижимого имущества // Право и безопасность. — 2019. — № 3. — С. 14–20.
5. Прощалыгин Р. А. Некоторые аспекты нотариального удостоверения сделок по распоряжению жилым помещением, находящимся в общей долевой собственности // Нотариус. — 2017. — № 3. — С. 16–20.

УДК 347.1

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А. А. Анасова, обучающийся

Научный руководитель А. А. Чесноков, канд. юрид. наук, доцент
Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Барнаул, Россия

В статье рассмотрены некоторые аспекты защиты от рейдерских атак на современном этапе развития Российской Федерации, что позволило сформулировать ряд предложений по совершенствованию законодательства.

Ключевые слова: корпоративный захват, гринмейл, рейдер.

Согласно СМИ, Россия к августу 2020 года потеряла 1 млн 95 тыс. 423 малых и средних предприятий, среди которых половину занимают потерпевшие падение в связи с рейдерскими атаками. Также в России еще за 2019 год количество уголовных дел о таком незаконном перехвате бизнеса за годовой период выросло до 135 %. При этом бизнес обычно начинает принимать меры тогда, когда уже поздно.

Коронакризис 2020 года привел к тому, что в Алтайском крае по данным Росстата Российской Федерации закрылось более 3 тыс. малых предприятий; правда, добавилось новых 6 500 самозанятых, но это уже другие объемы. Конечно, кризисами всегда пользуются банки, обогащаясь на залоговом имуществе, а также более рассудительные конкуренты, занимая освободившиеся рынки соседа, выкупая за бесценок активы и переманивая работников [2, с. 220]. Но это относительно законные методы работы бизнес-падальщиков. Сегодня же эксперты прямо говорят, что учащаются случаи «активных» рейдерских захватов. В крае за прошлые годы достаточно громко прозвучали процессы по ОАО «Соболь», гостинице «Александр-Хаус», ООО «Виктория-Агросервис» и многие другие, к ответственности виновные были привлечены, но это лишь капля в море [1]. Одним из «перспективных» направлений сегодня может выступать присвоение имущества реформируемых МУП и ГУП, которых начнут сокращать со следующего года. Поэтому в подобные кризисные периоды нужна не только поддержка органов власти, но и грамотное управление

фирмой, санация возможных рисков ее деятельности. При этом мы понимаем, что профилактика всегда менее затратна и более эффективна.

Следует констатировать, что современное российское законодательство отстает от социально-экономических реалий и практически не содержит ответственности за «гринмейл», размывание доли в обществе миноритариев, захват рынка, агрессивное переманивание клиентской базы и сотрудников и прочие инструменты корпоративных войн. На жаргоне рейдеров отнимается скорее не имущество, а «ключевой актив», которым может быть ноу-хау, доля рынка, персонал и даже модель бизнеса. И это происходит в рамках правовой базы!

Поэтому мы сформировали некоторые рекомендации для предпринимателей, направленные на повышение уровня экономической безопасности фирмы:

— постоянный мониторинг правового пространства (достаточно использования открытых баз данных судебной системы, ФНС РФ, ФССП РФ и других официальных источников) [3, с. 175];

— разработка системы мер по тщательной проверке документов, поступающих на регистрационные действия в ФНС России, Росреестр, Минюст и проч.;

— закрепление в законодательстве более широкого понятия «рейдерство», включающего современные виды корпоративных атак;

— подготовка квалифицированных кадров в области экономико-правовой безопасности;

— принятие профилактических мер, таких как проверка контрагентов, обременение в пользу собственников наиболее ликвидного имущества, что затруднит его изъятие, создание специального порядка смены генерального директора и проч.;

— тщательная проработка уставных документов организации;

— оказание органами местного самоуправления конкретных мер поддержки для кризисных отраслей, разработка рекомендаций по снижению рисков.

Список литературы

1. Сайт Следственного управления Следственного комитета Российской Федерации по Алтайскому краю. — URL: <https://altai-krai.sledcom.ru/news> (дата обращения: 22.10.2020).
2. Хужин А. М. Противодействие созданию «дружественных кредиторов» в процедурах банкротства // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2017. — № 4 (40). — С. 217–221.
3. Чесноков А. А. Публичность имущественного реестра как гарантия безопасности добросовестного приобретателя // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2019. — № 3 (47). — С. 171–176.

КОДИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА

П. М. Куркова, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Рубцова, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрен вопрос, касающийся кодификации предпринимательского права, также вопрос о создании единого кодекса предпринимательского права с целью его кодификации, сделан вывод о создании кодекса предпринимательского права.

Ключевые слова: кодификация, предпринимательское право, «Предпринимательский кодекс».

Предпринимательское право как отрасль права — это совокупность правовых норм, регулирующих предпринимательские отношения и тесно связанные с ними некоммерческие отношения, а также отношения по государственному регулированию хозяйствования в целях обеспечения интересов государства и общества [3, с. 4]. По мнению известного теоретика С. С. Алексеева, «кодификация представляет собой переработку нормы права по содержанию и систематизированию научно обоснованного изложения в новом законе».

На данном этапе в Российской Федерации ведутся споры, касающиеся места предпринимательского права в системе российского права. Так, на сегодняшний день в науке сложилось две концепции правового регулирования предпринимательской деятельности. Первая концепция «монистическая»; согласно данной концепции предпринимательское право является самостоятельной отраслью права, которая имеет свой предмет регулирования. Данной позиции придерживаются В. В. Лаптев, В. К. Мамутов, В. С. Мертемянов. Вторая концепция «дуалистическая», ее отстаивают Е. А. Суханов, В. П. Мозолин. Они же, напротив, отрицают возможность самостоятельности предпринимательского права.

Существует еще одно мнение, которое говорит о том, что предпринимательское право является комплексной отраслью. Как комплексная отрасль предпринимательское право включает в себя группы отношений, связанные с государственным регулированием гражданско-правовых отношений и внутрихозяйственных отношений [1]. Предпринимательское право не является самостоятельной отраслью права, но и комплексной ее назвать нельзя. Так, комплексным может быть нормативный акт, но не сама отрасль права.

Требует ли предпринимательское право самостоятельного регулирования? Отвечая на данный вопрос, ученые разделились на два лагеря, одни утверждают, что кодификация необходима, другие же напротив считают ее излишней, полагая, что с принятием единого акта появится дуализм кодификации и назреет опасность подрыва правовой стабильности нашего государства. Основным аргументом ученых, выступающих против кодификации предпринимательского права, является вполне обоснованная ими тенденция российского законодателя к унификации. Так, например, широко известна одобренная решением

Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству «Концепция единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации».

Одним из известных ученых-цивилистов В. С. Белых было высказано мнение о принятии «Предпринимательского кодекса» или «Закона о предпринимательстве»: «Я считаю, что было бы хорошо, если был бы принят „Кодекс о предпринимательстве“». Такой Кодекс принят в Чехии, Казахстане, на Украине и в других государствах, которые регулируют вопросы предпринимательства». Автор отмечает, что в этих нормативно-правовых актах можно было бы сделать упор на государственное регулирование экономики и предпринимательства, определить, что такое государственное регулирование, основные направления [2, с. 7].

Правовая база регулирования предпринимательской деятельности в России, включающая Гражданский кодекс и принятые в его развитие специальные нормативные акты, регулирующие также и предпринимательскую деятельность — это различные федеральные законы (Федеральные законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», «О банкротстве», «О рынке ценных бумаг и др.). Считается, что на сегодняшний день данная база достаточно сформулирована, несмотря на все проблемы, она успешно справляется со своей ролью. Также наработана правоприменительная практика, которая дает возможность решать различные правовые вопросы. Модель правового регулирования в России предпринимательской деятельности в современных рыночных условиях себя оправдала. Неоспоримым фактом является то, что она нуждается в совершенствовании, так как сфера предпринимательской деятельности очень динамична. Актуальность вопроса кодификации предпринимательского права в наше время сохраняется, но имеет свои нюансы, связанные с уже существующей законодательной базой.

Согласно вышесказанному, можно сделать вывод, что целесообразно разрушать с трудом сложившуюся законодательную систему, тем самым усложняя ее дополнительной правовой базой в виде «Предпринимательского кодекса», не стоит усложнять процесс правоприменения, ставя предпринимателя и суд перед выбором применяемого права в виде «Предпринимательского кодекса» или Гражданского кодекса.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенар. голосованием от 12.12.1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.03.2014 г. № 6-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-Ф3). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 09.11.2020).

2. Белых В. С. Нужен ли кодекс о предпринимательстве? [Электронный ресурс] // Правовая газета «Статус». — 2012. — № 5.1 (15). — С. 7. — URL: <http://gazeta-status.ru/article.php?id=88> (дата обращения: 09.11.2020).
3. Предпринимательское право: учебник / И. В. Ершова. — Изд. 4-е, перераб. и доп. — Москва: ИД Юриспруденция, 2006. — 560 с.

УДК 342.38

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ МОДЕЛИ РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ФОРМЫ ПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е. В. Лангольф, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Рубцова, канд. юрид. наук

Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС),
г. Новосибирск, Россия

Рассматривается вопрос о форме правления в Российской Федерации путем выявления признаков, позволяющих относить ее к какой-либо модели. Проводится анализ взаимодействия всех ветвей власти, чтобы лучше разобраться в проблеме определения модели республиканской формы правления в современной Российской Федерации.

Ключевые слова: форма правления, смешанная республика, парламентская республика, президентская республика, президент, парламент, правительство.

В современном правовом мире возникает множество проблем, связанных с регулированием определенной нормой права фактически существующих явлений. Такой проблемой является отсутствие четкого, структурированного закрепления типа формы правления нашего государства и отсутствия законодательного закрепления данного вопроса.

Для начала необходимо дать определение формы правления. По определению А. С. Алексеева, форма правления раскрывает способ организации верховной власти, порядок образования ее органов, их взаимодействия между собой и с населением, степень участия населения в их формировании [1, с. 184].

В ст. 1 Конституции Российской Федерации закреплено, что Российская Федерация является республикой, но возникает вопрос, к какому типу республики относится наша? Ведь, как известно, современная литература выделяет три типа республики: смешанная (полупрезидентская), парламентская и президентская.

Данный вопрос никак не урегулирован в нормативных актах, и это является несовершенством российского законодательства, ведь форма правления является одной из основополагающих, базовых категорий, которая в определенной степени влияет на взаимное регулирование деятельности различных ветвей власти и четко определяет действие так называемой системы сдержек и противовесов. Именно по этой причине среди ученых, теоретиков и практиков возникает множество споров по исследуемому вопросу.

Выделим особенности смешанной республиканской формы правления. Российский политолог В. Никонов считает, что «мы имеем дело со смешанной президентско-парламентской (смешанной) моделью, где имеются посты и влиятельного президента, и премьера, зависящего от парламента». Главной особенностью смешанной республики является двойная ответственность правительства перед президентом и перед парламентом. Она не имеет устойчивых типичных черт как у парламентской и президентской республики [3, с. 218].

Хочется согласиться с В. Никоновым, что у нас действительно смешанная форма правления, так как она наиболее близка к форме правления в современной России. Еще один факт в поддержку точки зрения В. Никонова основывается на том, что в настоящее время президент, согласно законодательству, отчитывается перед Государственной Думой, а Государственная Дума в свою очередь может выдвинуть импичмент президенту [2, с. 18].

Таким образом, для решения описанной проблемы представляется целесообразным закрепление в законодательстве положений о наличии в нашем государстве президентской, парламентской или же смешанной республики. Подобное усовершенствование способствовало бы сокращению многочисленных споров по данному вопросу. Помимо этого, указанное новшество внесло бы положительные коррективы в работу системы сдержек и противовесов, а также хоть немного, но исключило бы возможность злоупотребления служебным положением высокопоставленных лиц в результате самовольного принятия нормативно-правовых актов.

Список литературы

1. Алексеев С. С. Теория государства и права. — Москва: Норма, 2005. — 458 с.
2. Никонов В. А. Конституционный дизайн // Современная российская политика: курс лекций / под ред. В. Никонова. — Москва: ОЛМА-Пресс, 2003. — С. 18–40.
3. Теория государства и права: учебник для вузов / под ред. В. Д. Первалова. — Москва: НОРМА, 2018. — 616 с.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЕЛЫ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИИ

А. Е. Мاست, обучающийся

*Научный руководитель Р. А. Процалыгин, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье анализируются и исследуются наиболее важные проблемы программы суррогатного материнства и особенности правового регулирования. Приводятся статистические данные о бесплодных мужчинах, женщинах и супружеских парах. Представлены возможные решения этих проблем.

Ключевые слова: договор, суррогатное материнство, супруги, суррогатная мать, биологические родители.

Актуальность этой темы высока; вот что о проблемах зачатия говорит глава Научного центра акушерства, гинекологии и перинатологии Российской академии медицинских наук, главный акушер-гинеколог России, академик Владимир Кулаков в интервью «Российской газете»: «В России сейчас 78 миллионов женского населения. Из них репродуктивного возраста, то есть от 15 до 49 лет — 39,1 миллиона, среди которых бесплодных, по самым суровым оценкам, — 6 миллионов, есть еще 4 миллиона бесплодных мужчин. То есть 15 % супружеских пар страдают бесплодием. Это критический уровень. У нас рождаемость составляет 10,3 на 1000 населения, а смертность 16 на тысячу. Каждый год мы теряем 750 000–800 000 человек» [5]. В России, как утверждают врачи, каждый год количество женщин, которые не могут иметь детей по состоянию здоровья, повышается приблизительно на 200 000 [4].

Как известно, критическая демографическая ситуация — это одна из главных государственных проблем России, которую очень трудно преодолеть. Государственные органы разработали ряд мер для решения этой проблемы. Например, с 1 января 2007 года была введена программа материнского капитала, которая существует до сих пор и была продлена до 2021 года включительно. Программа суррогатного материнства также является одной из мер, разработанных государством.

Суррогатное материнство в России абсолютно легально и регулируется такими правовыми актами, как:

1. Семейный кодекс Российской Федерации — правовое регулирование основывается на ст. 51, 52, в которых говорится про право биологических родителей на родившегося малыша с согласия суррогатной матери;

2. Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», суррогатное материнство регулируется ст. 55, в которой закреплено понятие данной программы, а также женщины, которая может стать суррогатной матерью;

3. Федеральный закон от 15.11.1997 г. № 143-ФЗ «Об актах гражданского состояния», ст. 16 определяет процедуру оформления свидетельства о рождении новорожденного малыша в органах ЗАГС;

4. Приказ Минздрава РФ от 30.08.2012 г. № 107н «О порядке применения вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению», с 1 января 2021 года вступает в силу новый приказ № 803н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению» с внесенными Минздравом изменениями, который заменит старый № 107н. В новом приказе официально разрешат парам использовать в суррогатном материнстве одновременно донорскую половую клетку будущей матери и родные половые клетки потенциального отца. Новый приказ уже прошел регистрацию в Министерстве юстиции РФ.

С каждым годом суррогатное материнство приобретает все большее распространение в России, в связи с чем возникает значительное количество вопросов, обусловленных пробелами в правовом регулировании отношений между биологическими родителями и суррогатными матерями.

Для устранения данных проблем и противоречий можно предложить следующее:

1. Добавить во вторую часть Гражданского кодекса Российской Федерации главу, регулирующую договор об использовании услуг программы суррогатного материнства;

2. Принять специальный нормативно-правовой акт «О суррогатном материнстве», в котором будет содержаться раздел о правовом регулировании договора, о правах и обязанностях сторон договора, об особенностях данного договора, об условиях конфиденциальности, связанной с использованием вспомогательных репродуктивных технологий, и иные необходимые условия.

3. Урегулировать на законодательном уровне вопрос о том, кто может выступать одной из сторон в договоре суррогатного материнства: потенциальные родители, не состоящие в гражданском браке на момент зачатия ребенка, женщина, одинокий мужчина.

Таким образом, были разобраны и проанализированы преимущественно важные противоречия и пробелы в правовом регулировании программы суррогатного материнства, которые касаются как потенциальных родителей, так и самой суррогатной матери, а также родившегося ребенка. Правоотношения, которые возникают по договору об использовании услуг суррогатного материнства, должны быть ограничены правовыми рамками. Следует закрепить правовое положение детей, рожденных в результате использования программы суррогатного материнства, а также обеспечить защиту прав всех сторон данного договора.

Список литературы

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ (ред. от 30.12.2013 г.) // Российская газета. — 1996. — № 17.
2. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ (последняя редакция) // Российская газета. — 2011. — № 263.
3. Хуснутдинова С. А. Правовое регулирование суррогатного материнства // Молодой ученый. — 2014. — № 21 (80). — С. 551–552.
4. Статистика бесплодия в РФ. — URL: <https://rasayanavl.ru/besplodie/statistika-besplodiya-po-regionam-rf/> (дата обращения: 06.11.2020).
5. Демоскоп Weekly. — URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0211/gazeta031.php> (дата обращения: 06.11.2020).

УДК 343/355

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ВОЕННОЕ ДЕЛО

А. Ю. Подмарьков, обучающийся

Научный руководитель И. В. Сидоренкова, канд. пед. наук
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
(Смоленский филиал),
г. Смоленск, Россия

В работе рассматриваются вопросы защиты военных технологий как одного из элементов обеспечения национальной безопасности.

Ключевые слова: военное производство, военные технологии, секретная документация, стандарты государственной безопасности.

Военное производство — одна из отраслей, которая позволяет государству поддерживать свой статусный авторитет на мировой арене. Современные военные технологии показывают, насколько государство готово защищать не только свои границы, но и свои интересы.

Помимо применения достижений военного производства в области обороны и ведения боевых действий в зоне других государств, эти достижения, а именно технологии, очень удачно реализуются на рынке. Стоит ли говорить о том, что секретные военные технологии, которые государство не готово реализовывать на мировом рынке, хотят получить другие страны для достижения своих далеко не мирных целей? Данный вопрос является риторическим, так как даже в XXI веке государства активно ведут шпионаж в отношении других стран с целью рассекречивания современных военных технологий. Именно поэтому защита военных разработок является частью общей политики государства по обеспечению национальной безопасности.

В Российской Федерации были разработаны и усовершенствованы нормативные акты, позволяющие обеспечить сохранность и секретность военной промышленности. Рассмотрим Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ. Данный документ содержит в себе 20 статей, которые описывают стандарты государственной безопасности в полном масштабе. Остановимся на ст. 4, п. 3: «Государственная политика в области обеспечения безопасности реализуется федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления на основе стратегии национальной безопасности Российской Федерации, иных концептуальных и доктринальных документов, разрабатываемых Советом Безопасности и утверждаемых Президентом Российской Федерации».

Проанализировав содержание данного пункта, стоит отметить, что федеральные органы как единое целое должны полностью соблюдать нормы безопасности относительно сохранения секретной документации. В отношении военной отрасли не только лишь войсковые подразделения имеют доступ к секретным данным, помимо этого секретность этих данных соблюдают полиция (во время конвоирования секретных боевых машин), ученые (момент разработки современной технологии военной отрасли), Федеральная служба интеллектуальной собственности (назначение патента на секретную военную технологию) и т. д.

То есть, даже если количество знающих военный секрет невелико, они, скорее всего, работают в разных структурах. Отсюда вытекает проблема передачи данных от одного лица другому с соблюдением секретности оформления документов. Именно поэтому вопросом реализации, запуска и сохранения секретности той или иной военной технологии должны заниматься люди, которые не имеют никаких связей с зарубежными коллегами.

Конечно, можно сказать, что такое лицо в принципе не должно общаться с другими лицами даже одного государства по вопросам своей служебной деятельности. Но человек — существо социальное, в процессе общения может неумышленно рассказать какие-либо секретные сведения, а поставить оформление документов на поток через компьютеры пока что в современном мире невозможно.

В Указе Президента РФ от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» указано, что Россия должна быть готова к мобилизации для защиты своих интересов, что следует пресекать любые попытки получения секретной информации. Однако соблюдение данных мер не может быть осуществлено моментально. Например, невозможно молниеносное обновление серверов при взломе.

Кроме того, из-за большой системы государственного аппарата крайне тяжело привлечь к работе с секретными документами только надежных лиц. Для решения этой проблемы стоит вывести единую формулу оформления и сохранения секретной военной документации, например, возложить ее на военный совет, состоящий из пятнадцати высших чинов, обязанность которых работать с другими органами власти, не предоставляя полной документации на ту или иную технологию. Также стоит переработать основы деятельности

патентных бюро в сфере военных технологий и включить их в программу национальной безопасности.

Список литературы

1. О безопасности: федеральный закон от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ (в редакции от 06.02.2020 г.). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/ (дата обращения: 02.11.2020).
2. Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/ (дата обращения: 02.11.2020).

УДК 35.082.1

АТТЕСТАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Н. А. Райская, обучающийся

*Научный руководитель В. А. Андриюшенков, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский юридический университет (СибЮУ),
г. Омск, Россия*

Проведена сравнительная характеристика критериев и процедуры аттестации государственных гражданских служащих в Российской Федерации и Соединенных Штатах Америки. Автором определены характерные особенности для процедур аттестации государственных служащих в Российской Федерации и в США.

Ключевые слова: административное право, государственная гражданская служба, аттестация.

Системы оценки профессиональной деятельности государственных гражданских служащих в Российской Федерации и Соединенных Штатах Америки имеют достаточно схожие между собой положения. Оценка государственных гражданских служащих в Соединенных Штатах Америки проводится на основании Закона о реформе государственной службы, принятом на заседании Конгресса 13 октября 1978 года [4]. Стоит отметить, что в США процедура аттестации не является одинаковой для всех. Процедура аттестации может отличаться в зависимости от того, к какой группе относится чиновник. Государственный служащий может относиться к одной из трех ветвей: «конкурсные», «патронажные» и «исключительные». К первой группе относятся государственные служащие, которые продвигаются по службе согласно «системе заслуг», утвержденной Законом о реформе государственной службы. Государственные служащие, относящиеся ко второй группе должностей, назначаются Президентом США и имеют особый статус. К «исключительным» относятся отдельные

ведомства (ЦРУ, ФБР и т. д.). Как и в Российской Федерации, где для государственных служащих, проходящих службу в Министерстве внутренних дел, в США есть отдельные нормативные акты, регулирующие процедуру аттестации.

В США аттестация государственных служащих проводится ежегодно. Для этого в каждом ведомстве создается аттестационная комиссия, которая будет оценивать деятельность государственного служащего. Аттестационная комиссия должна быть максимально объективна. Для этого сведения о составе комиссии публикуются в специальном реестре, а также комиссия должна состоять по меньшей мере лишь наполовину из карьерных служащих этого ведомства. В России также аттестационные комиссии создаются при каждом ведомстве, но такие комиссии не включаются в общий реестр, соответственно акты о создании комиссии не публикуются в общем доступе. Но совсем недавно в Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» были внесены важные изменения. В частности, в соответствии с Федеральным законом [2], включаемые в состав конкурсных комиссий представители научных, образовательных и других организаций приглашаются и отбираются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере государственной гражданской службы, или уполномоченным государственным органом субъекта Российской Федерации по запросу представителя нанимателя, направленному без указания персональных данных независимых экспертов, в порядке, установленном нормативным правовым актом Правительства Российской Федерации или нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации, принятым с учетом порядка, установленного Правительством Российской Федерации. Таким образом, деятельность аттестационной комиссии будет находиться под пристальным надзором вышестоящих органов, что в перспективе должно повысить эффективность работы аттестационных комиссий.

Для оценки государственных служащих в США используются три градации для оценивания: отлично, удовлетворительно и неудовлетворительно. Государственный служащий, получивший оценку «неудовлетворительно», покидает свою должность. Во время оценки профессиональной деятельности государственных служащих рассматривается не только профессиональная деятельность, но и научная, а также соблюдение государственным служащим кодекса этики. Стоит отметить, что для руководящего состава предусмотрен академический отпуск для научной деятельности один раз в десять лет. Продолжительность такого отпуска может достигать одиннадцати месяцев.

Подводя итог, можно сделать вывод, что принципы и процедуры аттестации в Российской Федерации и в Соединенных Штатах Америки похожи между собой. При этом считаем, что направленность аттестации государственных служащих в США не только на оценку профессиональной деятельности, но и на соблюдение этических норм является недостающим элементом в процедуре аттестации государственных гражданских служащих в Российской Федерации.

Список литературы

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федеральный закон от 07.07.2004 г. № 79-ФЗ (ред. от 31.07.2020 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в статьи 22 и 48 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации»: федеральный закон от 27.10.2020 г. № 346-ФЗ. — URL <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45980> (дата обращения: 18.11.2020).
3. Василенко И. А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия: учебное пособие. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — Москва: Издательская корпорация Логос, 2001. — 200 с.
4. Public Law 95–454 OCT-13/1978 An act to reform the civil service laws. — URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-92/pdf/STATUTE-92-Pg1111.pdf> (дата обращения: 18.11.2020).

УДК 343.7

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ БОРЬБЫ С ФИНАНСОВЫМИ ПИРАМИДАМИ

А. А. Рабаданова, обучающийся

*Научный руководитель А. А. Чесноков, канд. юрид. наук, доцент
Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Барнаул, Россия*

В статье рассматривается один из наиболее популярных способов мошенничества — финансовые пирамиды, а также методы борьбы с ними.

Ключевые слова: финансовая пирамида, финансовая грамотность.

Финансовые пирамиды представляют собой одну из самых широко известных и достаточно опасных схем преступного поведения непосредственно в области финансовых процессов, инвестиций. Их быстрое развитие, внедрение в финансовые отношения общества представляют значительную опасность как экономического, так и социального характера. Следует указать, что, в первую очередь, уничтожается доверие к финансовым инструментам. Кроме того, граждане выражают негативную реакцию непосредственно к государству, которое предпринимает шаги в отношении надлежащей защиты их законных прав и законных интересов. По сути, это самоустранение от реализации важнейшей функции государства [1, с. 211].

Финансовая пирамида — способ обеспечения дохода участникам структуры за счет постоянного привлечения денежных средств. Доход первым участникам пирамиды выплачивается за счет вкладов последующих участников. Наличие

какой-либо нестабильности в обществе можно назвать весьма благоприятной ситуацией для процветания мошенников, и, как результат недостаточных знаний граждан, финансовые пирамиды получили стремительное развитие по причине того, что в современных условиях неопределенности население ищет пути сохранения своих денег, пути их вложения и попадает в руки мошенников.

Раскрывать и пресекать преступную деятельность различных финансовых пирамид весьма сложно, так как существует множество пробелов в действующем законодательстве. На первоначальном этапе основная часть таких организаций исправно исполняет все обещанные обязательства перед клиентами, и правоохранительные органы не всегда могут найти доказательства о наличии преступления для дальнейшего пресечения их деятельности. Уголовные дела в соответствии с законом возбуждают при подаче заявлений потерпевших о причинении ущерба от мошеннических схем. В основном подобные заявления поступают уже после того, как финансовые пирамиды перестают существовать. Также организаторы финансовых компаний зачастую выбирают вид деятельности, на который не нужно получать лицензию [2, с. 3].

Поэтому особое значение имеет профилактика в этой сфере. Как показывает практика, действия законодателя здесь малоэффективны и постоянно идет поиск соответствующих лазеек. Поэтому необходима работа с гражданами, повышение их финансовой грамотности. В частности, им необходимо объяснять признаки финансовой пирамиды:

1. Декларируются гарантированные высокие дивиденды;
2. Прибыль растет из-за привлечения новых вкладчиков;
3. Отсутствует полный доступ к учредительным документам;
4. Агрессивная реклама, чрезмерно радужные отзывы участников.

В целях противодействия деятельности финансовых пирамид необходимо применять профилактические оперативно-розыскные мероприятия, оперативное реагирование Росфинмониторинга и прокуратуры в виде введения через суды обеспечительных мер, не позволяющих вывести незаконно собранные средства. Другим вариантом может быть обязательное лицензирование или иной дополнительный контроль сфер деятельности, где возможно создание финансовых пирамид [3, с. 175].

Список литературы

1. Анохин Ю. В., Анохина С. Ю. и др. Обеспечение прав человека в деятельности органов внутренних дел: учебник. — Барнаул, 2016. — 354 с.
2. Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: учебная программа. — Москва: ВИТА-ПРЕСС, 2014. — 16 с.
3. Чесноков А. А. Публичность имущественного реестра как гарантия безопасности добросовестного приобретателя // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2019. — № 3. — С. 171–176.

МЕРЫ ПО ЗАЩИТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В. В. Романенков, обучающийся

Научный руководитель И. В. Сидоренкова, канд. пед. наук
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
(Смоленский филиал),
г. Смоленск, Россия

Проведен анализ понятия экономической безопасности. Автором определены основные проблемы, связанные с ее защитой и сформулированы пути преодоления этих проблем.

Ключевые слова: экономическая безопасность, отечественная экономика, многоотраслевое производство, конкурентоспособность товара.

Выбранная нами тема исследования является важной не только для граждан Российской Федерации, но и для остальных стран мира, так как в ней рассматривается один из важных аспектов национальной безопасности, вопрос о которой поднимается в каждом государстве, предлагаются новые этапы развития, совершенствуются законы.

Национальная безопасность является обширной сферой государственной деятельности, которая разделяется на общественную, военную, политическую, информационную, экологическую и экономическую безопасность и другие [2, с. 203].

В свою очередь экономическая безопасность — совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и совершенствованию.

Значение экономической безопасности состоит в том, что она представляет собой совокупность факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики. При этом экономическая безопасность не только защищает государственные интересы, но и создает механизмы защиты и развития отечественной экономики. Только стабильная экономика позволяет государству преодолевать последствия кризисов: экономических, экологических и других.

Рассмотрев Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», мы изучили основные факторы, угрожающие безопасности страны, выделили виды и определили решения этих проблем. Они разделяются на внешние и внутренние. К внешним относят нестабильность банковской системы, неэффективность бюджетной системы, неустойчивость фондового рынка, уязвимость национальной денежной единицы, утрату капитала, отрыв финансового сектора экономики от реального, криминализацию экономики. К внешним угрозам можно отнести «опасное» поведение других государств, реализующих свои национальные интересы на территории другого государства. Экономическая

безопасность зависит от такого фактора, как развитие внутреннего производства, предпринимательства, сельскохозяйственных предприятий.

Как показала практика, наше государство при возникновении кризисной ситуации (в частности, пандемии коронавируса) может в кратчайшие сроки предпринять шаги к разрешению внезапно возникших проблем. В то же время стали очевидными и негативные факторы российской экономики, в частности, сами бизнес-предприятия не готовы к резкому ухудшению экономической стабильности. В результате (как показал 2020 год) — банкротство, рост безработицы и другие негативные последствия.

Можно назвать методы решений проблем в области экономической безопасности: необходимо усовершенствовать нормативно-правовую базу экономических отношений; обеспечить функционирование устойчивого многоотраслевого высокотехнологичного производства. В будущем наше государство как и все мировое сообщество не застраховано от «внезапных» кризисных ситуаций. В связи с этим следует начать разработку государственной программы по разработке методики минимизации рисков предпринимателей за счет средств самих предпринимателей.

В ходе разработки проблемы исследования определено, что для устойчивой экономической безопасности нам стоит развивать институциональную систему страны, она позволяет отечественному продукту быть конкурентоспособным на мировом рынке. Для реализации указанной цели следует развивать многоотраслевое производство, оно позволяет стране обеспечивать определенные отрасли экономики качественным сырьем и оборудованием, а также способствует появлению экспортного конкурентоспособного товара.

Отметим, что главной задачей сегодня является выход и преодоление последствий кризиса экономики в связи с эпидемией коронавируса. После чего или уже сейчас следует разработать систему мер как рекомендательного, так и обязательного характера для минимизации экономических рисков при любых кризисных ситуациях.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. — URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71_572_608/ (дата обращения: 05.11.2020).
2. Сидоренкова И. В., Сазонова Е. А. Механизм обеспечения экономической, политической и военной безопасности таможенными органами / Сборник научных трудов международной научно-теоретической конференции «Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук» / под ред. И. Т. Насретдинова. — Казань: Казанский кооперативный институт АНО ОВО ЦС РФ, 2017. — С. 203–208.

ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ТОВАРОВ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

И. Ю. Скаряднова, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Рубцова, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной статье рассмотрено соотношение между уровнем жизни и информационной составляющей сертификационного процесса. Автором статьи проанализировано законодательство, регулирующее отношения в сфере экологической безопасности. На основании проведенного анализа были выявлены проблемы экологической сертификации в информационном пространстве России, предложены пути их решения.

Ключевые слова: экологическая сертификация, информационное пространство, конкуренция.

В настоящее время деятельность организаций проходит в высококонкурентной среде. Условия для хорошо функционирующей организации включают ориентацию на потребителя и принятие стратегических решений с учетом окружающей среды. Одним из способов реализации права на экологическое просвещение является экологическая сертификация товаров.

Экологическая сертификация — это особый (частный) вид сертификации качества продукции, которая проводится с целью обеспечения экологического безопасного осуществления хозяйственной и иной деятельности на территории Российской Федерации [1]. В основном проводится экологическая сертификация производств. С ее помощью можно оценить и выделить продукты и производства наименее вредные для здоровья людей среди всех продуктов и производств, которые прошли нормативный порог, т. е. безопасны лишь номинально. А в соответствии со ст. 2 Федерального закона № 84 «О техническом регулировании», сертификация — это «форма осуществляемого органом по сертификации подтверждения соответствия объектов требованиям технических регламентов, документам по стандартизации или условиям договоров» [2].

Исследование формы экологической сертификации имеет большое значение для обеспечения благоприятной экологической обстановки и правильной ориентированности производителей и потребителей продукции. Тема является очень актуальной в настоящее время, так как от проблемы соотношения между выгодной реализацией механизма экологической сертификации и благополучия населения зависит улучшение основных показателей качества окружающей среды. А так как существует информационное пространство, то не всегда это возможно. Связано это с тем, что с повышением конкурентоспособности на рынке используются различного рода рекламы.

В настоящее время необходимо не только создавать качественный и безопасный продукт, но и выводить его на рынок. Одним из таких механизмов

вывода является сертификация — комплекс действий, проводимых с целью подтверждения соответствия определенным нормам ГОСТ и других нормативных документов [3]. В соответствии с российским законодательством соответствие товара подтверждается сертификатом соответствия, который способствует определению уровня качества товара. Главными целями экологической сертификации являются:

— создание условий для открытой свободной конкуренции для повышения качества продукции на предприятии единого рынка товаров и услуг на основе информации об уровне экологической чистоты продукции;

— обеспечение защиты потребителя от недобросовестного изготовления продукции;

— подтверждение экологической чистоты, а именно показателей качества;

— оказание помощи потребителю в компетентном выборе продукции.

Для чего же нужен экологический сертификат соответствия? В первую очередь хочется отметить, что экологический сертификат — это очень важный документ, который подтверждает качество и экологичность продукции. Во-вторых, с его помощью производитель сможет более эффективно рекламировать свою продукцию и, не нарушая законодательство, говорить о соблюдении экологических требований. Таким образом, для реализации предпринимательства данный сертификат не является барьером.

На практике мы часто сталкиваемся с тем, что каждый товар должен подлежать сертификации. А именно, без этой обязательной сертификации не будет осуществлена продажа товара, т. к. сертификация гарантирует безопасность данной продукции для потребителя. Но не всегда сертификат соответствия является гарантией безопасности. Следовательно, не нужно ограничиваться только наличием сертификата, но следует приводить и другие данные.

Из представленного выше анализа можно заключить, что если ввести дополнительный контроль по экологическим показателям, то преимущество будет не только у потребителя, но и у самого производителя. Также должен быть создан такой информационный порядок, чтобы потребитель сам заботился о своем выборе.

Список литературы

1. Об охране окружающей среды: федеральный закон от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ (последняя редакция) // Доступ из СПС КонсультантПлюс».
2. О техническом регулировании: федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ (последняя редакция) // Доступ из СПС КонсультантПлюс».
3. ГОСТ Р 51293–99. Идентификация продукции. Общие положения от 01.01.2000 г. (ред. 10.10.2018 г.). — URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200003984> (дата обращения: 13.10.2020).

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

А. Д. Смагина, обучающийся

Научный руководитель А. А. Чесноков, канд. юрид. наук, доцент
Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Барнаул, Россия

В статье рассматривается возможность введения института частных судебных приставов в России. Исследуется международный опыт в данной сфере, имеющиеся российские законопроекты и дается прогноз развития ситуации. Сформулирован ряд предложений по совершенствованию законодательства.

Ключевые слова: исполнительное производство, частный пристав, исполнительный документ, ФССП.

На сегодняшний день существующая система исполнения недостаточно развита для защиты интересов взыскателей. Складывается следующая картина: из огромной массы судебных актов исполняется лишь малая часть. Так, два года назад назывались цифры 18–22 %, что чрезмерно мало. При этом отсутствуют эффективные стимулы повышения эффективности. Конечно, огромную роль сыграла реформа 2020 года по установлению для приставов-исполнителей статуса правоохранительной государственной службы. Радует значительное повышение результативности по следующим направлениям: взыскание задолженности по заработной плате — 73 %, задолженности за жилищно-коммунальные услуги — 51 %, по конфискации имущества — 29 %, что показывает существенный рост. Но результативность по отдельным направлениям традиционно мизерная: возмещение ущерба от преступления — 10 %, в пользу кредитных организаций — 31 %, расходов на исполнительные действия — 29 %, алиментных платежей — 31 % [2]. Вместе с тем очевидно, что в пользу бизнеса и по частноправовым спорам взыскания минимальные, а значит это та ниша исполнительного производства, которую сами приставы заполнить не в состоянии.

В настоящее время, говоря о термине «частный пристав», мы имеем в виду негосударственное должностное лицо, которое реализует исполнительный документ. Частный судебный пристав самостоятельно организует свою работу, но при этом и несет материальную ответственность.

Рассматривая вопрос об институте частных приставов, в первую очередь стоит обратить внимание на достаточно серьезный недостаток, а именно отсутствие законодательной базы. Высказываются также опасения, что частный пристав будет стремиться изъять выгоду из осуществляемой им деятельности, что создает угрозы злоупотреблений. Обратить внимание также стоит на законодательство о защите персональных данных и обеспечение принципа публичной достоверности [3, с. 175].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что идеальным вариантом является сохранение государственных приставов и создание субсидиарного института частных судебных приставов, которым будет разрешено взыскивать долги с организаций, что, в свою очередь, должно положительно повысить общую эффективность исполнительного производства.

Другим аспектом проблемы выступают отношения граждан. Сегодня общественная оценка деятельности службы судебных приставов оценивается как неудовлетворительная. Конечно, остаются вопросы доступа к специальным базам данных, но они могут быть решены в рамках межведомственного взаимодействия [1, с. 140].

В 2019 году Торгово-промышленная палата РФ предложила свой вариант законопроекта «О частных судебных исполнителях». Она предлагает предоставить частным приставам право на исполнение решений по процессам с участием организации. Частные приставы должны быть подконтрольны Федеральной службе судебных приставов и Минюсту. Российский союз промышленников и предпринимателей также разрабатывает свой вариант законопроекта в данной сфере. Согласно предложениям, институт частных судебных приставов станет лишь дополнением к действующей системе и будет взыскивать задолженности, которые находятся в так называемой «мертвой зоне». Эти позиции вызывают у нас лишь одобрение.

По нашему мнению, «за» введение института судебных приставов имеются следующие предпосылки социального, экономического и законодательного характера:

- повышение уровня допустимости принудительного исполнения;
- развитие правовой базы принудительного исполнения;
- негативное отношение к деятельности коллекторов большинства населения (есть мнения о том, что частные приставы также могут столкнуться с данной проблемой).

Главным аргументом «против» традиционно будет выступать возможность злоупотреблений и постепенного соскальзывания социально-ориентированной структуры в инструмент по зарабатыванию денег.

Список литературы

1. Акимышева Е. А. Роль органов внутренних дел в механизме обеспечения информационной безопасности ребенка // Алтайский юридический вестник. — 2015. — № 3. — С. 139–142.
2. Ведомственная статистическая отчетность ФССП. — URL: <https://fssp.gov.ru/statistics/> (дата обращения: 08.12.2020).
3. Чесноков А. А. Публичность имущественного реестра как гарантия безопасности добросовестного приобретателя // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2019. — № 3. — С.171–176.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Ю. С. Янина, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Рубцова, канд. юрид. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В настоящей статье рассмотрены правовые проблемы и перспективы развития нового для отечественного права явления — социального предпринимательства. Проанализировано законодательство, регулирующее отношения в сфере социального предпринимательства. На основании проведенного анализа выявлены проблемы стимулирования эффективно-го развития социального предпринимательства в России, предложены пути их решения.

Ключевые слова: новеллы предпринимательства, социальное предпринимательство, социальное предприятие, государственная поддержка

Федеральным законом от 26 июля 2019 года № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» закреплено два относительно новых для отечественного права понятия: «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие». К таковым теперь относятся юридические лица и ИП, чья деятельность направлена на достижение общественно-полезных целей [1].

Законодатель установил, что данный вид предпринимательства должен решать социальные проблемы наиболее уязвимых групп граждан. Таким образом, извлечение прибыли путем решения отдельных социальных задач является принципиальным отличием социального предпринимательства от иных видов предпринимательской деятельности [4, с. 6, 7].

Несомненно, задачи социального предпринимательства охватывают важнейшие направления деятельности государства, сюда входит и создание социально ориентированной экономики, и повышение качества жизни населения, сокращение уровня безработицы, улучшение состояние окружающей среды и т. п. Однако предпринимательская деятельность, которая всегда основана на риске, нуждается в особой поддержке со стороны государства [5, с. 97].

В первую очередь законодатель должен всесторонне урегулировать отношения, возникающие в сфере социального предпринимательства. При толковании норм права не должно возникать двойственности понятий и коллизий. Представляется необходимым определение и закрепление в ст. 3 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» основных принципов деятельности социального предпринимательства.

Также субъекты предпринимательской деятельности, имеющие основной целью решение стратегических социальных проблем, нуждаются в материальной поддержке со стороны государства. Федеральный закон от 24 июля 2007 года

№ 209-ФЗ в ст. 24.1 содержит перечень условий, закрепляющих право осуществляющих деятельность в сфере социального предпринимательства субъектов на получение поддержки от органов государственной власти и местного самоуправления. Так, в п. 1 ч. 1 ст. 24.1 определено, что поддержку могут получать только те организации, в которых численность работников, относящихся к социально-незащищенным категориям лиц (инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья; малоимущие; одинокие родители и иные), должна составлять не менее пятидесяти процентов от общей численности работников организации. Важно отметить, что закон содержит право органов государственной власти и органов местного самоуправления на предоставление поддержки данным предпринимателям, а не обязанность, что существенно меняет картину.

На наш взгляд, органы государственной власти и местного самоуправления обязаны оказывать финансовую поддержку социально ориентированным организациям и ИП. Поддержка могла бы выражаться, например, в предоставлении целевого беспроцентного кредитования социальным предпринимателям на оборудование рабочих мест для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Также поддержка должна выражаться в предоставлении субсидий на организацию и развитие указанных в п. 1–4 ч. 1 ст. 24.1 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» видов деятельности.

Согласно данным реестра субъектов малого и среднего предпринимательства на ноябрь 2020 года, в Новосибирской области статус «социальное предприятие» имеют всего 4 организации и 8 индивидуальных предпринимателей [3], но, несмотря на то, что количество «социальных предпринимателей» невелико, сам факт их существования, на наш взгляд, является позитивным.

Учитывая, что Россия пока еще находится в начале пути становления социального предпринимательства, в целях укрепления и развития данной новеллы считаем необходимым закрепление обязательных мер государственной поддержки социального предпринимательства. Полагаем, что развитие социального предпринимательства в нашей стране станет огромным шагом к реализации положений ст. 7 Конституции Российской Федерации.

Список литературы

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательств», «социальное предприятие»: федеральный закон от 26.07.2019 г. № 245-ФЗ. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_329995/3d0cac60971a511280cbba229d9b6329c07731f7/ (дата обращения: 10.11.2020).
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (последняя редакция). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 11.11.2020).

3. Федеральная налоговая служба: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. — URL: <https://gmosp.nalog.ru/search.html?mode=extended#pnlSearchResult> (дата обращения: 14.11.2020).
4. Мохов А. А. Медицинская деятельность — вид социального предпринимательства // Медицинское право. — 2016. — № 1. — С. 6–10.
5. Рубцова Н. В. Предпринимательская деятельность и ее целевая установка // Правовое поле современной экономики. — 2015. — № 12. — С. 95–102.

УДК 657

ФСБУ 6/2020 «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА»: АНАЛИЗ НОВОВВЕДЕНИЙ

Т. О. Абрамова, обучающийся

Научный руководитель И. Г. Карпутова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены новые требования федерального стандарта ФСБУ 6/2020 «Основные средства». В результате анализа стандарта «Основные средства» выделены отличия от действующего ПБУ 6/01 и МСФО 16 и сделаны выводы, что документ упростит работу бухгалтера в отношении бухгалтерского учета основных средств.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, основные средства, федеральный стандарт.

Приказом Минфина России от 17.09.2020 г. № 204н утверждена специальная программа федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» [1]. Данные ФСБУ можно будет применять в организациях начиная с 2022 года. Бюджетные учреждения не могут использовать новый стандарт.

ФСБУ 6/2020 сконструирован на базе МСФО 16, внедренного в процесс в Российской Федерации приказом Минфина от 28.12.2015 г. № 217н, и вводится в действие вместо ПБУ 6/01, который потеряет свою силу с 01.01.2022 г. [2, 3]. Стандарт определяет условия к образованию в учете сведений об основных средствах.

В целях верного представления новых нормативных условий, что следует приспособить к учетным концепциям уже в настоящее время, необходимо изучить изменения, содержащие смысловую, а также системообразующую направленность.

Новый стандарт предлагает дополнить признание актива основным средством, критерием о наличии материально-вещественной формы, а также возможностью последующей перепродажи. В свою очередь, МСФО 16 «Основные средства» предполагает всего два пункта признания активов: если фирма после их принятия обретет предстоящие финансовые выгоды; если есть возможность надежно оценить первоначальную стоимость. В области использования ФСБУ 6/2020 изъяты долговременные активы к реализации.

Также существует различие в ФСБУ 6/2020 и МСФО 16 относительно того, что именно считается первоначальной стоимостью. Если в МСФО 16 это эквивалент стоимости при обстоятельстве незамедлительной оплаты материальными средствами на дату принятия, то в ФСБУ 6/2020 — это единая сумма сопряженных с данным основным средством капитальных инвестиций, реализованных до принятия основных средств к учету.

Данный стандарт изменил аспекты установления времени полезного использования, добавив в пункты мероприятия по смене основных средств и

ожидаемое устаревание. Таким образом, нормативно-правовые ограничения применения объекта (к примеру, период аренды) более не могут устанавливать период полезного применения. Также в стандарте определено время полезного применения, которым является промежуток времени, на протяжении которого применение основного средства станет приносить финансовые выгоды. В МСФО 16 приводится другое определение, которое состоит в формировании полезного применения, отталкиваясь от допустимой полезности актива в интересах компании.

Новый стандарт снимает предел по сумме отнесения объекта к основным средствам в 40 000 руб. Данный лимит организация определяет самостоятельно в учетной политике, а также в дополнение выражает сведения в отчетности. Основные средства, стоимость которых меньше принятого ограничения, обязаны одновременно списываться на затраты, а в утрачиваемом силу положении основные средства меньше принятого ограничения в 40 000 руб. должны были отражаться в стоимости МПЗ. Такое изменение, на наш взгляд, в значительной степени упростит работу бухгалтера.

Следующей особенностью, имеющей отношение к учету основных средств, является то, что амортизация начисляется с даты принятия к учету предмета основных средств, а заканчивается на этапе его списания. Однако, согласно решению руководителя экономического субъекта, разрешается начислять амортизацию так же, как и в настоящее время: с 1 числа последующего месяца за месяцем принятия к учету, а останавливать с 1 числа последующего месяца за месяцем его выбытия. В МСФО 16 амортизация начисляется после того, как актив станет доступен для применения, т.е. если его расположение и положение дают возможность реализовать его использование в порядке, надлежащем планам управления. Прерывание происходит на дату систематизации данного актива, предназначенного для реализации, либо на дату прекращения признания этого актива.

Кроме того, в ФСБУ 6/2020 и МСФО 16 наблюдается различие в том, что считать единицей учета. В новом стандарте таковым является инвентарный объект, а в МСФО 16 единица учета совсем отсутствует.

В ФСБУ 6/2020 добавлено условие об обязательной систематизации основных средств, что отсутствовало в ПБУ 6/01. Стандартом учтено, что основные средства подлежат систематизации по типам (к примеру, недвижимое имущество, машины и спецоборудование, автотранспортные ресурсы, промышленный и хозяйственный инвентарь) и группам. Группой является комплекс однотипных предметов основных средств, связанных между собой от похожего способа их применения. Основные средства, являющиеся недвижимым имуществом, специализированные в целях предоставления за оплату во временное использование и (либо) извлечения прибыли с прироста ее цены, формируют отдельную группу под названием «инвестиционная недвижимость».

Таким образом, ФСБУ «Основные средства» может внести значимый вклад не только в повышение эффективности работы экономического субъекта, но и упростить работу бухгалтера с операциями по основным средствам в бухгалтерском, налоговом и управленческом учете.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 17.09.2020 г. № 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» [Электронный ресурс]. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=131722-prikaz_minfina_rossii_ot_17.09.2020__204n_ob_utverzhenii_federalnykh_standartov_bukhgalterskogo_ucheta_fsbu_62020_osnovnye_sredstva_i_fsbu_262_020_kapitalnye_vlozheniya (дата обращения: 10.11.2020).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н) [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193590/ (дата обращения: 10.11.2020).
3. Приказ Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 16.05.2016 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/71350ef35fca8434a702b24b27e57b60e1162f1e/ (дата обращения: 10.11.2020).

УДК 159.9

ПРЯМОЙ И КОСВЕННЫЙ МЕТОД: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

К. Э. Анохин, обучающийся

Научный руководитель И. А. Чиликина, канд. психол. наук, доцент
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ),
г. Липецк, Россия

Рассмотрены методы формирования отчета о движении денежных средств, применяемых в Российской Федерации, рассмотрены достоинства и недостатки прямого и косвенного методов формирования отчета о движении денежных средств.

Ключевые слова: отчет о движении денежных средств, прямой метод, косвенный метод.

Денежные средства — одни из наиболее ограниченных ресурсов. По этой причине можно сделать вывод, что успех бизнеса во многом определяется способностью менеджмента их правильно и рационально распределять и использовать. Отчет о движении денежных средств можно получить при помощи прямого и косвенного метода. Изучим каждый из них [3].

Прямой метод

Это метод, при котором раскрываются сведения об основных классах валовых поступлений и валовых выплат. В соответствии с методом, информацию

по основным классам валовых поступлений и валовых выплат можно получить двумя способами:

- из учтенных регистров;
- из отчета о финансовом положении и совокупном доходе, при этом используется корректировка соответствующих статей.

Непосредственно при составлении отчета о движении денежных средств с помощью прямого метода специалисты МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) проводят анализ движения денежных средств по многочисленным счетам бухгалтерского учета и проводят классификацию денежных потоков в соответствии с видами деятельности (операционной, финансовой или инвестиционной) [1].

Использовать сведения из учетных регистров при значительно высоком количестве операций, которые связаны с движением денежных средств и их эквивалентов, очень трудоемко.

Достоинства прямого метода:

- существует возможность показать главные источники притока и направления оттока денежных средств;
- возможность делать оперативные выводы о том, достаточно ли средств для платежей по текущим обязательствам;
- есть привязка непосредственно к кассовому плану (бюджет поступления денежных средств и выплат);
- есть возможность установить взаимосвязь реализации и денежной выручки за отчетный период.

Что касается недостатка прямого метода, так это то, что он не может раскрыть взаимосвязь полученного финансового результата и изменений абсолютного размера денежных средств компании [3].

Косвенный метод

Отчет о движении денежных средств в разрезе операционной деятельности можно получить с помощью косвенного метода, имеющего противоположный алгоритм построения прямому методу.

При применении косвенного метода чистая прибыль либо убыток организации подвергаются коррекции с учетом результатов операций неденежного характера и изменений, которые произошли в операционном капитале. Из этого делаем вывод, что данный метод:

- демонстрирует взаимосвязь между разными видами деятельности организации;
- устанавливает зависимость чистой прибыли и изменений в капитале организации за отчетный период [3].

Помимо простоты расчетов, главным преимуществом в косвенном методе является тот факт, что он позволяет установить соответствие между финансовым результатом и изменениями в капитале, участвующем в основной деятельности. Если говорить о долгосрочной перспективе, этот метод помогает выявить более проблемные «места скопления» замороженных денежных средств и наметить пути выхода из такой ситуации.

Что касается недостатков косвенного метода, к ним относят:
— высокую трудоемкость процесса составления бюджета;
— специфическую форму представления сведений в бюджете, не всегда понятную для нефинансиста [2].

Таким образом, рассмотрев два метода, делаем вывод о том, что каждый из них непосредственно приносит свою пользу для организации. Прямой метод составления отчета о движении денежных средств ориентирован на влияние валовых потоков денег как платежных средств, а косвенный позволяет анализировать денежные средства.

Список литературы

1. Пескова О. С., Горькаева Д. А. Управленческий учет движения денежных потоков в коммерческих организациях // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 15 (179). — С. 140–144.
2. Прокопович Д. А. Отчет о движении денежных средств по МСФО // Вестник профессиональных бухгалтеров. — 2012. — № 5. — С. 10–30.
3. Родина М. С. Отчет о движении денежных средств как возможность повысить информативность финансовой отчетности // Национальная ассоциация ученых. Экономические науки. — 2015. — № IX (14). — С. 81–84.

УДК 331.08

К ВОПРОСУ О ПРАВОМЕРНОСТИ ВЫДАЧИ ДОКУМЕНТОВ СОТРУДНИКАМ

Д. Г. Белинский, обучающийся

Научный руководитель М. А. Латынцева, ассистент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье приведен перечень документов, которые необходимо выдавать сотрудникам, даны ссылки на нормативные акты, утверждающие формы данных документов. Обозначены сроки выдачи документов.

Ключевые слова: документы, сотрудники, увольнение, выдача документов.

Документы играют большую роль в жизни общества. В каждой сфере нашей жизни есть документы. «Documentum» в переводе с латинского — «доказательство». В словаре С. И. Ожегова приводятся следующие значения документа: 1) деловая бумага, подтверждающая какой-нибудь факт или право на что-нибудь; 2) удостоверение, официальная бумага, свидетельствующие о личности предъявителя; 3) письменное свидетельство о каких-нибудь исторических событиях, фактах [1].

Бухгалтерия работает с документами, подходящими под все три определения. Одни поступают от контрагентов, другие от сотрудников, многие организация создает сама для внутреннего или внешнего пользования.

Согласно трудовому законодательству Российской Федерации, сотрудникам необходимо выдавать различные выписки из отчетов, справки. Документы для выдачи сотрудникам можно разделить на три вида:

- к выдаче без заявления сотрудника;
- к выдаче по заявлению сотрудника;
- при увольнении.

Без заявления сотрудника согласно ст. 136 Трудового кодекса РФ при выплате заработной платы следует выдавать расчетный листок (произвольная форма, утверждается руководителем). Также без заявления не позднее 1 марта следующего года необходимо выдать справку о доходах в произвольной форме или в одной из форм, утвержденных приказом ФНС от 22.10.2018 г. № ММВ-7-11/566 (2-НДФЛ или справка о доходах).

К выдаче по заявлению сотрудника в течение трех рабочих дней подлежат: трудовая книжка и выписки из нее. Форма утверждена постановлением Правительства РФ от 16.04.2003 г. № 225;

сведения о трудовой деятельности по форме СТД-Р (для сотрудников, перешедших на электронные трудовые книжки). Форма, утверждена приказом Минтруда от 20.01.2020 г. № 23н. Действует с 07.03.2020 г.;

копия приказа о приеме на работу. Унифицированная № Т-1 или № Т-1а, или форма, разработанная в организации со всеми реквизитами;

копия приказа о переводе. Унифицированная № Т-5 или № Т-5а, или форма, разработанная в организации со всеми реквизитами;

копия приказа об увольнении. Унифицированная № Т-8 или № Т-8а, или форма, разработанная в организации со всеми реквизитами;

справка о доходах и суммах удержанного НДФЛ. Форма справки утверждена приказом ФНС от 02.10.2018 г. № ММВ-7-11/566;

другие документы, связанные с работой. Произвольная форма;

В течение пяти рабочих дней по заявлению сотрудника выдаются:

копия раздела 3 расчета по страховым взносам. Форма утверждена приказом ФНС от 10.10.2016 г. № ММВ-7-11/551;

копия СЗВ-СТАЖ. Форма утверждена постановлением Правления ПФР от 06.12.2018 г. № 507п.

Существует ряд документов, которые организация обязана выдать сотруднику при увольнении. В последний рабочий день сотруднику выдаются: бумажная трудовая книжка с записью об увольнении; сведения о трудовой деятельности по форме СТД-Р; справка о сумме заработка; выписка из СЗВ-М; копия раздела 3 расчета по страховым взносам; форма СЗВ-СТАЖ.

Если в день увольнения трудовую книжку выдать невозможно, то сотруднику в произвольной форме по почте с описью вложения отправляется уведомление. Минимум за два месяца до сокращения выдается уведомление о сокращении штата и предложение другой работы. В течение трех рабочих дней предоставляется справка для пособия по безработице.

Соблюдение правил и сроков выдачи документов сотрудникам поможет бухгалтеру в ведении документооборота, а также избежать штрафов.

Список литературы

1. Ожегов С. И. Толковый словарь. — URL: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=6880> (дата обращения: 18.11.2020).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 31.07.2020 г.). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/a302936f3dc61c4dbbf9969d5a5f370e2b846e32/ (дата обращения: 18.11.2020).
3. Журнал Главбух. — URL <https://www.glavbukh.ru/> (дата обращения: 18.11.2020).

УДК 347.9

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ В 2020 ГОДУ СТАВОК НДФЛ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

Е. С. Васильева, обучающийся

*Научный руководитель О. А. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье автор рассматривает актуальные проблемы применения налоговых ставок для иностранных граждан, получивших доход на территории Российской Федерации. Рассмотрены действия работодателя при различных ставках НДФЛ.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, иностранные граждане, ставка налога.

Согласно действующему законодательству Российской Федерации, налогом на доход физических лиц (далее НДФЛ) облагается любая деятельность, непосредственно связанная с получением прибыли. Наряду с другими налогами, налог на доходы физических лиц является экономическим регулятором государства, который способствует не только пополнению бюджета, но и через систему выбора объекта налогообложения, налоговых ставок, льгот и других элементов налогообложения влияет на уровень и структуру доходов населения. Важность налога определяется тем, что практически все физические лица выступают плательщиками НДФЛ. Поэтому с теоретической точки зрения поступления от уплаты НДФЛ могут быть зачислены в бюджет любого уровня без перераспределения.

С 2020 года для иностранных граждан существует несколько видов ставок НДФЛ, а именно 13 %, 15 % или 30 %. Для резидентов и нерезидентов определяются различные ставки. В 2020 году ставка для нерезидентов составляет

30 %. Для некоторых иностранных граждан при налогообложении НДФЛ существуют особые правила.

Согласно п. 2 ст. 207 Налогового кодекса РФ налоговым резидентом по НДФЛ признается гражданин, который находится в России не менее 183 дней в течение 12 следующих подряд календарных месяцев. Нерезидентом считается человек, который находится в России меньше 183 дней в течение 12 следующих подряд месяцев.

В законодательстве Российской Федерации нет перечня документов, по которым можно установить количество дней нахождения в России для определения налогового статуса. Это могут быть любые документы, подтверждающие факт нахождения человека в стране. Подтвердить количество дней пребывания в России можно копией паспорта с отметками о пересечении границы. Налоговые агенты ведут обратный отсчет 12-месячного периода с даты возникновения дохода. Период пребывания в России отсчитывается со дня въезда в Россию по день отъезда включительно. Если иностранный гражданин выезжает за границу, отсчет 183 дней прерывается. Исключения составляют случаи, когда причина отъезда — лечение или обучение продолжительностью меньше шести месяцев.

В п. 2 ст. 209 НК РФ прописано, что НДФЛ с иностранных работников в 2020 году нужно удерживать только с тех доходов, которые они получили от источника в России. В частности, зарплата за исполнение трудовых обязанностей в РФ, выплаты за работы или услуги, выполненные на территории России, а также дивиденды и проценты (п. 1 ст. 208 НК РФ).

Доходы нерезидентов могут облагаться налогом по ставкам 13, 15 или 30 %. По ставке 13 % облагаются доходы нерезидентов в следующих случаях:

- иностранный работник является высококвалифицированным специалистом;
- иностранный работник трудится в России по патенту;
- физическое лицо является участником государственной программы по содействию добровольному переселению в Россию соотечественников, проживающих за рубежом. По такой же ставке облагаются доходы членов семьи, совместно переселившихся на постоянное место жительства в Россию;
- иностранец является гражданином Белоруссии, Армении, Казахстана или Киргизии (ст. 73 Договора о ЕАЭС).

Ставка НДФЛ для нерезидентов, получивших в 2020 году дивиденды, равна 15 %. Во всех остальных случаях применяется ставка НДФЛ 30 %.

Если в течение года иностранный работник получил статус резидента, то есть пробыл в России 183 дня в течение 12 месяцев, применяется ставка 13 % по всем его доходам, полученным с начала года. Также есть возможность применить стандартные, имущественные и социальные вычеты к доходам, если работник имеет право на них.

Таким образом, следует пересчитать налоговую базу и налог с января. Переплату по НДФЛ следует зачесть в счет уплаты НДФЛ с будущих доходов работника до конца года. Если в конце года осталась переплата, бывший нерезидент

должен будет сам обратиться в Федеральную налоговую службу за возвратом налога и подать декларацию 3-НДФЛ.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г.) (ред. от 30.12.2006 г.) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2007 г.) // Парламентская газета. — 2000. — № 151–152. — 10 августа.
2. Приказ ФНС России № ММВ-7-11/671@ от 24.12.2014. «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц в электронной форме» // Допуст из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 331.526

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ГОСУДАРСТВЕННЫХ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Н. В. Еремина, обучающийся

*Научный руководитель Э. С. Боронина, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматриваются направления развития экономического анализа государственных казенных учреждений. Анализ социальных и управленческих данных нефинансового характера, используемых при проведении комплексного анализа хозяйственной деятельности учреждений, способен повысить достоверность оценки эффективности деятельности казенного учреждения.

Ключевые слова: государственные казенные учреждения, экономический анализ, эффективность деятельности учреждений.

Согласно Указу «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» приоритетные цели государственной политики базируются на сохранении населения, в особенности его здоровья и благополучия, а также на развитии личности и ее талантов, создании комфортной и безопасной среды [1]. Их реализация невозможна без участия различных государственных структур, в том числе без участия государственных казенных учреждений, которые в рамках своей деятельности удовлетворяют различные потребности граждан.

Контроль над функционированием всей системы государственных казенных учреждений, а также отдельных структур и подразделений данной системы обеспечивается качественным экономическим анализом деятельности казенного

учреждения. На основе анализа отчетных данных делается вывод, насколько эффективной является деятельность казенного учреждения.

Указанное обстоятельство определяет актуальность и необходимость проведения исследований в данной области, поскольку экономические интересы государственных казенных учреждений, а также степень и эффективность реализации ими собственных функций сказываются на достижении поставленных программных целей [2].

В. В. Бороденко с соавторами, проведя анализ ФХД военного госпиталя, указали на необходимость изучения в его рамках показателей использования трудовых ресурсов, показателей социальной деятельности учреждения (показателей коечной емкости госпиталя, числа койко-дней), показателей стоимости медикаментов, себестоимости медицинских услуг, доходов госпиталя за счет оказания платных медицинских услуг [4].

И. А. Слободняк и И. О. Цизман, рассматривая особенности деятельности учреждений, оказывающие влияние на экономический анализ эффективности их деятельности, пришли к выводу, что для каждого типа государственных учреждений, и казенных в том числе, существуют особенности, учитывать которые необходимо при проведении экономического анализа [5].

Качественный анализ деятельности казенных учреждений заключается в раскрытии влияния основных факторов на экономические показатели, измерение этих факторных влияний на динамику показателей и качественной оценки тенденций их развития. В процессе анализа исследуются причинно-следственные связи экономических явлений, структурно-логические и математические модели факторных систем параметров хозяйственной деятельности учреждений.

Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и на основании бюджетной сметы. На основании изученных материалов можно утверждать, что казенным учреждениям присущ целый ряд особенностей, которые необходимо учитывать при проведении анализа хозяйственной деятельности. Поэтому для экономического анализа любого государственного бюджетного учреждения необходимо применять адаптированные коэффициенты с учетом особенностей бухгалтерской отчетности каждого отдельного казенного учреждения.

Большинство казенных учреждений в условиях нехватки бюджетных ресурсов стремится к осуществлению деятельности, приносящей доход. Следовательно, в методику анализа деятельности казенных учреждений следует включать показатели, отражающие эффективность деятельности, приносящей доход (показатели динамики доходности такой деятельности, уровня доходов от такой деятельности в общих доходах учреждения и др.). Также необходимо анализировать показатели, отражающие объемы бюджетных и внебюджетных средств, их распределение по источникам получения и направлениям расходования.

Сложность проведения качественной оценки финансового состояния казенных организаций заключается в отсутствии методического обеспечения и рекомендаций, разработанных для конкретных сфер деятельности. Отсутствует

единый научно обоснованный и комплексный подход к определению содержания и направлений анализа эффективности деятельности бюджетных учреждений.

Цели анализа эффективности деятельности бюджетных учреждений могут быть различны: совершенствование процесса принятия решений, планирования, управления, составление бюджета либо контроля над деятельностью подведомственных учреждений. От выбора цели будут зависеть все остальные элементы системы анализа.

Информации исключительно финансового характера, содержащейся в бухгалтерской отчетности учреждения, для проведения углубленного экономического анализа недостаточно, составление прогнозных данных развития учреждения на основании только лишь бухгалтерской отчетности затруднительно. В методике анализа целесообразно включать показатели эффективности управления персоналом учреждения и показатели, отражающие результаты социальной деятельности, что в целом соответствует принципам Глобальной инициативы по отчетности (GRI). Анализ социальных и управленческих данных нефинансового характера, используемых при проведении комплексного анализа хозяйственной деятельности учреждений, способен повысить достоверность оценки эффективности деятельности казенного учреждения.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» от 21.07.2020 г. № 474. — URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007210012> (дата обращения: 18.10.2020).
2. Приказ Минздрава России от 11.07.2013 г. № 451 «О целевых показателях эффективности деятельности федеральных бюджетных и казенных учреждений, находящихся в ведении Министерства здравоохранения Российской Федерации, и критериях оценки эффективности и результативности деятельности их руководителей, условиях премирования руководителей федеральных бюджетных и казенных учреждений, находящихся в ведении Министерства здравоохранения Российской Федерации» // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07.09.2020 г. № 1505-р «Об утверждении Методических рекомендаций по определению критериев изменения типа государственных учреждений субъектов Российской Федерации и муниципальных учреждений с учетом сферы их деятельности, а также рекомендаций по внесению изменений в трудовые договоры с руководителями бюджетных учреждений субъектов Российской Федерации и муниципальных бюджетных учреждений» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2010. — № 37. — Ст. 4776.
4. Бороденко В. В., Стародубцева О. С., Борзунов И. В., Даниленко В. Ю. Анализ финансово-хозяйственной деятельности военного госпиталя // Меди-ко-фармацевтический журнал «Пульс». — 2017. — Т. 19. — № 3. — С. 88–89.

5. Слободняк И. А., Цизман И. О. Особенности деятельности учреждений, оказывающие влияние на экономический анализ эффективности и деятельности [Электронный ресурс] // Baikal Research Journal. — 2014. — № 4. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-deyatelnosti-uchrezhdeniy-okazyvayushchie-vliyanie-na-ekonomicheskii-analiz-effektivnosti-ih-deyatelnosti> (дата обращения: 11.11.2020).

УДК 657

ЗАМЕНИТ ЛИ ЦИФРОВИЗАЦИЯ АУДИТОРОВ?

Е. В. Жданова, аспирант

М. С. Бондаренко, обучающийся

Научный руководитель Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье раскрыта актуальность профессии аудитора. Представлены данные о количестве запрашиваемых услуг и распределении клиентов по видам экономической деятельности. Авторами подчеркнута перспектива развития профессии в связи с внедрением IT-технологий.

Ключевые слова: аудитор, перспективы развития, IT-технологии, цифровая экономика, автоматизация.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00 908 «Исследование проблемы трудоустройства молодых специалистов на российском рынке труда»

Автоматизация бизнес процессов, активное внедрение IT-инструментов наталкивает на мысль о том, что в ближайшие годы профессия аудитора перестанет быть востребованной на рынке, а со временем существует риск ее исчезновения. Тем не менее, на востребованность аудиторов влияет сразу несколько факторов: выход отечественных компаний на международные рынки, приток иностранных инвестиций, большое количество слияний и поглощений организаций и др.

Стоит отметить, что аудиторов востребованы на рынке услуг. Данный факт обусловлен востребованностью услуг, предоставляемых аудиторскими компаниями. В 2018 году общий объем доходов составил 58,5 млрд руб., в 2019 году — 57 млрд руб. В том числе 27,4 млрд руб. получила «Большая четверка», в состав которой по мнению Министерства финансов входят крупнейшие аудиторские организации: Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young и KPMG. Снижение выручки в общем итоге оказанных услуг в основном приходится на данные компании. В 2018 году их доход составил 28,8 млрд руб. Выручка же остальных компаний на их фоне упала незначительно: с 29,7 млрд руб. до 29,6 млрд руб. Несмотря на снижение доходов в отрасли количество клиентов, бухгалтерская отчетность которых проаудирована, возросло примерно на тысячу в 2019 году

(или 79,5 тыс. клиентов) [1].

Большая часть организаций проходит аудиторскую проверку, попадая под критерии обязательного аудита. Доля таких организаций с 2018 до 2019 года возросла с 91,3 % до 92,7 %. Соответственно, на долю организаций, которые осуществляют аудит по своей инициативе, приходится с 7,3 % до 8,7 %. Наибольшее количество клиентов относится к отрасли «оптовая и розничная торговля» — 18,1 %, а на втором месте «строительство» — 8,2 %. Финансовая сфера (в том числе банки, страховые организации и т. д.), занимают 1,1 % от общего количества клиентов [1].

Трансформация профессии аудитора возможна ввиду информатизации. Так, по мнению руководителя департамента учета, анализа и аудита Финансового университета Р. П. Бульги, данный фактор «будет обуславливать трансформацию профессии в сторону ее интеллектуализации, выработки профессионального суждения на основании анализа большого массива данных, подготавливаемых и обрабатываемых с помощью IT-инструментов, и программ» [2].

По мнению А. Устименко, партнера практики аудиторских услуг Ernst&Young, «предпочтительно привлечение в аудиторскую профессию кандидатов не с базовым экономическим, а техническим образованием». Данное представление о развитии аудиторской профессии имеет большие шансы быть оправданным, так как важна экспертиза не только в финансовых вопросах, но и понимание перспектив прогресса, современных технологий, оценки и управления рисками и возможностями. При этом продвинутая компьютерная грамотность становится базовым навыком любого работника финансовой сферы [2].

Подтверждая вышесказанное, стоит отметить, что в России разработаны IT-решения для автоматизации деятельности аудиторских служб. Специализированное программное обеспечение использует более 2/3 аудиторских компаний. Наиболее популярное и доступное программное обеспечение аудита это — IT Аудит: Предприятие; Audit XP «Комплекс Аудит»; Audit Expert. Эти программы позволяют аудитору сократить трудозатраты на выполнение работ, повысить точность и оперативность качества оказания услуг [3].

Сложно определить, по какому пути будет развиваться профессия аудитора. Поскольку необходимо учитывать не только изменения, происходящие внутри страны, но и за рубежом, а также технический прогресс, который может серьезно повлиять как на всю экономику в целом, так и на профессию аудитора в частности.

Однако, по нашему мнению, автоматизированные программы не смогут заменить профессиональное суждение аудитора. Компьютерные программы и другие IT-продукты ограничены набором настроек, массивом данных, объективностью этих данных. Использование автоматизированных программ позволит выявить риски и определить направления проверки, правильно и точно установить причины, рассчитать уровень существенности и риска, дать качественные рекомендации. Наряду с этим автоматизация облегчит реализацию аудиторских процедур и позволит оперативно сформировать отчет аудитора и аудиторское заключение.

Список литературы

1. Выручка аудиторских организаций в 2019 году снизилась, а число клиентов — выросло. — URL: https://www.audit-it.ru/news/audit/1_014_633.html (дата обращения: 12.11.2020).
2. Перспективы профессии бухгалтера и аудитора в цифровой экономике. — URL: <http://21biz.ru/perspektivy-professii-buhgaltera-i-auditora-v-cifrovoj-ekonomike/> (дата обращения: 12.11.2020).
3. Жданова Е. В., Скляренко Е. А. Автоматизация кадрового аудита на предприятии с использованием программы IT AUDIT // Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента: сборник материалов международной научной конференции студентов и аспирантов. Новосибирск, 7 декабря 2018 г. Ч. 2 / под общ. ред. О. Н. Петрушенко. — Новосибирск: АНОО ВО Центра союза РФ СибУПК, 2018. — С. 17–22.

УДК 657:364

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПИТАНИЕ НА ПРИМЕРЕ УЧРЕЖДЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Е. Д. Исаева, обучающийся

Научный руководитель В. В. Садиева, преподаватель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Байкальский государственный университет» (ФБГОУ ВО «БГУ»),
г. Иркутск, Россия

В статье приведено описание особенности учета расходов на питание в стационарном отделении учреждения социальной защиты. Автором описано направление повышения качества обслуживания граждан с учетом их потребностей.

Ключевые слова: продукты питания, средства от приносящей доход деятельности, персональное меню.

Деятельность ОГБУСО «КЦСОН Слюдянского района» ведется в соответствии с утвержденным 09 января 2020 года в Министерстве социального развития, опеки и попечительства Иркутской области «Планом финансово-хозяйственной деятельности на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов» [2]. Как следует из представленных данных, суммы финансирования учреждения в 2020 году по утвержденному плану в сравнении с 2018 годом сокращаются на 1 364 016 руб., а по сравнению с 2019 годом должны быть увеличены на 2 624 006 руб., что в условиях пандемии может быть не исполнено.

В бухгалтерском учете ОГБУСО «КЦСОН Слюдянского района» поступающие продукты питания учитываются в составе материальных запасов на счете

10 502. Аналитический учет продуктов питания в ОГБУСО «КЦСОН Слюдянского района» формируется на основании накопительной ведомости по приходу формы 0 504 037 и накопительной ведомости по расходу по форме 0 504 038 с формированием записей в оборотной ведомости по нефинансовым активам по форме 0 504 035 [1].

Расчет потребности в сырье в ОГБУСО «КЦСОН Слюдянского района» производится на основании утвержденного руководителем плана-меню, в котором указываются наименования блюд по сборнику рецептур, и калькуляционных карточек, определяющих согласно сборнику рецептур необходимое количество продуктов, используемых при изготовлении этих блюд. Списание с подотчетных лиц израсходованного для приготовления блюд сырья производится на основании меню-раскладки.

Особенностью организации учета расходов на питание в ОГБУСО «КЦСОН Слюдянского района» является контроль со стороны врача стационарного отделения «Социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов» совместно с экономистом за соблюдением норм питания граждан при предоставлении социальных услуг в стационарной форме по каждому наименованию продуктового набора и конкретно обслуживаемому.

Для проведения контроля у врача стационарного отделения в электронном виде формируется персональная карточка питания каждого обслуживаемого гражданина с указанием предоставляемого набора продуктов и сравнение этих данных с утвержденными нормами на количество продуктов в граммах на одного человека в сутки. При выявлении отклонений в суточном расходовании продуктов в программе проводится анализ данных за указанный период в днях — три, пять, семь и более. Такой анализ необходим в связи с тем, что в ОГБУСО «КЦСОН Слюдянского района» используется для обслуживания граждан в стационаре пятидневное меню питания с учетом разнообразияготавливаемых блюд и кулинарных изделий, составленное с соблюдением ранее указанных норм питания.

С учетом физического состояния гражданина, находящегося в стационарном отделении «Социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов», за счет средств от приносящей доход деятельности врач имеет возможность подать экономисту ОГБУСО «КЦСОН Слюдянского района» заявку на предоставление дополнительного персонального усиленного питания для него либо предложить увеличение предоставления отдельных наименований продуктов, например, фруктов, соков, кондитерских изделий и иное.

Рекомендации врача в части предоставления питания заносятся в программу, формирующую персональное меню по конкретному обслуживаемому гражданину, и являются обязательными для исполнения всеми работниками от пищеблока до стационарного отделения.

Такой персональный подход позволяет целенаправленно расходовать средства от приносящей доход деятельности в целях повышения качества предоставляемых социальных услуг с учетом индивидуальных потребностей граждан.

Список литературы

1. Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению: приказ Минфина РФ от 16.12.2010 г. № 174н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. План финансово-хозяйственной деятельности на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов: приказ Министерства социального развития, опеки и попечительства Иркутской области от 09.01.2020 г. — URL: <http://www.irkobi.ru> (дата обращения: 12.11.2020).

УДК 336.228

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Л. С. Клевинский, обучающийся

*Научный руководитель А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье раскрыто содержание социального предпринимательства, выделены его основные характеристики. В современных условиях развитие социальной сферы невозможно без государственного участия, в том числе в виде налоговых преференций.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, налоговая политика, налоговый механизм.

Оперативное и эффективное решение социальных проблем современного общества невозможно без развития социального предпринимательства. Содержание данной категории было законодательно закреплено в прошлом году в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства» [1], как способа функционирования некоммерческих и коммерческих организаций с целью решения социальных проблем без участия государства. Следовательно, государство обязано предоставить таким организациям государственную поддержку, в том числе в части налогообложения.

Среди инструментов государственной политики в области поддержки социального предпринимательства налоговый механизм играет важную роль, поскольку с одной стороны влияет на экономические процессы в данной сфере экономики, а с другой стороны формирует доходы государства, финансирующего деятельность в этом же секторе экономики.

Вопросы определения и содержания налогового механизма регулирования социального предпринимательства в теории и практике налогообложения недостаточно раскрыты. Исходя из сути понятия механизма, его можно обозначить как систему мер, определяющую порядок налогового регулирования деятельности социальных предприятий.

В табл. 1 представлены основные инструменты налогового регулирования социального предпринимательства.

Анализ положений Налогового кодекса показал, что налоговое стимулирование, осуществляемое государством с целью стимулирования социально направленной деятельности, носит как прямой, так и косвенный характер, прямо и опосредованно влияя на имидж социального предпринимательства через снижение налоговой нагрузки организаций, повышение заинтересованности в участии в благотворительности юридических и физических лиц. Кроме того, субъекты Российской Федерации могут вводить дополнительно льготы, устанавливая пониженные ставки налогов.

Таблица 1

Отдельные налоговые льготы социального предпринимательства [2]

Инструменты налогового регулирования	Влияние на развитие социально ориентированных предприятий
Пониженные ставки страховых взносов (ст. 427 НК РФ)	Снижение налогового бремени социально ориентированных организаций, повышение эффективности и устойчивости социального предпринимательства
Предоставление социальных вычетов физическим лицам-плательщикам НДФЛ (п. 1 п. 1 ст. 219 НК РФ)	Стимулирование благотворительности и вовлечения граждан в деятельность социальных организаций
Освобождение от налогообложения НДС операций по социальному обслуживанию нуждающихся граждан (п. 14.1 п. 2 ст. 149 НК РФ)	Сокращение конечной стоимости социальной услуги нуждающимся гражданам, повышение ее доступности
Освобождение от НДС безвозмездного производства и распространения социальной рекламы (п. 32 п. 3 ст. 149 НК РФ)	Отсутствие налоговых последствий при оказании помощи социальным организациям рекламными агентствами
Исключение из налогооблагаемых доходов сумм полученных грантов на программы социального обслуживания незащищенных категорий населения (ст. 251 НК РФ)	Снижение налогового бремени социальной организации, повышение уровня заинтересованности социального предпринимательства в получении грантовых средств
Включаются во внереализационные расходы для целей налогообложения прибыли стоимость безвозмездно переданного имущества социально ориентированным некоммерческим организациям (ст. 265 НК РФ)	Снижение налога на прибыль передающей организации, повышение заинтересованности помощи социально ориентированным некоммерческим организациям
Применение ставки 0 % по налогу на прибыль для организаций, осуществляющих социальное обслуживание граждан (ст. 284, 284.5 НК РФ)	Снижение налогового бремени социально ориентированных организаций, повышение эффективности и устойчивости социального предпринимательства

Очевидно, что существующие государственные инструменты налогового характера в области поддержки социально направленной деятельности коммерческих и некоммерческих организаций хоть и имеют системный характер, должны быть в обобщенном виде доведены до сведения заинтересованных лиц.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 23.11.2020 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 336.61

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Н. С. Колчина, магистрант

Научный руководитель А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе рассмотрено место стратегического анализа в системе управления организацией, раскрыты источники информации для стратегического анализа деятельности среди которых важным является управленческий учет. Исследование показало, что именно управленческий учет позволяет учесть особенности и грамотно провести стратегический анализ деятельности организаций потребительской кооперации.

Ключевые слова: управленческий учет, потребительская кооперация, стратегический анализ.

В основе управления любой организации, в том числе и потребительской кооперации, лежит ее бизнес-модель, определяющая механизм функционирования организации на рынке и в отрасли [2, с. 40]. Она как основа, «скелет» управления организации, содержит все ключевые параметры оперативного и стратегического управления. Стратегический анализ деятельности организации потребительской кооперации позволяет выявить направления ее развития, определить сильные и слабые стороны внутренней среды, оценить конкурентоспособность организации и ее основных конкурентов.

В экономической литературе вопрос о соотношении стратегического и управленческого анализа остается дискуссионным. По мнению М. А. Вахрушиной, целью управленческого анализа наряду с изучением прошлой и текущей деятельности является исследование будущей деятельности сегментов бизнеса, основанное на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов при выборе сегментами той или иной хозяйственной тактики [1, с. 9]. Таким образом, можно рассматривать стратегический анализ деятельности как составную часть управленческого учета и анализа организаций потребительской кооперации.

Одной из особенностей стратегического экономического анализа является перспективная направленность, основанная на результатах тщательного ретроспективного анализа и оценки достигнутого уровня развития бизнеса. Как и в любом направлении аналитической деятельности результаты проведенного

стратегического анализа определяют качество формируемой и используемой информационной базы и способы оценки ее аналитических возможностей, которые наиболее полно отвечают целям исследования [1, с. 45].

К источникам информации аналитиками традиционно предъявляются требования полноты, универсальности, сопоставимости, достоверности, низкой трудоемкости сбора и т. д. В ходе стратегического анализа оборота розничной торговли могут использоваться как внешние источники информации (СМИ, прайс-листы, специальные и тематические аналитические обзоры, опросы, каталоги, проспекты, выставочные экземпляры, другие рекламные материалы; годовые отчеты фирм, мнения экспертов и покупателей вплоть до промышленного шпионажа), так и внутренние (внутренняя финансовая и нефинансовая информация, финансовая отчетность, бизнес-планы и др.).

Основным источником внутренней информации служит управленческий учет как поставщик и генератор данных для принятия внутренних управленческих решений. Управленческий учет в организациях потребительской кооперации имеет ряд особенностей:

- социальная ориентация деятельности организаций потребительской кооперации приводит к возникновению специфического ключевого параметра деятельности организации потребительской кооперации, такого как эффективность выполнения социальной миссии;

- в основе деятельности любой организации потребительской кооперации лежит удовлетворение спроса пайщиков на товары и услуги, получение ими прибыли для дальнейшего развития, следовательно, в рамках управленческого учета также эти аспекты деятельности (паевые взносы и паевой фонд) находятся в зоне особого внимания;

- фокус потребительской кооперации на жителей села позволяет получать государственную поддержку в части возмещения затрат на социальную поддержку, что также приводит к появлению такого направления управленческого учета используемой государственной помощи;

- многоуровневость управления в системе потребительской кооперации диктует необходимость организации управленческого учета таким образом, чтобы была возможность формирования учетной информации разного уровня агрегирования;

- сложная финансовая ситуация в организациях потребительской кооперации вследствие выполнения социальной миссии, низкой адаптации к рыночным условиям и недостаточного уровня конкурентоспособности определяет такие направления управленческого учета, которые позволили бы руководству поддерживать и наращивать уровень конкурентоспособности, повышать эффективность деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что особенности управленческого учета организаций потребительской кооперации позволяют его организовать так, чтобы максимально обеспечить руководство организаций информацией для стратегического анализа деятельности, в том числе и оборота розничной торговли.

Список литературы

1. Вахрушина М. А., Самарина Л. Б. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. — 144 с.
2. Никифорова Л. Е. Современный стратегический анализ: концепции, модели, инструменты: учебное пособие / Л. Е. Никифорова, С. В. Цуриков, Е. А. Разомасова. — Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2017. — 250 с.

УДК 657

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ЛЕСХОЗОВ

Е. Ю. Пеленёва, обучающийся

*Научный преподаватель А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Рассмотрены характеристики автономных учреждений, особенности их деятельности. Лесхозы как автономные учреждения ведут бухгалтерский учет основных средств в соответствии с СГС «Основные средства», операции с которым должны быть санкционированы Рослесхозом.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, автономное учреждение, документы, бюджетное законодательство.

Современное российское автономное учреждение представляет собой уникальное сочетание особенностей государственных и коммерческих организаций. Организационная форма автономного учреждения позволяет им в отличие от бюджетных и казенных большую свободу в части крупных сделок и операций с денежными средствами в кредитных учреждениях. Эти учреждения наряду с основным видом деятельности в соответствии с государственным заданием осуществляют иную деятельность, не включенную в задание, что приводит к появлению других источников финансирования.

Такие особенности деятельности автономных учреждений как наличие дополнительной, прибыль приносящей деятельности, осуществление внешнего государственного контроля со стороны надзорных органов определяют специфику организации бухгалтерского учета хозяйственной деятельности.

Исполняя указания Правительства Иркутской области и Министерства лесного комплекса Иркутской области в настоящее время, лесовосстановление является одним из приоритетных направлений в деятельности ОГАУ «Лесхоз Иркутской области».

ОГАУ «Лесхоз Иркутской области» является специализированной организацией с наличием квалифицированных специалистов и многолетним опытом

выполнения лесовосстановительных мероприятий. Он обеспечен специализированной лесохозяйственной техникой и оборудованием, предназначенным для выполнения работ по расчистке лесных участков (гарей), подготовке почвы под лесные культуры, посадке леса, проведению агротехнических и лесоводственных уходов за лесными культурами.

Деятельность, осуществляемая лесхозами, тесно связана с движением нефинансовых активов, к которым относят основные средства и материальные запасы. При поступлении нефинансовых активов перед бухгалтером лесхоза стоит задача идентификации и разделения нефинансовых активов на материалы и основные средства, а также правильного отражения в учете таких активов. Для этого принимается во внимание срок полезного использования, возможность приносить экономическую выгоду, находится ли актив в оперативном управлении, введен ли в эксплуатацию.

Также при принятии к учету основного средства огромное значение уделяется тому, к какой группе относить основное средство — к особо ценному или прочему, а также какой код ОКОФ и амортизационную группу присвоить объекту. В бухгалтерском (бюджетном) учете выделены группы основных средств [1], среди которых для лесхозов основными являются транспортные средства, инвентарь производственный и хозяйственный и многолетние насаждения.

Основные средства учитываются на счете 0 101 00 000 с применением соответствующих счетов аналитического учета. Так, например, для учета группы объектов «Многолетние насаждения» предназначен счет 0 101 07 000 «Биологические ресурсы».

Списание объектов основных средств лесхоза осуществляется только по согласованию с Федеральным агентством лесного хозяйства на основании письма-ходатайства о списании объектов основных средств, реестра, акта на списание объекта и пакета подтверждающих документов.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 31.12.2016 г. № 257н (ред. от 25.12.2019 г.) «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ПРОБЛЕМЫ АУДИТА ДОСТОВЕРНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Е. С. Половникова, обучающийся

*Научный руководитель А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье раскрыта необходимость аудита достоверности интегрированной отчетности, рассмотрено нормативное регулирование такого аудита. Особенности интегрированной отчетности предполагают наличие определенных сложностей в ходе независимой проверки достоверности нефинансовой отчетности.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, интегрированная отчетность, аудит достоверности, независимая оценка.

В экономике России интегрированная отчетность является относительно новым явлением и нормативно-правовое регулирование такой отчетности находится на стадии становления. Достоверность является одной из самых главных качественных характеристик любой отчетной информации.

Как отмечает А. Д. Шеремет, под достоверностью понимается степень точности данных финансовой отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения [2, с. 133].

Для целей контроля за достоверностью интегрированной отчетности необходимо проводить аудит такой отчетности.

Независимая проверка интегрированных отчетов и подтверждение их достоверности является важным инструментом, позволяющим наряду с непосредственно проверкой и подтверждением поддерживать финансовую стабильность и повышать эффективность деятельности компании.

В настоящее время в проекте Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности» раскрываются вопросы внешней оценки публичной нефинансовой отчетности [1]. Предполагается, что она будет проводиться в целях повышения доверия заинтересованных сторон и качества, а также прозрачности деятельности компаний. Независимая внешняя оценка осуществляется на добровольной основе по инициативе отчитывающейся организации или третьих лиц. Она может проводиться в форме общественного или профессионального подтверждения в соответствии со стандартами аудиторской деятельности.

Нефинансовая отчетность имеет ряд специфических особенностей, которые приводят к определенным трудностям в процессе ее аудита:

— преимущественно качественный, сложный по сравнению с финансовой отчетностью, характер отчетной информации вызывает сложность унификации процедуры независимой оценки достоверности;

- интегрированность отчетов предполагает широкий спектр показателей (внутренних и внешних), касающихся деятельности организации и влияющих на нее опосредованно, что накладывает отпечаток на уровень квалификации независимого аудитора, а также на методику такого аудита;
- отсутствуют критерии существенности интегрированной информации;
- не отработаны системы внутреннего контроля качества подготовки нефинансовой отчетности, что не позволяет в ходе проверки достоверности основываться на средствах контроля;
- описательная информация отчетности, информация о будущих событиях требует специфических доказательств корректности, а также высокого уровня квалификации независимого аудитора, способного качественно применить профессиональное суждение и профессиональный скептицизм;
- отсутствие понимания эффективной формы представления результатов проверки интегрированной отчетности (пользователи, раскрытие степени детальности аудита и пр.);
- в ходе оценки непрерывности деятельности аудируемой организации необходимо проводить аналитические процедуры с целью анализа экономической, социальной и экологической устойчивости развития компании, что требует применения определенного методического подхода, позволяющего комплексно оценить эти характеристики.

Таким образом, в настоящее время существует потребность в совершенствовании нормативно-правовой базы в области аудита нефинансовой отчетности. В частности, отсутствует общепринятая форма проведения независимой проверки интегрированной отчетности, которая поможет аудиторам преодолеть проблемы, связанные с отличием форматов данных отчетов от финансовой отчетности.

Список литературы

1. Проект Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Суйц В. П. Комплексный анализ и аудит интегрированной отчетности по устойчивому развитию компаний / В. П. Суйц, А. Н. Хорин, А. Д. Шеремет; под общ. ред. А. Д. Шеремета. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 184 с.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А. А. Рябова, обучающийся

Научный руководитель О. Е. Пушко, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»
(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»)
г. Иркутск, Россия

Проведена сравнительная характеристика особенностей бухгалтерского учета на малых предприятиях, применяемого в Российской Федерации. Определены преимущества и недостатки особенностей бухучета на малых предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, малое предпринимательство, отчетность.

Бухгалтерский учет — это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем учета всех хозяйственных операций. Ведение бухгалтерской отчетности является обязанностью любого предприятия. Бухгалтерский учет осуществляется с даты государственной регистрации, непрерывно, т. е. предполагает постоянное наблюдение и отражение в записях фактов хозяйственной деятельности.

Малое предпринимательство (малый бизнес) — предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения. Малые предприятия могут воспользоваться упрощенными способами ведения бухгалтерского учета взамен общеустановленного порядка. Упрощенный бухгалтерский учет представляет собой систему формирования документированной систематизированной информации об учетных объектах, освобожденную от отдельных элементов общепринятого бухучета. Например, руководитель малого предприятия может принять обязанность ведения бухгалтерского учета на себя, не нанимая для выполнения этой функции профессионального бухгалтера. Малые предприятия при определении доходов и расходов могут использовать исключительно кассовый метод начисления. При таком способе доходы (расходы) признаются только в том случае, когда осуществляется их поступление (оплата).

Помимо упрощений в ведении бухгалтерского учета малые предприятия могут формировать упрощенную отчетность. Во-первых, это относится к общему количеству отчетов: отчетность включает только баланс и отчет о финансовых результатах. Во-вторых, в отчетах допускается раскрытие информации в меньшем объеме. В-третьих, сами отчеты могут формироваться с меньшей степенью детализации: отдельные показатели по статьям объединяют в группы. Например, баланс включает два небольших раздела (актив состоит из пяти показателей, а пассив — из шести). Организация упрощенного бухгалтерского учета осуществляется на основе утвержденных Министерством финансов рекомендаций. Они отражены в приказе Минфина России от 21.12.1998 г. № 64н.

Как известно, бухгалтерский учет формирует полноценную информацию о работе предприятия. Он фиксирует все изменения, происходящие в производственной, снабженческой и сбытовой деятельности, т. е. предоставляет необходимые сведения о кругообороте средств малого бизнеса. Поэтому бухгалтерский учет на малых предприятиях является составной частью системы управления производством.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. от 07.05.2003 г. № 38н) «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ (в ред. от 30.06.2003 г. № 86-ФЗ) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Приказ Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н (в ред. от 24.03.2000 г. № 31н) «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Приказ Минфина России от 21.12.1998 г. № 64н. «Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 657:93 (075.8)

МИРОВАЯ ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

К. Е. Стаисупов, обучающийся

Научный руководитель О. Е. Пушко, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»
(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»)
г. Иркутск, Россия

В статье отражена история мировой эволюции бухгалтерского учета. Определены основные моменты исторического развития данного направления.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, история, Пачоли, счета.

Бухгалтерский учет начал развиваться и приобретать свою значимость еще с древних времен, поэтому данная тема сохраняет свою актуальность и в наше время. Задатки бухгалтерского учета появились еще во времена палеолита, когда в процессе счета начали применять камешки и различные подручные средства.

Во время исследований были обнаружены различные предметы для счета того, что было в товарообороте на тот момент времени. Например, на территории Междуречья найдены глиняные и каменные экземпляры небольших

размеров, относящиеся к VIII–V вв. до н. э. Предполагается, что для подсчета использовались такие измерительные технологии: конус — кувшин масла, цилиндр — овца и т. п.

Схожая система счета пользовалась популярностью и в Индии — камешки различного цвета раскладывали в кружки (прообраз картотеки). Инки (Северная Америка) использовали разноцветные шнуры (квипус) — один из которых находился в основании, другие закрепляли на него. Каждый узел являлся своего рода «записью» об учетном объекте, простые узлы соединялись в сложные. Узловой учет применялся в Африке, Японии, Китае, Бенгалии до начала XX в.

Существовали разные варианты письменности, такие как рисунки, иероглифы, клинопись. Носителями письменной информации были каменные плиты (Шумер), папирус (Древний Египет), керамические и деревянные (навощенные или выбеленные) таблички (Древняя Греция, Шумер) и др.

Из всего перечисленного выше можно сделать вывод, что достижения первобытных людей в области учета привели к возникновению первых документов, другими словами, физических носителей информации. Но методов сбора, обработки и анализа числовой информации еще не было.

С эпохой Возрождения начинается подъем культуры, рост экономики, зарождение капиталистических отношений. Это был величайший прогрессивный переворот. Среди всех особенно выделялся Лука Пачоли — итальянский математик. Пачоли можно считать отцом бухгалтерского учета, так как он стал первоиздателем трактата «О счетах и записях». Основные идеи, описанные Пачоли, сводятся к следующему:

— получение информации о состоянии дел, учет следует вести так, чтобы можно было без задержки получать всякие сведения как относительно долгов, так и относительно требований;

— исчисление финансового результата, «ибо цель всякого купца состоит в том, чтобы получить дозволенную и соответственную выгоду для своего содержания».

Идеология, стоящая перед учетом, достигается с помощью счетов и двойной записи. Счета — элементы системы, способ группировки экономически однородных объектов учета. Каждый счет имеет форму таблицы и разделен на две части (столбца), которые называются дебет и кредит. Каждое предприятие выбирает счета индивидуально для повышения продуктивности своей работы. Таким образом, можно сделать вывод, что история развития мирового бухгалтерского учета начинается еще с истоков древних времен. Для того, чтобы лучше понимать бухгалтерский учет, нужно углубиться в его историю.

Список литературы

1. Галаган А. М. Основные моменты развития счетной идеи: очерк по истории счетоведения. — Москва: О-во оконч. Моск. коммерч. ин-т, 1914. — 32 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ИХ ОТЛИЧИЯ ОТ РОССИЙСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ

С. С. Торопова, обучающийся

Научный руководитель О. Е. Пушко, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»
(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»),
г. Иркутск, Россия

Проведена сравнительная характеристика международных стандартов финансовой отчетности и российского положения по бухгалтерскому учету.

Ключевые слова: российские стандарты бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерский учет.

Международные и российские стандарты бухгалтерского учета, несомненно, отличаются друг от друга. Каким-то компаниям удобнее использовать международные стандарты финансовой отчетности, каким-то больше по душе российский стандарт бухгалтерского учета. В последнее время финансовая отчетность терпит изменения. Компании всего мира все чаще переходят на международные стандарты финансовой отчетности. Хотя многие регионы и давно используют МСФО, но число компаний, планирующих такой переход, стремительно растет. Стоит отметить тот факт, что МСФО считаются более подходящими для предприятий, настроенных непосредственно на получение прибыли.

Международные стандарты финансовой отчетности — это перечень регулирующих правил ведения учета и составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия экономических решений в отношении предприятия. МСФО являются обобщением общего, мирового опыта ведения бухгалтерского учета и, соответственно, являются базой для формирования стандартов многих стран. Международные стандарты финансовой отчетности публикуются советом по международным стандартам, и они определяют, как бухгалтеры должны презентовать и вести счета. Целью международного стандарта финансовой отчетности является поддержание прозрачности и стабильности в финансовом мире, что позволяет предприятиям и индивидуальным инвесторам принимать квалифицированные финансовые решения.

Российские стандарты бухгалтерского учета — свод норм и правил федерального законодательства Российской Федерации, которые издаются Министерством финансов РФ и призваны регулировать правила ведения бухгалтерского учета в организациях. Важной проблемой РСФО является использование этой отчетности как налоговой, что вносит искажения в подход компаний к составлению отчетов.

Далее разберем отличия российских и международных стандартов финансовой отчетности. Хотя на первый взгляд эти отчетности и могут казаться схожими, все же они имеют существенные отличия. Эта разница особенно заметна,

когда один инвестор ознакомлен с МСФО, а другой с РСФО, и у них в итоге не сходятся результаты по анализу. Все дело в том, что главной разницей между российскими и международными стандартами является принцип оценки активов и обязательств, соотношение доходов и расходов с отчетным периодом.

РСФО отличается от МСФО даже тем, что имеет жесткий план счетов и четко сформулированные правила. Конкретно, российские стандарты бухгалтерского учета от международных отличает характер предоставления информации. МСФО просты и понятны международным инвесторам, но при этом являются недостаточно точными. Большой точностью отличаются РСФО, но они неудобны тем, что отображают информацию по единичной организации.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в каждой из форм отчетности есть свои сильные и слабые стороны, поэтому каждый выбирает для себя более удобный способ. На данный момент ведется активная работа по сближению этих стандартов; будем надеяться, что в скором времени наконец-то удастся объединить сильные стороны этих форм в одну эффективную.

Список литературы

1. Краткая характеристика международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]. — URL: https://vuzlit.ru/680317/kratkaya_harakteristika_mezhdunarodnyh_standartov_finansovoy_otchetnosti (дата обращения: 13.11.2020).

УДК 657

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

С. А. Черных, обучающийся

Научный руководитель Н. Г. Пикузо, канд. экон. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье показана история бухгалтерского учета, рассмотрены принципы и подходы ведения тройной записи бухучета, проанализирована необходимость ведения бухгалтерского учета методом двойной записи в организациях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, принцип двойной записи, история бухгалтерского учета

Актуальность работы обусловлена тем, что на протяжении 700 лет существует принцип двойной записи, однако на сегодняшний день данному методу ведения бухгалтерского учета альтернативы нет.

С возникновением первых торговых операций появились и способы ведения счетов. Они велись в первичном измерителе, первоначально посредством

бартерной торговли, затем в денежных единицах. Согласно исследованиям К. Ирсона, начиная с XIII века существовали три учетные парадигмы: камеральная, простая, двойная. Стоит отметить, что термин двойная запись ассоциировался с работами Д. А. Гальенте, однако данное понятие получило распространение благодаря итальянскому математику Пиетро Паоло Скали в 1755 году [1]. Среди значимых и монументальных работ, которые внесли вклад в развитие бухгалтерского учета, стоит отметить, работу Луки Пачоли, который в период с 1445 по 1517 год создал трактат «О счетах и записях». Несмотря на то, что в данном трактате вместо флорентийской была описана устаревшая венецианская система ведения счета, Лука Пачоли смог превратить формирование баланса в качестве разновидности точных наук, что послужило основой для развития теории бухучета [2].

В XIX веке в Англии осуществляются первые попытки применения двойной записи в промышленном учете. Также в это же время в сфере экономики бухгалтерский учет стал рассматриваться в как раздел политэкономии.

Впоследствии методы ведения бухгалтерского учета в качестве научного направления стали появляться в России. В первой половине XIX века благодаря научным исследованиям К. И. Арнальда, И. Н. Ахметова, Э. А. Мудрова и А. М. Вольга данное направление получило развитие в научной среде. Бухгалтерский учет стал применяться в государственных учреждениях и различных торговых предприятиях. Во второй половине XIX века в городах Санкт-Петербурге и Москве сформировались две крупные школы бухгалтеров.

Следует отметить, что в 1991 году при помощи экспертов Центра по транспортным корпорациям ООН был создан план счетов бухгалтерского учета, который был полностью переработан и адаптирован под новые правила организации бухгалтерской деятельности. В результате этой международной организацией было разработано 30 международных стандартов бухгалтерского учета. Следовательно, сегодня исследователями выделяются основные модели ведения бухгалтерского учета: интернациональная, континентальная, британо-американская, исламская, южноамериканская, которые обладают своими отличительными особенностями.

Помимо ведения двойной записи, в истории развития бухучета также существовала и система тройной русской записи. Федор Венедиктович Езерский создал новую систему счетоводства. Данная учетная процедура состояла из трех этапов, в которых данные переносились из одной графы в другую (капитальная книга, регистры систематического учета, сводная отчетная книга). Однако на практике данная методика не стала столь популярной в отличие от двойной записи [3]. Другая система тройного учета принадлежала японскому исследователю Юджи Идзири. Она была основана на принципах двойной записи и состояла из учета капитала (дебета), учета импульса (кредит) и включала в себя третий учет силы (требит) [4]. С развитием современных технологий в интернет-ресурсах стали появляться методы тройной записи. В качестве примера можно привести сайт GAAP.RU, где используются методы тройной записи при ведении бухучета. В качестве основной функции при тройной записи на сайте выступает блокчейн — распределительные базы данных, которые появились

в период популярности криптовалюты. Данная функция позволяет пользователям контролировать процесс ведения учета различных компаний; банки, торговые компании могут вести эффективную запись данных. Система тройной бухгалтерии, которая основана на блокчейне, является безопасной и эффективной, так как помогает бороться с различного рода финансовыми кражами и позволяет упростить процесс аудиторской проверки. Однако она оказалась не востребованной профессиональными пользователями — бухгалтерами.

Таким образом, на протяжении истории существовали различные методы ведения бухгалтерского учета, однако сегодня метод двойной записи является основным и востребованным при организации деятельности профессионалов в сфере бухгалтерии.

Список литературы

1. Маслова И. А., Маслов Б. Г., Земляков Ю. Д., Салихова В. Ю. История бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-buhgalterskogo-ucheta-3/viewer> (дата обращения: 19.11.2020).
2. Кутер М. И., Гурская М. М. «Тайна» балансов Луки Пачоли [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tayna-balansov-luki-pacholi> (дата обращения: 19.11.2020).
3. Карельская С. Н., Зуга Е. И. Тройная русская система счетоводства: новая процедура или содержание? [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-troynoy-buhgalterii-yudzhi-idziri-i-perspektivu-ee-primeneniya/viewer> (дата обращения: 19.11.2020).
4. Самусенко С. А. Система тройной бухгалтерии Юджи Идзир и перспективы ее применения [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/troynaya-russkaya-sistema-schetovodstva-novaya-protsedura-ili-soderzhanie/viewer> (дата обращения: 19.11.2020).

УДК 338.012

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Т. О. Абрамова, обучающийся

М. А. Морева, обучающийся

Научный руководитель Е. Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

Проведена оценка вероятности банкротства предприятий с использованием пяти российских и зарубежных моделей. Авторами сделаны выводы о возможности их использования в деятельности предприятий АПК.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, модель.

Для обеспечения эффективного управления предприятием необходимо не только регулярно проводить анализ его финансово-хозяйственной деятельности, но и осуществлять раннюю диагностику возможности возникновения кризисных состояний (и банкротства как крайней формы проявления кризиса) в будущем. Это дает возможность выявить неблагоприятные тенденции развития предприятия, предвидеть и исключить экономический дефолт и позволяет говорить о важности и необходимости прогнозирования банкротства в деятельности компаний.

Российская и зарубежная экономическая наука выработала множество методик и моделей оценки вероятности банкротства компаний. В данной работе использованы лишь некоторые из них с целью оценки вероятности наступления банкротства предприятий с учетом отраслевой специфики их деятельности:

- 1) Модифицированный вариант пятифакторной модели Э. Альтмана [1].
- 2) Модель Е. А. Фёдоровой, Е. В. Гиленко, С. Е. Довженко [2].
- 3) Дискриминантно-рейтинговая экспресс-методика С. А. Кучеренко и Н. С. Жминько [3].
- 4) Дискриминантная модель Г. В. Савицкой [4].
- 5) Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, утвержденная постановлением Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 [5].

В качестве объектов наблюдения были выбраны предприятия АПК, занимающиеся разведением сельскохозяйственной птицы в регионах Сибирского федерального округа: ООО «Агрофирма «Птицефабрика «Енисейская»», ООО «Каменская Птицефабрика», ООО «Шушенская Птицефабрика». Выбор компаний проводился с учетом данных о получаемой выручке, прибыли, величине активов.

В табл. 1 представлена оценка вероятности наступления банкротства перечисленных организаций по указанным выше методикам.

Таблица 1

Оценка вероятности наступления банкротства (на конец года)

Модель	ООО «Агрофирма «Птицефабрика Енисейская»»		ООО «Каменская Птицефабрика»		ООО «Шушенская Птицефабрика»	
	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.
Модифицированный вариант пятифакторной модели Э. Альтмана	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая
Модель Е. А. Фёдоровой, Е. В. Гиленко, С. Е. Довженко	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая
Дискриминантно-рейтинговая экспресс-методика С. А. Кучеренко и Н. С. Жминько	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая
Дискриминантная модель Г. В. Савицкой	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая
Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей	Низкая	Низкая	Средняя	Невысокая	Невысокая	Средняя

Поскольку используемые модели имеют высокую прогностическую способность, результаты оценки не противоречат друг другу — это видно из данных таблицы 1. Подводя итоги проведенных расчетов, можно заключить, что использование данных моделей и методик для оценки вероятности банкротства сельскохозяйственных предприятий и компаний, работающих в сфере АПК, допустимо.

Список литературы

1. Модифицированная пятифакторная модель Альтмана. — URL: <http://anfin.ru/modifitsirovannaya-pyatifaktornaya-model-altmana/> (дата обращения: 23.11.2020).
2. Фёдорова Е. А. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий // Проблемы прогнозирования. — 2013. — № 2. — С. 85–92.
3. Кучеренко С. А. Использование дискриминантного подхода и рейтингового моделирования при оценке финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). — 2015. — № 7 (16). — С. 103–105.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник. — 8-е изд., испр. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 519 с.

5. Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 347.451.83

РАССРОЧКА: ЗА И ПРОТИВ

Т. А. Алексеева, обучающийся

А. В. Вайберт, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрено понятие рассрочки. Выделены положительные и отрицательные стороны рассрочки.

Ключевые слова: рассрочка, плюсы рассрочки, минусы рассрочки.

Рассрочка стала привычным элементом розничной торговли. Но что же такое рассрочка и выгодна ли она потребителю, попробуем разобраться.

Рассрочка — это оплата товара частями, при этом покупка передается покупателю сразу, а оплата производится в заранее оговоренный срок. Однако при оформлении рассрочки в отличие от кредита проценты за покупателя платит магазин. Кредит же в свою очередь предполагает плату за пользование заемными средствами, рассрочка — не всегда.

В случаях, когда рассрочка — без платы за пользование, и магазин не навязал дополнительную страховку, то рассрочка выгоднее кредита. При этом кредит обычно выдается на большой срок, в то время как рассрочка на разные промежутки времени.

Многие задаются вопросом: «Разве рассрочка — это не беспроцентный кредит?» Не всегда, не все существующие сегодня программы рассрочки предполагают отсутствие процентов. По факту, проценты могут быть, однако их выплачивает номинально сам магазин. Почему номинально? Потому что они уже заложены в цену товара.

Например, программа рассрочки действует в крупных гипермаркетах с техникой, там, посмотрев на товар, можно увидеть два ценника. Первый ценник, если взять сразу же по факту, а другой ценник — это ежемесячный платеж. Однако, разделив первую цену на количество месяцев, предлагаемых по программе рассрочки, получится совершенно другая сумма.

Фактически, очень быстро и просто взять любой предмет в рассрочку. Радость от приобретения новой вещи может напрочь затмить тот факт, что теперь вы кому-то должны.

Проблема в том, что из-за низкой финансовой грамотности и общей необразованности или легкомысленности в момент подписания договора многие не

задумываются о том, что рассрочку придется платить ежемесячно, и чем они будут это делать, не задумываются тоже [1]. Как следствие, это может привести к ухудшению финансового положения.

С каждым годом потенциальных банкротов становится все больше. На 1 июля 2020 года в Новосибирской области около трети трудоспособного населения попали в сложную финансовую ситуацию из-за любви к товарам, которые они не могут себе позволить [2]. К тому же на данный момент стала популярна карта рассрочки «Халва», которая затягивает еще больше людей в финансовую яму. Возвращаясь к самому понятию рассрочки, можно выделить следующие плюсы и минусы.

Плюсы: рассрочка дает возможность купить дорогой товар, не имея всей нужной суммы; в период рассрочки можно пользоваться покупкой; рассрочка не предполагает кредитных процентов; оформление и оплата происходит прямо в магазине.

Минусы: покупка в рассрочку обходится дороже, чем по предоплате — из-за отсутствия скидок; рассрочка хуже подходит для дорогих покупок (автомобиль) — из-за больших платежей; возможность упущения акций при расчете за наличные; рассрочка может провоцировать на лишние покупки.

Количество плюсов и минусов вышло одинаковым. Каждый покупатель может сам сделать вывод, что для него более весомо — достоинства рассрочки или ее недостатки.

Список литературы

1. Нусс Н. В. Генезис российского законодательства о банкротстве физического лица [Электронный ресурс] // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2020. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-rossiyskogo-zakonodatelstva-o-bankrotstve-fizicheskogo-litsa> (дата обращения: 10.10.2020).
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. — URL: <https://novosibstat.gks.ru/> (дата обращения: 10.10.2020).

ЛИЗИНГ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Т. Р. Афанасиев, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

Проведен анализ состояния рынка лизинга движимого и недвижимого имущества России за 2020 год, представлена его сравнительная характеристика относительно других лет. На основе проделанного исследования получены выводы о влиянии пандемии COVID-19 на рынок.

Ключевые слова: лизинг, недвижимость, COVID-19, движимое и недвижимое имущество.

Коронавирус, появившийся в России в марте 2020 года, затронул многие сферы экономической деятельности. По мнению некоторых аналитиков, в период с апреля по июнь потери национальной экономики составили 18 %, а доходы населения «просели» на 17 % [5]. В денежном эквиваленте, основываясь на статистике Росстата по работающему населению и средней зарплате, оборот экономики снизился с 3 до 4 трлн рублей. ВВП в 2020 году, по всей видимости, снизится в рамках 3,5–4 % [1]. Введенный указом Президента Российской Федерации от 2 апреля 2020 г. № 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» режим самоизоляции отразился на каждом из видов заемного капитала. Многие банки теряют прибыль: резкое падение доходов из-за кризиса зафиксировал Сбер; почти в 28 раз упала прибыль банка «Открытие»; на 30 % увеличились просрочки по кредитам в начале апреля, сообщил Тинькофф Банк; спрос населения на кредитование резко упал и достиг уровня 2015 года. Но удивительно, что российский рынок лизинга сумел удержаться на прежнем уровне.

Для полноценного применения данного закона в стране должна быть объявлена ЧС. Также в данном законе прописано, что отсрочки и снижения сумм аренды применимы только в отношении договоров аренды недвижимого имущества. И, хотя лизинг, согласно российскому законодательству, относится именно к разновидности аренды (финансовой аренды), применение данных статей закона о ЧС возможно только в отношении договоров лизинга, заключенных на недвижимое имущество (здания, сооружения, склады, офисы, цеха). А вот категория движимого имущества, в том числе весь лизинговый автотранспорт, под действие данной статьи не попадает. При рассмотрении заявлений от предприятий, принудительно закрытых на время самоизоляции прямыми распоряжениями глав субъектов (например, фитнес-центры, кафе, рестораны, бассейны, торговые центры), заключения о непредвиденной ситуации выдаются применительно только к обязательствам перед их клиентами (посетителями фитнеса, бассейна, заказчиками банкетов в ресторанах и кафе, арендаторами

ТЦ). Но в отношении обязательств самих предприятий по их договорам аренды, лизинга, прочим договорным обязательствам данные свидетельства ТПП РФ не дают никаких послаблений.

Объемы нового бизнеса практически не изменились — с первого полугодия 2017 по 2019 год наблюдается небольшой скачок в объеме нового бизнеса, но в 2020 году он слегка замедляется, то есть по сравнению с первым полугодием 2018 года ситуация на рынке стала хуже, но не критически. Касательно сумм, по которым заключались лизинговые договоры, можно сказать то же самое — «рывок» вперед, а затем очередной спад. Состояние рынка можно оценить как «удовлетворительное», потому как объемы полученных платежей остаются неизменными уже в течение достаточно длительного периода времени, суммарное финансирование имеет стабильные показатели начиная с 2018 года. А совокупный портфель, напротив, лишь набирает обороты — он увеличился почти в 1,5 раза с 1 января 2018 года по 1 июля 2020 года. Еще одним доказательством того, что пандемия никак не сказалась на рынке лизинга, является рост доли лизинга в ВВП России — по сравнению с 2017 годом показатель вырос сперва на 0,5 % к 2019 году, но затем снизился до 1,4 % в начале 2020 года. Скорее всего, это никак не связано с наступившей в мире пандемией COVID-19.

Подводя итог, можно сказать, что пандемия не сказалась на лизинге — ключевые показатели жизнеспособности рынка практически не изменились. Безусловно, темпы роста и прироста существенно замедлились относительно предыдущих лет, но такая тенденция наблюдается с конца 2018 года, когда разница темпов роста между 47,6 % в 2017 году и 19,6 % в 2018 году составила почти 30 %. Та же ситуация наблюдается и касательно темпа прироста — в конце 2018 года показатели упали с 40,9 % до 21,4 % в 2020 году.

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации: Прогнозы социально-экономического развития. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_na_2021_god_i_na_planovyy_period_2022_i_2023_godov.html (дата обращения: 03.10.2020).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 03.10.2020).
3. Официальный сайт Объединенной лизинговой ассоциации. — URL: <http://www.assocleasing.ru/> (дата обращения: 10.10.2020).
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: Рынок лизинга по итогам 1-го полугодия 2020 года: тотальное поражение. — URL: https://raexpert.ru/researches/leasing/1h_2020/ (дата обращения: 10.10.2020).

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

А. А. Безносова, обучающийся

Научный руководитель А. В. Костюк, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»

(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»)

г. Иркутск, Россия

В современной рыночной экономике банковская система является одним из важных элементов экономики. Тема налогообложения коммерческих банков входит в современную дискуссию о проблемах совершенствования налоговой политики в Российской Федерации, т. к. налогообложение банков имеет свои отличительные черты, которые связаны со спецификой их работы.

Ключевые слова: коммерческие банки, налогообложение, налоговая политика, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость.

Современные ученые-экономисты неслучайно в своих научных трудах последних лет высказывают идею того, что налоговая реформа в стране невозможна без опоры на банковскую систему. Банковская система является одним из важнейших звеньев рыночной экономики, способствующим активному становлению и развитию экономики государства.

Осуществляя свою деятельность (привлечение вкладов, размещение средств в кредиты, обслуживание счетов, операции с ценными бумагами), кредитные организации, в частности банки, обязаны уплачивать соответствующие налоги (на прибыль, имущество, добавленную стоимость и т. д.).

Однако налогообложение банков имеет свои отличительные черты, которые связаны со спецификой их работы. Эти особенности отражаются на таких элементах процесса налогообложения, как исчисление налогооблагаемой базы по ряду налогов, освобождение от косвенного налогообложения значительного перечня операций и услуг, предоставление льгот, формирование доходов и расходов.

Одной из отличительных черт налогообложения коммерческих банков является налогообложение их прибыли. При расчете налога на прибыль банков учитываются особенности формирования налогооблагаемой базы, которые предопределены отличием бухгалтерского учета в кредитных организациях, расчетов сумм доходов, расходов, относимых на издержки производства банковских услуг для целей налогообложения, и финансовых результатов. Учет доходов и расходов банка специфичен, поскольку здесь применяется свой план счетов. Кроме этого, сами доходы представляют собой в большинстве процентные доходы от привлечения и размещения денежных средств на условиях платности, срочности и возвратности, что, соответственно, влияет на формирование налогооблагаемой базы.

Еще одним отличием является особенность исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость. Рассматривая особенности обложения налогом на добавленную стоимость услуг банков, следует исходить из того, что в стране с рыночной экономикой финансовые услуги, как правило, освобождены от указанного налога. Это объясняется тем, что большая часть тарифов за услуги банков не основывается на конкретно исчисляемой себестоимости. На их уровень оказывают влияние различные риски (кредитные, валютные, процентные, курсовые) и конкуренция. Одну и ту же услугу разные банки разным клиентам оказывают за дифференцированную оплату. В то же время коммерческие банки по природе являются посредниками как в денежном обращении, так и по ценным бумагам и валюте.

Также особенностью налогообложения коммерческих банков является то, что банки осуществляют только те операции, которые предусмотрены Федеральным законом Российской Федерации «О банках и банковской деятельности», также обязательно наличие лицензии ЦБ РФ.

Банкам запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью, в то время как другие субъекты экономически могут совмещать несколько видов деятельности, что соответственно влияет на размер налоговых платежей. Банки, как и другие налогоплательщики, имеют права и обязанности, определенные налоговым законодательством. Ответственность банков за соблюдение налогового законодательства проявляется двойко: в ответственности за полноту, своевременность уплаты причитающихся с них налогов и ответственности за своевременность исполнения налоговых обязательств предприятиями и организациями, являющиеся клиентами этих банков.

Список литературы

1. Гончаренко Л. И. Налогообложение физических лиц: учебник и практикум для вузов / под ред. Л. И. Гончаренко. — Москва: Юрайт, 2020. — 363 с.
2. Протасова Д. С. Особенности налогообложения коммерческих банков // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2016. — № 6–4. — С. 757–760.
3. Карманова Л. Н. Налогообложение банковского сектора: действующая система и направления ее совершенствования [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogooblozhenie-bankovskogo-sektora-deystvuyus-chaya-sistema-i-napravleniya-ee-sovershenstvovaniya> (дата обращения: 15.11.2020).

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА
ПО ФАКТОРАМ ФОРМИРОВАНИЯ**

А. Б. Бештоев, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Автором изучены основные факторы, определившие финансовый результат банковского сектора. Эмпирическое исследование банковской статистики показало, что различные сегменты финансового рынка пересекаются и дают кумулятивный эффект. Коммерческие банки должны это учитывать при планировании своей деятельности.

Ключевые слова: прибыль банка, доходы от валютных операций, чистый процентный доход, доходы от операций с ценными бумагами, доформирование резервов.

Финансовый результат работы банковского сектора Российской Федерации находится в фокусе внимания ученых и практиков, поскольку от него зависит состояние финансовых рынков, на которых действует множество участников, в числе них и потребители финансовых услуг — предприятия и население. Успешность и активность банковского бизнеса оказывает большое влияние на поведение остальных участников — как агентов, так и потребителей. Необходимо понимать причины прибылей и убытков коммерческих банков в определенные периоды времени, это позволит грамотно выстраивать финансовую политику банков на разных сегментах рынка, что будет оказывать кумулятивный эффект [1].

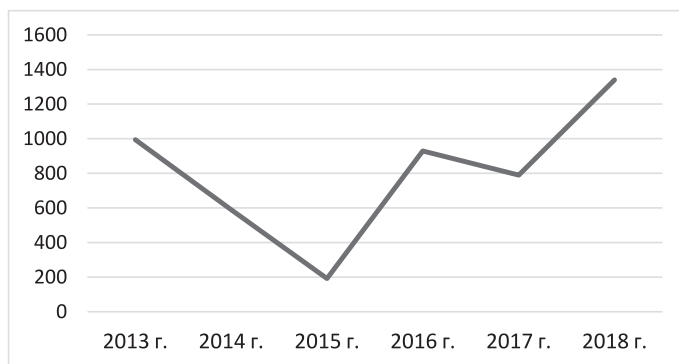


Рис. 1. Динамика прибыли банковского сектора, в млрд руб. [3]

На рис. 1 четко видно, что в кризисные годы (2015–2016) наблюдался провал финансового результата банковского сектора, а в последние годы он восстановился и превзошел результат докризисного 2013 года. Если говорить о спокойной

ситуации на финансовом рынке, то следует учесть, что основное влияние на величину финансового результата банков в последние годы оказывают:

- рост чистых процентных и комиссионных доходов;
- рост чистых доходов от операций с иностранной валютой;
- сокращение расходов на доформирование резервов на возможные потери;
- сокращение доходов от операций с ценными бумагами;
- рост расходов, связанных с обеспечением деятельности банков.

Около половины расходов на ведение банковского бизнеса составляют расходы на оплату персонала, они заметно растут в последнее время.

В 2018 году основная часть прибыли получена банками, контролируемые государством, это 1,4 трлн руб. Большое отрицательное влияние на общий финансовый результат оказали банки, проходящие процедуру финансового оздоровления (санацию), — их убыток в совокупности составил 458 млрд руб. Основная причина этого убытка — доформирование резервов на возможные потери, что требуется в связи с нормативными регулятивами Центробанка.

Общий размер убытков коммерческих банков в 2018 году составил 575 млрд руб., причины этого — не только доформирование резервов как следствие непродуманной рискованной политики банков, но и их операционная неэффективность, т. е. неспособность банков покрыть текущими доходами необходимые расходы на ведение банковского дела [2]. Это связано как с ситуацией на финансовых рынках (падение спроса на банковские продукты), так и с завышенными операционными затратами банков (незрелое финансовое управление активами, довольно низкая производительность труда).

На рис. 2 показана динамика доли прибыльных банков в общей структуре банковского сектора России [3]. Опять прослеживается влияние финансового кризиса 2015–2016 годов, конфигурация диаграммы повторяет характер рис. 1.

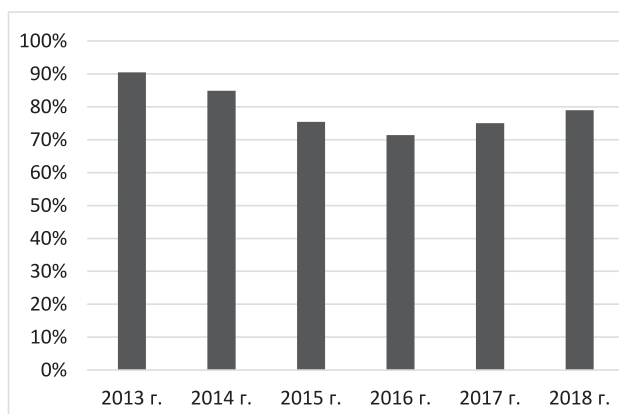


Рис. 2. Удельный вес прибыльных банков в банковском секторе, в %

Позитивным фактом является то, что число убыточных банков постоянно сокращается: в 2016 году — 178, в 2017 году — 140, в 2018 году — 100. Это происходит благодаря тому, что снижается общее количество действующих банков — именно за счет выведения с рынка ненадежных банков, имеющих слабый менеджмент. Итак, банковский сектор очищается и финансово укрепляется.

Таким образом, анализируя финансовый результат банковского сектора, необходимо учитывать силу влияния разнообразных факторов: институционального характера (число и виды банков, их амбиции и рыночная политика, банковское регулирование и банковский надзор) и финансового характера (конъюнктура сегментов рынка, волатильность инструментов и спроса). Если первый вид факторов выявляется при помощи технического анализа, то второй вид — при помощи фундаментального анализа. Также важно учитывать силу межбанковской конкуренции, которая в последние десять лет заметно ослабела из-за тенденций развития банковского сектора, а именно: усиления концентрации банковского капитала, укрепления позиций и роста влияния банков, подконтрольных государству и роста технологической оснащенности и инновационности банковского бизнеса отдельных банков-лидеров. В целом, задача оценки и прогнозирования финансового результата как банковского сектора, так и отдельных кредитно-банковских институтов с течением времени все более усложняется из-за нелинейности действия главных факторов, следовательно, научный аппарат должен быть усовершенствован.

Список литературы

1. Бештоев А. Б., Колоскова Н. В. Современные подходы к управлению эффективностью банковской деятельности // Молодежь в науке и предпринимательстве: сборник научных статей IX международного форума молодых учёных / ред. Н. В. Кузнецов. — Гомель: Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2020. — С. 174–177.
2. Колоскова Н. В., Гидион Н. О. Резервы коммерческого банка и их влияние на величину прибыли // Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента: сборник материалов Международной научной конференции (Новосибирск, 5–6 декабря 2017 г.); ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК. — Новосибирск, 2017. — Ч. 2. — С. 286–293.
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2018 год [Электронный ресурс] // Издания Банка России. — Москва, 2019 — URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 18.10.2020).

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. А. Бирюков, обучающийся

Научный руководитель Н. С. Панова, канд. экон. наук, доцент

Волгоградский государственный аграрный университет (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ),
г. Волгоград, Россия

В статье рассмотрено, как влияет инфляция и ее составляющие на экономику РФ.

Ключевые слова: инфляция, ЦБ РФ, фондовый рынок, денежная масса (M2).

В современном торговом мире деньги являются мерой цены всех товаров. Поэтому, прежде чем заниматься прогнозированием различных цен и использовать это с целью получения спекулятивной или инвестиционной прибыли, нужно понимать цену денег. В свою очередь, инфляция является главной причиной изменения внутренней стоимости денег, что впоследствии отражается на изменении и цены денег, т. е. на ключевой ставке.

Индекс цен (инфляция) отражает изменение покупательской способности денег относительно некоего абстрактного набора товаров и услуг. И так как у каждого человека свой набор потребления, то у каждого и своя инфляция. Но так уж повелось, что государственные статистические органы исчисляют общие индексы инфляции (средние «по больнице»). Постоянно на слуху потребительская инфляция в самом общем смысле говорящая о том, как изменилась стоимость жизни среднего жителя страны.

Первый пример: удвоилась цена бензина, что неизбежно отражается в индексе инфляции. Если ЦБ отреагирует на ускорение инфляции ужесточением монетарной политики, т. е. уменьшением денежной ликвидности и повышением ключевой ставки, то у среднестатистического потребителя снизится зарплата вследствие ухудшения условий экономики. Но ведь рост цен на бензин был единократным, и, по идее, должны были измениться совокупные расходы или доходы нашего человека, а не его структура потребления. Именно такая неадекватная реакция центральных банков на немонетарную инфляцию (т. е. не обусловленную ростом количества денег в обращении) часто порождает проблемы в экономике.

Второй пример: рост стоимости жилья при новом ипотечном кредите или процентных ставок по старому ипотечному кредиту также вызывает увеличение расходов человека и уменьшение его сбережений. Но учитывается ли это в официальных данных об инфляции? Сомнительно.

В приведенных примерах отражена лишь часть проблем и феноменов, связанных с понятием инфляции.

В своей кредитно-денежной политике центральные банки стараются стабилизировать, а также минимизировать риски, связанные с ослаблением

национальной экономики и повышением темпов роста инфляции выше прогнозных параметров. Когда экономика перегревается, ЦБ монетарными методами воздействует на M2 (денежную массу), как правило, путем эмиссии. То же самое делает ЦБ в случае увеличения инфляционных рисков. К слову сказать, обычно эти два экономических явления — повышение уровня инфляции и ускорение темпов экономического роста — проявляются одновременно. «Во время ажиотажа рост цен на недвижимость, акции или товары приводит к увеличению потребления и инвестиционных затрат, что, в свою очередь, ускоряет темпы экономического роста» [1, с. 29]. В случае же замедления экономики на фоне умеренной инфляции Банк России принимает решение о монетарном смягчении и увеличении темпов роста денежной массы. В любом случае под инфляцией центральные банки обычно понимают индекс потребительских цен.

Индекс потребительских цен (PPI, Commodity Price Index) отражает инфляцию потребительской корзины, состоящей из основных товаров и услуг, потребляемых населением страны. Для расчета этой разновидности инфляции, наиболее часто цитируемой в прессе, используются в первую очередь обычные товары — хлеб, бензин, молоко и т. п.

Индекс цен производителей (PPI, Producer Price Index) отражает изменение цен в промышленности и других секторах экономики. Данный показатель инфляции, иногда называемый также индексом оптовых цен, показывает, как изменяются цены в промышленности. PPI состоит из двух частей: цены на входе производства (полуфабрикаты, комплектующие, материалы и т. п.) и цены на выходе (готовая продукция и рабочая сила). Рост PPI приводит к инфляции издержек, которая, по мнению современных экономистов, является худшим видом инфляции, т. к. оказывает более глубокое и долгосрочное воздействие на экономику по сравнению с инфляцией спроса. Последнюю можно легко регулировать с помощью изменения ключевой ставки.

Индекс цен инвестиционных активов или инвестиционная инфляция (IPI, Investment Price Index) показывает изменение цен на доходные активы, которые являются источником инвестиций физических лиц и благосостояния инвесторов. Изменение данного индекса влияет на реальных доход инвесторов.

Таким образом, центральные банки ставят перед собой ключевую цель — сдерживание инфляции и поддержание ее на определенном уровне, при котором будет осуществляться стабильный экономический рост (Банк России ставит перед собой цель добиться 4 % инфляции).

Список литературы

1. Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. — Санкт-Петербург: Питер, 2010. — 544 с.
2. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. — Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 517 с.
3. Панова Н. С. Финансовая устойчивость предприятий АПК как составляющая финансовой безопасности // Приоритетные научные исследования

и инновационные технологии в АПК: наука — производству. Материалы национальной научно-практической конференции. — Волгоград, 2019. — Т. II. — С.268–273.

УДК 336.745

ПЕРСПЕКТИВЫ СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИИ

А. Е. Болдырева, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье изучаются вопросы функционирования электронных платежных систем с позиций повышения требований к операторам платежных систем как со стороны потребителей финансовых услуг, так и со стороны регулятора финансового рынка — Центрального банка. Выявлена необходимость принципиального пересмотра функций работы платежных систем в современной экономике.

Ключевые слова: система быстрых платежей, цифровые технологии, риски, переводы.

Цифровые технологии финансового рынка прочно вошли не только в обычную деятельность бизнес-единиц, но и в жизнь рядовых граждан России. Современные финансовые продукты и услуги повышают комфортность быта людей, помогают им решать многие вопросы жизненных ситуаций. Важную роль в этом играют системы платежей и перевода средств по счетам.

Национальная платежная система есть в любой стране, к ней всегда предъявляются высокие требования, это и большая скорость прохождения денег по каналам денежного обращения, и точная адресность платежа, и экономичность транзакций, т. е. низкая стоимость переводов, и многофункциональность, и удобство обслуживания. Чтобы выполнялись все перечисленные условия, необходимо иметь хорошо налаженную инфраструктуру, четкое законодательство, легитимность участников платежного оборота, а также важно внедрение и использование высоких технологий, что напрямую связано с уровнем освоения достижений микроэлектроники и наличием современного оборудования [1].

В последние пять лет в России по примеру развитых стран создавалась принципиально новая платежная система — Система быстрых платежей, которая имеет неоспоримые преимущества перед карточными платежными системами (на основе пластиковых карт). В мире аналогичные системы активно внедрялись по инициативе центральных банков в 2008–2017 годы: Великобритания — 2008 год, Китай — 2010 год, Индия и Швеция — 2012 год, Италия и Сингапур — 2014 год, Еврозона — 2017 год. Есть государства-лидеры в освоении данного типа платежной системы, это Южная Корея — 2001 год, Мексика — 2004 год и Швейцария — 1987 год. Так, Банк Швеции в 2012 году объявил о стратегическом плане превратить страну в «безналичное общество» к 2020 году. В Швеции операции с участием наличных средств в 2015 году составили менее

2 % от общего объема платежей. По мнению регулятора, к 2020 году этот показатель снизится до 0,5 % [2]. Напомним, что в Российской Федерации данный показатель составляет 18,2 %.

По данным технологической исследовательской компании Mediascope, в 2018 году наиболее популярными способами платежей среди физических лиц являются оплата банковскими картами онлайн, интернет-банкинг, электронные деньги. Наибольшее увеличение аудитории — в 3,5 раза за 2018 год, произошло за счет мобильных сервисов бесконтактных платежей (Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay). Также на 23 % произошел прирост аудитории, пользующейся электронными деньгами [2].

Достоинства Системы быстрых платежей включают:

- непрерывную доступность (параметры — 24/7/365);
- мгновенность перевода;
- безотзывность платежей;
- мгновенную подтверждение платежа;
- защищенность от мошенников и кибер-атак;
- вариативность способов оплаты;
- гибкость (настраивается на нужды потребителей);
- простоту в эксплуатации.

Несмотря на перечисленные выше достоинства СБП, у нее есть и недостатки. Основным недостатком Системы быстрых платежей и других технологий такого рода являются транзакционные риски. Банк России предупредил коммерческие банки о возможности использования преступниками технологии СБП для получения информации о клиентах путем «перебора идентификаторов». Так, с помощью запроса через СБП номера сотового телефона можно узнать такие данные, как имя, отчество и первую букву фамилии его владельца, а также названия банков, где у человека открыты счета. Этим данным недостаточно для прямого хищения денег, но мошенники могут использовать их для того, чтобы совершить преступление с использованием метода «социальной инженерии». Например, они могут позвонить от имени банка и, правильно назвав имя и отчество человека, попытаться убедить его сообщить необходимый для списания средств код из сообщения СМС или код CVV2/CVC2, который является кодом безопасности платежного инструмента. Данный код, можно сказать, является собственностью клиента платежной системы и никто, даже банковские работники, не имеет права доступа к этой информации. Мошенник, зная этот код, может списать все средства без ведома владельца счета, может открепить счет от телефонного номера клиента и привязать к своему номеру.

Кроме того, существует риск сбоев исполнения платежей при изменении телефонного номера и/или оператора по причине привязки счета к номеру бывшего владельца карты. Могут случаться перебои из-за технических проблем у операторов связи. Были зафиксированы организованные атаки на счета клиентов системы. Конечно, прогресс науки и техники идет вперед, Система быстрых платежей совершенствуется, финансовая грамотность граждан год от года повышается. На данном этапе развития СБП еще не пользуется большой популярностью среди массовой аудитории плательщиков России. Причины

этого мы видим в перенасыщенности рынка платежей финансовыми услугами инновационного типа, в многочисленности профучастников и жесткой конкуренции между ними. Население должно успеть адаптироваться к инновационной революции в финансах.

При этом перспективы СБП на российском рынке следует оценить как весьма благоприятные. Внедрение Системы быстрых платежей требует больших финансовых вложений и освоения новых банковских технологий, в связи с этим необходима переподготовка персонала, необходимо осуществление особого контроля, что обусловлено рисками, но в будущем, принося значительную выгоду всем участникам системы, она сыграет большую роль в экономике, ее совершенствовании и развитии.

Список литературы

1. Колоскова Н. В. Тренды институциональной трансформации финансового рынка России // Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Новосибирск, 20 декабря 2019 г. / под общ. ред. О. А. Чистяковой; АНОО ВО Центросоюза РФ СибУПК. — Новосибирск 2019. — С. 384–391.
2. Обзор мирового опыта использования систем быстрых платежей и предложения по внедрению в России. Декабрь 2017. Центральный банк Российской Федерации. — URL: http://cbr.ru/Content/Document/File/36010/rev_pay.pdf (дата обращения: 23.11.2020).

УДК 336.77:330.567.22

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Н. Н. Бургачева, обучающийся

К. Е. Квашина, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

Потребительский кредит — это кредит, предоставляемый банком для удовлетворения личных, бытовых и иных непроизводственных нужд. Пандемия негативно сказалась на потребительском кредитовании.

Ключевые слова: банки, пандемия, потребительское кредитование, потребительское поведение, должники.

На рис. 1 представлены результаты исследования Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА). В апреле 2020 года

из-за финансовых трудностей отказались платить по кредитам 60 % должников, их доля выросла на 10 %. Доля клиентов, которые объясняют неплатежи потерей работы, выросла на 12 %. Кроме того, наблюдался рост должников, которые связывают свои финансовые трудности с падением доходов. Доля таких клиентов составляет 40 % [3].

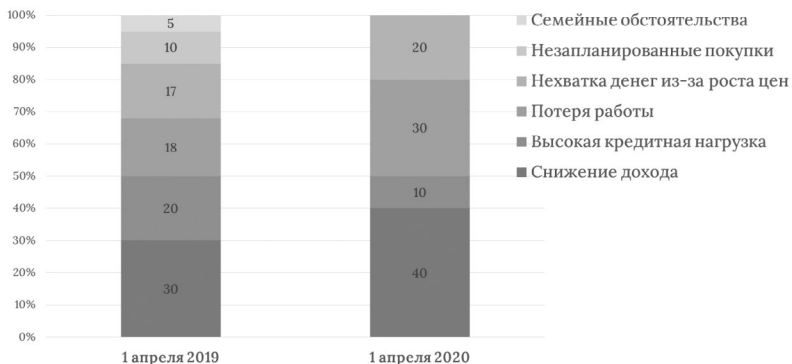


Рис. 1. Причины непогашения кредитов физическими лицами в РФ, %

В августе был достигнут максимум просроченных потребительских кредитов россиян за последние два года. Об этом сообщил РБК со ссылкой на данные бюро кредитных историй «Эквифакс» [2].

Федеральный закон от 3 апреля 2020 года № 106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа» послужил основанием для предоставления гражданам кредитных каникул. В связи с этим были установлены максимальные суммы потребительских кредитов для получения отсрочки по платежам: 250 тыс. руб. для физических лиц, 300 тыс. руб. для индивидуального предпринимателя и 100 тыс. руб. по кредитным картам [1].

На протяжении льготного периода по потребительским кредитам и кредитным картам будут начисляться проценты на размер основного долга. Ставка рассчитана Банком России исходя из среднерыночного значения полной стоимости потребительского кредита (ПСК). Сумма процентов фиксируется по окончании льготного периода и выплачивается после основных выплат. Среднерыночное значение ПСК, применяемое банками во втором квартале, зависит от срока и размера кредита и колеблется от 14 до 27 %.

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в первом — третьем кварталах 2020 года было выдано около 9,19 млн потребительских кредитов — на 27 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года (в январе — сентябре 2019 года — 12,61 млн).

Банк «Санкт-Петербург» изучил и проанализировал поведение заемщиков и клиентов, оформляющих потребительский кредит в течение девяти месяцев 2020 года. Согласно исследованию, апрель стал самым непопулярным месяцем для потребительского кредитования, т. к. в разгар пандемии среди клиентов наблюдались сберегательные настроения. Причем, если ранее заемщикам были свойственны эмоциональные траты, то в апреле — мае это были продуманные покупки впрок. На сегодняшний день огромным спросом пользуется рефинансирование, т. к. снижение ставки кредита позволяет снизить кредитную нагрузку должников.

Таким образом, нельзя отрицать, что пандемия коронавируса оказала существенное влияние на потребительское кредитование: объем задолженности увеличился, многие заемщики потеряли доходы, а их кредитная нагрузка возросла.

Список литературы

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа: федеральный закон от 03.04.2020 г. № 106-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Плохие долги по потребительским кредитам рекордно выросли с начала пандемии. — URL: <https://www.rbc.ru/finances/24/09/2020/5f6b531b9a7947f07481a10e> (дата обращения: 23.11.2020).
3. Почти треть неплательщиков по кредитам заявили о потере работы. — URL: <https://www.rbc.ru/finances/06/05/2020/5eb17ace9a79470494f10721> (дата обращения: 23.11.2020).
4. Российские банки в январе-августе более чем на четверть сократили выдачу потребительских кредитов. — URL: <https://finance.rambler.ru/realty/44848101-nbki-rossiyskie-banki-v-yanvare-avguste-bolee-chem-na-chetvert-sokratili-vydachu-potrebkreditov> (дата обращения: 23.11.2020).

ИПОТЕКА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Е. А. Бурдуковская, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

Проведен анализ ипотечного рынка в России в период пандемии 2020 года. Также в работе представлены льготные программы ипотечного кредитования сравнительная характеристика банков, которые участвовали в данной программе.

Ключевые слова: ипотека, пандемия, льготы, недвижимость.

В 2020 году мир столкнулся с пандемией, и в этот период новая программа ипотечного кредитования, которая была запущена в конце апреля, не дала сильно просесть строительной отрасли в кризисное время. Она простимулировала спрос на жилье и помогла улучшить жилищные условия тем, кто давно думал о покупке квартиры, но не мог позволить себе ипотеку под более высокий процент.

Официально программа льготной ипотеки (Постановление Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2020 года № 566) на жилье эконом-класса в новостройках заработала в России с 1 мая, однако в некоторых регионах банки начали досрочно, с конца апреля, выдавать ипотечные кредиты по сниженным ставкам. В регионах максимальная сумма кредита составляет 3 млн руб., а в Москве и Санкт-Петербурге — 8 млн руб. Если же говорить о ставке, то она составляет 6,5 % во всех банках-участниках. Банки, которые участвуют в программе, субсидируются государством. Средний первоначальный взнос вырос на 50 тыс. руб. по сравнению с началом 2020 года и составляет 550 тыс. руб. Средний срок кредита в свою очередь остался без изменений и по-прежнему составляет 13,5 лет. По оценке агентства Frank RG в августе 2020 года были выданы рекордные 148 000 ипотечных кредитов на сумму 375 млрд руб. Это на 38 % больше в количественном выражении, чем в августе 2019 года, и на 59 % в денежном [1].

В начале марта банки проводили большое количество сделок, большинство из которых были связаны с рефинансированием ранее выданных кредитов, спрос на ипотеку был повышен. Однако в начале апреля был замечен существенный спад спроса населения на жилье. Он составил всего лишь 40–70 % в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. У отдельных застройщиков продажи полностью прекратились. На это повлияла экономическая ситуация, поскольку резко упал курс рубля, и банки стали поднимать процентные ставки.

Однако программа льготной ипотеки получила широкий отклик среди населения. Поэтому к концу мая доля программы в общем объеме ипотечных продаж банка в целом по стране достигла трети.

Первым на Урале по новой программе ипотеку выдал банк ВТБ. Количество заявок превысило 750, а общая сумма по заявкам составила 1,6 млрд руб. Если говорить в целом о стране, то банк ВТБ заключил в промежутке апреля-мая 2020 года более 8,6 тыс. ипотечных сделок по программе, сумма сделок составила около 25 млрд руб.

Помимо банка ВТБ в программе участвуют также Промсвязьбанк, Альфа-Банк и ДОМ.РФ. Промсвязьбанк в дополнение к государственным субсидиям опустил ставку по программе до 6 % годовых.

В органах государственной статистики указано, что наибольшей популярностью данная программа ипотечного кредитования пользовалась среди жителей среднего возраста [3]. Это люди около сорока лет, которые имеют работу и, как следствие, застрахованы тем, что обеспечены рабочими местами. За счет льготной ипотеки люди в основном приобретают квартиры эконом-класса в спальных микрорайонах, которые находятся недалеко от центра города. Наибольший спрос составляют однокомнатные квартиры и квартиры-студии. Также новая льготная ипотека повысила спрос на объекты компаний, занимающихся комплексной застройкой, поскольку у них более широкий ассортимент жилья. Прогнозируется снижение спроса на вторичное жилье, вполне возможно снижение цен в этом рыночном сегменте [2].

Кроме того, во время пандемии и режима самоизоляции был подвергнут изменению вид ипотечной сделки, теперь она может проводиться в онлайн-режиме. Этот режим упростил процесс одобрения ипотеки, а также позволил участникам рынка преодолеть страх перед сделками в онлайн-формате и изменил представление заемщиков о банках, а банков о заемщиках.

В конце мая 2020 года на мероприятии «Круглый стол BankNN» глава Банка России Эльвира Набиуллина объявила «цифровые деньги» стратегическим направлением развития, также ведется подготовка к запуску «Цифровой ипотеки» — процесс покупки недвижимости в России будет полностью переведен в онлайн-формат. Для осуществления данного перевода ипотеки в онлайн-формат потребуется создание подзаконных актов для легализации облачной подписи и минимизации рисков ее оспаривания [4].

Банки сейчас активно меняют свои модели оценки рисков, подстраивая их под текущие реалии. Все это связано с тем, что экономика в период пандемии пошла на спад и, как следствие, появился слой людей, оставшихся без работы и, соответственно, без заработной платы; поэтому увеличилось количество неплатежей по ипотеке.

Список литературы

1. Ведомости [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2020/09/14/839809> (дата обращения: 08.10.2020).
2. Круглый стол BankNN: как изменится ипотека после пандемии. — URL: <https://www.banknn.ru/zhurnal/stati/kruglyy-stol-banknn-kak-izmenitsya-ipoteka-posle-pandemii> (дата обращения: 10.10.2020).

3. Льготная ипотека: Федеральная служба государственной статистики. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (дата обращения: 10.10.2020).
4. Постановление Правительства РФ от 23.04.2020 г. № 566 (ред. от 27.07.2020 г.) «Об утверждении Правил возмещения кредитным и иным организациям недополученных доходов по жилищным (ипотечным) кредитам (займам), выданным гражданам Российской Федерации в 2020 году» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 336.22

ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С. А. Буянов, обучающийся

Э. И. Мурзаев, обучающийся

*Научный руководитель Е. И. Киселева, канд. ист. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Экономический рост страны очень сильно зависит от налогов, которые стимулируют развитие отдельных отраслей, способствуют структурным изменениям в реальном секторе экономики, оказывают значительное воздействие на расширение спектра внешнеэкономической деятельности государства, а также влияют на разработку инвестиционной стратегии. На сегодняшний день вопросы определения оптимального соотношения косвенных и прямых налогов в большинстве своем продолжают вызывать дискуссии как в научном сообществе, так и среди экономистов и юристов, занятых в практической сфере.

Ключевые слова: налоговая система, прямые налоги, косвенные налоги, налоги, экономика.

Изначально российская налоговая система создавалась исходя из следующей предпосылки: косвенные налоги призваны были решать существующие налоговые задачи, в то время как цель прямых налогов состояла в выполнении роли своеобразного регулятора экономики.

Прямые налоги считаются налогами, которые взимаются именно с имущества налогоплательщиков или же из их дохода. Таким образом, субъектом уплаты налога выступает сам налогоплательщик, который платит налог самостоятельно, из собственных средств.

Налоги, которые уже скрыты в стоимости услуг и товаров относятся к косвенным. В данном случае лицо, оказывающее услугу или продающее товар, выступает сборщиком косвенных налогов. Конечным плательщиком налога является потребитель, приобретающий товары или оплачивающий ту или иную услугу по цене, которая превышает стоимость продукции на величину суммы налога. В силу своей специфики косвенный налог взимается в момент оплаты покупателем услуги или товара.

Следовательно, одно из главных отличий косвенных налогов от прямых заключается в том, что они напрямую не связаны с имуществом, принадлежащим

налогоплательщику или полученным доходом. Налог на добавленную стоимость считается одним из косвенных (далее НДС) и акцизы [1].

Ученые и практики на протяжении длительного периода времени ведут споры о том, какое из соотношений названных видов налогов является наиболее эффективным и полезным для экономики той или иной страны. Следует отметить, что ранее предпочтение ученых отдавалось, главным образом, прямому налогообложению.

Российскую налоговую систему можно обозначить как близкую к евро-континентальной и латиноамериканской моделям, предполагающим приоритет косвенного налогообложения в распределении налогового бремени.

В России уже есть реальные возможности перехода к смешанной модели распределения налогового бремени, при которой прямые налоги на доходы и косвенные налоги с предприятий будут примерно равномерно распределяться и отражаться в совокупных налоговых поступлениях бюджета и внебюджетных фондов.

НДС составляет основные налоговые поступления в федеральный бюджет Российской Федерации. Эффективность и удобство сбора данного налога в том, что НДС применяется практически во всех сделках по реализации услуг, работ и товаров [2].

В сфере налогообложения на современном этапе у государства одной из значимых задач считается нахождение оптимального баланса между социальной справедливостью и экономической эффективностью касательно всех этапов по развитию в обществе. Через соотношение косвенного и прямого налогообложения можно понять, какие методы (фискальные или регулирующие) используются для получения доходов в бюджет. При правильном соотношении и определении доли прямых и косвенных налоговых отчислений возможна выработка эффективной фискальной политики государства.

Задачу балансировки прямого налогообложения с косвенным возможно решить через расчет и определение их оптимального соотношения на основе результатов практики, т. е. необходимо соблюдать баланс между ними на определенном уровне, ведь отдельные сборы и налоги друг с другом должны сосуществовать продуктивно, а вся налоговая система — с внешней экономической средой. В этом случае можно обратиться к опыту других стран, но в любом случае нужно учитывать специфику развития экономики в Российской Федерации [4].

Список литературы

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. — Москва: ИНФРА-М, 2006. — 476 с.
2. Калинина О. В. Социальная направленность российской налоговой системы: национальный и международный аспекты // Финансы и кредит. — 2011. — № 3. — С. 30–37.

3. Гашенко И. В. Генезис соотношений прямого и косвенного налогообложения // Экономические науки. — 2009. — № 5. — С. 49–56.
4. Гончаров А. И. Прямые и косвенные налоги: поиск оптимальной модели для России // Налоги. — 2008. — № 6. — С. 7–9.
5. Дорофеева А. Латиноамериканский путь начисления [Электронный ресурс] // Российский налоговый портал. — URL: http://taxpravo.ru/analitika/statuya-151005-latinoamerikanskiy_put_nachisleniya (дата обращения: 10.10.2020).

УДК 336, 331

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКА ВУЗА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КВАЛИФИКАЦИЯМ НАЧИНАЮЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ФИНАНСАМ И КРЕДИТУ

А. А. Вальтер, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрены вопросы, от решения которых напрямую зависит трудоустройство выпускников вузов по избранной специальности. Данная проблема возникла давно, но сегодня она обострилась, причиной этого выступают выявленные автором несоответствия компетенций, полученных выпускником университета в ходе обучения, нормам профессиональных квалификаций и реальным запросам работодателей на финансовом рынке.

Ключевые слова: профессиональный стандарт, профессиональная квалификация, молодой специалист, компетенции, работодатели, рынок труда, качество образования.

Важным условием обеспечения высокого качества профессионального образования является привлечение самих работодателей (их организаций и объединений) к постановке целей и задач образовательного процесса, к его непосредственной организации, а также к оцениванию его результатов. Эта мысль, конечно, не нова, однако в прежние времена она не имела такого резонанса в обществе. Сейчас все участники рынка труда осознали тот факт, что сложности в подборе персонала для компаний и в обеспечении молодежи интересной, привлекательной работой очень велики. В финансовой сфере экономики это особенно заметно: увеличивается разрыв между спросом и предложением высококвалифицированного труда, растет неудовлетворенность обеих сторон. В результате снижается операционная эффективность персонала финансовых компаний, растут издержки по оказанию финансовых услуг.

Названное выше требование реализуется в настоящее время посредством государственной программы развития Национальной системы квалификаций. В рамках этой программы разрабатываются и утверждаются квалификационные требования к рабочей силе, задействованной в различных бизнес-процессах — от

простых до самых сложных. Однако для гармонизации современного рынка труда, на наш взгляд, необходимо провести научную «ревизию» федеральных государственных образовательных стандартов и с ее помощью обновить образовательные программы, максимально учитывая содержание профессиональных стандартов. На 1 ноября 2020 года в реестре Минтруда России числилось 1 358 профессиональных стандартов, в т. ч. 38 стандартов по финансам и кредиту, разрабатываются все новые профстандарты. Они еще не стали обязательными и внедряются в практику с трудом и постепенно.

Процесс стандартизации рабочих мест в финансовых организациях носит мультипликативный характер, так как детализировать выполняемые трудовые функции работников новых видов специальностей можно бесконечно. Следовательно, подгонять образовательные стандарты под профессиональные не удастся, здесь требуется новая парадигма системы высшего образования. То есть принципиально новая модель взаимодействия финансовой и образовательной систем, имеющая признаки эмерджентности — это модель, дающая новые искомые качества своим компонентам в силу их взаимовлияния и синергии [1].

В настоящее время многие специалисты по управлению персоналом стали глубоко вникать в вопросы рассматриваемой проблематики, в том числе и в ее научные аспекты, так как поняли, что могут лишиться заработка, если не будут достигать поставленных руководством компаний целей, а в описанных нами условиях вызовы со стороны новых финансовых технологий слишком велики, чтобы сидеть и ждать, что все как-то само разрешится. С другой стороны, образовательные учреждения, ощущая большую конкуренцию на рынке и одновременно критику со стороны практиков, ищут пути повышения качества подготовки молодых специалистов [2]. Вузы и колледжи занимаются в основном совершенствованием учебно-методической и воспитательной работы, но это традиционные подходы, которые малоэффективны при высокой динамике и гибкости рабочих мест в сфере изменяющихся финансовых услуг.

Специалисты рынка труда отмечают, что около трети выпускников среднего профессионального звена не могут или не желают трудоустроиться по своей специальности. По данным интернет-портала FinExecutive, опрос работодателей и соискателей в сфере банковского дела за 2019 год показал, что 64 % работодателей считают знания студентов-выпускников недостаточными для полноценного осуществления трудовой деятельности. Именно поэтому они устанавливают требования о наличии опыта работы у соискателей. Еще 29 % банкиров считают, что бакалавры и магистры должны проходить дополнительное обучение непосредственно в компании. И лишь 7 % работодателей готовы принимать студентов без комплексного дополнительного обучения. Сами соискатели, совсем недавно получившие высшее образование, более чем в 50 % случаев считают собственные знания и навыки недостаточными, чтобы занимать должность по специальности [3]. Это означает, что и без обязательного учета требований профессиональных стандартов существует проблема несоответствия предмета обучения в университетах и реальных потребностей в профессиональных качествах соискателей. После вступления в силу обязательного

применения профессиональных стандартов в сфере финансов и банковского обслуживания эта проблема обострится еще больше.

Таким образом, необходимость в скорейшей конвергенции систем профессионального образования и профессионального трудоустройства очевидна. Есть и положительные примеры. Так, создание среды обучения, имитирующей трудовые ситуации и трудовые функции, позволяет обучающимся легче адаптироваться к реальной трудовой деятельности, осваивать новый опыт и применять его в разнообразных деловых ситуациях. Значительная роль в этом должна отводиться организации и планированию проведения производственной практики (производственного обучения) [2].

Подведем итог: если затягивать решение указанных проблем, то это может повлечь негативные последствия, такие как снижение качества рабочей силы и роли государства в управлении трудовыми ресурсами, уменьшение возможностей трудоустройства молодых работников, снижение их трудовой мотивации, общей образованности и культуры, разрушение существующей базы материальных и нематериальных ресурсов профессионального образования. Данные тенденции нежелательны в условиях, когда задачи повышения качества профессионального образования в России становятся важнейшим фактором роста конкурентоспособности страны и достижения стратегических целей социально-экономического развития.

Список литературы

1. Колоскова Н. В., Чистякова О. А. Трансформация финансового рынка и запрос на новый тип специалистов // Финансы и кредит. — 2020. — Т. 26. — Вып. 10. — С. 2290–2309.
2. Ветошкина Т. А., Полянок О. В., Дулова Л. А. Стандартизация и сертификация профессорско-преподавательского состава вузов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2015. — № 11. — Т. 2. — С. 238–242.
3. Канатчикова Е. Профессиональные стандарты: как внедрять в своей компании. Что делать, если окажется, что персонал не соответствует // Директор по персоналу. — 2016. — № 6. — С. 24–26.

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ РИСКАМИ И СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Ю. В. Ворожбицкая, обучающийся

Научный руководитель Ю. В. Немцева, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены проблемы выбора инструментов оценки рисков и прогнозируемой доходности (привлекательности) объекта инвестирования. Выявлены определенные закономерности между показателями риска компаний и ее финансовыми мультипликаторами. Предложены рекомендации по формированию выборки необходимых показателей (мультипликаторов) при принятии инвестиционных решений различными стейкхолдерами.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, теория рычагов, систематический риск, операционный риск, внереализационный риск, финансовый риск, ключевые финансовые мультипликаторы.

Актуальной для инвестора представляется проблема выбора инструментов оценки риска и прогнозируемой доходности (привлекательности) объекта инвестирования. Сформированная инвестором выборка показателей риска и доходности (привлекательности) используется в качестве критериев выбора оптимального, на взгляд инвестора, варианта инвестирования. Такая выборка, по мнению авторов, должна включать показатели, отражающие не только реалии и результаты ведения бизнеса, но также учитывающие возможность манипулирования отчетностью компаний-эмитентов. По оценкам специалистов, достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности не может быть обеспечена качеством бухгалтерской информационной системы.

В данной работе в качестве объектов инвестирования рассмотрены акции компаний «первого эшелона», еще их называют «голубые фишки». Проанализированы данные финансовой отчетности пятнадцати крупнейших российских публичных акционерных обществ (Аэрофлот, Татнефть, Сургутнефтегаз, ГМК Норильский никель, Газпром, Северсталь, Транснефть, Русгидро, Ростелеком, МТС, Магнитогорский металлургический комбинат, Уралкалий, Роснефть, Лукойл, НЛМК) из системы комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН) (<http://www.skrin.ru>).

На основе данных публичной отчетности определены риск и инвестиционная привлекательность указанных компаний. Инвестиционная привлекательность бизнеса независимо от его масштаба оценена с помощью производных финансовых показателей — мультипликаторов. Рассчитаны несколько видов рычагов, соответствующих определенному виду риска компании: операционный, финансовый, внереализационный, интегральный (общий внутренний риск), систематический.

В рамках исследования выдвинута гипотеза о том, что низкий уровень риска увеличивает стоимость компании, и, соответственно, ее инвестиционную

привлекательность. Авторы руководствовались следующей логикой. Если компания имеет большой уровень риска, это влечет за собой снижение систематического риска или показателя бета-коэффициента. Данное обстоятельство объясняется тем, что невысокие показатели риска делают компанию более устойчивой, в том числе и относительно рынка. Снижение бета, в свою очередь, снизит показатель требуемой доходности согласно модели CAPM, что увеличит стоимость компании, соответственно, инвестиционная привлекательность компании возрастет.

В соответствии с гипотезой осуществлена проверка наличия связи между уровнем риска компании и показателями финансовых мультипликаторов в 2014–2018 годах. Анализируемый период времени характеризуется, в том числе, наложением геополитического обострения и циклического инвестиционного спада.

Результаты исследования позволили сформировать ряд выводов и предложить рекомендации по принятию инвестиционных решений различными стейкхолдерами.

Во-первых, в работе удалось выявить ряд ключевых финансовых мультипликаторов, которым следует уделять особое внимание при принятии решения об инвестировании. В эту выборку попали: P/E Shiller, EV/EBITDA, DIV/FCF. Данные показатели наиболее тесно связаны с показателями внутренних рисков компаний.

Во-вторых, взаимосвязи бета-коэффициента и выбранных для анализа финансовых мультипликаторов обнаружено не было. Либо выделенные презентативные мультипликаторы не укладываются в классическую модель CAPM, что делает анализ систематического риска менее объективным, либо модель CAPM теоретизирована и не учитывает фактические особенности рынка.

В-третьих, для построения прогнозов о волатильности доходности акций определенной компании целесообразно использовать мультипликатор EV/EBITDA, поскольку это единственный показатель среди выбранных для анализа финансовых мультипликаторов, который имеет взаимосвязь с коэффициентом бета.

Интересным представляется проведение дальнейшего исследования для формирования выборки необходимых показателей (мультипликаторов) при принятии инвестиционных решений различными участниками рынка с учетом экономической ситуации. Данная проблема актуальна и для топ-менеджмента компании. Имея возможность регулировать величину мультипликаторов через управление компанией, инсайдеры компании могут в какой-то степени регулировать и привлекательность компании для инвесторов.

Список литературы

1. Алексеев М. А., Николаева Н. Ю. Влияние неоперационных доходов и расходов на финансовый анализ с использованием теории рычагов // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 1–2 (66–2). — С. 233–237.

2. Алексеев М. А., Савельева М. Ю., Слайковский С. А. Влияние манипулирования финансовой отчетностью на оценку стоимости компании // Сибирская финансовая школа. — 2017. — № 5. С. 107–110.
3. Беккер А. В., Ворожбицкая Ю. В., Шипунова Е. Д. Взаимосвязь различных видов прибыли и рисков в теории рычагов // Гуманизация современной науки: исследования, инновации, образование: материалы XII Всероссийской научно-практической конференции (12 апреля 2016 года). — Ростов-на-Дону: ООО ПРИОРИТЕТ, 2016. — С. 219–225.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка бизнеса. Москва: Альпина Паблишер, 2016. — 1323 с.
5. Зельцер А. Б. Оценка инвестиционной привлекательности акций на основе факторной модели // Интеграл: Научно-практический межотраслевой журнал. — 2008. — № 4 (42). С. 58–59.

УДК 336.152

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

В. В. Гаврикова, обучающийся

Научный руководитель Е. Б. Дуплинская, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

Проведен анализ предоставления межбюджетных трансфертов региональным бюджетам. Автором определены недостатки действующей методики распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов.

Ключевые слова: бюджетный федерализм, расходы бюджета, региональный бюджет, дотации, субсидии, субвенции.

Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках межбюджетных отношений [1]. В условиях бюджетного федерализма действующая система межбюджетных отношений регулирует распределение источников доходов, разграничение расходных обязательств и перераспределение межбюджетных трансфертов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации.

Важнейшим элементом межбюджетных отношений как инструмента управления социально-экономическим развитием регионов и муниципалитетов являются межбюджетные трансферты, трансфертное регулирование позволяет выравнивать бюджетную обеспеченность бюджетов субъектов РФ. Проблемой эффективности межбюджетных отношений является недостаточно рациональная система распределения межбюджетных трансфертов, которая в идеале должна способствовать социально-экономическому развитию экономики регионов.

В 2020 году Министерством финансов РФ запланирована сумма дотаций регионам в объеме 717,866 млрд руб., для сравнения: в 2019 году — 675,26 млрд руб. [2].

Необходимым условием развития общества является равный уровень бюджетной обеспеченности регионов при создании условий для реализации прав всех граждан на получение одинаковых объемов общественных благ вне зависимости от места проживания и их социального статуса.

По субъектам Сибирского федерального округа (СФО) наблюдается следующая ситуация — наиболее благополучными с точки зрения бюджетной обеспеченности являются Красноярский край, Новосибирская область и Иркутская область. По данным Минфина России на 2020 год уровень расчетной бюджетной обеспеченности Красноярского края составил 1,033, а Республики Тыва — 0,653 [3]. Традиционно в большой зависимости от получения межбюджетных трансфертов из федерального бюджета находятся бюджеты регионов с низким уровнем развития экономики — Республика Алтай и Республика Тыва.

Такие наиболее значимые налоги, собираемые на территории субъектов РФ, как НДС, акцизы, НДСПИ направляются преимущественно в федеральный бюджет. Получая указанные налоги, а также таможенные пошлины и другие виды доходов, федеральное правительство в дальнейшем перераспределяет их по регионам, предоставляя дотации, субвенции и субсидии. Органы публичного управления должны иметь возможность оперативно и своевременно выявлять и нейтрализовывать возможные угрозы экономического развития региона [4].

В процессе распределения дотаций в рамках бюджетного федерализма необходимо учитывать, что финансовые возможности региональных бюджетов, необходимые для реализации возложенных на региональные органы публичного управления расходных обязательств, существенно различаются. Особое внимание необходимо уделять не только выравниванию бюджетной обеспеченности регионов, но и стимулированию их экономического развития.

Список литературы

1. Дуплинская Е. Б. Повышение эффективности распределения межбюджетных трансфертов в Новосибирской области // Сибирская финансовая школа. — 2008. — № 6. — С. 34–39.
2. ТОП-10 дотационных регионов РФ в 2020 году. — URL: https://zen.yandex.ru/media/statistica/top10-dotacionnyh-regionov-rf-v-2020-godu-5e1c4f783642b600afd3c03f?utm_source=serp (дата обращения: 06.11.2020).
3. Уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации после распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и индекс бюджетных расходов субъектов Российской Федерации на 2020 год. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/mb/mb2020_2022/?id_38=128688-uroven_raschetnoi_byudzhethnoi_obespechennosti_subektov_rossiiskoi_federatsii_posle_raspredeleniya_dotatsii_na_vyravniwanie_byudzhethnoi_obespechennos (дата обращения: 06.11.2020).
4. Дуплинская Е. Б. Угрозы финансово-бюджетной безопасности региона // Актуальные тренды в экономике и финансах: материалы Международной научно-практической конференции. — Омск, 2019. — С.120–123.

ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

З. В. Глухова, обучающийся

Научный руководитель В. В. Лихачева, доцент
Дальневосточный федеральный университет (ДФУ),
г. Владивосток, Россия

В статье рассматривается социально-экономическая система с позиций авторов, принадлежащих к различным научным школам. Исследуются домашние хозяйства как основной элемент финансовой системы государства, выступающие в своей совокупности как социально-экономическая система.

Ключевые слова: социально-экономическая система, домашние хозяйства, внутрисемейный менеджмент, финансовые риски.

В научной литературе под социально-экономической системой (далее СЭС) как правило понимается и исследуется хозяйствующий или территориальный субъект, населенный пункт, государство и практически не рассматриваются домашние хозяйства (далее «домохозяйства»), которые являются основной частью частного-правового сектора экономики и находятся во взаимодействии с другими элементами финансовой системы государства.

Сегодня в различных информационных источниках представлена широкая трактовка термина «социально-экономическая система», которую предлагают исследователи в зависимости от их авторской позиции и принадлежности к соответствующей научной школе. В зависимости от авторского подхода, выделяют этапы развития СЭС, подходы к их изучению, уровни, критерии, типы, структурные элементы (звенья и компоненты), формы взаимодействия, классификацию, границы, определяют тенденции их развития, предлагают различные определения и т. д.

А. В. Гайсина, В. К. Нусратуллин считают, что СЭС — это система, реализующая единство социальных и экономических отношений в обществе, состоящая в подчинении целей и задач развития производства интересам широких слоев населения в удовлетворении их разнообразных потребностей [2].

Совокупность домохозяйств, хозяйствующих субъектов государства образуют целостную экономическую систему общества. С позиций рассмотрения домохозяйств как СЭС необходимо отметить, что они в условиях рыночной экономики являются основой общества и финансовой системы, диктуют спрос и предложение остальным участникам экономических отношений — государству в лице органов публичной власти и хозяйствующим субъектам всех форм собственности.

Н. Ю. Егорова предлагает рассматривать домохозяйство как СЭС, в которой организуется производство и потребление материальных благ и услуг, и механизмы управления такой СЭС представляют собой совокупность средств и методов организационного и экономического регулирования использования его ресурсов с целью повышения его благополучия [3].

В. А. Бобров разделяет понятие домохозяйства и семьи и рассматривает его как самоорганизующуюся СЭС, относящуюся к самореферентным самоорганизующимся системам, в которой представлен механизм самоорганизации семьи в единстве процессов макро- и микроуровней [1].

В определенной степени можно согласиться с таким подходом отождествления семьи и домохозяйства, но только в том случае, если оно представлено одной семьей. В случае расширенного домохозяйства, в котором проживает несколько семей — это разные понятия и по формам управления бюджетом, и по организации процессов обеспечения его жизнедеятельности, и по выбору стратегии и тактики потребления, инвестирования и т. д.

В домохозяйствах как и в других СЭС используются различные модели внутрисемейного менеджмента — управления бюджетом (как общим, так и индивидуальными), и практикуется разделение функций по обеспечению процессов жизнедеятельности домохозяйства. В связи с чем возникают личные или коллективные финансовые риски, которыми также нужно управлять, потому что принятие решений от имени всего домохозяйства одним индивидом влияет на изменение экономического статуса семьи. Домохозяйства, предоставляя органам публичной власти и хозяйствующим субъектам финансовые ресурсы, создают различные фонды, инвестируют в разные сферы экономики, формируют спрос на товары и услуги и т. д., создавая тем самым СЭС как для населенного пункта, территориального субъекта, так и для государства в целом.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что домохозяйства необходимо рассматривать не только с позиций потребителя производимых благ, товаров и услуг, наличия ресурсов, использования сбережений населения, но и как СЭС с присущими ей моделями и формами управления, включающую в себя различные компоненты, оказывающие влияние на социально-экономические процессы как мировой, так и национальной экономики.

Список литературы

1. Бобров В. А. Механизмы самоорганизации современной семьи в России: Автореферат дис.... канд. экон. наук. — Пенза, 2005. — 24 с.
2. Гайсина А. В., Нусратуллин В. К. Социально-экономические системы и их типы // Экономические науки. — 2018. — № 10 (167). — С. 7–11.
3. Егорова Н. Ю. Механизмы управления домашним хозяйством как социально-экономической системой: дис.... канд. экон. наук: 05.13.10. — Пенза, 2006. — 212 с.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ БАНКА ВТБ (ПАО)

Ю. С. Горка, обучающийся

*Научный руководитель А. Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведено исследование форм финансовой поддержки малого бизнеса на примере Банка ВТБ (ПАО). Проанализированы результаты поддержки малого бизнеса по различным программам. Сделан вывод о необходимости поддержки малого бизнеса банковским сообществом в период пандемии.

Ключевые слова: малый бизнес, финансовая поддержка, Банк ВТБ (ПАО).

Пандемия ударила практически по всем отраслям экономики, но едва ли не в самом тяжелом положении оказался малый и средний бизнес [1]. Финансовую поддержку малому бизнесу в сложившихся условиях оказывают коммерческие банки. Одним из активных участников программ поддержки малого бизнеса выступает Банк ВТБ (ПАО), запустивший с 30 марта 2020 года программы поддержки среднего и малого бизнеса, который пострадал из-за коронавируса (рис. 1).



Рис. 1. Формы финансовой поддержки малого бизнеса от банка ВТБ

Уже в апреле 2020 года ВТБ оказал кредитную помощь на 290 млрд руб. предприятиям малого и среднего бизнеса, пострадавшим в результате пандемии COVID-19 [2]. За период с апреля по октябрь 2020 года Банк ВТБ предоставил клиентам из числа среднего и малого бизнеса и ИП поддержку по различным

программам на 510 млрд руб., общее количество заключенных соглашений превысило 34 тыс. В топ-5 регионов по объему оказанной банком ВТБ поддержки бизнеса за прошедшие шесть месяцев вошли Москва, Санкт-Петербург, Воронежская и Нижегородская области, а также Татарстан.

Наибольший объем помощи оказан в рамках программ реструктуризации кредитов: общая сумма отсроченных платежей превысила 325 млрд руб., из которых 306 млрд отсрочки предоставлены по собственным программам ВТБ. Всего реструктуризацию оформили более 5,7 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса.

Самым популярным кредитным инструментом стала льготная госпрограмма, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации № 696. По ней клиенты ВТБ из числа среднего и малого бизнеса заключили более 21 тыс. соглашений о кредитовании на возобновление деятельности под 2 % годовых. Объем поддержки составил около 80 млрд руб. Кроме того, в целях поддержки и сохранения занятости работников согласно постановлению № 422 с малыми и средними предпринимателями заключено более 6,1 тыс. кредитных соглашений на общую сумму 26 млрд руб. [3].

Оставалась популярной запущенная ранее Минэкономразвития РФ программа льготного кредитования МСП по ставке не более 8,5 % годовых (Программа № 1764). На пополнение оборотных средств и инвестиционные цели в период с апреля по октябрь банк заключил более 1,1 тыс. кредитных соглашений общим объемом свыше 81 млрд руб.

Дополнительно в рамках программы кредитования системообразующих предприятий на пополнение оборотных средств (постановление Правительства РФ № 582) ВТБ заключил соглашения на общую сумму 41 млрд руб. Также с начала апреля 2020 года объем сделок, которые ВТБ реструктурировал для крупных корпоративных клиентов, составил 1,22 трлн руб.

Оказанный государством и банковским сообществом комплекс мер поддержки бизнеса, пострадавшего в результате пандемии COVID-19, является беспрецедентным. Ключевыми из них стали кредитные продукты, направленные на решение возникших проблем предпринимательства и сохранение занятости в наиболее пострадавших отраслях. При этом собственные инструменты реструктуризации позволили банку расширить круг получателей поддержки.

Список литературы

1. Удержаться на плаву: как спасается малый бизнес года. — URL: <https://www.gazeta.ru/social/2020/04/28/13065943.shtml> (дата обращения: 15.11.2020).
2. ВТБ оказал поддержку малому и среднему бизнесу на 290 млрд рублей. — URL: <https://www.business-gazeta.ru/news/467679> (дата обращения: 16.11.2020).
3. ВТБ поддержал малый и средний бизнес в период пандемии на 510 млрд рублей. — URL: <https://ria.ru/20201014/podderzhka-1579807131.html> (дата обращения: 16.11.2020).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»
ЗА 2019 ГОД

Д. С. Грибанова, обучающийся

Научный руководитель А. Г. Ивасенко, д-р экон., профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье проведен сравнительный анализ финансовых результатов АО «Россельхозбанк» за 2018–2019 годы. Автором определены причины изменения финансовых результатов и факторы, их определившие. Предложены направления улучшения финансовых результатов в 2020–2021 годах.

Ключевые слова: АО «Россельхозбанк», финансовые результаты, определившие их причины и факторы.

В настоящее время АО «Россельхозбанк» является одним из крупнейших банков в Российской Федерации, базой национальной кредитно-финансовой системы обслуживания товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства. Ключевой сферой деятельности для банка является финансовое обслуживание АПК и смежных отраслей и направлений, участвующих во всей цепочке создания стоимости (от поставщиков ресурсов сельхозпроизводителям до конечных потребителей продукции АПК), а также населения и малого бизнеса сельских территорий, малых и средних городов.

По состоянию на 1 января 2020 года банк входил в число крупнейших кредитных организаций Российской Федерации и занимал: 1-е место по финансированию сезонных работ; 3-е место по размеру филиальной сети; 4-е место по кредитному портфелю юридических лиц и вкладам населения; 5-е место по средствам юридических лиц; 6-е место по кредитному портфелю населения.

По состоянию на 1 января 2020 года банк занимал лидирующие позиции на рынках кредитования (по кредитному портфелю) ключевых подотраслей АПК, где его доля составляла более 30 %. На рынке кредитования сезонных работ рыночная доля банка превышала 70 %, а в ряде регионов достигала 100 %. Основными конкурентами банка на рынке корпоративного кредитования являются ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), Банк ГПБ (АО), АО «АЛЬФА-БАНК», а также ряд других крупных банков [1].

Темп роста привлечения банком средств физических лиц в 2019 году составил 14,3 %, рынок вырос на 7,3 %, рыночная доля банка увеличилась на 0,2 п. и составила 3,8 %. Основными конкурентами банка в кредитовании физических лиц являются ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), АО «Банк ДОМ.РФ», АО «АЛЬФА-БАНК», ПАО «Почта Банк».

По состоянию на 1 января 2020 года объем активов банка составил 3 217,9 млрд руб. против 3 338,4 млрд руб. на 1 января 2019 года.

За 2019 год уставный капитал банка увеличился на 29,635 млрд руб., его величина на 1 января 2019 года составила 439,483 млрд руб.

Чистые процентные и комиссионные доходы банка за 2019 год составили 94,4 млрд руб. и увеличились на 3,6 млрд руб. (на 4,0 %) по сравнению с 2018 годом.

Чистая прибыль банка за 2019 год составила 4,3 млрд руб. против 2,2 млрд руб. за 2018 год. Данный показатель является самым высоким в истории банка и обеспечен планомерной реализацией бизнес-модели, приоритетными параметрами которой являются диверсификация источников доходов и обеспечение эффективности затрат [2].

В структуре активов банка преобладает чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости. Ее доля по состоянию на 1 января 2020 года составила 75,7 % (2 436,2 млрд руб.) от общего объема активов банка.

Чистые вложения банка в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, на 1 января 2020 года составили 226,4 млрд руб. или 7,0 % от объема активов.

Основным источником формирования ресурсной базы банка являются средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, оцениваемые по амортизированной стоимости. На 1 января 2020 года их доля составила 85,7 % в общем объеме обязательств банка (на 1 января 2018 года — 83,5 %). Общий объем клиентских средств за 2019 год увеличился на 3,2 % и составил 2 608,9 млрд руб.

Доля средств кредитных организаций и Банка России в общем объеме обязательств снизилась с 6,2 % до 3,4 %, их объем на 1 января 2020 года составил 103,7 млрд руб. Объем выпущенных долговых ценных бумаг увеличился за 2019 год на 48,8 млрд руб. (на 18,5 %) и составил 312,1 млрд руб., его доля в объеме обязательств увеличилась соответственно с 8,7 % до 10,3 %.

В 2020 году банк как один из системообразующих банков страны продолжил уделять необходимое внимание поддержанию бесперебойности внутренних процессов и высокому качеству обслуживания клиентов, совершенствованию процедур оценки риска с учетом новых внешних условий.

Также планировались к осуществлению мероприятия, нацеленные на обеспечение развития технологий кредитования, цифровизацию работы с клиентами, совершенствование продуктового ряда, каналов продаж и обслуживания, информационных технологий, повышение эффективности систем управления банка и систем информационной безопасности.

Список литературы

1. Годовой отчет АО «Россельхозбанк» за 2019 год. — URL: <https://www.rshb.ru/download-file/431004/> (дата обращения: 14.11.2020).
2. По итогам 2019 года Россельхозбанк по РСБУ получил 4,3 млрд рублей прибыли. — URL: https://www.rshb.ru/news/398_559/ (дата обращения: 14.11.2020).

ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ (АВТОНОМНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ

А. Е. Дубровина, обучающийся

Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

В статье раскрывается необходимость и определяются этапы аудита эффективности бюджетных организаций, выступающего важным элементом современной системы государственного финансового менеджмента. Рассмотрены критерии результативности применения аудита эффективности.

Ключевые слова: аудит эффективности, государственный финансовый контроль, бюджетные средства, критерии результативности.

Поскольку в бюджетном секторе экономики неприменимы принципы коммерческого расчета, то невозможно и применять финансовый менеджмент в его традиционном виде. Однако в научной литературе обосновываются предложения использовать так называемый государственный финансовый менеджмент, который кардинально отличается от управления финансами коммерческой фирмы, и дается оценка его качества (В. В. Михеев, Ю. В. Евдокимова, М. В. Казаковцева, А. С. Чулков, Е. В. Сердюкова). Элементом такого менеджмента в общественном секторе выступает аудит эффективности.

Актуальным вопросом современной науки и практики государственного управления является сущность аудита эффективности и методы его применения в бюджетных организациях. В Бюджетном кодексе Российской Федерации установлено, что эффективность и экономность использования бюджетных средств являются одним из принципов функционирования бюджетной системы, а обязанность получателей бюджетных средств — эффективно использовать финансовые ресурсы в соответствии с их целевым назначением [3].

Аудит эффективности — это форма государственного финансового контроля, обеспечивающая оценку эффективности работы исполняющих государственные функции и использующих государственные ресурсы подконтрольных объектов и разработку предложений по повышению эффективности их деятельности [1].

Проведение аудита эффективности работы муниципальных бюджетных (автономных) учреждений предназначено для обеспечения реализации полномочий контрольно-счетной палаты города Новосибирска по определению эффективности использования бюджетных средств, управления и распоряжения имуществом, находящимся в муниципальной собственности г. Новосибирска. Также аудит эффективности проводится в целях определения законности, целевого характера использования ресурсов и оценки эффективности использования средств бюджета города Новосибирска и муниципального имущества.

Результатами аудита эффективности деятельности муниципальных учреждений являются:

— выработка рекомендаций по обеспечению рационального и эффективного использования средств субсидий, выделенных из муниципального бюджета (на выполнение муниципального задания, на капитальные вложения);

— разработка рекомендаций, направленных на повышение эффективности (результативности) использования муниципального имущества и увеличению доходов бюджета от приносящей доход деятельности [2].

В ходе проведения аудита эффективности осуществляется контроль за достижением широкого круга социально-экономических результатов использования бюджетных средств. Именно поэтому методика и критерии его оценки пока еще недостаточно разработаны. Очевидно то, что аудит эффективности нацелен на повышение качества государственного управления бюджетными средствами, он обеспечивает доступ к полной и достоверной информации о таком управлении. Однако особенность аудита эффективности заключается не столько в процедурах и порядке проведения финансового контроля, сколько в определении самих критериев оценки качества управления.

Ключевым аспектом аудита эффективности является выбор критериев оценки эффективности. Российские ученые предлагают множество критериев качества управления для проведения аудита эффективности в муниципальных учреждениях, но в официальных методиках РФ закреплены следующие:

— степень выполнения задач и функций (муниципального задания) (объемы и качество);

— внутриорганизационная эффективность (производительность, сверхнормативные расходы, экономичность расходования материальных средств, состояние основных фондов, уровень дебиторской и кредиторской задолженностей);

— угрозы и риски (затраты по их нейтрализации).

Комплексная оценка формируется путем суммирования баллов, полученных по каждому критерию. Максимальная величина комплексной оценки составляет 17 баллов.

По результатам комплексной оценки деятельность муниципального бюджетного (автономного) учреждения признается:

— эффективной — если сумма баллов 17;

— достаточно эффективной — от 12 до 16 баллов;

— недостаточно эффективной — от 9 до 11 баллов;

— неэффективной — если получено менее 9 баллов.

Значение балльной оценки является целым числом, выражается в единицах. В случае признания деятельности муниципального бюджетного (автономного) учреждения неэффективной на основании результатов аудита эффективности учреждением может быть принято решение о его реорганизации.

Таким образом, экономическая сущность аудита эффективности представляет собой особого рода ревизию деятельности бюджетных организаций в целях определения эффективности использования ими государственных средств, полученных для достижения поставленных целей и задач, а также выполнения возложенных государственных функций.

Методика аудита эффективности должна совершенствоваться и соответствовать современным правилам системы государственного менеджмента, в которую входят: регулярная и доступная для широкой общественности отчетность органов исполнительной власти об эффективности расходования государственных средств; характер политической власти, ее высокий авторитет и стремление законодателей на всех уровнях контролировать и оценивать деятельность исполнительной власти [3].

Список литературы

1. Стандарт внешнего государственного аудита (контроля) СГА 104 «Аудит эффективности»: утвержден постановлением Коллегии Счетной палаты РФ от 30.11.2016 г. № 4ПК // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Дуплинская Е. Б., Колоскова Н. В. О необходимости аудита эффективности использования бюджетных средств в Новосибирской области. // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 5. — Ч. 1. — С. 253–256.
3. Хабибуллин Т. Р. Аудит эффективности в системе государственного финансового контроля // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 1367–1371.

УДК 331.526

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

И. А. Зуева, обучающийся

*Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрено влияние пандемии коронавируса в 2020 году на ссудную задолженность юридических лиц в Российской Федерации. Приведены примеры программ кредитования для организаций. Также для решения проблемы выплат по кредиту предложены методы погашения задолженности.

Ключевые слова: задолженность по кредитам, юридические лица, пандемия, погашение задолженности.

Российская экономика в феврале — марте 2020 года оказалась под мощным воздействием сразу двух негативных факторов — стремительного распространения пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 и ее пагубного влияния на глобальную экономику (табл. 1), а также обвала цен на нефть (рис. 1) [3]. На этом фоне рубль существенно обесценился к доллару и евро (рис. 2).

Таблица 1

Динамика промышленного производства в % к предыдущему периоду [4]

	2016	2017	2018	2019	I полугодие 2020 г. в % к I полугодию 2019 г.
Россия	1,8	3,7	3,5	2,3	-3,5
Бразилия	-6,4	2,5	1,0	-1,1	-11,0
Германия	1,5	2,9	1,2	-4,2	-14,5
Индия	5,2	3,5	5,2	0,7	-19,8
Италия	2,1	3,7	0,6	-1,1	-18,3
Канада	0,1	5,5	3,9	-0,5	-8,5
Соединенное Королевство (Великобритания)	1,1	2,1	0,4	-1,0	-11,4
США	-2,0	2,3	3,9	0,8	-8,0
Франция	0,5	2,0	0,5	0,3	-15,4
Япония	0,2	2,6	1,0	-2,6	-11,7

Делая вывод по таблице, стоит отметить, что динамика промышленного производства снизилась, т. к. пандемия коронавируса остановила промышленность в большинстве стран, импортирующих энергоносители. Предприятиям нет смысла что-то производить, потому что это некому будет продавать.

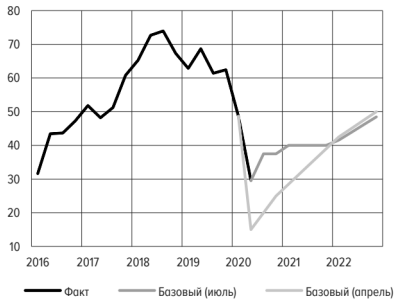


Рис. 1. Траектория цены на нефть марки Urals в базовом сценарии, долл. США за баррель на 3 августа 2020 года

Исходя из рисунка видно, что потребление нефти оставалось низким (в силу глубины спада в мировой экономике и закрытого авиасообщения в ряде стран) и фактические данные за второй квартал 2020 года показывают сокращение физического объема нефтяного экспорта. К основным причинам можно отнести уменьшение внутреннего потребления энергоносителей во время режима самоизоляции и существенный спрос на сернистую нефть в условиях

ее дефицита при уменьшении предложения в рамках ОПЕК+ (по данным доклада о денежно-кредитной политике ЦБ РФ от июля 2020 года).

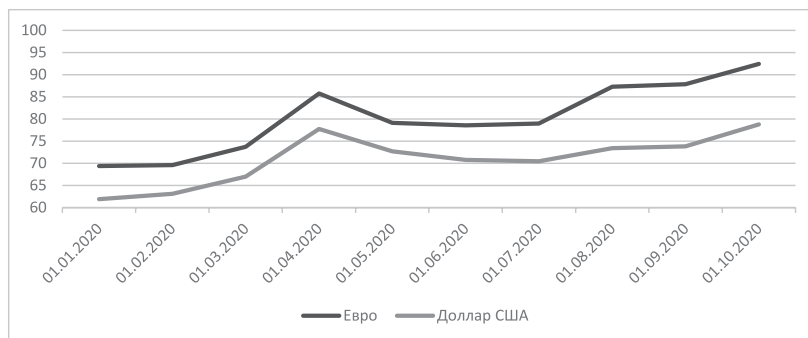


Рис. 2. Курсы иностранных валют (евро и доллар США) к рублю Российской Федерации без обязательств Банка России покупать или продавать указанные валюты по данному курсу

Исходя из рисунка можно отметить, что весной рубль значительно обесценился. Это связано с тем, что курс российской валюты сильно привязан к динамике нефтяных цен. Если стоимость «черного золота растёт», рубль дорожает вслед за ним. Если углеводороды дешевеют, курс рубля снижается.

Рассмотрим график задолженности по кредитам юридических лиц за период в 10 лет [5].

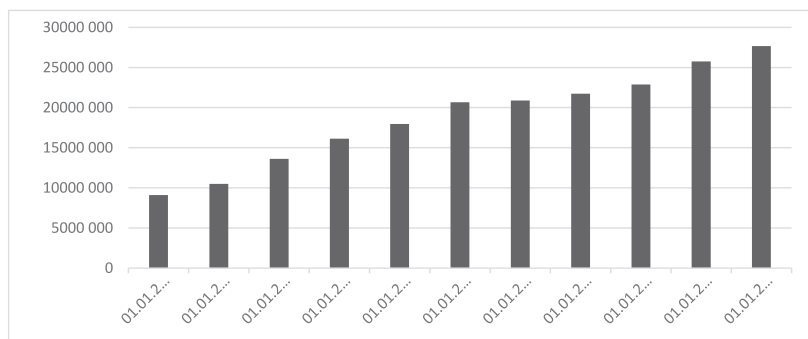


Рис. 3. Задолженность по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей на территории Российской Федерации, млн руб.

Исходя из графика можно увидеть, что в 2020 году задолженность по кредитам по сравнению с 2010 годом увеличилась в 3 раза! Ее увеличение можно

объяснить различными факторами: расширением производства, повышением объема закупок сырья для производства продукции, инфляцией и др.

Рассмотрим также график задолженности по кредитам с конца 2019 до августа 2020 года по месяцам.

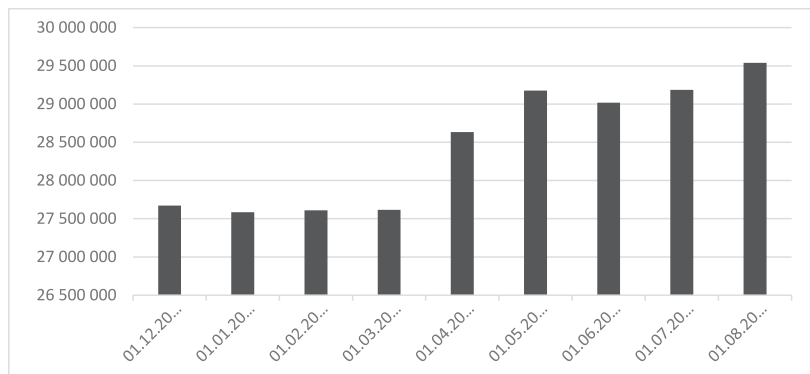


Рис. 4. Задолженность по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей, млн руб.

Здесь же резкое увеличение задолженности обуславливается тем, что с марта 2020 года предоставлялись льготные кредиты организациям, в том числе для выплаты зарплат. Объявлены кредитные каникулы для малого и среднего бизнеса и граждан, оказавшихся в сложном положении. Обещана финансовая помощь пострадавшим отраслям (на основании Постановления Правительства РФ от 24 апреля 2020 года № 576).

Правительство Российской Федерации, Центральный Банк и крупные банки разработали программу кредитования малого, среднего бизнеса и ИП со стопроцентным субсидированием процентов [2]. Сумму займов будут определять не на основе реальных выплат, а на основе МРОТ. Кредитовать бизнес по такой схеме смогут банки-держатели зарплатных проектов предприятий. Главное условие — сохранение численности работников. При необоснованных увольнениях процентная ставка будет увеличена.

В настоящее время банки предлагают отсрочку выплат по кредитам, вводя кредитные и ипотечные каникулы. Банк также может снизить процентную ставку, уменьшить ежемесячный платеж. Образец заявления можно найти на сайте банка, где был открыт кредит, заполнить его и подать обратно в ту же кредитную организацию. Банк рассматривает данное заявление в течение 30 дней и затем решает, можно ли компании дать данную отсрочку по кредиту или нет (на основании Федерального закона от 3 апреля 2020 года № 106-ФЗ).

Организации могут погасить задолженность по кредитам следующими способами:

1) реструктуризация долга — то есть увеличить сроки выплаты, снизить ежемесячные финансовые обязательства, рассмотреть варианты уменьшения штрафных санкций;

2) отступные — крайняя мера, т. к. в качестве уплаты передается имущество. Требования к этому механизму указаны в статье № 409 ГК РФ. Если после передачи и оценки имущества выяснится, что его стоимость ниже задолженности — составляется акт [1];

3) использование механизма взаимозачета (если кредит был взят у другой компании, а не в кредитной организации). Будет происходить обмен товарами или услугами. Кредитор вместо денег получит эквивалентные по стоимости материальные ценности. В редких случаях — имущество должника. Главное, чтобы взаимозачет соответствовал нормам ст. 410 и 411 ГК РФ;

4) новация — она заключается в документальном погашении долга и однодневном формировании нового. Обязательно составление нового договорного соглашения, ст. 414 ГК РФ.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Постановление Правительства РФ от 02.04.2020 г. № 422 (ред. от 24.04.2020 г.) «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Меры борьбы с распространением коронавирусной инфекции COVID-19 в России. — URL: <https://ria.ru/20200801/1575209347.html> (дата обращения: 11.10.2020).
4. Федеральная служба государственной статистики. — URL: <https://rosstat.gov.ru/incomparisons> (Дата обращения: 11.10.2020).
5. Центральный банк Российской Федерации. Задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам. — URL: <https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-05> (дата обращения: 07.10.2020).

О НАДБАВКАХ К КОЭФФИЦИЕНТАМ РИСКА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОКАЗАТЕЛЯ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ЗАЕМЩИКА

Н. В. Иванов, обучающийся

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС),
г. Барнаул, Россия

Введенные меры Банка России по замедлению темпов закредитованности населения не могут в полной мере отразить платежеспособность заемщика. Требуется переход от фиксированного уровня показателя долговой нагрузки, при котором будут применяться надбавки к коэффициентам риска, к «плавающему» значению, которое будет в большей степени отражать платежеспособность отдельно взятого заемщика.

Ключевые слова: Показатель долговой нагрузки, региональная экономика, просроченная кредиторская задолженность, закредитованность населения, Банк России.

С 25 июня 2019 года были введены надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским кредитам в рублях, предоставленным с 1 октября 2019 года, для которых кредитные организации обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки (ПДН) заемщика¹. Надбавки применяются при $ПДН > 50\%$. Будем считать это границей долговой нагрузки, после которой банки неохотно выдают кредиты. Однако для объективной оценки этой границы необходимо учитывать ряд нескольких факторов, определяющих платежеспособность заемщика, в том числе влияние экономики региона. Так, для одних заемщиков граница в 50% является слишком завышенной, а для других наоборот, недостаточной.

На основании данных о заемщике можно перейти от фиксированной границы долговой нагрузки к плавающему показателю допустимой долговой нагрузки (ПДДН).

$$ПДДН = k_1 \times k_2 \times 100\%,$$

где k_1 — региональный коэффициент

k_2 — индивидуальный коэффициент.

Коэффициент k_1 учитывает развитие региональной экономики. Очевидно, что платежеспособность заемщика будет различаться в разных регионах при прочих равных условиях.

Коэффициент k_2 учитывает индивидуальные особенности заемщика, влияющие на его платежеспособность, такие как количество детей, уровень заработной платы, стаж на последнем месте работы.

Изменение границ долговой нагрузки для каждого заемщика не позволит брать на себя больше долговых обязательств тем, кто не в состоянии выдерживать долговую нагрузку в 50%. Также переход к ПДДН позволит увеличить

границу долговой нагрузки для более платежеспособного населения. Это должно повлечь к снижению темпов увеличения закредитованности населения и просроченной кредиторской задолженности физических лиц.

Список литературы

1. Указание Банка России от 31.08.2018 № 4892-У (ред. от 24.03.2020 г.) «О видах активов, характеристиках видов активов, к которым устанавливаются надбавки к коэффициентам риска, и методике применения к указанным видам активов надбавок в целях расчета кредитными организациями нормативов достаточности капитала» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.09.2018 № 52249) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 336. 274

КРЕДИТНЫЕ ПОРТФЕЛИ БАНКОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Я. М. Кальненко, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

Проведена сравнительная характеристика корпоративных портфелей ведущих банков Российской Федерации. Автором определены возможные причины изменения объема корпоративных портфелей банков.

Ключевые слова: кредитный портфель, категория заемщика, ставка кредитования.

Пандемия COVID-19 послужила фактором резкого ухудшения макроэкономической ситуации во всем мире. Правительство Российской Федерации, ЦБ и органы государственной власти на местах осуществляют меры по регулированию экономической ситуации в стране. Мерами поддержки служат увеличение сроков и либерализация условий кредитных каникул, введение регламента беспроцентных кредитов на выдачу заработной платы [1]. Согласно рейтингу независимого финансового супермаркета «Банки.ру» положительное процентное изменение кредитных портфелей произошло у всех ведущих банков страны [2].

Рассмотрим более подробно кредитные портфели ТОП-3 банков РФ, а именно ПАО «Сбербанк», ПАО «Банк ВТБ» и ПАО «Газпромбанк».

В табл. 1 представлен анализ кредитов клиентов ПАО «Банк ВТБ», оцениваемых до вычета ожидаемых кредитных убытков по состоянию на 30 июня 2020 года и 31 декабря 2019 года [3].

Таблица 1

Кредитный портфель ПАО «Банк ВТБ», млрд руб.

Категория заемщика	31.12.2019 г.	30.06.2020 г.	Изменение, %
Юридические лица	5 583,4	5 763,6	3,2
Физические лица	2 967,4	2 932,0	-1,19

Несмотря на общий прирост в сфере кредитования физических лиц, кредитный портфель ПАО «Банка ВТБ» по категории заемщика «физические лица» снизился. Возможные причины — низкое качество услуг, например, существует множество негативных отзывов касательно системы страхования.

Теперь рассмотрим кредитный портфель ПАО «Сбербанк», оцениваемый до вычета ожидаемых кредитных убытков [4].

Таблица 2

Кредитный портфель ПАО «Сбербанка», млрд руб.

Категория заемщика	31.12.2019 г.	30.06.2020 г.	Изменение, %
Юридические лица	13 865,4	14 582,1	5,2
Физические лица	7 884,0	8 270,0	4,9

Из приведенной выше таблицы виден значительный прирост по всем категориям заемщика. Наиболее вероятные причины — активное продвижение бренда банка, собственные льготные программы, например, снижение ставки по кредитованию для физических лиц на 2,5 %.

В табл. 3 представлен анализ кредитов клиентов до вычета резервов под кредитные убытки ПАО «Газпромбанк» [5].

Таблица 3

Кредитный портфель ПАО «Газпромбанк», млрд руб.

Категория заемщика	31.12.2019 г.	30.06.2020 г.	Изменение, %
Юридические лица	3 861,7	4 091,6	5,9
Физические лица	607,9	666,4	9,6

Высокий прирост по каждой категории заемщика возможно связан со значительным снижением ставок по кредитованию в данном банке. Так, по кредиту, выдаваемому наличными денежными средствами, ставка снизилась на 5,5 % и составила 6,9 %. Также в банке отсутствует ограничение на полное или частичное досрочное погашение кредита.

Таким образом, безусловно, период пандемии оказал огромное влияние на банковский сектор. В связи с трудной экономической ситуацией кредитные организации были вынуждены снизить ставки по предоставляемым кредитам. В то же время именно эта мера способствовала приросту кредитных портфелей ведущих банков страны.

Список литературы

1. Официальный сайт ЦБ РФ. — URL: https://cbr.ru/banking_sector/ (дата обращения: 21.10.2020).
2. Официальный сайт финансового супермаркета «Банки.ру». — URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения: 21.10.2020).
3. Отчетность ПАО «Банк ВТБ». — URL: <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/> (дата обращения: 21.10.2020).
4. Отчетность ПАО «Сбербанк». — URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/word_rus_1q2019_567b3feb6b29.pdf (дата обращения: 20.10.2020).
5. Отчетность ПАО «Газпромбанк». — URL: <https://www.gazprom.ru/press/news/2020/august/article511958/> (дата обращения: 20.10.2020).

УДК 338.27

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ ЕДИНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

К. Е. Качкина, обучающийся

Л. А. Гимадиев, обучающийся

М. Ю. Белькова, обучающийся

Научный руководитель Е. Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

В статье проведена оценка риска наступления банкротства предприятий АПК с использованием различных методик. Авторами сделано заключение о необходимости разработки инструментария оценки вероятности банкротства с учетом специфики деятельности предприятий АПК.

Ключевые слова: банкротство, риск, предприятия АПК.

Чтобы стабильно функционировать, предприятию необходимо оперативно реагировать на любые изменения, происходящие как в его деятельности, так и во внешней среде, иначе оно может оказаться в кризисной ситуации с перспективой последующего банкротства. Поэтому большой научный интерес вызывают методы, позволяющие предвидеть надвигающиеся кризисные явления и предпринимать необходимые меры для противодействия. Это важно, так как легче не допустить кризис, чем ликвидировать его последствия.

В качестве объекта наблюдения в данной работе были выбраны предприятия АПК, работающие в сфере разведения сельскохозяйственной птицы (вид деятельности по ОКВЭД 01.47). Выбор предприятий обусловлен возможностью получения информации об их деятельности (по данным сайта www.list-org.com) и сведениями о размере компаний (объемах выручки, стоимости имущества и др.).

В зарубежной и отечественной экономической литературе для оценки риска наступления банкротства используются многочисленные методики, но поскольку выбранные предприятия осуществляют деятельность в АПК, то оценка вероятности их банкротства должна проводиться с учетом отраслевых особенностей. Поэтому в первую очередь вероятность банкротства определялась по «Методике расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2003 года № 52 [1]. Кроме того, были проведены расчеты по методике, разработанной С. А. Кучеренко и Н. С. Жминько [2], с использованием модели оценки финансового состояния предприятий АПК, разработанной Г. В. Савицкой [3], и модели С. А. Кучеренко [3], разработанной для сельскохозяйственных предприятий.

Результаты проведенных расчетов достаточно противоречивы. Одни методики указывают на наличие признаков приближения кризиса, а другие говорят, что положение предприятия достаточно устойчиво.

Результаты оценки риска наступления банкротства по различным методикам

Наименование предприятия	Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей	Методика С. А. Кучеренко и Н. С. Жминько	Модель оценки финансового состояния предприятий АПК Г. В. Савицкой	Модель С. А. Кучеренко
31.12.2019 г.				
ОАО «Птицефабрика «Заря»	Высокий риск банкротства	Высокий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства
ЗАО «Иртышское»	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Высокий риск банкротства
ООО «Птицефабрика Инская»	Высокий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства
31.12.2018 г.				
ОАО «Птицефабрика «Заря»	Высокий риск банкротства	Высокий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства
ЗАО «Иртышское»	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Высокий риск банкротства
ООО «Птицефабрика Инская»	Высокий риск банкротства	Средний риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства
31.12.2017 г.				
ОАО «Птицефабрика «Заря»	Высокий риск банкротства	Высокий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства
ЗАО «Иртышское»	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Высокий риск банкротства
ООО «Птицефабрика Инская»	Высокий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Низкий риск банкротства	Средний риск банкротства

Разночтение результатов применения методик указывает на необходимость выработки единого инструментария анализа и оценки вероятности банкротства на основе существующих методик с учетом специфики деятельности отдельных отраслей и, прежде всего, специфики деятельности предприятий АПК, поскольку они являются стратегически важными для национальной экономики, так как решают проблему обеспечения продуктовой безопасности страны.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Кучеренко С. А. Использование дискриминантного подхода и рейтингового моделирования при оценке финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). — 2015. — № 7 (16). — С. 103–105.
3. Модели диагностики риска банкротства Г. В. Савицкой [Электронный ресурс]. — URL: https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/modeli_dagnostiki_riska_bankrotstva_g_v_savickoj/13-1-0-342 (дата обращения: 21.11.2020).
4. Кучеренко С. А. Прогнозирование банкротства сельскохозяйственных товаропроизводителей с использованием методов дискриминантного анализа // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 12 (117). — С. 73–75.

УДК 336.717.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРПЛАТНЫХ ПРОЕКТОВ В СИСТЕМЕ РКО РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Д. Х. Каюмов, обучающийся

*Научный руководитель А. Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье проведено исследование роли зарплатных проектов в системе РКО российских банков. Дана сравнительная характеристика зарплатных проектов ведущих банков России. Выявлены преимущества и недостатки зарплатных проектов в российских банках.

Ключевые слова: зарплатные проекты, расчетно-кассовое обслуживание, российские банки.

На современном рынке безналичных расчетов наиболее востребованы банковские зарплатные карты, значимость которых возрастает в условиях пандемии COVID-19. Зарплатные проекты привлекают новых клиентов — юридических и физических лиц, которые в последующем реализуют разные банковские

продукты банка, увеличивая его комиссионные доходы. Зарплатные проекты приносят банку как явные, так и неявные доходы и выгоды — расширение клиентской базы.

Традиционно проект «зарботная плата» — это услуга, предоставляемая хозяйствующим субъектам, когда кредитные организации переводят заработную плату на пластиковые карты работников. Термин «зарплатная карта» связан с термином «банковская карта», в сферу термина «банковская карта» входит термин «зарплатная карта».

Зарплатные карты могут предоставляться физическим (индивидуальные) и юридическим (корпоративные) лицам. Индивидуальные зарплатные карты используют физические лица как средство накопления и платежа. Открыть корпоративную карту могут исключительно юридические лица.

Стандартная зарплатная карта включает два обязательных функционала: получение наличных денег, безналичная оплата услуг. Функционал пластиковых карт, держателями которых являются юридические лица: интеграция зарплатной карты с телефонной, которая обеспечивает приравнение баланса телефонной карты к расчетному счету пластиковой карты; возможность получения дополнительных скидок в организациях трех лиц, а также более детального учета ежемесячных затрат.

В современных условиях осуществляется конкурентная борьба за крупных корпоративных клиентов через разработку и предоставление инновационных технологий, расширение линейки банковских услуг. В табл. 1 дана сравнительная характеристика зарплатных проектов ведущих российских банков.

Таблица

Сравнительная характеристика зарплатных проектов ведущих российских банков

Банк	Подключение	Комиссии	Зарплатные карты	Преимущества	
				Для работодателя	Для сотрудников
1	2	3	4	5	6
Альфа-Банк	Бесплатно	0 %	Альфа-карта	Снятие наличных за границей — без комиссии Переводы до 5 млн руб., конвертация по льготному курсу биржи — по звонку Страховка, трансферы в аэропорты, Priority Pass — бесплатно	Сниженная ставка по кредиту — от 7,7 % Накопительный счет — ставка 4,5 % годовых Переводы с карт любых банков с приложения «Альфа-Мобайл» — без комиссии
Точка	Бесплатно	0 %	Текущая Home Credit Bank МТС Деньги	Перевод з/п на карту — 0 % комиссии (исключая тариф «Начало» — 0,55 %)	Преимущества карты сохранятся Прежние условия обслуживания

Окончание табл.

1	2	3	4	5	6
Сбербанк	Бесплатно	индивидуально	Премиум (для руководителя) Классическая, золотая (для сотрудников)	Персональный менеджер 24/7 Индивидуальный дизайн карты Загрузка реестров в 1С Возможность установки банкомата	Выгодные условия по кредитам, ипотеке и вкладам Быстрое начисление денежных средств (за 10 минут) Много банкоматов
Тинькофф Банк	Бесплатно	0 %	Тинькофф Black (сотрудникам) Премиальная Тинькофф Black Metal (руководителю)	Персональный менеджер Консьерж-сервис — круглосуточно Снятие до 500 000 руб. — без комиссии Доступ в 850+ бизнес-залов в аэропортах и вокзалах	Кэшбэк до 30 % До 4 % на остаток Бесплатное обслуживание 0,5 % — бонус за пополнение вклада
ВТБ	Бесплатно	0 %	Мультикарта	Уникальные предложения Быстрый старт проекта Онлайн-управление проектом	Наличие уникальных предложений

Зарплатные проекты позволяют упростить процедуру выдачи заработной платы сотрудникам организации. При подключении услуги денежные средства переводятся на личные счета работников или оформленные в банке карты. Многие зарплатные проекты предполагают предоставление более лояльных условий на другие приобретаемые продукты компании.

Список литературы

1. Екимова К. В., Галазова С. С., Мануйленко В. В. Развитие зарплатных карт в системе безналичных расчетов в условиях финансовой нестабильности на примере Сбербанка России // Вестник университета. — 2020. — № 7. — С. 135–144.
2. Зарплатный проект: рейтинг банков для ИП и ООО. — URL: <https://rko-pro.ru/zarplatnyj-proekt-rejting-bankov-dlya-ip-i-ooo> (дата обращения: 16.11.2020).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

А. С. Киселева, обучающийся

Научный руководитель Е. В. Лукина, канд. экон. наук

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС),
г. Барнаул, Россия

Проведен анализ сельского хозяйства Алтайского края и приведены способы повышения инвестиционной привлекательности агропромышленного сектора. Автором определены пути развития инвестиционной привлекательности региона в сфере сельского хозяйства.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, агропромышленный регион, сельское хозяйство.

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике страны и отдельных ее частей — регионов. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост, занятость населения в регионе. А количественный параметр инвестиций определяет тип воспроизводства экономики: простой, расширенный или суженный. Чтобы инвестор вкладывал деньги в объекты региональной хозяйственной системы, должны быть сформированы условия инвестирования, влияющие на предпочтение инвестора в выборе того или иного объекта вложения средств, обладающего набором наиболее значимых свойств инвестиционной привлекательности.

В Алтайском крае инвестиционной привлекательностью обладает агропромышленный комплекс. Алтайский край является крупнейшим производителем зерна в Российской Федерации, регион входит в число лидеров по развитию животноводческой отрасли и располагает серьезными перспективами в развитии сельскохозяйственной деятельности.

По сравнению с 2018 годом в 2019 году объем производства сельскохозяйственной продукции в регионе вырос на 27,9 млрд руб. Также объем производства продукции в сельхозорганизациях в 2019 году вырос на 2 % по сравнению с предыдущим, а в 2018 году рост производства составлял 5,8 %. Следовательно, 2018 год был более урожайный по сравнению с 2019 годом, одной из причин низкого прироста производства сельхозпродукции была засуха в регионе.

Под сельскохозяйственные угодья в крае отдано 10,6 млн га, из них под пашни 6,6 млн га, что является самой большой площадью пашни в России. Также край закрепился в первой десятке регионов страны по объему производства масла семян подсолнечника, а по рапу и льну масличному занял 2-е место в стране [1].

Исходя из представленной информации ежегодного рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России за 2019 год, который составляется на основе таких показателей как географическое положение, уровень занятости и безработица и т. д. Согласно анализу статистических данных, Алтайский

край является регионом с умеренной инвестиционной привлекательностью и входит в группу IC7. По данным инвестиционного портала Алтайского края в 2020 году в нашем регионе второе место по количеству инвестиционных проектов занимает сельское хозяйство, в котором реализуется 21 проект, ему уступает лишь обрабатывающая промышленность, в которой реализуется 51 проект.

Масштабы инвестиционного потенциала определялись значениями девяти частных региональных потенциалов: инновационного, природно-ресурсного, производственного, финансового, трудового, институционального, инфраструктурного, туристского и потребительского.

Пик падения инвестиционной привлекательности Алтайского края пришелся на 2016–2017 годы, но в 2018 году экономика края адаптировалась к новым экономическим условиям и уровень инвестиционной привлекательности дошел до уровня IC7. Также по статистическим данным в 2017 году уровень инвестиционной привлекательности вырос по сравнению с 2016 годом. Кемеровская область занимает уровень IC6, Новосибирская IC4. У Алтайского края умеренная инвестиционная привлекательность, а у Кемеровской и Новосибирской областей — средняя инвестиционная привлекательность [2]. По результатам данных по внутрироссийскому распределению инвестиций в основной капитал на долю 24 регионов, чья инвестиционная привлекательность оценивается как высокая, приходится около 62 % от суммарного объема инвестиций основного капитала, на долю 26 регионов с умеренной инвестиционной привлекательностью приходится менее 9 % этого объема.

Повышение объема инвестиций и инвестиционной привлекательности Алтайского края в сфере сельского хозяйства можно достичь путем развития транспортной инфраструктуры региона. Из-за расстояний, которые необходимо преодолевать при перевозке готовой продукции до потребителя, да еще и при плохом качестве дорог цена продукции значительно прирастает в конце канала товародвижения. Повышение качества автодорог обеспечит и рост такой составляющей инвестиционного потенциала края как туристического.

Список литературы

1. Официальный сайт Алтайского края. — URL: <https://www.altairegion22.ru/> (дата обращения: 11.11.2020).
2. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. — URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 10.11.2020).

ИЗМЕНЕНИЕ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

М. К. Крощук, обучающийся

В. В. Живодуева, обучающийся

Научный руководитель А. В. Костюк, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»
(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»),
г. Иркутск, Россия

В статье рассмотрены основные налоговые изменения, которые ждут граждан Российской Федерации в ближайшем будущем. Авторы попытались определить последствия изменений для уровня благосостояния россиян.

Ключевые слова: доход, налог на доходы физических лиц.

Налог на доходы физических лиц (он же подоходный налог) пережил много изменений за свою многолетнюю историю. В России впервые этот налог был введен в 1812 году в форме налога на доходы помещиков и цель его была поддержание экономического потенциала страны в эпоху войны с Наполеоном. Изменялись ставки, изменялась база и объект налогообложения, но практически во все времена была дифференцированная ставка налога и небольшая сумма дохода необлагаемого.

С 2001 года налог стал пропорциональным, использовалась практически одна ставка (13 %) независимо от уровня доходов налогоплательщика. И богач, и нищий отдавали равную долю своего заработка государству.

И вот новые изменения! С начала 2021 года россияне ждут значимые перемены в налогообложении их доходов. Что же изменится?

1) Изменится политика в разрезе налоговых вычетов по НДФЛ: в социальных вычетах по НДФЛ расширится перечень медицинских услуг, оплата которых учитывается при исчислении налога.

2) Изменится обложение НДФЛ нерезидентов. Теперь налоговым резидентом будет считаться человек, который в течение 2020 года находился в РФ от 90 до 182 дней. Ранее резидентом признавался пребывающий на территории страны более 183 суток. Естественно, к доходам «новых резидентов» с 2021 года применяется ставка 13 %.

3) С 2021 года начнут облагать НДФЛ проценты по вкладам и остаткам на счетах в банках со вкладов, превышающих 1 млн руб., исчисленных по ставке рефинансирования. Налоговые инспекции сами рассчитают налог по ставке 13 %. Сделают они это на основании сведений, предоставленных банками.

4) Вводится прогрессивная шкала НДФЛ: как только облагаемый доход превысит 5 млн руб., НДФЛ будет рассчитываться уже не по 13 %, а как 650 тыс. руб. плюс 15 % с суммы превышения.

5) Изменится отчетность по налогу: предполагается объединение 6-НДФЛ и 2-НДФЛ.

Какие же социально-экономические последствия можно ожидать от этих изменений?

Предполагаем негативные последствия для банковского сектора экономики, уже сейчас наблюдается отток денег со вкладов и депозитов на счетах граждан в коммерческих банках. Естественно, это обескровит финансовые ресурсы кредитных организаций. Возможен рост процентов по кредитам. Возможно скрытие доходов россиян, чей заработок превысил определенный лимит. Многие люди не любят делиться своими «кровными» с государством.

Но также можно отметить и положительные моменты предстоящей реформы: россияне больше денег смогут потратить на свое здоровье, т. к. приятный бонус в виде 13 % вернется к ним в карман. Кроме этого граждане других государств будут охотнее приезжать на заработки в Россию, в которой в эпоху пандемии наблюдается нехватка рабочих рук во многих областях экономики.

Список литературы

1. Гончаренко Л. И. Налогообложение физических лиц: учебник и практикум для вузов / под ред. Л. И. Гончаренко. — Москва: Юрайт, 2020. — 363 с.
2. Сильвестрова Т. Я. Актуальные проблемы налогообложения физических лиц: учебник. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 219 с.
3. Щербаков С. История НДФЛ в России [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.garant.ru/infografika/621831/> (дата обращения: 18.11.2020).

УДК 336.77

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

А. Д. Крышева, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

В данной статье рассмотрено понятие финансового рынка; выделены основные типы финансовых институтов и озвучены принципы кредитования; проведен анализ кредитного портфеля юридических лиц ПАО ВТБ и даны рекомендации по устранению кредитных рисков.

Ключевые слова: финансовые институты, принципы кредитования, кредитный портфель, коммерческий банк.

Сектор банковского кредитования — один из самых важных как для обеспечения социально-экономического развития страны, так и для стабильной работы всей банковской системы.

В настоящее время процесс осуществления кредитования юридических лиц является довольно актуальной проблемой, потому что имеет ряд основополагающих принципов, нарушение которых приводит к негативным последствиям.

Исходя из этого был проведен анализ влияния нарушения принципов на кредитный портфель юридических лиц ПАО ВТБ с целью устранения влияния указанного нарушения.

Для достижения цели следует решить такие задачи:

- обобщить теоретические вопросы организации банковского кредитования;
- проанализировать влияние основных принципов кредитования;
- разработать рекомендации по совершенствованию банковского кредитования в ПАО ВТБ.

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что нарушение основополагающих принципов кредитования приводит к банкротству банка. В данной ситуации можно порекомендовать банку тщательно проверять платежеспособность клиентов и осуществлять страхование возможных рисков.

Список литературы

1. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. — Москва: Экономика, 2015. — 766 с.
2. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. — Москва: Финансы и статистика, 2015. — 115 с.
3. Халтурина О. А. Рациональный выбор финансовой услуги в условиях асимметричной информации // Право и экономика: национальный опыт и стратегии развития: сборник статей по итогам Новосибирского международного юридического форума (22–24 мая 2019 г.). — Новосибирск: НГУЭУ, 2019. — Ч. 1. — С. 289–297.

УДК 336.717

МЕСТО И РОЛЬ АО «АЛЬФА-БАНК» НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ

П. А. Курчев, обучающийся

*Научный руководитель А. Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведено исследование места АО «Альфа-банк» на рынке ипотечного жилищного кредитования России и его роли в развитии ипотечного сегмента кредитного рынка. Автором определены причины бурного роста ипотечного портфеля банка и повлиявшие факторы. Предложены приоритетные направления развития АО «Альфа-банк» на ипотечном рынке России.

Ключевые слова: АО «Альфа-банк», ипотечное кредитование, ипотечный портфель.

АО «Альфа-Банк» является универсальным банком, осуществляющим все основные виды банковских операций, представленных на рынке финансовых услуг. Отдельного внимания заслуживают достижения банка на рынке ипотеки. Это одно из приоритетных бизнес-направлений, усиление которого позволит создать устойчивую базу доходности Альфа-Банка в долгосрочной перспективе. Стартував два года назад, Альфа-Банк совершил впечатляющий рывок в ипотечном кредитовании и по итогам декабря 2019 года занял третье место по объему выдаваемых жилищных кредитов с долей рынка 4,72 %. За год банк открыл 15 ипотечных центров в 13 городах страны. По объему ипотечного бизнеса (кредиты, полученные на баланс) за январь — декабрь 2019 года АО «Альфа-банк» входит в Топ-10 банков (табл. 1) [1].

Таблица 1

Высшая ипотечная лига. Топ-10 банков по итогам 2019 года

Место в рейтинге	Название банка	Объем полученных на баланс ипотечных кредитов за 2019 год, млн руб.	Количество полученных на баланс ипотечных кредитов за 2019 год	Доля рефинансирования чужих клиентов в объеме выдачи, %
1	Сбербанк	1 280 955	657 013	0,71
2	ВТБ	675 440	275 546	12,72
3	Газпромбанк	118 743	44 257	7,89
4	Банк ФК Открытие	99 999	39 375	6,16
5	Альфа-Банк	91 686	23 759	9,72
6	Россельхозбанк	89 251	38 543	5,70
7	Росбанк	85 284	29 120	6,13
8	Банк ДОМ.РФ	68 810	29 316	2,47
9	Промсвязьбанк	64 265	27 931	35,47
10	Райффайзенбанк	58 213	15 095	16,43

Ипотечный жилищный портфель Альфа-Банка в 2019 году утроился и на 31 декабря 2019 года составил 112 млрд руб. (табл. 2) [2].

Таблица 2

Структура кредитного портфеля АО «Альфа-Банк»

Вид кредита	на 01.01.2020		на 01.01.2019	
	сумма, руб.	уд. вес, %	сумма, руб.	уд. вес, %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Потребительские ссуды	554 083 579	83,11	420 832 213	91,90
Ипотечные ссуды	43 213 084	6,48	22 965 027	5,02
Жилищные ссуды (кроме ипотечных)	68 415 845	10,26	12 800 950	2,80
Автокредиты	631 258	0,09	889 908	0,19

1	2	3	4	5
Прочие активы, признаваемые ссудами (аккредитивы, приобретенные права требования, факторинг и т. д.)	313 176	0,05	399 352	0,09
Итого ссудная задолженность физических лиц	666 656 942	100	457 887 450	100

Такой рост стал возможен благодаря гибким конкурентным ставкам и лидерству в цифровизации ипотеки. Был запущен и развивается личный кабинет ипотечного заемщика на сайте банка. Сервис позволяет клиенту пройти все этапы оформления ипотеки онлайн с единственным визитом в отделение при заключении сделки. Заявки на досрочное погашение, справки, выписки формируются моментально в мобильном приложении. Динамика ипотечного портфеля также поддерживается рекордным ростом розничной базы Альфа-Банка (миллион новых клиентов за 2019 год).

Альфа-Банк сохраняет планы по развитию розничного бизнеса. При этом основной рост придется на наименее рискованные сегменты: обеспеченную залогом ипотеку и кредитные карты — гибкий инструмент, позволяющий оперативно управлять лимитами на основе меняющейся информации о заемщике.

При этом ключевым приоритетом Альфа-Банка остается управление стоимостью фондирования за счет стабильного притока клиентских средств, в том числе на текущих счетах. Широкое внедрение цифровых технологий во фронт- и бэк-офисные операции также позволяет группе эффективно управлять операционными расходами и последовательно снижать cost-to-income, приближаясь к минимальным рыночным значениям.

Список литературы

1. Высшая ипотечная лига. Обзор конкурентной среды по итогам 2019 года. Русипотека. — URL: <http://rusipoteka.ru/files/analytics/ri/2020/konkurentnaya-sreda-na-rynke-ipoteki-itogi-2019.pdf> (дата обращения: 13.11.2020).
2. Годовой отчет АО «Альфа-Банк» за 2019 год. — URL: https://alfabank.ru/f/3/about/annual_report/AZ_annual_buh_report_2019_1.pdf (дата обращения: 13.11.2020).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

М. Н. Лезнев, обучающийся

*Научный руководитель Ю. В. Чепига, канд. экон. наук, доцент
Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС),
г. Новосибирск, Россия*

Проведен анализ современного состояния потребительского кредитования в России. Автором выявлены основные проблемы потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительское кредитование, Центральный банк, полная стоимость кредита, показатель долговой нагрузки.

Потребительское кредитование долгое время выступало самым динамично развивающимся сегментом финансового рынка России (рис. 1).

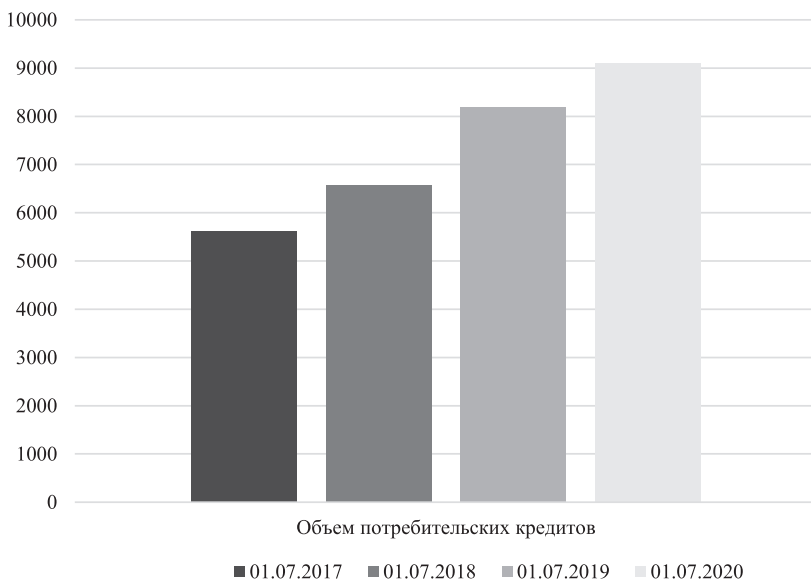


Рис. 1. Объем выданных потребительских кредитов, млрд руб. [1]

По данным Центрального банка Российской Федерации, в 2017 году объем выданных потребительских кредитов составлял 5 612 млрд руб., в 2018 году — 6 568 млрд руб. В 2019 году величина выданных потребительских кредитов уже составила 8 185 млрд руб., а в 2020 году — 9 104 млрд руб. За четыре года прирост составил 3 492 млрд руб.

При этом в данном сегменте рынка накопилось множество проблем, которые могут серьезно повлиять на дальнейшее развитие потребительского кредитования в России. Первой и самой острой проблемой выступает низкая платежеспособность граждан России. Официально трудоустроенный гражданин со среднемесячной заработной платой отдает больше половины своего дохода на погашение ранее полученных кредитов. Если у заемщика возникают проблемы с погашением полученного кредита, то он, чаще всего, берет новый кредит для погашения старого, что приводит к еще большей закредиванности и ухудшает его финансовое положение. Финансовая нагрузка заемщика зависит от полной стоимости кредита.

Полная стоимость кредита зависит не только от величины процентной ставки, но и от множества других факторов, о существовании которых заемщик может не знать на первоначальном этапе. «По статистике, заемными средствами чаще пользуются жители сел и городов с населением меньше 100 тыс. человек. Среди регионов лидерами по долговой нагрузке выступают Республика Калмыкия и Республика Тыва, где ее уровень превышает 50 %. Это означает, что домохозяйство в среднем расходует на погашение кредита более 50 % располагаемого личного дохода» [2].

В 2020 году Центральный Банк России продолжил ужесточение условий предоставления кредитов физическим лицам. С 2019 года мегарегулятор уже ввел показатель долговой нагрузки заемщика, который банки должны обязательно учитывать при выдаче кредитов и займов.

Другой острой проблемой выступает низкий уровень финансовой грамотности заемщиков, вследствие чего им легко навязать дополнительные услуги или заставить оплачивать те взносы, которые уже были сделаны. «Развитие финансового рынка актуализирует значимость системы финансового образования. Недостаток финансовой грамотности у значительной части российского населения приводит к неэффективному управлению финансовыми обязательствами, что создает угрозу стабильности национальной финансовой системы и является препятствием для обеспечения устойчивого экономического роста» [3].

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. — URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/ (дата обращения: 09.11.2020).
2. Дуплинская Е. Б., Чепига Ю. В. Анализ состояния банковской системы России // Денежная система России: история, современность и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. — Новосибирск: САФБД, 2019. С. 81–86.
3. Дуплинская Е. Б. Основы финансовых вычислений: учебное пособие. — Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2014. — 144 с.

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА ПАО КБ «ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК»

К. В. Матюшина, обучающийся

*Научный руководитель А. Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье проведено исследование депозитной политики коммерческого банка на примере публичного акционерного общества «Восточный экспресс банк». Проанализирована структура и динамика депозитных операций банка в условиях экономической нестабильности. Произведена оценка эффективности депозитного портфеля ПАО КБ «Восточный экспресс банк».

Ключевые слова: депозитная политика, депозитные операции, депозитный портфель, ПАО КБ «Восточный».

Банковский сектор даже в самый острый период кризиса продолжает обеспечивать расчеты и оказание основных видов банковских услуг. По итогам девяти месяцев 2020 года основные показатели деятельности банков росли. Однако из-за проблем российской экономики, вызванных пандемией коронавируса, темпы роста ряда важных показателей в сравнении с аналогичным периодом прошлого года изменились. Значительное влияние на показатели работы банков оказали регуляторные послабления, которые ввел весной 2020 года Банк России. Средства физических лиц в банках за девять месяцев 2020 года возросли на 1,7 % до 32,7 трлн руб. Объем вкладов населения сократился на 3 % до 22,2 трлн руб., остатки на текущих счетах физлиц возросли на 37 % до 10,5 трлн руб. Таким образом, часть средств с закрытых вкладов и часть полученных антикризисных пособий осталась на текущих счетах физлиц. В значительной степени средства физлиц в банках растут за счет роста остатков на счетах эскроу, накопленный объем этих средств достиг 678 млрд руб. Ставки по рублевым депозитам составляли в среднем 4,4 % годовых в сентябре 2020 года. Совокупный объем депозитов и средств организаций на счетах за девять месяцев 2020 года возрос на 6,7 % до 32,6 трлн руб.

Депозитная политика коммерческого банка рассмотрена на примере публичного акционерного общества «Восточный экспресс банк» (ПАО КБ «Восточный») — это банк, входящий в список 50 крупнейших банков страны (активы на 1 октября 2020 года составили 245,185 млн руб.). Основным видом деятельности ПАО КБ «Восточный» являются розничные банковские операции на территории Российской Федерации. ПАО КБ «Восточный» находится на 22 месте в рейтинге банков по депозитам для физических лиц по данным портала banki.ru.

ПАО КБ «Восточный» в 2020–2021 годах предлагает своим клиентам три варианта вкладов, различных по срокам и условиям (табл. 1). В табл. 2 приведена информация о средствах клиентов ПАО КБ «Восточный».

Таблица 1

Варианты вкладов ПАО КБ «Восточный» в 2020–2021 годах

Название	Ставка, годовых	Сумма	Срок	Условия
Восточный	до 5,6 %	От 30 000 руб.	От 31 дня до 1097 дней	Без капитализации и возможности пополнения, проценты в конце периода, нет частичного снятия
	до 0,3 %	от 500 \$	на 12 мес.	
	0,01 %	от 500 €	на 12 мес.	
Сберкнижка	до 4,8 %	От 30 000 руб.	От 181 дня до 731 дня	С капитализацией, пополняемый, проценты в конце периода, нет частичного снятия
	0,01 %	от 500 \$	на 12 мес.	
	0,01 %	от 500 €	на 12 мес.	
Накопительный счет	6,5 %	От 100 руб.	Любой	Без капитализации, пополняемый, проценты ежемесячно, есть частичное снятие
	0,01 %	от 50 \$		
	0,01 %	от 50 €		

Таблица 2

Средства клиентов ПАО КБ «Восточный», тыс. руб.

Клиенты	на 01.10.2020	на 01.01.2020
Корпоративные клиенты:	13 410 584	11 865 550
— текущие/расчетные счета	2 398 079	2 934 228
— срочные депозиты	815 391	1 032 496
— субординированный заем	9 960 562	7 738 212
— незавершенные расчеты, прочие привлеченные средства	236 552	160 614
Государственные и муниципальные организации:	34 174	128 332
— текущие/расчетные счета	34 174	128 332
Физические лица и индивидуальные предприниматели:	140 899 844	144 895 552
— текущие/расчетные счета	36 428 633	19 072 322
— срочные вклады	104 471 211	125 823 230
Начисленные проценты	2 760 346	3 799 012
Итого средства клиентов	157 104 948	160 688 446

Таким образом, основным источником фондирования банка является депозитный портфель физических лиц. Депозитный портфель банка диверсифицирован как по количеству, так и по типу вкладчиков и имеет очень широкую географию, а также имеет очень низкую концентрацию на одного/группу клиентов.

Список литературы

1. Российские банки: финансовые итоги 9 месяцев 2020 года. — URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5c34c677cffc6400aaed02c4/rossiiskie-banki-finansovye-itogi-9-mesiacev-2020-goda-5f999a052676b175130b66d7> (дата обращения: 15.11.2020).
2. Промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО КБ «Восточный» по РСБУ на 01.10.2020 г. — URL: <https://www.vostbank.ru/upload/iblock/ff6/Publikuemaya-otchetnost-na-01.10.2020-pdf> (дата обращения: 15.11.2020).

УДК 336.14

БЮДЖЕТНЫЕ АССИГНОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

К. В. Мишина, обучающийся

Д. А. Алёшина, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

Рассмотрено влияние пандемии на бюджетные ассигнования. Актуальность статьи заключается в изучении способов бюджетного ассигнования в условиях пандемии.

Ключевые слова: государственный бюджет, пандемия, бюджетная сфера, ассигнования, малый и средний бизнес.

Бюджетные ассигнования — максимальные объемы бюджетных средств, предусмотренные на исполнение бюджетных обязательств публично-правового образования. Необходимо рассмотреть ключевые изменения в части ассигнования.

Первое изменение коснулось социальной сферы, а именно — было принято решение о дополнительных выплатах семьям, имеющим право на маткапитал и детей до 3-х лет: 5 тыс. руб. ежемесячно на каждого ребенка в возрасте до 3-х лет [1]. То же касается семей с детьми от 3-х до 7-ми лет — 9,6 млн из них будут получать выплаты, общая сумма которых равна 144 млн руб. Семьи, имеющие детей от 7-ми до 16-ти лет, имеют право по выплате двухразового пособия на 10 тыс. руб. [1].

Увеличено пособие по безработице с 8 000 до 12 000 тыс. руб. [3]. Во время коронавируса многие предприятия вынуждены сокращать персонал, отказывать в приеме на работу.

Отсрочка по налогам для малого и среднего бизнеса, отсрочка по страховым взносам для микропредприятий, отсрочка для бизнеса в выплате кредитов. В условия наступающего экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса, многие заемщики столкнутся со снижением доходов. Чтобы снизить вероятность массового возникновения просроченных платежей и избежать

коллапса банковской отрасли в работу кредитных организаций вынуждено вмешаться государство [4].

Возможность бесплатно пролонгировать кредиты физическим лицам — то есть продление срока выплаты без начисления процентов [4].

Повысился как уровень бюджетирования больниц, так и создание фондов для постройки новых медицинских центров, адаптированных специально для больных COVID-19. Жаль, что эта мера была введена не своевременно, а лишь тогда, когда обычные больницы были переполнены. Так же появилась возможность дополнительных выплат для врачей, контактировавших с пациентами, у которых был подтвержден коронавирус [2].

Опираясь на ситуацию с отсутствием мест для больных коронавирусом в стационарах, было принято решение по построению новых медицинских центров, предназначенных специально для заболевших. На строительство было выделено 88 млрд руб. В период с начала марта по 30 апреля восемь центров были построены в Одинцово, Подольске, Новосибирске, Нижнем Новгороде, Оренбурге, Улан-Удэ и Уссурийске.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 31.03.2020 г. № 384 «Об утверждении основных требований к порядку назначения и осуществления ежемесячной денежной выплаты на ребенка в возрасте от 3 до 7 лет включительно, примерного перечня документов (сведений), необходимых для назначения указанной ежемесячной выплаты, и типовой формы заявления о ее назначении» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Постановление Правительства РФ от 12.04.2020 г. № 484 (с изменениями и дополнениями, внесенными Постановлением Правительства РФ от 15.05.2020 г. № 678) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Приказ Минтруда России от 22.02.2019 г. № 116н «Об утверждении Правил, в соответствии с которыми органы службы занятости осуществляют социальные выплаты гражданам, признанным в установленном порядке безработными, и выдачу предложений о досрочном назначении пенсии таким гражданам» (зарегистрировано в Минюсте России 29.07.2019 г. № 55424) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Сроки представления налоговой, бухгалтерской отчетности, отчетности в ФСС в 2020 году для организаций и индивидуальных предпринимателей. — URL: <https://base.garant.ru/77398907> (дата обращения: 29.10.2020).

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО МЕСТО В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Е. А. Московченко, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье представлена точка зрения автора на особую роль коммерческого кредита в современных условиях, определены преимущества и недостатки коммерческого кредитования, перспективы его развития.

Ключевые слова: коммерческий кредит, финансы предприятия, торговля, отсрочка платежа, торговое финансирование.

Исторически одной из первых форм кредита был коммерческий кредит, это связано с тем, что он появился как необходимое условие развития системы товарооборота. Его главная задача — обеспечение бесперебойного финансирования торговли и ускорение товарного обращения. Использование коммерческого кредита было широко распространено в XVIII — начале XIX века в европейских странах, а в России эта форма кредита начала свое развитие примерно в середине XIX века. В современных условиях коммерческий кредит широко применяется в оптовой торговле, достигая 60–70 % товарооборота в различные периоды.

Рассматривая какие-либо формы кредита, следует оценить их особенности, то есть главные функции (преимущества применения) и необходимость самого использования на альтернативной основе, а также немаловажным вопросом выступает оценка эффективности кредитования, то есть цена кредита (издержки заемщика) и выгода кредитора.

Юридическое толкование коммерческого кредита дано в Гражданском кодексе Российской Федерации. Коммерческий кредит предоставляется кредитором заемщику в форме продажи товаров/оказания услуг на условиях предоставления отсрочки платежа за проданные товары / оказанные услуги [1]. Таким образом, главной функцией и предназначением коммерческого кредитования является обслуживание торговых контрактов между поставщиками и покупателями. На вопрос, почему не используется при этом банковский кредит — наиболее универсальная и малорискованная форма кредита, ответ достаточно простой: потому что коммерческий кредит — более удобная форма отношений в ведении бизнеса, особенно если покупатель и поставщик знают друг друга не первый год. Удобства коммерческого кредитования заключаются:

- в гибкости условий сделки (они индивидуальные, построены на договорной основе);
- в знании сторонами сделки специфики товарного рынка и его текущего состояния (это позволяет наиболее адекватно установить плату за кредит, процентная ставка ниже банковской ставки);

— в оперативности и доступности кредита (не надо собирать документы и представлять их в банк, ожидая вполне вероятного отказа);

— в свободном выборе сторонами сделки финансовых инструментов кредитования (вексель, расписка, дополнительные условия в торговом контракте, др.).

В современных условиях используется три вида коммерческого кредита:

1) Ссуда с фиксированным сроком погашения, как правило, она оформляется векселем или соглашением;

2) Консигнация — кредит под реализацию товара заемщиком;

3) Кредитование по открытому счету, когда покупатель периодически заказывает товары, и оплата производится в течение заранее определенного времени после выставления счета.

Таким образом, выбор вида коммерческого кредитования, определение его условий — это не стандартизированные процедуры как в банках, но они являются предметом обсуждения и выбора двух сторон — покупателя и продавца [2]. Однако эти удобства несут в себе коммерческие и финансовые риски, это надо учитывать, принимая решение об использовании коммерческого кредита.

Во-первых, кредитор — хозяйствующий субъект (нефинансовая организация) не обладает достаточной информацией о надежности своего контрагента, не имеет опыта оценки кредитоспособности заемщика, не имеет доступа к базам данных о кредитных историях.

Во-вторых, коммерческое кредитование носит, как правило, беззалоговый характер, то есть является по сути необеспеченным и несет в себе прямой риск неоплаты поставок продукции /оказанных услуг.

В-третьих, при возникновении задержки выплат покупателем, кредитор редко обращается в суд, т. к. от установления договорных отношений часто зависит судьба самого предприятия-кредитора, он дорожит налаженными связями на рынке. У поставщика накапливается просроченная дебиторская задолженность, с которой он вынужден мириться, реагируя на это наращиванием своей кредиторской задолженности перед партнерами.

Согласно официальной статистике Банка России, уровень гарантий коммерческих кредитов в финансовой системе увеличился в период 2018–2019 годов с 54,2 % до 70,9 %. Медианное значение этого показателя для рынка выше, но в 2018 году практически не изменилось и составляет 103,1 % (годом ранее 103,0 %). Рост объема кредитного обеспечения в 2019 году в процентном отношении существенно опережает динамику совокупного кредитного портфеля банков. Общая стоимость гарантии, учтенной на забалансовом счете 91 312, в 2019 году увеличилась на 37 % до 39,3 трлн руб. (в 2018 году на 3,6 %).

Итак, мы видим, что коммерческий кредит, исторически возникнув на основе деловых связей в мире торговли, остается там на прочных позициях, успешно конкурируя с банковским кредитом [3]. Важной его особенностью является использование нематериального актива — деловой репутации компаний, а это значит, что развитие коммерческого кредитования сопряжено с совершенствованием бизнес-культуры предпринимателей и с упорядочением отношений на рынках товаров и услуг. Конечно немаловажную роль в этом играет совершенствование законодательства по финансам и кредиту, а также внедрение новых инструментов и технологий в практику кредитных отношений.

Список литературы

1. Белугин Е. М. Правовые особенности коммерческого кредита // Труды Института государства и права Российской академии наук. — 2015. — № 2. — С. 104–115.
2. Колоскова Н. В. Современные технологии и инструменты банковского кредитования: учебное пособие; АНОО ВО Центросоюза РФ СибУПК. — Новосибирск, 2018. — 156 с.
3. Вицко Е. А. Эволюция взаимодействия коммерческого и банковского кредитов в отечественной экономике и предпринимательской деятельности // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». — 2014. — № 1. — С. 57–68.

УДК 336.71

БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Н. Р. Новомейская, обучающийся

Научный руководитель Л. Р. Ощепкова, канд. экон. наук, доцент

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»
(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»),
г. Иркутск, Россия

В статье раскрываются понятия банковских и финансовых технологий и их основные виды, применяемые в настоящее время в российских банках. Автором определены основные понятия и цели данных технологий.

Ключевые слова: банковские технологии, финансовые технологии, оптимизация рабочего процесса, банковские услуги.

В современных условиях развитие банковского сектора тесно связано с процессом автоматизации, использованием передовых банковских технологий, способствующих продвижению на рынок банковских продуктов и услуг, а также с внедрением инноваций.

Банковские технологии представляют собой совокупность информационных и телекоммуникационных технологий. К банковским технологиям относятся специальные компьютерные программы, внутренние процедуры и различные модели, связанные с управлением рисками, используемыми в банковской деятельности.

К таким технологиям относят:

- 1) средства криптографической защиты информации;
- 2) технологии выпуска и защиты банковских карт;
- 3) технологии защиты внутренней информации банка;
- 4) системы безопасности и слежения;
- 5) технологии систем самообслуживания и дистанционного обслуживания;
- 6) технологии осуществления транзакций, инкассации.

На данном этапе развития банков в России четко прослеживается необходимость использования всех возможностей современных технологий. Ярким примером использования современных возможностей является применение глобальной сети Интернет. Правильная работа банков с данной сетью позволяет им ускорить развитие многих сфер, например, оптимизировать и усовершенствовать осуществление безналичных расчетов.

Главной целью использования банковских технологий является оптимизация рабочего процесса, расширение географии предоставления услуг, что способствует росту потребительской лояльности. Содержание банковских технологий рассматривают как совокупность действий, обеспечивающих организацию сервисного обслуживания, соответствующего запросам клиента, поддержание конкурентоспособности организации.

Виды банковских технологий:

- информационные (документарные, операционные, объектные);
- визуализационные (видеосвязь с клиентом);
- коммуникационные (IP-телефония);
- электронные (интернет-банкинг, системы приема платежей).

Кроме банковских технологий в банках используются финансовые технологии. Финансовые технологии — это предоставление финансовых услуг и сервисов с использованием инновационных технологий, таких как «большие данные» (Big Data), искусственный интеллект и машинное обучение, роботизация, блокчейн, облачные технологии, биометрия и др.

В настоящее время данные технологии стали неотъемлемой составляющей всех видов финансовых услуг: кредитование, сбережения, инвестирование, страхование и иные. Всевозможные финансово-технические решения внедряются как крупными организациями, так и узкоспециализированными, предоставляющими ограниченный перечень услуг.

Цифровая инфраструктура включает в себя следующие технологии:

- 1) удаленная идентификация (биометрические данные);
- 2) технологии распределенных реестров — «Мастерчейн» (цифровые закладные, аккредитивы и банковские гарантии);
- 3) система быстрых платежей (моментальные переводы);
- 4) цифровой профиль пользователя (цифровые данные о клиенте);
- 5) финансовый «маркетплейс» (супермаркет финансовых услуг).

Все вышеперечисленные технологии широко применяются в банках и являются важным инструментом оптимизации рабочего процесса, кроме этого финансовые и банковские технологии способствуют развитию экономики страны.

В наиболее оснащенных российских банках популярными являются следующие финансовые технологии: мобильные и цифровые кошельки, эквайринг, система быстрых платежей. Также быстрое развитие получает биометрия данных. Она позволяет повысить безопасность хранения личных данных клиентов и упрощает идентификацию личности.

Финансовые и банковские технологии предполагают не только внешнюю модернизацию банка, но и реструктуризацию большей части внутренней системы работы коммерческих банков во взаимодействии на основе партнерства

с создаваемыми на финансовом рынке компаниями, что определяет актуальность темы исследования.

Список литературы

1. Дубинин М. В. Банковские технологии: сущность, история развития и перспективы // Финансы и кредит. — 2007. — № 34. — С. 57–63.
2. Ефремов П. А. Банковские технологии на современном этапе // Финансовые рынки и банки. — 2018. — № 2. — С. 42–48.
3. Миронова Д. Д., Трудкова Е. В. Развитие современных банковских технологий в условиях цифровой трансформации экономики Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2020. — № 4. — С. 378–384.

УДК 338.27

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦЕЛЯХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

С. А. Окель, обучающийся

Е. В. Олейник, обучающийся

Е. Ю. Пеленева, обучающийся

Научный руководитель Е. Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

Проведена оценка финансового состояния предприятий, занимающихся разведением сельскохозяйственной птицы в Сибирском федеральном округе с использованием различных методик. Авторами сделано заключение о необходимости комплексного применения аналитического инструментария оценки.

Ключевые слова: финансовое состояние, дискриминантные модели оценки, балльная методика оценки.

В современном мире эффективное управление фирмой невозможно без наличия надежных аналитических методик определения финансового потенциала и перспектив деятельности. Отсутствие навыков адекватной оценки собственного финансового состояния, анализа финансовых последствий принимаемых решений указывают на слабость финансового управления и вероятную возможность возникновения кризисных ситуаций.

Для предотвращения возникновения кризисов в деятельности предприятий используют обширный аналитический инструментарий, позволяющий заранее их предвидеть. Используемые для этого конкретные методы и методики достаточно разнообразны.

В данной работе рассматриваются две методики, отличающиеся механизмом определения типа финансового состояния. Первая — экспресс-методика оценки финансового состояния, предложенная С. А. Кучеренко и Н. С. Жминько, относящаяся к классу наиболее разработанных дискриминантных моделей оценки [1]. Вторая — методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2003 года № 52 [2]. Данная методика является балльной, то есть подразумевает оценку финансового состояния исходя из суммы баллов присваиваемых в зависимости от значений рассчитываемых показателей. Использование же указанных методик обусловлено возможностью учета отраслевой специфики деятельности предприятий АПК и сельского хозяйства.

Оценка финансового состояния проводилась за период с 2017 по 2019 годы на материалах предприятий АПК, занимающихся разведением сельскохозяйственной птицы в Сибирском федеральном округе. Предприятия, на материалах которых проводились расчеты — ЗАО «Коченевская птицефабрика», АО «ПРОДО Птицефабрика Сибирская» и ООО «Морозовская птицефабрика» — можно отнести к средним по размерам предприятиям по величине активов и выручки [3].

Таблица 1

Результаты оценки перспектив финансового состояния предприятий за период 2017–2019 годов

Предприятие	Оценка финансового состояния по состоянию на:			
	31.12.2019 г.	31.12.2018 г.	31.12.2017 г.	31.12.2016 г.
Экспресс-методика оценки финансового состояния С. А. Кучеренко и Н. С. Жминько				
ЗАО «Коченевская птицефабрика»	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние
ООО «Морозовская птицефабрика»	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние
АО «ПРОДО Птицефабрика Сибирская»	Устойчивое финансовое состояние	Устойчивое финансовое состояние	Устойчивое финансовое состояние	Устойчивое финансовое состояние
Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей				
ЗАО «Коченевская птицефабрика»	Предкризисное финансовое состояние	Предкризисное финансовое состояние	Предкризисное финансовое состояние	Предкризисное финансовое состояние
ООО «Морозовская птицефабрика»	Предкризисное финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние	Предкризисное финансовое состояние
АО «ПРОДО Птицефабрика Сибирская»	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Устойчивое финансовое состояние	Нормальное финансовое состояние

Как видно из данных таблицы, в целом, оценка финансового состояния предприятий совпадает, несмотря на отличающиеся методики расчета. В ситуации выбора невозможно однозначно выбрать наилучшую методику. Следовательно, при оценке финансового состояния предприятий целесообразно применять комплексный подход, что позволит более объективно оценивать перспективы деятельности, своевременно предсказывать и предотвращать кризисные ситуации.

Список литературы

1. Кучеренко С. А. Использование дискриминантного подхода и рейтингового моделирования при оценке финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). — 2015. — № 7 (16). — С. 103–105.
2. Постановление Правительства РФ № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 30.01.2003 г. // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Каталог организаций List-org. — URL: <https://www.list-org.com/company/13728/> (дата обращения: 02.11.2020).

УДК 338.27

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИСКРИМИНАНТНО-РЕЙТИНГОВОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

И. Х. Ооржак, обучающийся

Р. Г. Донгак, обучающийся

А. А. Попова, обучающийся

*Научный руководитель Е. Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведена оценка финансового состояния предприятий АПК с использованием дискриминантно-рейтинговой экспресс-методики оценки финансового состояния сельхозтоваропроизводителей. Авторами сделано заключение о необходимости комплексного применения аналитического инструментария оценки.

Ключевые слова: финансовое состояние, дискриминантно-рейтинговая методика, экспресс-методика оценки, предприятия АПК, сельхозтоваропроизводители.

Анализу деятельности сельхозтоваропроизводителей в последние годы уделяется особое внимание, поскольку ситуация в аграрном секторе и сфере АПК оказывает существенное влияние на продовольственную безопасность как отдельных регионов, так и страны в целом. Своевременное отслеживание их финансового состояния и принятие грамотных управленческих решений позволит

уберечь предприятия от потери конкурентоспособности. Для решения данной проблемы необходимо использовать аналитические процедуры диагностики финансового состояния и прогнозирования рисков банкротства компаний, которые были бы достаточно просты и точны и позволяли бы быстро и объективно оценивать сложившуюся ситуацию. Трудоемкость традиционного комплексного подхода к анализу финансового состояния компаний в условиях ограниченности времени делает обоснованным применение экспресс-методик анализа финансового состояния и прогнозирования рисков банкротства.

Результаты исследований, проведенных российскими учеными в сфере АПК, показали, «что наиболее приемлемым является сочетание методик рейтингового моделирования и дискриминантного множественного анализа данных», которое обеспечивает возможность «дифференциации сельхозтоваропроизводителей в зависимости от уровня финансового состояния и прогнозирования рисков банкротства в действующих экономических условиях» [1].

В данной работе использована дискриминантно-рейтинговая экспресс-методика оценки финансового состояния сельхозтоваропроизводителей, предложенная С. А. Кучеренко и Н. С. Жминько [1], которая на основе оценки коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, финансовой независимости и рентабельности продаж позволяет выделить четыре типа финансового состояния сельхозтоваропроизводителей и, соответственно, дифференцировать риск наступления банкротства:

- 1) организации, характеризующиеся запасом финансовой устойчивости и платежеспособности — риск наступления банкротства минимальный;
- 2) организации, характеризующиеся устойчивым финансовым состоянием — риск наступления банкротства низкий;
- 3) организации, находящиеся в неустойчивом состоянии, имеются отдельные признаки ухудшения финансового состояния — риск наступления банкротства средний;
- 4) организации, находящиеся в глубоком предкризисном и кризисном состоянии — риск наступления банкротства высокий.

Оценка проводилась по данным трех организаций, занимающихся разведением сельскохозяйственной птицы за период с 2016 по 2019 год (табл.) [2].

Результаты экспресс-оценки финансового состояния предприятий АПК за период 2017–2019 годов

Наименование организации	Оценка вероятности банкротства по состоянию на:			
	31.12.2019 г.	31.12.2018 г.	31.12.2017 г.	31.12.2016 г.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
АО «Алтайский Бройлер»	Устойчивое финансовое состояние — риск банкротства низкий	Устойчивое финансовое состояние — риск банкротства низкий	Устойчивое финансовое состояние — риск банкротства низкий	Устойчивое финансовое состояние — риск банкротства низкий

Окончание табл.

1	2	3	4	5
ООО «Межениновская птицефабрика»	Устойчивое финансовое состояние — риск банкротства низкий	Запас финансовой устойчивости и платежеспособности — риск банкротства минимальный	Запас финансовой устойчивости и платежеспособности — риск банкротства минимальный	Устойчивое финансовое состояние — риск банкротства низкий
АО «Новосибирская птицефабрика»	Запас финансовой устойчивости и платежеспособности — риск банкротства минимальный	Запас финансовой устойчивости и платежеспособности — риск банкротства минимальный	Запас финансовой устойчивости и платежеспособности — риск банкротства минимальный	Запас финансовой устойчивости и платежеспособности — риск банкротства минимальный

Полученные результаты указывают на то, что риск наступления банкротства у наблюдаемых предприятий низок. Используемая методика достаточно проста, позволяет получить вполне достоверные результаты, ускоряет проведение аналитических процедур, что дает возможность рекомендовать ее для использования предприятиям АПК и органам, осуществляющим мониторинг их деятельности, при проведении анализа финансового состояния и прогнозирования риска банкротства.

Список литературы

1. Кучеренко С. А. Использование дискриминантного подхода и рейтингового моделирования при оценке финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). — 2015. — № 7 (16). — С. 103–105.
2. Каталог организаций List-org [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.list-org.com/company/13728/> (дата обращения: 02.11.2020).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»

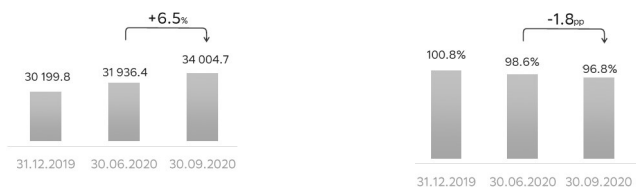
А. Б. Прядкина, обучающийся

*Научный руководитель А. Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведено исследование активов и пассивов коммерческого банка на материалах ПАО «Сбербанк» в условиях пандемии COVID-19 в 2020 году. Проанализирована структура и динамика изменения капитала банка в условиях экономической нестабильности. Дан прогноз достаточности капитала по итогам 2020 года.

Ключевые слова: управление активами и пассивами, коммерческий банк, ПАО «Сбербанк».

Кризис и пандемия COVID-19 потребовали от коммерческих банков, в том числе Сбербанка, совершенствования политики управления активами и пассивами. Активы ПАО «Сбербанк», взвешенные с учетом риска, выросли на 6,5 % за 3 квартал 2020 года до 34 004,7 млрд руб., что произошло в основном за счет увеличения риск-взвешенных активов по кредитному риску на 7,0 %, вызванного ростом кредитного портфеля и его валютной переоценкой.



а) активы, взвешенные с учетом риска (RWA), млрд руб.

б) отношение активов, взвешенных с учетом риска к активам, %

Рис. 1. Активы ПАО «Сбербанк», взвешенные с учетом риска

Плотность активов, взвешенных с учетом риска, снизилась за квартал с 92,9 % до 92,0 %.

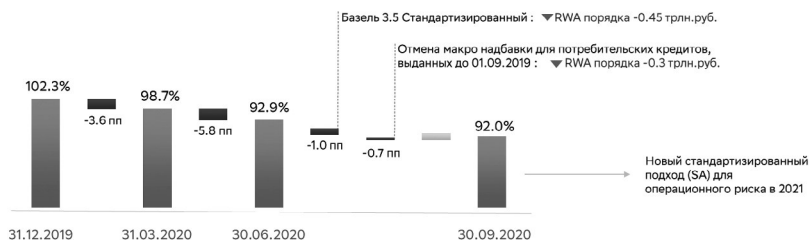


Рис. 2. Плотность активов, взвешенных с учетом риска

Общий капитал группы за квартал изменился незначительно и составил 4 849,0 млрд руб. на 30 сентября 2020 года.

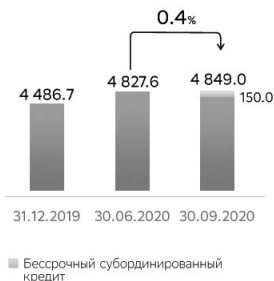


Рис. 3. Капитал ПАО «Сбербанк», млрд руб.

Базовый капитал 1-го уровня сократился на 3,5 % до 4 554,8 млрд руб. за счет объявленных в третьем квартале дивидендов за 2019 год.

Капитал 1-го уровня сократился на 0,3 % до 4 704,8 млрд руб. В третьем квартале в составе источников добавочного капитала был учтен субординированный кредит в размере 150 млрд руб., требования по которому ранее были переданы Банком России в пользу Минфина.

За третий квартал 2020 года коэффициент достаточности базового капитала 1-го уровня снизился на 139 бп до 13,39 %, капитала первого уровня — на 94 бп до 13,84 %, а общего капитала — на 101 бп до 14,22 %.

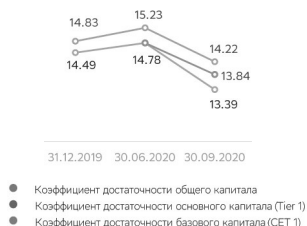


Рис. 4. Достаточность капитала ПАО «Сбербанк», %

Достаточность базового капитала для ПАО «Сбербанк» по Базелю 3,5 по итогам 2020 года прогнозируется в размере 13,0–13,5 %.

Список литературы

1. Финансовая отчетность ПАО «Сбербанк» по МСФО за 3 квартал 2020 года. — URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs> (дата обращения: 18.11.2020).

ЭЛЕМЕНТЫ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. Б. Семинова, обучающийся

*Научный руководитель А. О. Генералова, преподаватель
Среднерусский институт управления — филиал РАНХиГС,
г. Орёл, Россия*

В статье приведена характеристика элементов кредитной системы Российской Федерации, исследована ее структура, история, определены основные направления развития.

Ключевые слова: кредитная система, банковский сектор, элементы кредитной системы.

Кредитная система играет важную роль в развитии экономики страны, так как ее грамотная организация необходима для успешной реализации сущности и функций кредита. В Российской Федерации кредитная система является двухуровневой. Первый уровень представлен Центральным банком (Банком России), второй включает в себя банки и небанковские кредитные организации, действующие на территории страны. Такое разделение обусловлено необходимостью упрощения эффективного выполнения Банком России функций поддержания стабильности банковской системы и денежно-кредитного регулирования экономики.

Деятельность всех элементов кредитной системы регулируется законодательными и нормативными актами различных уровней, в том числе нормативными актами Банка России: положения, указания, инструкции.

Наибольшее число операций в рамках кредитной системы РФ выполняют организации-представители банковского сектора. В структуре современной кредитной системы РФ кроме банков выделяют три основных вида небанковских кредитных организаций: РНКО (расчетные небанковские кредитные организации, НДКО (небанковские депозитно-кредитные организаций), ПНКО (платежные небанковские кредитные организации).

Структура кредитной системы Российской Федерации представлена на рисунке:

Структура кредитной системы РФ



На сегодняшний день значение НКО в общей банковской системе РФ велико. Они способны успешнее решать отдельные вопросы по сравнению с банками, в частности, связанные с проведением расчетов. Однако ряд НКО, таких как микрофинансовые организации, ломбарды, кредитные кооперативы имеют негативную репутацию, обусловленную многочисленными случаями мошенничества со стороны сотрудников. Наименее опасным, но одним из наиболее частых нарушений со стороны микрофинансовых организаций стала рекламная SMS-рассылка гражданам без их предварительного согласия. Данный факт был подтвержден антимонопольным органом в 2018 году, и финансовая организация выплатила штраф в размере 100 тыс. руб.

Регулярно поступающие обращения клиентов в Банк России подтвердили необходимость установки дополнительных условий деятельности некредитных финансовых организаций, а также дополнительного контроля. Данная функция была закреплена за Центральным банком и выражена в постоянном надзоре за результатами операций, проводимых некредитными финансовыми организациями.

Банк России ввел запрет на заключение договоров потребительского займа с физическими лицами под залог жилого помещения или доли в нем с 1 ноября 2019 года, а также с 1 июня 2020 года было принято решение ограничить величину предельной задолженности граждан по займам на срок до одного года. Теперь кредитующие организации не смогут устанавливать проценты и иные платежи, превышающие сумму самого долга более чем вдвое.

Сам финансовый сектор тем временем трансформируется согласно веяниям времени. Чтобы оставаться конкурентоспособными, банки перестраиваются, меняют свою структуру, создавая абсолютно новый тип финансовой организации. Сначала ряд банков, таких как «Тинькофф Банк» или «Точка», полностью отказался от офисов и стал «цифровыми банками». В сентябре 2020 года крупнейший банк Российской Федерации ПАО «Сбербанк» одним из первых приступил к глобальным преобразованиям: к созданию собственной эко-системы, группирующей ряд наиболее востребованных сервисов — регистрация и поддержка бизнеса, юридические услуги, доставка еды, такси и даже собственный «умный» голосовой помощник, а в отделении банка теперь есть кофе-машина и терминал для получения посылок — налог PickPoint. Скорее всего к этим ключевым трендам станут присоединяться и другие крупные банки, и понимание банка как строго финансового института постепенно будет стираться.

Таким образом, значительную роль в кредитной системе Российской Федерации занимает банковский сектор. Банк России, как орган контроля и надзора, осуществляет регулирование кредитных отношений и задействован в денежно-кредитном регулировании экономики и обеспечении стабильности национальной валюты — рубля. При этом второй уровень кредитной системы, представленный финансовыми организациями, с ростом роли цифровых технологий постоянно видоизменяется, что позволяет нам наблюдать появление финансовых учреждений нового типа.

Список литературы

1. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395–1 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Громов Р. М. Анализ особенностей кредитной системы Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — С. 415–418.
4. Нестеров А. К. Развитие кредитной системы [Электронный ресурс] // Энциклопедия Нестеровых. — URL: <http://odiplom.ru/lab/razvitie-kreditnoisistemy.html> (дата обращения: 21.10.2020).

УДК 336.77.067

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

М. И. Сыроежков, обучающийся

Научный руководитель Т. И. Валецкая, ст. преподаватель

Алтайский филиал РАНХиГС,

г. Барнаул, Россия

В статье рассмотрены способы, используемые в сфере инвестиционной деятельности в условиях цифровой экономики. Определены взаимосвязи между инвестициями и цифровой экономикой, а также понятия краудфандинга и его видов.

Ключевые слова: инвестиции, цифровая экономика, краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг.

Одним из новых инструментов финансирования инвестиционной деятельности сегодня является краудфандинг. Это сотрудничество большого количества людей, которые объединяют свои ресурсы на добровольной основе (чаще всего с помощью сети Интернет) для финансовой поддержки создателей различных проектов.

Понятие «краудфандинг» является обобщающим для таких терминов как «краудлендинг», и «краудинвестинг». В широком смысле под ними понимают сбор финансовых ресурсов для воплощения в жизнь какого-либо проекта с определенной целью и идеей.

Краудлендинг — это услуга, основанная на взаимном кредитовании через посредника. Им является инвестиционная площадка. Краудлендинг — наиболее популярный вид краудфандинга. Данный инструмент собирает около 75 % всех средств, идущих на «народное кредитование». Проекты, средства на которые собираются с помощью краудлендинга, необязательно должны носить коммерческую цель [1].

Краудинвестинг в основном используется при кредитовании малого бизнеса. Если предприятие имеет акции, инвестор автоматически становится

акционером. В случае, если у организации нет акций, инвестор получает свою долю в компании альтернативными вариантами. Данный вид краудфандинга не настолько популярен, как краудлендинг, в первую очередь из-за своей строго коммерческой основы. Это говорит о том, что при использовании подобных площадок потребуется больше вложений и затрат.

В настоящее время рынок краудфандинга активно развивается в России. Сегодня краудфандинговые платформы являются одним из самых перспективных вариантов для молодых инвесторов, обладающих определенным свободным капиталом и базовыми знаниями в сфере экономики и инвестиций в частности. Этот факт объясняет стремительное развитие рынка краудфандинга не только в мире, но и в России.

Если говорить в более глобальном плане, то мировая и российская экономики на данном этапе своего существования отличаются взаимосвязью с постоянной информатизацией общества. Именно информация в наши дни является, пожалуй, главным фактором производства, а интеллектуальный капитал — самое важное средство в ведении хозяйственных процессов. Объясняется это тем, что интеллектуализация и информатизация общества наиболее сильно влияют на нынешние тенденции ведения бизнеса и появление новых инструментов финансирования инвестиционной деятельности. В экономике различных развитых стран это характеризуется зарождением все большего числа инвестиционных платформ, с помощью которых можно размещать и привлекать инвестиции.

Что касается России, то здесь контроль подобной деятельности находится только на стадии становления. Существует Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации. Она расписана на период с 2017 по 2030 годы. В стратегии дается определение информационного общества, «в котором информация и уровень ее применения и доступности кардинальным образом влияют на экономические и социокультурные условия жизни граждан» [2]. Так как информационное общество тесно связано с цифровой экономикой, вышеупомянутая стратегия влияет и на нее, развивая и расширяя экономику, а это, в свою очередь, позволяет привлекать в страну новые инвестиции и добиваться экономического роста.

В результате из всего вышесказанного, можно сделать вывод: связь между цифровой экономикой и инвестициями двухсторонняя. С одной стороны, развивающееся цифровое информационное общество создает новые, более удобные и передовые условия для инвестирования, к которым как раз и относится краудфандинг. С другой стороны, именно сами инвестиции являются одним из источников формирования сути цифровой экономики и информационного общества.

Список литературы

1. Павлова Ю. В. Практика применения новых инструментов финансирования инвестиционной деятельности в условиях цифровой экономики // Вестник Российского университета кооперации. — № 3 (37). — 2019. — С. 78–84.

2. Указ Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

УДК 331.526

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ КАРЬЕРНЫЙ РОСТ ФИНАНСИСТА

Н. С. Томбовцева, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье анализируются факторы, оказывающие влияние на построение карьеры финансиста, выделяются необходимые качества, которыми должен обладать востребованный специалист, приводятся исторические примеры и аналогии.

Ключевые слова: карьерный рост, финансист, профессия, финансовый рынок.

Для успешной работы в структурах финансовых рынков люди должны иметь высокий уровень профессионализма. Однако, даже имея определенные знания и умения, не все становятся богатыми и известными. Актуализация темы проведенного исследования вызвана тем, что в научной литературе не сформировалось однозначного представления о тех факторах, которые оказывают влияние на формирование высококвалифицированного финансиста, востребованного на рынке труда. Поэтому нам представляется, что изучение биографий известных в мире финансов людей поможет разобраться в этих вопросах.

Итак, кого можно считать настоящим профессионалом на финансовом рынке? Это, безусловно, человек, обладающий широким экономическим кругозором и большим количеством компетенций, что в совокупности позволяет ему быстро принимать верные решения в вопросах инвестирования, управления финансовыми рисками и планирования бюджета (личного и компании). Профессионал по статусу (а не по призванию) — это топ-менеджер компании, отвечающий за исполнение бюджетов (текущих и инвестиционных) и за организацию деловых связей, принимающий решения относительно способов финансирования компании и распределения ее прибылей.

Принято считать, что престижное образование, полученное в профильном учреждении — ключ к успешной карьере финансиста. Но это не объясняет те примеры, когда успешные предприниматели — владельцы «заводов-фабрик-пароходов» не получили такого образования, но стали миллионерами, начав с нуля. Конечно, не следует путать понятия «востребованный финансовый менеджер» и «успешный инвестор», так как в судьбе инвестора большую роль играют случайные события и решения. Тогда как в случае с финансовым менеджером гораздо больше закономерностей, которые и надо учитывать, делая служебную карьеру.

При выявлении факторов, влияющих на становление и развитие карьеры финансиста, были изучены особенности карьерного роста финансиста Джорджа Сороса. Выяснено, что, по его мнению, определяющим в работе финансового рынка является не рациональный анализ объективных данных, а изучение мышления толпы [1]. Это согласуется с теорией поведенческих финансов, используемой с начала XXI века в маркетинге, биржевом и банковском деле и др. областях экономики.

При анализе деятельности Уоррена Баффетта выяснилось, что, по его мнению, карьерный рост финансиста зависит от способности прогнозировать ситуации, от умения понимать человеческую психологию [3]. У. Баффетт — не обычный миллиардер. Его состояние — около \$ 70 млрд, но живет он достаточно скромно. После получения степени магистра в 1951 году он три года работал брокером в фирме своего отца, а в возрасте 32 лет он стал миллионером. В 2008 году Баффетт стал богатейшим человеком на Земле. За всю жизнь Баффетт передал нуждающимся уже более 28,5 млрд долларов.

Другим уникальным примером талантливого и необычного финансиста современности является Илон Маск, которого отличает сверхъестественное трудолюбие и умение использовать тайм-менеджмент. О нем пишут СМИ как о человеке, который работал по 100 часов в неделю в течение 15 лет. Маска отличает также необычная интуиция и умение управлять финансами в условиях риска и неопределенности. Максимальная, можно даже сказать экстремальная эффективность, основанная на организованности, и умение рисковать — вот кредо финансиста, по мнению Илона Маска.

Далее в исследовании анализируются качества, которые необходимы финансисту в современных условиях для обеспечения карьерного роста.

Ими являются организованность, стрессоустойчивость, умение анализировать большой объем информации. Финансист при принятии решений должен руководствоваться не собственными эмоциями, а обладать необходимыми аналитическими навыками. Он не должен бояться принимать рискованные решения, учитывать собственную интуицию.

В настоящее время компании предъявляют очень много требований к молодым финансистам. Это логично, ведь компаниям, акции которых активно обращаются на финансовом рынке, особенно важно постоянно обеспечивать высокую конкурентоспособность, сохранять и наращивать имидж компании. Современная философия бизнеса гласит: в компании все должно быть отличным — и финансы, и отчеты, и люди.

Основными требованиями, выдвигаемыми работодателями к соискателям на нерядовые должности в финансовых компаниях, являются коммуникабельность, ответственность, умение анализировать информацию и представлять результаты в четком обоснованном отчете, лидерские качества человека, а также его мотивация к работе и к самосовершенствованию. Опытный финансист должен быть способен увидеть слабые и сильные стороны различных вариантов вложения финансовых средств, чтобы выбрать наиболее перспективный вариант и построить бесприоритетную стратегию бизнеса [2].

Думающий и опытный специалист легко управляет инвестициями, умело распределяя средства с учетом всевозможных рисков. Для того, чтобы стать статусным финансистом, необходимо пройти определенный путь: посещать специальные семинары, тренинги, разработанные по данной тематике, читать финансовую и бизнес- литературу, иметь личный опыт инвестирования и финансового планирования. Очень важен тайм-менеджмент, то есть самоорганизация труда и отдыха. Таким образом, потребность в новых знаниях, стремление к профессиональному самосовершенствованию, готовность брать ответственность за принятые решения выступают значимыми личностными качествами «профи» в мире финансов.

Результаты исследования позволяют выделить несколько факторов, оказывающих определяющее влияние на развитие карьеры финансиста. Качественное образование и общий уровень культуры, опыт работы в различных сферах, личностные особенности — стремление разобраться в причинах и тенденциях финансового мира, использовать полученные знания на практике, собственный взгляд на финансы и капитал — все это выступает основой для построения успешной карьеры современного финансиста.

Список литературы

1. Арнольд Г. Великие инвесторы: Практические уроки от Джорджа Сороса, Уоррена Баффетта, Джона Темплтона, Бенджамина Грэхема, Энтони Болтона, Чарльза Мангера, Питера Линча, Филипа Фишера, Джона Неффа. — Москва: Альпина Паблишер, 2014. — 320 с.
2. Колоскова Н. В., Чистякова О. А. Трансформация финансового рынка и запрос на новый тип специалистов // Финансы и кредит. — 2020. — Т. 26. — Вып. 10. — С. 2290–2309.
3. Хагстром Р. Уоррен Баффет. Как 5 долларов превратить в 50 миллиардов. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 352 с.

УДК 331.5

ПОНЯТИЕ ПРОФЕССИИ ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ И ОЦЕНКА ЕЕ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ДЛЯ ВЫПУСКНИКА ВУЗА

А. В. Трошина, обучающийся

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент,
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Рассматриваются профессиональные качества, необходимые специалисту по финансовому консультированию, дана оценка востребованности и привлекательности профессии финансового консультанта. На основе логических рассуждений и использования экспертных оценок в сети Интернет сделан вывод о хороших перспективах финансового

консультирования в России при условии активного применения инновационных подходов к работе финансиста.

Ключевые слова: финансовый консультант, специалист финансового рынка, профессиональный стандарт, карьера.

В данный период времени, когда уровень финансовой грамотности населения страны находится на низком уровне, немаловажную роль в развитии финансового сектора играют специалисты, которые предоставляют консультации в области финансовых решений — как предпринимателям, так и частным лицам (гражданам). Это новый вид профессионалов — так называемые финансовые консультанты (менеджеры, советники). Их не надо путать с брокерами, т. к. финансовые консультанты не совершают сделки с активами, они лишь разрабатывают для клиентов стратегию и тактику поведения на финансовом рынке, с учетом их профиля и степени принятия рисков.

Предприятия заказывают услуги по финансовому консультированию, а большинство из них имеют в своем штате финансового консультанта, который помогает в разработке грамотной инвестиционной политики, оценивает кредитоспособность организации, строит взаимоотношения с банками, предлагает пути и методы управления капиталом, прогнозирует последствия в финансовом состоянии предприятия, оптимизирует денежные потоки.

За консультацией к финансовым советникам, которые специализируются только в одной области финансов, например, в инвестициях в ценные бумаги, обращаются не только предприятия, но также люди, у которых возникает необходимость составления личного финансового плана или поиска способов инвестирования их капитала, возможность открытия индивидуального инвестиционного счета, то есть им нужны грамотные инвестиционные решения.

В современных условиях развития цифровой экономики в финансовую практику активно внедряются новые форматы финансовых услуг, при этом взаимоотношения финансовых менеджеров компаний с внешней средой (партнеры, потребители, конкуренты, государственные контролирующие структуры) все больше усложняются и требуют специальной подготовки. Вызы, реализуя подготовку по направлению «Экономика», профиль «Финансы и кредит», сталкиваются с необходимостью развивать у выпускников соответствующие необходимые компетенции в области финансовых инноваций [1].

Теперь уже специалисту недостаточно на отлично знать постулаты наук из учебников, теории великих ученых прошлых периодов. Требуется умение работать с новыми финансовыми продуктами — понимать их, критически оценивать, использовать и получать экономический эффект, рассчитывать возможные прибыли и убытки, управлять высокорискованными факторами производства. Такие возможности у современного специалиста имеются, они многократно возрастают при условии, что он будет вовлечен в процесс формирования новых финансовых технологий, то есть в инновационный поиск.

Министерство труда и Министерство образования Российской Федерации, каждое со своей стороны, выдвигают все новые квалификационные требования к работнику финансовой сферы. Это проявляется во введении в действие новых профессиональных стандартов в профильных организациях, в требованиях

ежегодного повышения квалификации, в аттестации рабочих мест и многое другое [2]. Несколько лет назад вузы ввели в учебные планы производственную практику «Научно-исследовательская работа» с целью предоставить студентам возможность почувствовать сплав теории и практики, осознать необходимость расширения своих знаний в научных областях для достижения целей профессиональной карьеры.

В профессиональном стандарте специалиста по финансовому консультированию 08.008 определена основная цель вида профессиональной деятельности: обеспечение инвестиционной эффективности и оптимальных условий совершения финансовых сделок клиента с поставщиком финансовых услуг [3]. Она предполагает выполнение специалистом следующих трудовых функций: консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг; консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля.

При этом специалист 6-го уровня квалификации (начинающий) может быть только финансовым консультантом — стажером или младшим финансовым консультантом. В дальнейшем он может дорасти до 7-го уровня квалификации и стать специалистом (тьютором) по финансовому просвещению.

К финансовому консультанту предъявляются следующие требования: уметь собирать и структурировать актуальную информацию, владеть базовыми навыками пользования персональным компьютером, способность работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, применять универсальное и специализированное программное обеспечение, необходимое для сбора и анализа информации. Отличительным свойством молодого специалиста по финансовому консультированию является свободное владение информационно-коммуникационными технологиями, что приближает его к миру инноваций.

Обязательный набор условий на рынке для трудоустройства выпускника вуза: высшее образование по экономическому профилю, знание инвестиционных, банковских продуктов и финансовой сферы в целом, умение вести переговоры, знание деловой этики, в том числе переписки, английского языка.

Специалисты компании «БКС Премьер», которая одной из первых на российском финансовом рынке начала развивать институт финансовых советников, отмечают, что в связи с развитием рынка ценных бумаг и увеличением участия на нем физических лиц, профессия финансового консультанта только начинает набирать свою популярность среди молодежи. Таким образом, данная деятельность имеет очень хорошие перспективы в плане профессиональной карьеры финансиста.

Список литературы

1. Колоскова Н. В., Чистякова О. А. Трансформация финансового рынка и запрос на новый тип специалистов // Финансы и кредит. — 2020. — Т. 26. — Вып. 10. — С. 2290–2309.

2. Мурычев А. В., Новиков П. Н., Нурмухаметов Р. К. Профессиональные стандарты деятельности специалистов финансового рынка в контексте развития цифровой экономики // Финансовый журнал. Financial Journal. — 2018. — № 2. — С. 73–83.
3. Профессиональный стандарт 08.008 «Специалист по финансовому консультированию»: утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 марта 2015 г. № 167н.

УДК 336.67

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Е. А. Хромов, обучающийся

Научный руководитель О. Б. Шевелева, канд. экон. наук, доцент
Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачёва (КузГТУ),
г. Кемерово, Россия

Проведен анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия коммунального хозяйства. Автором выявлены слабые и сильные стороны предприятия. Эта оценка показала интенсивность смещения в худшую сторону состояния фирмы, то есть оценивалась скорость изменения состояния объекта, изучения в динамике.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое управление, доходы, расходы, финансовая устойчивость, экономическое положение.

Финансовое управление, являясь важнейшей характеристикой деятельности организации, определяет его потенциал в деловом сотрудничестве и является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений: как самой организации, так и ее партнеров [1].

Значение оценки финансово-экономического положения трудно переоценить, так как она является той базой, на которой строится разработка финансовой политики организации. В современных условиях обеспечение организацией абсолютной платежеспособности и финансовой устойчивости — это залог успеха и конкурентоспособности. Стабильное финансовое и экономическое положение организации — это результат умелого управления совокупностью финансовых ресурсов, определяющих инвестиционную привлекательность и успех деятельности в целом. Комплексный подход к оценке финансово-экономического состояния должен стать повседневным инструментом финансового управления организацией [2].

Актуальность данного исследования можно определить тем, что наиболее важным элементом системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений организации является управление коммерческой деятельностью предприятия [3].

Одним из обстоятельств эффективного функционирования компании в современных кризисных реалиях является управление финансовыми ресурсами,

в основе которого лежат оценка и анализ. Необходимость получения аналитической информации по финансовому состоянию предприятия является первоначальным фактором для принятия необходимого управленческого решения [4].

Для выстраивания грамотной линии управления современному менеджеру необходимо владеть практическим инструментарием анализа оценки финансового состояния. Всю совокупность приемов, методов и способов необходимо использовать для повышения доходности и минимизации риска неплатежеспособности в организации.

Целью данной работы является анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия коммунального хозяйства. Объектом исследования является ООО «БКС», являющееся дочерним подразделением ОАО «СКЭК». Компания оказывает услуги холодного водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод в городе Березовский, жилых районах Кедровки [5].

Список литературы

1. Калашникова Е. А. Корпоративные финансы: конспект лекций для студентов специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность». — Кемерово: КузГТУ, 2016. — 55 с.
2. Конищева М. А. Финансы организаций [Электронный ресурс]. — Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2015. — 383 с. — URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=435687 (дата обращения: 17.11.2020).
3. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров и магистров / под ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. — Санкт-Петербург: Питер, 2013. — 592 с.
4. Кудреватых Н. В. Формирование и оценка корпоративных финансов: учебное пособие. — Кемерово: Издательство КузГТУ, 2016. — 42 с.
5. Официальный сайт ООО «БКС». — URL: <http://www.bks42.ru/> (дата обращения: 17.11.2020).

УДК 336.22.1.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

П. А. Черных, обучающийся
Научный руководитель И. В. Куликова, канд. экон. наук, доцент
Алтайский филиал РАНХиГС,
г. Барнаул, Россия

Малый бизнес играет важную роль в социально-экономическом развитии государства. В статье рассмотрены основные проблемы системы налогообложения субъектов малого бизнеса в современных условиях.

Ключевые слова: налогообложение, малый бизнес, предпринимательство.

Налоги являются основным инструментом государственной финансовой политики, в структуре консолидированного бюджета России налоговые доходы занимают более 75 %. Государство заинтересовано в росте налоговых доходов и развитии национальной экономики, реализуя тем самым фискальную и стимулирующую функцию налогов. При этом ежегодно налоговая нагрузка на бизнес растет, что может негативно сказаться на развитии экономики, в особенности малого и среднего бизнеса.

Актуальность темы заключается в том, что развитие бизнеса является одним из приоритетных направлений государства, однако в процессе налогообложения бизнес сталкивается с проблемами, что тормозит его развитие.

По данным января 2020 года в России насчитывается более 5,9 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, на рис. 1 представлена его структура. Как можно заметить, наибольшую долю занимает микробизнес.

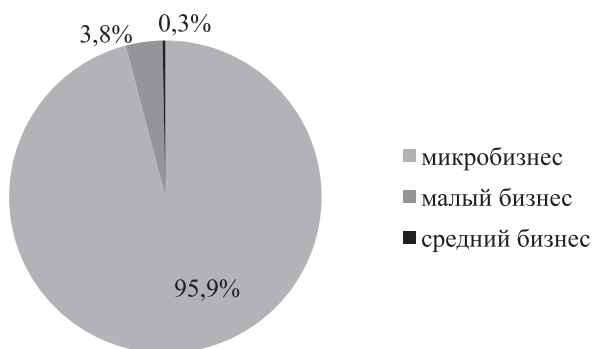


Рис. 1. Структура субъектов малого и среднего предпринимательства в России, 2020 год

Основными проблемами в сфере налогообложения малого и среднего бизнеса являются:

- 1) высокий уровень налогового бремени;
- 2) частые изменения в налоговом законодательстве;
- 3) сложность налоговой системы.

В течение последних нескольких лет бизнес сталкивается с регулярным ростом уровня налогового бремени. В 2019 году этому поспособствовали рост НДС, фиксированных платежей по ЕНВД, стоимость патентов для индивидуальных предпринимателей. В 2019–2020 годах значительно расширился перечень продукции, подлежащей маркировке, добавились табак, обувь, шины и покрышки, лекарства и другие категории. С 2021 года планируется отмена единого налога на вмененный доход, что может увеличить налоговые платежи малого бизнеса, т. к. налог будет рассчитываться не от вмененного дохода, а от фактической суммы поступлений. ЕНВД уплачивают более трети всех субъектов малого бизнеса: более 50 % индивидуальных предпринимателей и около 10 % организаций, относящихся к субъектам малого бизнеса.

На данный момент изменения в налоговом законодательстве преимущественно увеличивают уровень налогового бремени малого бизнеса. Современная система налогообложения не учитывает особенностей деятельности малого предпринимательства и его издержек, она носит сугубо фискальный характер.

Такое большое количество изменений не только увеличивает налоговое бремя малого бизнеса, но и вынуждает субъектов совершать дополнительные расходы на обеспечение правильного и своевременного бухгалтерского учета и налоговой отчетности. Кроме того, это значительно усложняет процесс уплаты налогов, т. к. требует от предпринимателей постоянного обновления знаний в сфере учета и налогообложения.

В заключение можно сказать, что в современных условиях развития российской экономики одной из ключевых задач является создание эффективной системы налогообложения субъектов малого бизнеса, которая будет опираться на особенности современных условий развития российской экономики и стимулировать развитие бизнеса.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 15.10.2020 г.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральная налоговая служба: официальный сайт. — URL: <https://www.nalog.ru/tn22/> (дата обращения: 14.10.2020).

УДК 336.63

ССУДНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

М. С. Чечулина, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

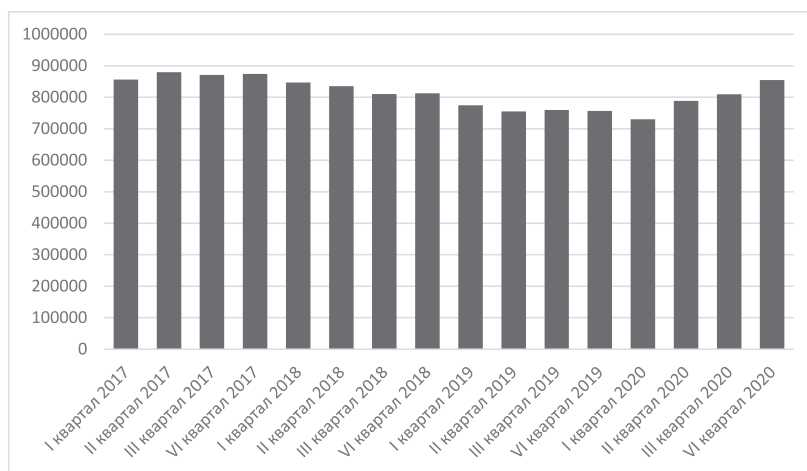
Проанализирована динамика просроченной ссудной задолженности физических лиц в 2017–2020 годах, выявлены причины изменения объема просроченной задолженности. Рассмотрена доля просроченной ссудной задолженности в региональном разрезе. Определены возможные государственные меры в период пандемии коронавируса.

Ключевые слова: ссудная задолженность, пандемия, государственные меры.

Пришедший в Россию в конце зимы 2020 года коронавирус сильно повлиял на многие сферы экономики страны. Режим самоизоляции, введенный Указом

Президента Российской Федерации от 2 апреля 2020 года № 239 был необходим, но вместе с тем «заморозил» кредитование в РФ. Реальные располагаемые доходы россиян во втором квартале 2020 года, на который пришелся основной удар пандемического кризиса, упали на 8 % в годовом выражении [1]. Ниже представлен график просроченной ссудной задолженности, позволяющий оценить последствия от коронавируса.

Динамика просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, млн руб.
(Источник: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/archiv/)



На рисунке видно, что в 2017 году были высокие показатели объема просроченной задолженности, что связано с хотя и незначительным, но сокращением доходов населения [1]. Ряд авторов считает, что рост «просрочки» также был обусловлен снижением реального размера назначенных месячных пенсий, их «недоиндексацией» [2]. В 2018–2019 годах наблюдается медленное снижение просроченной задолженности, которое было обусловлено по мнению Национального бюро кредитных историй тем, что кредиторы стали более внимательно относиться к качеству выдаваемых кредитов [3]. Аналогичная динамика наблюдалась до второго квартала 2020 года, после чего объемы «просрочки» опять вернулись к показателям 2017 года. Очевидно, такое резкое изменение в динамике связано с коронавирусом, начало которого пришлось на апрель 2020 года и продолжается до сих пор. Государством были предприняты меры по поддержке граждан, к которым относятся: «кредитные каникулы», вступившие в силу 3 апреля 2020 года по Постановлению Правительства РФ № 435; отмена штрафов и начисление пени за несвоевременное внесение оплаты за жилое помещение и коммунальные услуги, а также взносов на

капитальный ремонт и платы за вывоз мусора согласно Постановлению Правительства от 02.04.2020 г. № 424; ежемесячные выплаты на детей до 3-х лет в апреле — июне 2020 года в размере 5 000 рублей по Указу Президента РФ от 7 апреля 2020 года, выплаты в июне на каждого ребенка-гражданина РФ возрастом от 3-х до 16-ти лет в размере 10 тыс. руб. в качестве единовременной помощи согласно пакету мер от В. В. Путина за 11 мая 2020 года.

Однако к осени закончились и «кредитные каникулы», и выплаты, и граждане снова оказались в долгах. ВВП России во втором квартале 2020 года снизился на 9,6 %, доходы россиян упали на 8 % (табл.) [1]. Проведенный в марте опрос по заказу СК «Росгосстрах Жизнь» и банка «Открытие» показал, что 60 % россиян не имеют никаких сбережений, а, следовательно, денежных средств, чтобы отвечать по своим обязательствам, у них нет [4].

Доля просроченной задолженности и закредитованность субъектов РФ во втором квартале 2020 года, % [5]

Субъект РФ	Доля просроченной задолженности	Уровень закредитованности годового дохода
Российская Федерация	4,4	30
Республика Ингушетия	11,9	8
Новосибирская область	4,6	40
Архангельская область	3	33

Таблица иллюстрирует долю просроченной задолженности в региональном разрезе. Самая высокая доля «просрочки» наблюдается в Республике Ингушетия, где показатель на 7 % выше среднего по России. Однако уровень закредитованности в этом регионе в три раза меньше среднего по стране. Самая низкая просроченная задолженность в Архангельской области — всего 3 %, однако уровень закредитованности составляет 33 %, что на 3 % больше среднего по России. Новосибирская область занимает среднее положение по доле задолженности, однако закредитованность в регионе составляет 40 %, то есть в среднем каждая семья в НСО отдает около 40 % своего годового дохода на погашение банковских кредитов.

На самом деле еще в апреле 2020 года на встрече Президента Владимира Путина с представителями банковского сообщества была высказана мысль, что в сентябре страна «почувствует» все последствия пандемии и выяснится, удалось ли заемщикам справиться с кредитами или нет. На сегодняшний день в России наблюдается вторая волна коронавируса, а вместе с этим можно ожидать и введение очередных карантинных мер. Эксперты утверждают, что угроз для банковской системы нет, так как запасов капитала достаточно, чтобы пережить потери до 5,8 трлн руб. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» не совсем согласно с этим и привело статистику: в марте в зоне повышенного риска банкротства находилось порядка 40 банков из 378.

Есть ряд мер, которые государство может предпринять, чтобы не допустить дальнейшего роста задолженности физических лиц. Во-первых, банкам

нужно внимательнее изучать кредитные истории своих заемщиков, анализируя их доходы и оценивая платежеспособность. Во-вторых, государству следует предусмотреть условия более «мягких» карантинных мер, чтобы не оставить работодателей без прибыли, а работников, соответственно, без зарплат. Указ Президента от 2 апреля 2020 года № 239 предусматривал сохранение за работниками их заработной платы в полном объеме, но не учел потерю премий и иных «добавок» к зарплате. Да и сами работодатели имели трудности с выплатой заработной платы, так как доходы существенно сократились и даже введенные льготы для бизнеса оказались недостаточными.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397?print=1> (дата обращения: 08.10.2020).
2. Информационное агентство «Росбалт». — URL: <https://www.rosbalt.ru/russia/2017/02/10/1591088.html> (дата обращения: 08.10.2020).
3. Национальное бюро кредитных историй. — URL: <https://www.nbki.ru/companу/news/?id=21727> (дата обращения: 08.10.2020).
4. Информационное агентство ТАСС. — URL: <https://www.rbc.ru/economic/31/03/2020/5e7dd7c59a7947c7f63c1e66> (дата обращения: 08.10.2020).
5. Проект Общероссийского Народного Фронта «За права заемщиков». — URL: <http://zapravazaemshikov.ru/map/> (дата обращения: 08.10.2020).

УДК 336.648

ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Д. С. Шереметьева, обучающийся

А. П. Гарина, обучающийся

Научный руководитель О. А. Халтурина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрено влияние пандемии на процентную ставку. Авторами проанализированы методы поддержки экономики в разных странах мира.

Ключевые слова: пандемия, ключевая ставка, кредиты, экономика страны.

Последствия пандемии на настоящем этапе сложно оценить, но, вероятно, ее влияние на экономики разных стран будет долгим. Так, прошлые пандемии влекли за собой пониженный уровень нейтральной процентной ставки, который сохранялся длительный период времени. Также менялось и соотношение между трудом и капиталом: реальная стоимость труда становилась

дороже, а капитала, наоборот, дешевле; инвестиции сокращались, так как потребность в них исчезает в силу нехватки рабочей силы; склонность к сбережениям, наоборот, росла.

Рассматривая пандемию прошлых лет в Европе, необходимо отметить, что там нейтральные процентные ставки снижались на 150 базисных пунктов с того уровня, на котором они находились до пандемии. И только спустя 40 лет после завершения пандемии нейтральные ставки возвращались на привычный уровень. Рассматривая пандемию COVID-19, необходимо отметить, что ситуация может сложиться иным образом, поскольку пандемии прошлых лет происходили во времена, когда продолжительность жизни людей была ниже и болезнь поражала в большей степени трудоспособное население.

Ключевая ставка в России менялась три раза с начала пандемии: 19 марта ЦБ РФ снизил ключевую ставку на 0,5 %, 19 июня на 1 % (наибольшее снижение процентной ставки с 2015 года) и последнее снижение пришлось на 24 июля (теперь ключевая ставка составляет 4,25 %). Данное смягчение требований денежно-кредитной политики способно значительно снизить последствия от инфляции. Будет происходить более активный приход денег в экономику, что, безусловно, очень важно в условиях, которые возникли сейчас [4]. Депозитные и ипотечные процентные ставки также имеют тенденцию к снижению.

Можно рассмотреть, как другие страны мира поддерживают свои экономики в такой непростой период. Народный банк Китая объявил о дальнейшем сокращении резервных требований, которые наложены на некоторые банки, дабы высвободить 550 млрд юаней (70,3 млрд евро) ликвидности для поддержки экономики. Были снижены однолетние и пятилетние ведущие, то есть ставки, по которым банки кредитуют более кредитоспособные корпорации, на 0,1 % и 0,05 % соответственно [3]. В Англии происходит аналогичная ситуация: Банк Англии снижает базовую процентную ставку. Сейчас базовая ставка составляет 0,1 %, что является самым низким размером ставки за всю историю существования банка [1]. В Америке также были приняты решительные и радикальные меры для улучшения экономики страны. ФРС США изменила условия кредитов, выдаваемых через дисконтное окно (то же происходило и в кризис 2008 года). Ставка по кредитам через дисконтное окно понижена аж до 0,25 %, что является историческим минимумом дисконтной ставки. Также был увеличен и срок по таким займам с 1 до 90 дней. Что касается базовой процентной ставки, то она тоже снижается: в начале марта Федеральная резервная система США понизила ее до уровня 1–1,25 % с 1,5–1,75 % [2].

Безусловно, любой кризис — это не только безработица и спад экономик, но и время для поиска новейших стратегий и способов развития бизнеса. Поэтому будем надеяться на лучший исход событий.

Список литературы

1. Асанова А. М., Подлесных И. Ю. Политика ЦБ РФ в период пандемии коронавируса и ее эффективность [Электронный ресурс] // Экономика

- и бизнес: теория и практика. — 2020. — № 6. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-tsentralnogo-banka-rossii-v-period-pandemii-koronavirusa-i-eyo-effektivnost> (дата обращения: 03.10.2020).
2. Киргизова Н. П., Дурынин В. В. Выбор стратегии выживания после коронавируса [Электронный ресурс] // Столыпинский вестник. — 2020. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-strategii-vyzhivaniya-kompaniy-posle-pandemii> (дата обращения: 04.10.2020).
 3. Ковалева Т. К. Пандемия COVID-19 и значительно пострадавшие секторы экономики: механизмы поддержки в США [Электронный ресурс] // Финансовые рынки и банки. — 2020. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pandemiya-covid-19-i-znachitelno-postradavshie-sektory-ekonomiki-mehanizmu-podderzhi-v-ssha> (дата обращения: 06.10.2020).
 4. Центральный банк РФ. — URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 04.10.2020).

СЕКЦИЯ «ТОВАРОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ, ТЕХНОЛОГИИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ПЕРЕРАБОТКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ»

УДК 339:681.81

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА МУЗЫКАЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

А. Д. Арсеньев, обучающийся

И. А. Иванова, обучающийся

Научный руководитель И. С. Березняк, канд. физ.-мат. наук, доцент

Смоленский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова (СФ РЭУ),

г. Смоленск, Россия

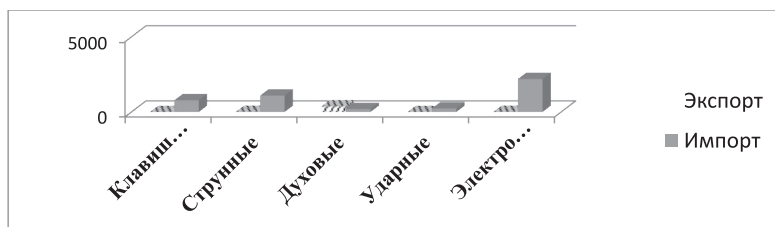
В статье проанализирован рынок музыкальных инструментов на примере Российской Федерации, рассмотрены ведущие производители музыкальных инструментов, страны-экспортеры и импортеры. Охарактеризовано состояние российского рынка музыкальных товаров. Определены тенденции и перспективы развития современного рынка музыкальных инструментов.

Ключевые слова: рынок музыкальных инструментов, производство, экспорт, импорт, анализ отрасли, контрафактная продукция.

Рынок музыкальных инструментов может с полным правом быть причислен к деловым рынкам. Отличительная черта таких рынков состоит в том, что такие изделия, которые продаются на деловых рынках, чаще всего предназначены для продажи с целью реализации широкому потребителю.

Основная доля рынка занята гитарами и аксессуарами (рис.). Гитары, как стандартные, так и необычные, традиционно являются популярным инструментом, поэтому их оборот составляет более 41 % рынка. Барабаны, микрофоны, клавиатуры занимают 15 % нишу.

Объем экспорта и импорта России музыкальных инструментов в 2019–2020 годах в шт.



Исследования рынка музыкальных инструментов показали, что целевая аудитория музыкальных магазинов за последние 18 лет значительно выросла. В начале 2000-х годов это было менее 1 % населения. Сегодня по разным оценкам это 3,8–4 %.

Структура экспорта в 2020 году претерпела кардинальные изменения. Если в 2019 году лидерство удерживал Казахстан с 38 % и Турция с 17 %, то в 2020 году российские экспортеры переключились на Польшу, поставив в страну 41 тыс. шт. музыкальных инструментов.

За счет поставок в Польшу экспорт музыкальных инструментов в 2020 году вырос более чем на 200 %, превысив 56 тыс. шт. Крупнейшим экспортером музыкальных инструментов в 2019 году стала компания ЗАО «Пятков и К» — объем поставок достиг почти 55 тыс. долл.

В 2020 году основным экспортером музыкального оборудования является ООО Православный храм Св. Кирилла и Мефодия (Михайловская и Кошицкая епархия) — более 47 тыс. долл.

Исходя из данных «TebizGroup» за 2017–2020 годы, заинтересованность отечественных покупателей к товарам иностранного производства существенно снизились. Сокращение ввоза музыкального оборудования в 2020 году составил порядка 31 %. Наиболее существенные денежные потери отмечаются в сегментах: гитары, рояли, цифровые фортепиано, пианино, синтезаторы, электрогитары.

Рынок музыкальных продуктов развит и далек от насыщения, его темпы роста составляют 20 % годовых. На рынке музыкальных товаров растет конкуренция как между производителями, так и между продавцами. Поэтому потребители сегодня имеют широкий спектр музыкальной продукции для любителей и профессионалов, как для частных лиц, так и для корпоративных клиентов (студий звукозаписи, клубов, относятся к той же категории различные ансамбли, группы, музыкальные школы и т. д.). Российский рынок музыкальных инструментов в настоящее время составляет около 18–20 млрд руб.

Увеличение глобального рынка музыкальных инструментов будет наблюдаться в период 2020–2025 годов. В среднем такой рост составит 2,64 % в год. Ключевым критерием, который будет содействовать повышению рынка станет рост располагаемого дохода потребителей. Повышение торговли музыкальными инструментами в Интернете стало одним из ключевых критериев поддержки мирового рынка музыкального оборудования. Однако завышенная цена на товар может стать препятствием для глобализации данного рынка. Некоторые трудности в международной экономике и уменьшение темпов финансового роста дают замедление среднегодового увеличения рынка.

Список литературы

1. Андреева В. С. Идентификация и фальсификация непродуктивных товаров: учебное пособие. — Москва: Форум, 2018. — 303 с.

2. Жиряева И. В. Проведение таможенной экспертизы и идентификации товаров. — Москва: Форум: ИНФРА-М, 2018. — 384 с.
3. Ноздрачев А. Ф. Идентификация непродовольственных товаров: учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИТК Дашков и К^о, 2017. — 360 с.

УДК 637.3

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ В ТЕХНОЛОГИЯХ ПРОИЗВОДСТВА СЫРНОЙ ПРОДУКЦИИ

Е. Д. Банникова, обучающийся

Научный руководитель Л. Б. Ратникова, канд. техн. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье показана актуальность современных направлений исследований технологий производства сырной продукции для расширения ассортимента продуктов здорового питания.

Ключевые слова: технологии пищевых производств, сыр, сырный продукт, продукты здорового питания.

Под сырной продукцией в контексте данной работы понимаются сыры и сырные продукты. В соответствии с ТР ТС 033/2013 и/или ГОСТ Р 52 738–2007 «сыр» — «молочный продукт или молочный составной продукт, произведенный из молока, молочных продуктов и (или) побочных продуктов переработки молока с использованием или без использования специальных заквасок, технологий, обеспечивающих коагуляцию молочного белка с помощью молокосвертывающих ферментов, или кислотным, или термокислотным способом с последующим отделением сырной массы от сыворотки, ее формованием, прессованием, с посолкой или без посолки, созреванием или без созревания с добавлением или без добавления немолочных компонентов, вводимых не в целях замены составных частей молока»; «сырный продукт» — «молокосодержащий продукт, произведенный в соответствии с технологией производства сыра».

Традиционным сырьем для сырной продукции в России являлось исключительно коровье или козье молоко. В настоящее время благодаря развитию техники и технологии, а также в связи с популяризацией здорового образа жизни в области производства сырной продукции проводится широкий спектр исследований по поиску новых технологий и ингредиентов для ее изготовления. Выполненный нами обзор результатов исследований в данной области позволяет выделить несколько основных направлений.

1) Введение в рецептуру продукта функциональных ингредиентов из различных источников в целях повышения его пищевой и/или биологической ценности.

В качестве примера работ, реализованных в рамках данного направления, можно привести следующие:

— предложена технология внесения в рецептуру мягкого сырного продукта пищевых волокон, иммобилизованных на биополимерах растительного и животного происхождения, которая позволяет помимо пищевой ценности улучшить показатели выхода и сохраняемости продукта [1];

— разработана технология плавленых сыров с добавлением корня цикория для людей, страдающих сахарным диабетом. Сыры содержат инулин, способный снизить сахар в крови и уменьшить тягу к сладкому [2];

— улучшение функционально-технологических свойств (ФТС) сырья, полуфабрикатов и готовой продукции за счет внесения в рецептуру новых ингредиентов и/или разработки новых способов изготовления.

Примерами могут послужить следующие работы:

— обоснована добавка белкового наполнителя — нутовой муки, внесение которой улучшает влагоудерживающую способность (ВУС) сырной массы. Высокая ВУС обеспечивает увеличение выхода продукции и способствует повышению биологической ценности, позволяя наиболее полно использовать сывороточные белки [3];

— разработан способ получения мягкого сыра методом ультрафильтрации, который позволяет разнообразить структуру и форму получаемого продукта, образующегося непосредственно в упаковке, и увеличить срок его хранения без использования стабилизирующих систем [4].

3) Расширение ассортимента.

Ряд исследований носит прикладной характер, они направлены исключительно на расширение ассортимента сырной продукции без корректировки ее пищевой ценности и/или ФТС.

Результаты нашего обзора планируется использовать для обоснования целесообразности и актуальности собственных исследований, направленных на разработку технологии сырной продукции, отвечающей принципам здорового питания и пригодной для изготовления в условиях предприятия общественного питания.

Область применения результатов исследования — предприятия общественного питания и пищевой промышленности, учебный процесс по направлениям подготовки, связанным с технологией продуктов питания.

Список литературы

1. Гайдай С. А. Разработка технологии сырного продукта с использованием растительного сырья // Технологии и товароведение сельскохозяйственной продукции. — 2017. — № 2 (9). — С. 134–140.
2. Каяцкая А. С. Разработка технологии плавленых сыров, обогащенных корнем цикория // Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. — Краснодар: КубГАУ, 2017. — С. 1258–1259.
3. Четкина А. Ю. Разработка технологии производства мягкого сыра с бобовыми наполнителями // Молочная река. — 2012. — № 4 (48). — С. 50–53.

4. Патент 2 391 016 Российская Федерация, МПК6 А23С19/076 Способ получения мягкого сыра методом ультрафильтрации / В. А. Корсун, С. Е. Сорочкина, О. И. Горте; заявитель и патентообладатель ЗАО Московский завод плавленных сыров «КАРАТ» № 2 008 146 803/13 заявл. 27.11.2008 г.; опубл. 10.06.2010 г., бюл. № 6. — 4 с.

УДК 613.2:641.85

О РОЛИ В ПИТАНИИ ЖЕЛИРОВАННЫХ ДЕСЕРТОВ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

М. А. Бутков, обучающийся

Научный руководитель Е. В. Макарова, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»

(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»),

г. Иркутск, Россия

В статье даны рекомендации по включению желированных сладких блюд в меню предприятий общественного питания для различных категорий потребителей. Автором обосновано применение в питании различных категорий потребителей желированных блюд, представлена классификация, определена пищевая ценность.

Ключевые слова: желированные десерты, сбалансированное питание, углеводы, растительные компоненты.

Желированные десерты по душе не только взрослым, но и детям: они не откажутся отведать вкусное лакомство. К желированным блюдам относят кисели, желе, муссы, самбуки, десертные кремы. В их состав входит относительно небольшое количество сахара (до 30 %), вводятся различные растительные компоненты — свежие фрукты и ягоды, фруктовые и ягодные пюре, соки, сиропы, варенье, что дает большие возможности для расширения ассортимента и обуславливает их высокую биологическую ценность и относительно невысокую калорийность и стоимость. К сожалению, в школьных, студенческих столовых, диетических отделениях не часто предлагают такие блюда. Да и в меню ресторанов и кафе чаще можно увидеть десерты европейских кухонь.

Желированные десерты содержат углеводы, которые легко усваиваются организмом человека. Углеводы являются основным энергетическим материалом для детей и должны входить в рацион ребенка в количестве, превышающим содержание белка в три-четыре раза. Для студентов особенно важным является соблюдение принципов сбалансированного питания в период экзаменационной сессии. В этот период необходимо увеличение в рационе доли продуктов, содержащих белки и витамины, повышающие эмоциональную устойчивость организма. Желированные десерты рекомендуются также в лечебном и лечебно-профилактическом питании. Пожилым людям необходимо увеличивать потребление овощей, фруктов, ягод, молока и молочных продуктов, в которых содержатся соли кальция, калия, магния, потребность в которых в пожилом возрасте повышается.

Кисели. Это старинные русские национальные блюда. Густые и средней густоты кисели отпускают в качестве самостоятельных блюд. Ягодный сок и пюре вводят в кисель в сыром виде, чтобы сохранить содержащиеся в них витамин С, а также красящие вещества, которые частично разрушаются при тепловой обработке. Очень вкусен густой молочный кисель. Молоко является основным поставщиком витаминов и минералов. Крахмал, содержащийся в киселе, способствует выведению из организма солей тяжелых металлов и снижению уровня холестерина в крови. Рекомендуем также попробовать приготовить молочный кисель с морковью. Чтобы усвоился витамин А и другие полезные элементы, морковь рекомендуется сочетать с жирными продуктами. И такое сочетание в молочном киселе с морковью! А кисель из плодов шиповника! Шиповник регулирует свертываемость крови и проницаемость кровеносных сосудов. В 100 г плодов содержится 650 мг аскорбиновой кислоты (витамин С), при этом суточная норма для взрослого 90 мг.

Желе. Его приготавливают из фруктово-ягодных отваров, соков, экстрактов, сиропов, молока, варенья и желатина. Желатин производят из костей, сухожилий и хрящей животных. Желатин — продукт, состоящий из белка коллагена с высоким содержанием аминокислот. С помощью коллагена вы можете улучшить состояние ваших волос и ногтей, сделать ваши суставы более подвижными и эластичными. Сироп из клюквы, смородины, черники и других сочных ягод для желе готовят как для киселей. Ягоды клюквы снижают плохой холестерин в крови, обладают противоязвенными и другими лечебными свойствами. Полезными свойствами плодов брусники является также то, что они помогают выводить токсины и даже соли тяжелых металлов. Желе молочное готовят из миндаля или молока. Молочное желе называется бланманже. Желе молочное очень быстро прижилось в русской кулинарной традиции.

Муссы. Мусс отличается от желе тем, что сироп с желатином взбивается. Для приготовления мусса также используются различные фрукты и ягоды: лимоны, апельсины, мандарины, клюква и др.

Самбуки. Самбук — это разновидность мусса. При его приготовлении взбивают фруктовое пюре с желатином. Фруктовые блюда содержат пектин. Польза яблочного пектина для организма неоценима: подобно губке, он собирает шлаки, токсины из стенок кишечника и мягко удаляет их, освобождая организм от избытка холестерина, ионов тяжелых металлов и пестицидов.

Десертные кремы. Кремы готовят из густых сливок или сметаны с добавлением яиц, молока, сахара, фруктового пюре или ягод и желатина, а также различных вкусовых и ароматических продуктов.

Рекомендуем включать в меню предприятий общественного питания различных типов крем из сметаны. Сметана содержит большое количество кальция, который помогает укрепить зубы, кости и ногти. Сметана также содержит витамины и элементы, такие как С, РР, Е, А, В12, В2, фосфор и железо, которые важны для нормальной работы организма. Микроорганизмы, содержащиеся в сметане, улучшают и нормализуют работу пищеварительного тракта. Подается такой десерт с абрикосовым соусом. Для соуса можно также использовать сушеные абрикосы-курагу. Курага содержит очень много калия и положительно

влияет на сердечно-сосудистую систему. Десертный крем из сметаны с таким соусом это не только очень вкусный, полезный десерт, но и очень красивый. В нем контрастно сочетается насыщенный белый цвет нежнейшей массы крема и ярко оранжевый соус.

Таким образом, рекомендуем расширять меню предприятий общественного питания различных типов и классов, включая в него предложенные желированные десерты, учитывая потребности различных категорий потребителей на предприятии.

Список литературы

1. Климова М. Новейший сборник рецептов блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания. — Москва: Дом Славянской Книги, 2018. — 576 с.
2. Данильченко С. А. Приготовление, оформление и подготовка к реализации холодных и горячих десертов: учебник. — Москва: КНОРУС, 2018. — 216 с.
3. Сеницына А. В., Соколова Е. И. Приготовление сладких блюд и напитков. — Москва: Академия, 2016. — 304 с.
4. Теплов О. И., Боряев В. Е. Физиология питания. Москва: Дашков и К, 2017. — 456 с.

УДК 640.43

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ FOODPAIRING В ТЕХНОЛОГИИ БЛЮД ИЗ МЕСТНОГО РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ

А. М. Горелов, обучающийся

*Научный руководитель С. Ю. Глебова, канд. биол. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье описана методика Foodpairing, направленная на подбор новых вкусовых сочетаний для местного растительного сырья. Автором разработаны количественные соотношения вкусовых пар продуктов, максимально сочетающихся по основным органолептическим показателям. Показано практическое применение вкусового сочетания при разработке рецептуры нового блюда.

Ключевые слова: древо фудпейринга, свекла, тыква, кабачок, вкусовое сочетание, органолептические показатели, блюдо.

Методика FOODPAIRING — научный подход к созданию новых вкусов, которые основаны на совместимости ароматов продуктов на молекулярном уровне. Родоначальником фудпейринга является ученый-биоинженер Бернар Лаусс. Он выявил, что у каждого пищевого ингредиента есть ароматизаторы — химические соединения, обладающие запахами. Путем сравнения концентраций

того или иного ароматизатора в продукте можно выявить наиболее подходящие сочетания компонентов с точки зрения обоняния. Для лучшей визуализации британским шеф-поваром Хестоном Блюменталем и экспертом по ароматам и вкусам Франсуа Бенци было создано «дерево фудпейринга», в котором можно увидеть, какие продукты сочетаются между собой с ароматической точки зрения.

Цель исследования — установить количественные пропорции вкусовых пар для растительного сырья и разработать на их основе новое блюдо.

Опираясь на «дерево фудпейринга», нами были исследованы необычные сочетания с ароматической точки зрения тыквы, свеклы и кабачка с другими продуктами. При выборе продукта мы руководствовались принципом максимального приближения к исследуемому образцу (рис. 1).

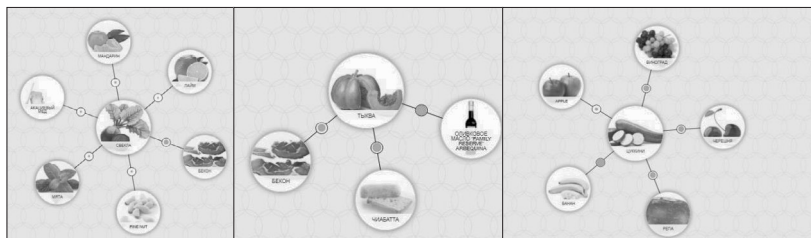


Рис. 1. Парные сочетания растительных продуктов с пищевыми продуктами

Для более полного смешивания продуктов и получения парных пропорций растительное сырье пюрировали. Таким образом были отобраны следующие сочетания: тыква — бекон, свекла — мед, свекла — кедровый орех, свекла — мята, свекла — мандарин, кабачок — банан, кабачок — яблоко. По каждому парному сочетанию было разработано четыре количественных пропорции парных продуктов, проведена дегустационная оценка комиссией в составе 6-ти человек, отобраны образцы сочетаний, получивших максимальное количество баллов (рис. 2).



Рис. 2. Образцы пропорций парных продуктов

В результате исследований были отобраны образцы: тыква/бекон (3,3:1) — № 3, свекла/мед (2,5:1) — № 3, свекла / кедровый орех (2,5:1) — № 2, свекла/мята (25:1) — № 1, свекла/мандарин (1,6:1) — № 3, кабачок/банан (2,5:1) — № 2, кабачок/яблоко (1,25:1) — № 4, получившие максимальное количество баллов.

Следующим этапом исследования была разработка рецептуры нового блюда «Осеннее суфле» на базе парного сочетания: тыква/бекон (рис. 3). Были

определены основные органолептические и физико-химические показатели и разработана техно-технологическая карта. Блюдо получило высокие оценки у дегустаторов.



Рис. 3. Разработка нового блюда из тыквы

Итак, определение правильных пропорций вкусовых пар продуктов, имеющих схожий аромат, облегчает трудоемкость подбора сочетаний продуктов при разработке авторских блюд. Наличие разработанных парных сочетаний из растительного сырья позволит оптимизировать работу предприятия питания.

Список литературы

1. Магия вкуса: как с помощью науки создать новые сочетания продуктов [Электронный ресурс] // ХлебСоль: официальный сайт. — 2014. — URL: <http://www.breadsalt.ru/articles/3091> (дата обращения: 14.11.2020).
2. Гинзбург В. Когда рынок говорит «надо» // Ресторанные ведомости. — 2013. — № 6. — С. 28–30.
3. Инновации в кулинарии. Фудпейринг [Электронный ресурс] // Организация общественного питания: официальный сайт. — 2015. — URL: <http://alexsolor.ru/category/innovatsionny-e-tehnologii> (дата обращения: 14.11.2020).

УДК 006.88/006.354

К ВОПРОСУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Д. А. Зезюкова, обучающийся

Е. А. Шеметов, обучающийся

С. И. Трунов, обучающийся

Научный руководитель Е. Г. Шеметова, канд. техн. наук, доцент

*Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Приведены основные проблемы обеспечения безопасности и качества продукта. Исследуются актуальные причины, связанные с возможностями получения безопасных товаров. Определены пути решения данных проблем.

Ключевые слова: безопасность, пищевая промышленность, перерабатывающая промышленность, товар, качество, охрана труда, производство, здоровье человека.

Проблематика исследования состоит в комплексном решении вопросов, связанных с безопасностью товаров на рынке. Анализируя литературные источники, необходимо отметить, что вопросами качества растительной продукции занимались такие авторы как А. А. Ордин, исследуя динамику потребительских свойств лука победного [1]. Е. Г. Кузнецова предлагала использовать современные методы для хранения товара, например, полуфлюидизационное замораживание для длительного хранения [2]; данная проблематика поднимается в работах А. В. Петровой [3]. А для получения безопасного растительного сырья следует использовать современные безопасные методы переработки, исследовать процессы, происходящие в готовом продукте [4].

Объектом научного исследования являются виды продукции народного потребления. Задача наших исследований состоит в анализе подхода к качеству и безопасности продукции, отвечающей требованиям качества и, главное, безопасности.

Научная новизна работы определяется использованием математических методов (статистических, монографических) в проведенных исследованиях на качество и безопасность продукции на примере анализа покупательских отзывов фирмы Toyota. На основании замечаний покупателей фирма понесла убытки в огромном количестве долларов в связи с судебными тяжбами и упущенной выгодой. При этом еще и сократился объем продаж из-за нелицеприятных эпитетов в адрес фирмы, имидж которой очень сильно пострадал при этом.

Несмотря на то, что проблема безопасности продукции являлась технической составляющей, нельзя сбрасывать со счетов операционное управление, которое обеспечит эффективные подходы к управлению безопасностью продукта. При этом происходит адаптация теории управления рисками в целях устранения сбоев в алгоритме поставок. Применение основных концепций управления рисками позволит оценить потенциальные последствия рисков. И для этих целей следует использовать систему 5S как систему управления безопасностью труда [5]. Имеется множество законов, методов и средств для обеспечения безопасности пищевых продуктов. Система СОУТ предполагает мониторинг рабочих мест на предмет наличия опасных и вредных факторов периодически раз в пять лет. Относительно безопасности пищевых продуктов поставки имеют ряд недостатков. Это ограниченные сроки хранения многих скоропортящихся продуктов; высокая вероятность риска получения фальсифицированных товаров; поставки могут стать объектом террористических организаций. Поэтому необходимо управление поставками в целях обеспечения безопасного пути от производителя до конечного потребителя.

На помощь потребителю приходят стандарты качества или соответствия — установленные нормы или требования к продукту. Однако на многие отраслевые стандарты невозможно влиять юридически, так как они контролируются независимыми советами. Имеются государственные стандарты, например, серия стандартов качества ISO 9000 и ISO 22 000. Проблемы имеются в отраслях: фармацевтической, пищевой, автомобильной. Что касается пищевой промышленности, там серьезной проблемой качества является загрязнение, а в фармацевтике — подделка. Индустрия медицинского оборудования пытается

обеспечить безопасность с учетом быстрых темпов технологических изменений. Разработка продуктов для обеспечения безопасности является основной проблемой в производстве потребительских товаров и автомобилестроении.

Список литературы

1. Кузнецова Е. Г., Ордин А. А. Динамика качества лука победного *Allium victorialis* L. при кратковременном хранении // Хранение и переработка сельхозсырья. — 2006. — № 11. — С. 27–29.
2. Кузнецова Е. Г. Динамика потребительских свойств лука победного при кратковременном и длительном хранении в замороженном виде: автореф. дис. ... канд. техн. наук. — Новосибирск, 2006. — 26 с.
3. Шеметова Е. Г., Петрова А. В. Технология переработки и хранения растительного сырья // Известия вузов. Прикладная химия и биотехнология. — 2012. — № 2 (3). — С. 35–39.
4. Шеметова Е. Г. Процессы и аппараты пищевой технологии по переработке растительного сырья // Перспективное развитие науки, техники и технологий: материалы 3-й Международной научно-практической конференции в 3-х томах. — Курск: ЗАО Университетская книга, 2013. — С. 426–433.
5. Шеметова Е. Г., Мальгин Е. Л., Фукс А. В. Система 5S как система управления безопасностью труда // Безопасность жизнедеятельности. — 2019. — № 12 (228). — С. 17–23.

УДК 636.085.52

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МНОГОЛЕТНИХ БОБОВЫХ ТРАВ В СИЛОСОВАНИИ

А. М. Иванова, обучающийся

*Научный руководитель В. Ю. Листков, канд. с.-х. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье представлены обобщающие за несколько лет данные об использовании многолетних трав в качестве сырья для приготовления силоса. Авторами определены сроки уборки и видовой состав трав для получения кондиционного корма.

Ключевые слова: козлятник восточный, люцерна, клевер, эспарцет, многолетние травы, силос, сроки уборки.

Сельское хозяйство Новосибирской области исторически направлено на производство животноводческой продукции. Эффективность функционирования животноводческой отрасли всецело зависит от кормовой базы. Полноценная кормовая база должна включать высокотехнологичное производство кормового сырья, а также систему производства и использования кормов. Основная

задача кормопроизводства в создании прочной кормовой базы — производство доступных и дешевых кормов.

Среди факторов, влияющих на качество корма, можно выделить следующие:

- сорта кормовых культур;
- технология возделывания;
- агрохимическая нагрузка;
- способы и технологии приготовления кормов;
- методики подготовки кормов к скармливанию.

Современная наука стремится получить такое растительное сырье, которое бы удовлетворяло по своим пищевым параметрам все физиологические потребности жвачных животных. А именно, обеспечить идеальное сахаропроцентное соотношение: 0,8...1,2 к 1. С этой задачей могут справиться бобовые травы, которые в силу того, что выращиваются продолжительное время, могут давать дешевый, богатый протеином корм [1–3].

В Сибирском регионе основным кормом в стойловый период является силос. Традиционно здесь его готовят из кукурузы, подсолнечника, суданской травы и некоторых других культур. Нами была предложена гипотеза об использовании в качестве сырья для производства силоса многолетние бобовые травы. С этой целью для исследования возможности силосования богатых протеином многолетних трав были выбраны широко распространенные в Новосибирской области культуры: Люцерна синегибридная, Козлятник восточный, Эспарцет песчаный и Клевер розовый.

Результаты четырехлетних исследований свидетельствуют о том, что многолетние травы могут давать сырье для получения силоса. При этом сроки скашивания трав должны быть несколько сдвинуты от традиционных (в фазу бутонизации) на 2–3 недели до фазы начала созревания плодов. При скашивании в этот период, из сырья можно приготовить силос удовлетворительно-го качества (табл. 1).

Таблица 1

Качественные показатели силоса из многолетних трав, %

Вид силоса	pH	Молочная	Уксусная	Масляная	Класс корма
Люцерновый	4,9	1,76	0,72	0,18	II
Клеверный	4,2	3,02	0,41	0,04	I
Козлятниковый	4,9	2,16	0,33	0,36	III
Эспарцетовый	5,3	2,45	0,32	0,07	III
Норма по ГОСТ Р 55986-2014 Силос из кормовых растений. Общие технические условия	3,8–4,5	Не менее 1,5–2,5	Не более 0,4–0,6	Не более 0,1–0,3	—

Также были выявлены лучшие виды для силосования. Лучше силосуются клевер луговой (силос первого класса) и люцерна (силос второго класса). Хуже всего силосуются эспарцет песчаный и козлятник восточный (силос третьего класса качества).

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что многолетние бобовые травы можно использовать для приготовления силоса, в этом случае корм получается удолнительного качества в силу высокого содержания протеина. Поэтому многолетние бобовые травы целесообразно использовать вместе с высокоуглеводистым сырьем (например, из кукурузы или сорго).

Список литературы

1. Капсамун А. Д. Сравнительная оценка эффективности силосования многолетних бобовых трав в смеси со злаковыми травами // Кормопроизводство. — 2020. — № 2. — С. 9–12.
2. Кучин Н. Н. Технологические особенности силосования многолетних бобовых трав // Кормопроизводство. — 2017. — № 7. — С. 33–37.
3. Листков В. Ю. Заготовка силоса из многолетних бобовых трав без использования химических консервантов // Аграрные проблемы горного Алтая: сборник научных трудов — Новосибирск: Сибирское отд-е РАС-ХН, 2011. — С. 14–19.

УДК 664:641.5

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ — КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР КАЧЕСТВА БЛЮД

А. А. Ким, обучающийся

Научный руководитель О. В. Медведева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»
(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»),
г. Иркутск, Россия

В статье показано, что производственное оборудование — это ключевой фактор качества блюд, приготавливаемых на предприятиях общественного питания. Рассмотрено, как влияет оборудование на деятельность предприятия, ускоряет процесс приготовления и обслуживания гостей.

Ключевые слова: значение и виды оборудования для предприятий общественного питания, факторы качества блюд, функции и принцип подбора оборудования.

Значение оборудования для предприятий общественного питания

В настоящее время бизнес общественного питания широко развивается, поэтому современные предприятия невозможно представить без высокотехнологического оборудования. Потребители предпочитают видеть в ресторане новые, вкусные и качественные блюда, а это значит, что оборудование для ресторана также развивается и делает жизнь поваров проще и удобнее. Зачастую именно благодаря современному оборудованию можно приготовить необходимое блюдо всего за несколько минут. Современные предприятия не стоят на месте

и занимаются обновлением оборудования в среднем раз в год или даже чаще.

Группы оборудования для предприятий общественного питания

Оборудование подразделяется на несколько групп:

а) тепловое оборудование: газовые и электропечи, духовые и жарочные шкафы, СВЧ-печи, пароконвектоматы, фритюрницы, грили и др.;

б) холодильное оборудование: холодильные и морозильные камеры, холодильные витрины, холодильные прилавки и т. д.;

в) механическое оборудование: овощерезки, мясорубка, блендеры, картофелечистки и т. д.;

г) барное оборудование: барные стойки, пивные колонки, кофеварки, кофемолки, спидвей и т. д.;

д) вспомогательное оборудование: разделочные столы, стеллажи, подставки и т. д.;

е) оборудование для демонстрации и раздачи: витрины, прилавки;

ж) оборудование для автоматизации учета и обслуживания: POS-терминалы, POS-терминалы; сканер штрих-кодов; сигнал вызова официанта;

з) оборудование для безопасности: видеонаблюдение, пожарная сигнализация и т. д.;

и) климатическое оборудование: увлажнители, вентиляторы, кондиционеры, обогреватели и т. д.;

к) клининговое и посудомоечное оборудование: пылесосы, посудомоечные машины, поломоечные машины и т. д.

Функции оборудования для предприятий общественного питания

Каждое оборудование для предприятий общественного питания выполняет важные функции, обеспечивая надлежащие условия хранения, контроля, учета и обработки, соблюдение технологического процесса приготовления блюд, поддерживая надлежащее санитарное состояние помещений, обеспечивая высокий уровень сервиса. Сбой в работе любого из приборов может привести к ухудшению качества продукции или даже невозможности работы предприятия в целом.

Подбор оборудования для предприятий общественного питания

Выбор оборудования для предприятий общественного питания производится исходя из профиля, концепции, меню заведения, площади, количества столиков и клиентов. Наиболее современные модели могут стоить серьезных вложений, поэтому не все заведения могут себе это позволить, и, соответственно, качество изготавливаемой продукции ухудшается. Во многом показатель состоятельности и залог успеха предприятия заключается именно в оборудовании, выбор которого — это основное направление каждого уважающего себя ресторана. В настоящее время самое качественное и современное оборудование, такое как конвекционные печи, пароконвектоматы производится в Италии. Итальянские фирмы предлагают полный ассортимент оборудования, которое прошло все лабораторные исследования в соответствии с самыми строгими стандартами безопасности Российской Федерации. Итальянское оборудование готово стать главным конкурентом благодаря своей мощности, легкости в использовании и привлекательной цене.

Грамотный выбор функционального, эффективного, производительного оборудования — это ключевой фактор развития предприятий общественного питания, залог высокого уровня обслуживания клиентов и качества предлагаемых блюд.

Список литературы

1. Ботов М. И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания: учебник. — Москва: Академия, 2018. — 272 с.
2. Габа Н. Д. Контроль качества продукции и услуг общественного питания: учебник. — Москва: Академия, 2018. — 368 с.
3. Золин В. П. Технологическое оборудование предприятий общественного питания. — Москва: Academia, 2018. — 136 с.
4. Колупаева Т. Л. Оборудование предприятия общественного питания: учебник. — Москва: Академия, 2019. — Ч. 3. — 368 с.
5. Шуляков Л. В. Оборудование предприятий торговли и общественного питания. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. — 252 с.

УДК 338.012

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОБЛЕМЫ КОРМОПРОИЗВОДСТВА

Н. В. Морозов, обучающийся

Научный руководитель А. В. Дервянкин, канд. с-х. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
Сибирский федеральный научный центр агробιοтехнологий Российской академии наук (СФНЦА РАН),
г. Новосибирск, Россия,

Представлен анализ и выявлены современные тренды кормопроизводства, инновационные технологии, проблемы безопасности и охраны труда в аспекте применения технологий эффективного производства полноценных комбикормов.

Ключевые слова: инновации, альтернативное кормопроизводство, новые технологии, производство кормов, микронизация, нормы безопасности, техника для кормопроизводства, экструдирование, экспандирование.

Новые технологические идеи позволяют улучшить корма, сделать производства дешевле, но при этом еще и повысить безопасность кормов санитарного компонента.

Разные виды сырья, их смеси вначале направляют на измельчение, а после измельчения на линию дозирования и смешивания. Специальная обработка зернового сырья происходит на технологических участках — шелушение, плющение, экструдирование, экспандирование, микронизация, тепловая обработка

инфракрасным (ИК) излучением и т. д. Разработана технология и производится оборудование для производства комбикормов и кормовых добавок на основе «экструзионной переработки», применения отходов сельскохозяйственных культур и других производств, в которых много полезных веществ, не опасных, легче проходящих ферментации, приобретают кормовые свойства. Они превосходят фуражное зерно хорошего качества в 1,5–3 раза, а также могут обладать рядом существенных и необходимых свойств, которыми оно не обладает [1].

Большие требования предъявляются к производству кормов многими нормативными документами. По сути дела, это система комплексной безопасности кормопроизводства. Так, территориальное размещение предприятия по производству комбикормов производится на основании норм СНиП II-97–76. и СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200–03 [3], а производство организуется на основе технико-экономических расчетов с учетом противопожарных, санитарно-гигиенических требований, ветеринарно-санитарных правил и требований охраны окружающей среды [2, 3, 4, 5]:

- предприятия кормопроизводства закрытые, что связано с безопасностью продукции и заставляет организовать запрет въезда (техники не связанной с обеспечением), входа посторонних (жесткий пропускной режим);

- категорически не размещаться в санзоне опасных предприятий (I и II класса). Участок для строительства должен быть сухим, с ливневкой и уклоном. Запрещено строить на местах отягощенной экологии. Объект должен быть обеспечен защитой от грызунов;

- микроклимат производственных помещений — допустимые нормы температуры, относительной влажности, скорости движения воздуха обеспечить на основе СанПиН 2.2.4.548–96: температура +19 — +25°C, относительная влажность не более 40–60 %, скорость движения воздуха не более 0,4 м/с;

- обязателен учет производимых кормов (книга учета), их анализов из лаборатории (книгу качественных показателей корма);

- хранение продукции производится только в обеспеченных санитарными условиями помещениях (вентилируемых, не влажных, стерильных, не имеющих инсектицидов, в различных вариантах (насыпью и в таре, в виде брикетов и гранул)). Хранение кормов при превышении сроков подвергать проверке на токсичность ежемесячно за десять дней до их применения. Требования, предъявляемые к упаковке корма: знак изготовителя, ярлык, маркировка (клеймо), география производства и др. Должна быть проведена дезинфекция транспорта, перевозящего продукцию;

- некоторые корма, имеющие токсические свойства при их необоснованном использовании, способствуют кормовым отравлениям животных и птиц (поваренной солью, солями меди, молибдена, селена и фтора, солями тяжелых металлов, которыми часто загрязнены кормовые добавки минерального происхождения и некоторая продукция промпроизводства, а также корма, загрязненные отдельными агрохимикатами).

Таким образом, инновации, в том числе альтернативного характера, способствуют качественной переработке отходов сельскохозяйственного и промышленного производства, защите окружающей среды от загрязнения, экономии

производства при условии обеспечения комплексной безопасности кормопроизводителей.

Список литературы

1. Красильников О. Ю. Возможности альтернативного кормопроизводства в России // Птицеводческое хозяйство. Птицефабрика. — 2011. — № 7. — С. 12–14.
2. ГОСТ 12.2.042–91 ССБТ. Машины и технологическое оборудование для животноводства и кормопроизводства. Общие требования безопасности. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200012077> (дата обращения: 10.10.2020).
3. НТП 16–93 Нормы технологического проектирования предприятий послеуборочной обработки и хранения продовольственного фуражного зерна и семян зерновых культур и трав. Правила организации и ведения технологических процессов производства продукции комбикормовой промышленности (АООТ ВНИИ КП, Воронеж, 1997 г.). — URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200036316> (дата обращения: 12.10.2020).
4. СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200–03 Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов (новая редакция. Утверждена постановлением Главного санитарного врача от 25.09.2007 г. № 74, зарегистрирована Минюстом России № 10 995 от 25.01.2008 г.). — URL: [http://docs.cntd.ru/Сооружений и иных объектов/](http://docs.cntd.ru/Сооружений%20и%20иных%20объектов/) (дата обращения: 15.10.2020).
5. СП 108.13 330.2012 «СНиП 2.10.05–85 Предприятия, здания и сооружения по хранению и переработке зерна». — URL: [http://septik-moscow.ru/...2020/02/sanpin...2.1.1.1200–03.pdf](http://septik-moscow.ru/...2020/02/sanpin...2.1.1.1200-03.pdf) (дата обращения: 15.10.2020).

УДК 664.681.9

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНОПЛЯНОГО СЕМЕНИ В КОНДИТЕРСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

А. Е. Осипов, обучающийся

Научные руководители: С. Ю. Глебова, канд. биол. наук, доцент,

Н. О. Лапина, преподаватель

*Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье приведена возможность использования семян конопли в производстве кондитерских изделий из ржаной муки с целью повышения пищевой ценности. Автором представлены исследования по подбору рецептурного состава ржаного печенья с конопляным семенем.

Ключевые слова: семена конопли, разработка рецептуры, пищевая ценность.

Конопля посевная (*Cannabis sativa L.*) — одна из самых древних сельскохозяйственных культур в истории человечества [2]. Установлено, что в отличие от конопляной травы Каннабис индика (*Cannabis indica*), семена конопли посевной и получаемое из них масло не содержат токсических соединений [5, с. 123–126] и наркотических веществ [3]. Более того, в состав конопляного масла входят около 25 % белков, 31 % жиров и 34 % углеводов. Семена конопли содержат около 20 аминокислот, в том числе 8 незаменимых, клетчатку, витамины группы А, В, С, Е, РР и F. Из минеральных веществ в большом количестве содержатся магний, железо, фосфор, кальций, цинк, йод, хром, серебро, литий, калий, сера [4]. Ржаная мука в свою очередь превосходит пшеничную по таким пищевым веществам, как водорастворимые белки, железо, магний, калий.

Разработка продуктов питания повышенной пищевой ценности является актуальной задачей. В связи с этим нами был сделан вывод об актуальности внесения конопляного семени в рецептуру разрабатываемого изделия из ржаной муки.

Разработаны рецептуры, предусматривающие замену 30 (образец № 2), 50 (образец № 3) и 70 % (образец № 4) ржаной муки, входящей в состав изделия, на конопляное семя. В качестве контрольного образца (образец № 1) принято печенье из ржаной муки [1]. Рецептуры представлены в табл. 1.

Таблица 1

Рецептура печенья «Ржаная конопля»

Наименование сырья	Образец № 1		Образец № 2		Образец № 3		Образец № 4	
	Масса, г на 1 порцию		Масса, г на 1 порцию		Масса, г на 1 порцию		Масса, г на 1 порцию	
	брутто	нетто	брутто	нетто	брутто	нетто	брутто	нетто
Мука ржаная	18,2	18,2	12,7	12,7	9,1	9,1	5,5	5,5
Семя конопли	0,0	0,0	5,5	5,5	9,1	9,1	12,7	12,7
Яйца	0,2	9,1	0,2	9,1	0,3	9,1	0,3	9,1
Изюм	18,2	18,2	18,2	18,2	18,2	18,2	18,2	18,2
Масло подсолнечное	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8
Мед	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Масса теста		56,8		56,8		56,8		56,8
		50±1,5		50±1,5		50±1,5		49±1,5

В процессе отработки рецептуры определили сочетаемость продуктов и органолептические показатели печенья. Согласно результатам органолептической оценки, максимальные оценки получил образец № 3, в рецептуре которого 50 % муки было заменено на конопляное семя, так как его консистенция была признана наилучшей при прочих равных показателях.

Согласно произведенным расчетам, представленным в табл. 2, полученные изделия обладают высокой пищевой и энергетической ценностью.

Таблица 2

**Пищевая и энергетическая ценность печенья из ржаной муки
с различным процентным содержанием конопляного семени**

	Контроль			Образец № 3		
	На 100 г	На 1 порцию		На 100 г	На 1 порцию	
		г	% от суточной потребности		г	% от суточной потребности
Белки, г	6,6	3,3	4,4	9,9	5,0	6,6
Жиры, г	14,8	7,4	8,9	22,2	11,1	13,4
Углеводы, г	46,8	23,4	93,6	38,7	19,4	77,5
Витамин В1, мг	0,2	0,1	6,6	0,3	0,2	11,4
Фосфор, мг %	158,4	79,2	7,9	143,5	71,7	7,2
Магний, мг %	40,5	20,3	5,1	39,6	19,8	5,0
Железо, мг %	2,8	1,4	9,9	15,1	7,6	54,0
Кальций, мг %	49,7	24,8	2,5	54,0	27,0	2,7
Эн. цен., ккал	343,8	171,9	6,9	381,6	190,8	7,6

Из таблицы видно, что благодаря включению в рецептуру конопляного семени печенье содержит больше полноценных белков, жиров растительного происхождения, железа и кальция, по сравнению с контрольным образцом. Порция разработанного печенья (50 г) обеспечивает суточную потребность человека в витамине В1 более чем на 10 %, в железе более чем на 50 %.

Таким образом, конопляное семя повышает пищевую ценность кондитерских изделий и может быть использовано в качестве заменителя муки.

Список литературы

1. ГОСТ 24901-2014 Печенье. Общие технические условия. — Москва: Стандартинформ, 2015. — 7 с.
2. Давидян Г. Г. Конопля // Труды по прикладной ботанике, генетике и селекции. — 1972. — Т. 48. — Вып. 3. — С. 35–38.
3. Низова Г. К., Григорьев С. В. Конопля // Каталог мировой коллекции ВИР. — Санкт-Петербург: ВИР, 2007. — Вып. 778. — 124 с.
4. Серков В. А., Белоусов Р. О., Александрова М. Р., Давыдова О. К. Актуальные направления селекции конопли посевой для решения современных проблем отечественной экономики и импортозамещения // Нива Поволжья. — 2019. — № 3 (52). — С. 38–47.
5. Abel E. L. Marijuana — the first twelve thousand years. — New York: Plenum Press, 1980. — 181 p.

КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ОСНОВЕ ЗАКОНА О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ

А. Н. Петрова, обучающийся

Научный руководитель О. В. Медведева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета ФГБОУ ВО «БГУ»

(КБГУ ФГБОУ ВО «БГУ»)

г. Иркутск, Россия

Рассмотрен вопрос о качестве обслуживания в предприятиях общественного питания на основе закона о защите прав потребителя, действующего в Российской Федерации. Автором определено, какими правами и услугами обладает потребитель в предприятиях общественного питания.

Ключевые слова: закон о защите прав потребителя, качество услуг, виды контроля над предприятиями общественного питания, услуги, предлагаемые предприятиями общественного питания, права потребителя в предприятиях общественного питания, возмещение недостатков.

Данная тема является актуальной, т. к. в настоящее время контроль над ресторанами, барами, кафе и в целом над предприятиями общественного питания никто не осуществляет. Предприятия предоставлены сами себе, а в конечном счете страдают потребители. Как и кто регулирует качество продукции и предоставления услуг на предприятиях и что делать потребителю, если его плохо обслужили или приготовили некачественное блюдо.

Виды контроля в предприятиях общественного питания

Контроль в предприятиях общественного питания бывает:

- внутренний, осуществляется в предприятиях при помощи директора, технолога, шеф-повара, администратора, потребителя;
- внешний, осуществляется при помощи государственных органов, таких как Роспотребнадзор.

Предлагаемые услуги в предприятиях общественного питания

Качество обслуживания в предприятиях общественного питания регулируется законодательными документами. основополагающим является Закон о защите прав потребителей. В соответствии с законом предприятия общественного питания должны предоставлять качественные услуги, а именно услуги питания, изготовления и реализации кулинарной продукции и кондитерских изделий, услуги по организации потребления и обслуживания, услуги по организации досуга, информационно-консультативные услуги, прочие услуги. На основании закона потребитель имеет право на свободу выбора (то есть исполнитель обязан оказать услугу любому потребителю, обратившемуся к нему с намерением ее заказать, на условиях, согласованных сторонами), надлежащее качество предоставляемых услуг, безопасность услуги. Таким образом, доказывать и подтверждать свои права потребитель в принципе не обязан, его права

установлены законодательством. Однако чтобы правильно воспользоваться предложенной законодателем защитой в соответствии с законодательством в случае нарушения прав потребителю необходимо иметь хотя бы общее представление о своих правах и знать, как их защитить.

Возмещение недостатков, которые потребитель вправе потребовать

Качество блюд и обслуживание — это самое важное для достижения успеха предприятия питания. Оно создает и поддерживает имидж ресторана, повышает число продаж, побуждая посетителей посещать ресторан снова и снова. Если потребитель обнаружит какие-либо недостатки в предоставленной услуге, он вправе по своему выбору потребовать от предприятия:

— безвозмездного устранения недостатков (в том числе в продукции общественного питания);

— соответствующего снижения цены (в том числе на продукцию общественного питания);

— безвозмездного повторного изготовления продукции общественного питания надлежащего качества.

Потребитель вправе отказаться:

— от исполнения договора об оказании услуги и потребовать полного возмещения убытков, если недостатки оказанной услуги не устранены в срок, указанный в договоре;

— от исполнения договора об оказании услуги, если обнаружатся существенные недостатки или иные существенные отклонения от условий договора.

В настоящее время контроль над предприятиями общественного питания является всероссийской проблемой, т. к. их контролирует Роспотребнадзор только по письменной жалобе потребителя.

Список литературы

1. Барабанов Б. А. Этикет обслуживания на предприятиях общественного питания. — Москва: Юрайт, 2020. — 184 с.
2. Васюкова А. Т. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания. — Москва: Дашков и К, 2020. — 416 с.
3. Солдатенкова И. А. Кулинарное приготовление пищи и контроль качества блюд: учебник. — Москва: Академия, 2019. — 416 с.
4. Счесленок Л. Л. Организация обслуживания: учебник. — Москва: Академия, 2018. — 256 с.
5. Харченко А. А. Защита прав потребителей с образцами заявлений, изменениями и комментариями. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. — 80 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕТРАДИЦИОННОГО СЫРЬЯ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Ю. Д. Почервина, обучающийся

Научный руководитель А. А. Никонорова, канд. экон. наук

Смоленский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Смоленск, Россия

Рассмотрены современные тенденции в производстве хлебобулочных изделий. Автором определены направления расширения ассортимента выпускаемой продукции за счет использования в производстве нетрадиционного сырья.

Ключевые слова: здоровое питание, хлебобулочные изделия, нетрадиционное сырье при производстве хлебобулочных изделий.

Сегодня модно быть здоровым. Здоровый образ жизни медленно, но неуклонно становится неотъемлемой составляющей нашего существования. Сейчас многие активно занимаются спортом, соблюдают правила здорового питания, все чаще отказываются от вредных привычек. Эта позитивная тенденция не могла не коснуться отрасли пищевой промышленности и, в частности, производства хлебобулочных изделий.

Хлеб всегда занимал особое место на нашем столе. Сложно представить обычную трапезу жителя постсоветского пространства без этого важного продукта. С годами ситуация не изменилась, напротив, хлеб укрепился в своих позициях и сейчас рынок предлагает покупателям такое разнообразие хлебов, что нетрудно растеряться, стоя перед полкой в супермаркете. Особенную популярность сегодня стали приобретать функциональные и лечебно-профилактические хлеба.

С целью расширения ассортимента и повышения пищевой ценности при производстве хлебобулочных изделий используют нетрадиционное сырье. В настоящее время при производстве хлебобулочных изделий широко применяют зерновые смеси, включающие различные злаки, в том числе плющенные зерна пшеницы, ржи, овса и ячменя, семена масличных культур, отруби, пшеничные зародыши. Применение зерновых смесей позволяет не только расширить ассортимент выпускаемых изделий, но и значительно улучшить вкусовые качества, витаминизировать их. Популярны также витаминно-минеральные смеси.

В качестве добавок при производстве хлебобулочных изделий используют разнообразное природное сырье:

- облепиховый шрот (сухой остаток, получаемый при производстве облепихового масла) — его введение в хлебобулочные изделия позволяет обогатить их белковыми веществами, а значит и аминокислотами;
- сушеная свекла — обогащает хлебобулочные изделия сахарозой, калием, железом, марганцем и фолиевой кислотой;
- сушеная морковь — содержит витамины, пантотеновую кислоту и

провитамин А, активизирует процесс брожения, улучшает органолептические свойства готовых изделий;

- сухофрукты — обогащают хлебобулочные изделия витаминами и минеральными веществами, придают хлебу необычный вкус;
- семена тыквы, подсолнечника, кунжута, льна;
- орехи — грецкие, фундук, кедровый орех;
- пектины — очищают организм от радионуклидов, тяжелых металлов, холестерина, нормализуют работу желудочно-кишечного тракта.

Как видно из вышеописанного, хлебопекарные предприятия наряду с традиционным сырьем применяют и нетрадиционное сырье. Нетрадиционное сырье не только повышает пищевую и биологическую ценность хлебобулочных изделий, значительно улучшает вкусовые качества, придает готовым изделиям лечебные свойства, но также позволяет расширить ассортимент выпускаемой продукции.

Список литературы

1. Калачев С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для бакалавров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2019. — 477 с.
2. Гаранин В. В. Основные тенденции развития хлебопекарной отрасли в современных условиях // Молодой ученый. — 2018. — № 50. — С. 122–123.
3. Пути обогащения хлебобулочных изделий и сохранения их качества. — URL: <https://knigi.link/prodovolstvvennyih-produktov-tehnologiya/puti-obogashenii-hlebobulochnyih-izdeliy-11> 201.html (дата обращения: 05.11.2020).

УДК 665.584

ИССЛЕДОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА КОСМЕТИЧЕСКИХ КРЕМОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ Г. НОВОСИБИРСКА

А. Е. Тертерян, обучающийся

*Научный руководитель Ю. Ю. Миллер, канд. техн. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

Проведен анализ структуры ассортимента косметических кремов по типу кожи, по эффекту действия, по составу, времени действия и по цене на примере торгового предприятия г. Новосибирска.

Ключевые слова: косметические кремы, ассортимент кремов, структура ассортимента.

В соответствии с нормативно-техническим документом кремами называются «смесь синтетических и натуральных продуктов: жиров, воска, масел, настоев или экстрактов лекарственных трав, витаминов, красителей, антиоксидантов,

консервантов, отдушек и других добавок, обеспечивающих потребительские свойства кремов и разрешенных к применению в установленном порядке». Кремы являются очень распространенным продуктом и в зависимости от назначения используются практически всеми социальными группами населения. В связи с этим данная продукция является распространенной на рынке непродовольственных товаров.

Целью работы является исследование структуры ассортимента косметических кремов на примере торгового предприятия г. Новосибирска.

Анализ структуры ассортимента косметических кремов был проведен по основным классификационным группировкам: типу кожи, эффекту действия косметического крема на кожу, составу, ценам, времени использования (применения).

Полученные результаты исследования продемонстрировали, что ассортимент косметических кремов обусловлен прежде всего полом, возрастом и типом кожи потребителей. Наибольший удельный вес занимают кремы для комбинированной кожи (32 %), что объясняется тем, что большинство людей имеют именно этот тип, так как на разных участках кожа может быть сухой, нормальной или жирной, это физиологические особенности человека. Но достаточно большое количество потребителей имеют нормальную кожу, поэтому удельный вес кремов для данной категории составляет 29 %. Количество кремов для сухой кожи составляет 21 % и жирной — 18 %.

Наибольший удельный вес в ассортименте магазина (36 %) приходится на увлажняющие кремы, так как большинство потребителей, ухаживая за кожей, в первую очередь стремятся восполнить недостаток влаги, ведь именно он ведет к преждевременному старению и увяданию. Чуть меньше (32 %) в ассортименте представлено питательных кремов, так как регулярное питание кожи делает ее красивой и здоровой. К защитным (25 %) кремам относят средства для загара, после загара, средства от вредных воздействий щелочей и моющих средств. Специальные средства (отбеливающие, депиляторы, кремы для массажа и т. д.) составляют 7 %.

Основу ассортимента кремов по времени использования составляют ночные кремы (54 %), так как большинство потребителей более тщательно ухаживают за кожей в вечернее время, питая, увлажняя ее. Дневными кремами (46 %) пользуется меньше потребителей, в основном их применяют как основу для макияжа.

Таким образом, проведенный анализ ассортимента показал, что косметические кремы, представленные в торговых предприятиях г. Новосибирска, имеют разное назначение, применимы для разных типов кожи, а цены на данную продукцию рассчитаны на людей с низким и средним уровнем доходов.

Список литературы

1. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции» // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

2. ГОСТ 31460–2012 Кремы косметические. Общие технические условия // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Вилкова С. А. Товароведение и экспертиза парфюмерно-косметических товаров. — Москва: ИД Деловая литература, 2000. — 286 с.

УДК 641.55

РАЗРАБОТКА НОВЫХ РУБЛЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ КУР ДЛЯ ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ

Ю. Е. Тотмина, магистр

*Научный руководитель А. М. Тимофеева, канд. техн. наук, доцент
Сибирский федеральный университет (СФУ)
г. Красноярск, Россия*

В данной работе рассмотрено приоритетное направление — производство изделий из кур, обогащенных нутриентами за счет включения растительных добавок.

Ключевые слова: школьное питание, изделия из кур, тыква, тыквенная мука.

Нарушение питания очень часто приводит к серьезным отклонениям в функционировании всех систем растущего организма, т. к. период обучения детей в школе сопровождается интенсивными процессами роста ребенка [1].

Для того, чтобы оценить, как организовано питание школьников, и какие продукты предпочитают учащиеся, произведен анализ потребительских предпочтений путем анкетирования в одной из школ г. Красноярска.

В опросе приняли участие 60 учащихся младших классов. По итогам анкетирования были получены следующие результаты:

- 92 % учащихся пользуются услугами школьной столовой;
- половина опрошенных в школе только обедают;
- основная причина, по которой школьники не посещают столовую, — нехватка времени;
- 70 % школьников покупают продукцию в буфете;
- большинство школьников предпочитают фрукты, макаронные изделия, а также чипсы и пирожки;
- наименьшее предпочтение школьники отдают супам и салатам.

Питание — один из важных факторов здорового образа жизни.

Будет неправильно сказать, что здоровье школьника зависит от того, питается он в школьной столовой или нет, но большое значение в этом вопросе имеет соблюдение режима питания.

Основное сырье для приготовления вторых горячих блюд — это птица, мясо и мясные продукты, рыба, а также овощи.

Блюда из птицы редко включаются в меню школьников, хотя куриное мясо содержит много белка и является легкоусвояемым из-за особого состава аминокислот. Жиры мяса птицы усваиваются практически полностью, представляя

собой энергию и строительный материал в чистом виде. Очевидна необходимость расширения ассортимента блюд из мяса птицы.

Основным способом тепловой обработки рубленых блюд из птицы является варка — 62,5 %. Жареных блюд 25 %, еще меньше запеченных блюд — 12,5 %. Употребление жареного мяса негативно отражается на работе желудочно-кишечного тракта. Запекание продуктов считается одним из полезнейших способов тепловой обработки, поэтому такие блюда популярны среди сторонников здорового образа жизни.

Для того чтобы разнообразить ассортимент, а также повысить пищевую ценность блюда, необходимо дополнить рубленое блюдо растительной добавкой [2].

В приготовлении блюд тыква используется ограниченно, при этом она содержит магний, кальций, железо, фосфорную и кремниевую кислоты, а также витамины группы В, С и D. Следует заметить, что на все эти полезные вещества, содержащиеся в мякоти тыквы, приходится всего 25 калорий на 100 г продукта, поэтому тыкву необходимо использовать в питании.

Важно обратить особое внимание на оптимальное соотношение куриного фарша и растительного ингредиента, что позволит обогатить рубленые изделия из кур макро- и микронутриентами.

В разрабатываемую рецептуру была введена тыква (14 % от общей массы куриного фарша) и полностью исключен пшеничный хлеб, вместо которого была использована смесь пшеничной и тыквенной муки.

Для оценки качества разрабатываемой продукции повышенной пищевой ценности необходимо оценить органолептические, физико-химические и микробиологические показатели.

Параметры кулинарной обработки для предлагаемой рецептуры были определены в ходе контрольных проработок. Выбран оптимальный способ приготовления новых блюд — в пароконвектомате.

В результате проведенных экспериментов была разработана кулинарная продукция повышенной пищевой ценности для школьников — котлеты рубленые из птицы, обогащенные тыквой. В ходе исследований было установлено, что новая кулинарная продукция обладает высокими органолептическими и физико-химическими показателями. Установлено, что новые изделия отличаются повышенным содержанием отдельных нутриентов [3].

Производство рубленых изделий из кур повышенной пищевой ценности позволит разнообразить ассортимент блюд для школьного питания.

Список литературы

1. Законодательное обеспечение государственной политики в области детского, лечебного и профилактического питания // Питание и общество. — 2013. № 2.
2. Сборник технических нормативов: сборник рецептов блюд и кулинарных изделий / Сост. М. П. Могильный. — Москва: ДеЛи принт, 2005. — 621 с.

3. Таблицы химического состава и калорийности российских продуктов питания: справочник / под ред. И. М. Скурихина, В. А. Тутельяна. — Москва: ДеЛи принт, 2007. — 276 с.

УДК 665.347.8

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНОЛЕПТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАСЛА ПОДСОЛНЕЧНОГО НЕРАФИНИРОВАННОГО

С. С. Федорова, обучающийся

*Научный руководитель О. В. Голуб, д-р техн. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе представлены данные сравнительной органолептической характеристики масла подсолнечного нерафинированного. Определено, что реализуемая в торговой розничной сети исследуемая масложировая продукция соответствует требованиям нормативной документации по органолептическим показателям качества.

Ключевые слова: подсолнечное масло, прозрачность, цвет, запах, вкус.

Пищевая масложировая продукция является неотъемлемой частью рациона человека. Она используется, в основном, для приготовления и употребления разнообразных продуктов питания. Согласно ТР ТС 024/2011 «Технический регламент на масложировую продукцию» [1], к пищевой масложировой продукции относятся 19 групп, в том числе масла растительные, представляющие собой «... смесь глицеридов жирных кислот и сопутствующих им веществ, извлекаемая из масличного сырья и содержащая не менее 99 % жира...».

Масла растительные, согласно вышеуказанному документу, в зависимости от вида масличного сырья, могут вырабатываться: из орехов (например, грецких), семян (например, рыжика), перикарпий плодов (например, пальмы масличной) и т. д. По степени очистки от взвесей различают нерафинированное, вымороженное, гидратированное, рафинированное, рафинированное дезодорированное; по составу делятся на однокомпонентное, смесь; по наличию ароматизаторов — без ароматизаторов, ароматизированное; по наличию добавок — без добавок, с растительными добавками.

У потребителей наибольшей популярностью пользуется масло растительное нерафинированное, представляющее собой, согласно ТР ТС 024/2011, «... очищенное от мелкой и крупной взвеси, не прошедшее очистку по полному или частичному циклу стадий рафинации».

Проведена оценка органолептических показателей качества масла подсолнечного нерафинированного торговых марок: «Мария» (ООО «Повалихинский комбинат зернопереработки «Алтайские закрома»), «Золотая семечка» (ООО «МЭЗ Юг Руси»), «Слобода» (ООО «НПП «ИНТЕР-МАСЛО»), «Алтайские закрома» (ООО «Повалихинский комбинат зернопереработки «Алтайские закрома»), «Интер» (ОАО «ЭФКО»).

Органолептические показатели масла подсолнечного нерафинированного оценивали описательным методом: вкус — согласно требованиям ГОСТ 1129–2013. Масло подсолнечное. Технические условия (п. 8.3); запах, цвет и степень прозрачности — по ГОСТ 5472–50. Масла растительные. Определение запаха, цвета и прозрачности.

В результате проведенных исследований установлено, что все исследуемые образцы масла подсолнечного нерафинированного соответствуют требованиям ГОСТ 1129–2013 по органолептическим показателям:

— прозрачность — прозрачное без осадка, легкого помутнения, «сетки» над осадком»;

— запах и вкус — свойственные подсолнечному маслу, без посторонних запахов и привкуса.

Исследование цвета масла подсолнечного нерафинированного осуществляли люминесцентным методом с использованием прибора «Филин» (в стеклянную чашку Петри наливали 10–20 мл образца и помещали в смотровую камеру). Установлено, что все исследуемые образцы масла подсолнечного нерафинированного являются подлинными, что подтверждается светло-голубой окраской в потоке ультрафиолетовых лучей.

Таким образом, на основании проведенных исследований можно констатировать, что образцы масла подсолнечного нерафинированного торговых марок «Мария», «Золотая семечка», «Интер», «Алтайские закрома» и «Слобода» в целом соответствуют требованиям нормативно-правовой документации по цвету, прозрачности, запаху и вкусу и могут реализовываться без каких-либо ограничений.

Список литературы

1. ТР ТС 024/2011 Технический регламент Таможенного союза «Технический регламент на масложировую продукцию» [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/902320571> (дата обращения: 21.10.2020).

УДК 642.5

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ АССОРТИМЕНТА СОУСОВ В РЕСТОРАННОЙ ИНДУСТРИИ Г. НОВОСИБИРСКА

Т. А. Шабанова, магистрант

*Научный руководитель С. Ю. Глебова, канд. биол. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе приведены изменения, произошедшие в меню предприятий питания по ассортименту используемых соусов собственного производства. Отмечено включение в меню значительного количества соусов с использованием овощей.

Ключевые слова: ресторанный индустрия, ассортимент, овощи, соусы.

Овощная продукция занимает важное место в обеспечении населения продовольствием. Общеизвестно, что овощи — незаменимые источники водорастворимых витаминов, ряда макро- и микроэлементов, сложных углеводов, в том числе клетчатки, пектиновых веществ. Однако общий уровень потребления овощей в России составляет 107 кг на душу населения в год, что существенно ниже рекомендуемых НИИ питания РАМН норм — 145 кг [1]. Если анализировать потребление овощей по регионам, то для территории Западной Сибири эта цифра ещё ниже. В связи с этим исследования, связанные с возможностью расширения овощных составляющих блюд, актуальны. Ресторанная индустрия сегодня — самый гибкий индикатор запросов населения, поэтому изучение меню различных типов предприятий питания [2] позволит выявить запросы населения по отношению к овощам на примере соусов.

В качестве объектов исследования были выбраны рестораны, кафе и общедоступные столовые г. Новосибирска, имеющие официальный сайт в сети Интернет. Структура ресторанной индустрии в г. Новосибирске не отличается от европейской, в которой преобладают рестораны и кафе. Структура исследуемых объектов приведена на рис.1.

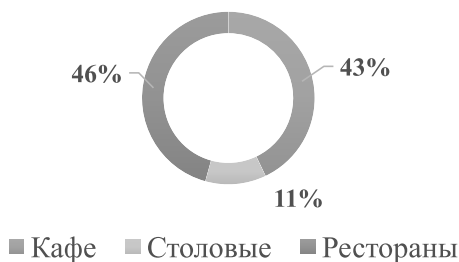


Рис. 1. Структура ресторанной индустрии г. Новосибирска

Проанализировав ассортимент и состав всех соусов в меню данных предприятий, позволило нам выявить новые тенденции использования овощей в общественном питании. На смену соусам на мучной основе (красный и белый основной, сметанный и пр.) в настоящее время приходят соусы на основе демиглас, жу-лье, более легкие, яркие, разнообразные овощные и фруктовые кулисы, дипы, дрессинги и другие разновидности соусов. Отмечено, что в каждом предприятии питания сегодня присутствуют овощесодержащие или полностью овощные соусы. Несмотря на разный ассортимент и количество предлагаемых блюд и соответствующих им соусов, установлено, что в среднем предприятие питания включает в своё меню 50–55 % соусов с овощами или полностью овощных (рис.2).

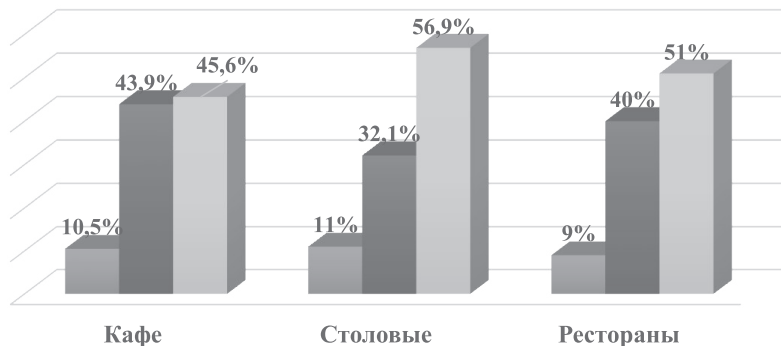


Рис. 2. Ассортимент овощесодержащих и овощных соусов в предприятиях питания г. Новосибирска

Анализ меню предприятий питания г. Новосибирска показал, что включение предприятиями питания в своё меню овощных или овощесодержащих соусов свидетельствует о желании посетителей разнообразить свой рацион большим количеством овощей.

Список литературы

1. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2018 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. — Москва: Минсельхоз РФ, 2019.
2. ГОСТ 30389–2013. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования. — Москва: Стандартинформ, 2014.

ИССЛЕДОВАНИЕ ХИМИЧЕСКОГО СОСТАВА И ОРГАНОЛЕПТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОЛУФАБРИКАТА ИЗ СЕМЯН АМАРАНТА

К. А. Яacobчук, обучающийся

*Научный руководитель В. Б. Мазалевский, канд. техн. наук,
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
Сибирский федеральный научный центр агробиотехнологий РАН,
г. Новосибирск, Россия*

Описано влияние температуры гидромеханического диспергирования в механоакустическом гомогенизаторе на химический состав и органолептические показатели полуфабриката из семян амаранта.

Ключевые слова: амарант, семена, полуфабрикаты, гидромеханическое диспергирование, механоакустический гомогенизатор.

Семена амаранта содержат безглютеновый белок (13,8–21,5 %), сбалансированный по аминокислотному составу, пищевые волокна (11–13 %), ненасыщенные жирные кислоты, такие как линолевая (47,5–47,8 г/100 г жира) и олеиновая (23,7–32,9), сквален (от 1,9 до 11,19 %), способный ингибировать синтез холестерина в печени, снижая его уровень, витамины: α -токоферол (2,97–15,65 мг/кг), β -токотриенол (5,92–11,47 мг/кг) и γ -токотриенол (0,95–8,69 мг/кг), рибофлавин (0,19–0,23) и аскорбиновая кислота (3,36–7,24 мг/100 г сухого веса) [1–5].

С точки зрения технологических свойств, пастообразный полуфабрикат ценнее семян, поэтому целью работы было исследование химического состава и органолептических показателей полуфабриката из семян амаранта.

Гидратированные при температуре (20±2) °С в течение 16 часов семена амаранта и воду в соотношении 1:3 диспергировали в МАГ-50 для получения пастообразного полуфабриката. Выработывали три опытных образца, различающихся конечной температурой обработки: 1. — (40±1) °С, 2. — (60±1) °С, 3. — (80±1) °С. Химический состав определяли стандартными методами.

Данные химического состава представлены в таблице.

Таблица

Химический состав полуфабриката из семян амаранта

Показатель	Образец 1	Образец 2	Образец 3
Массовая доля сухих веществ, %	16,31	16,22	15,63
Массовая доля белка, %	2,63	2,61	2,52
Массовая доля жира, %	2,54	2,53	2,44
Массовая доля растворимых углеводов, %	1,69	1,78	2,22

Опытные образцы характеризуются содержанием сухих веществ в пределах 15,6–16,3 %. В опытных образцах массовые доли белка и жира изменяются незначительно. Отношение белка к жиру равно приблизительно единице. Наблюдается увеличение содержания растворимых углеводов на 0,53 % в образце 3 по сравнению с образцом 1, это можно объяснить лучшей растворимостью углеводов при высокотемпературном диспергировании.

Органолептическая оценка показала, что в образце 1, выработанном при температуре (40 ± 1) °С, наблюдалось выделение свободной воды и крупитчатость, что свидетельствует о недостаточности данной температуры для клейстеризации крахмала. Образец 2 характеризовался однородной консистенцией с легкой крупитчатостью. Образец 3 имел вязкую однородную консистенцию без крупитчатости, поэтому температура (80 ± 1) °С является предпочтительной для выработки пастообразного полуфабриката.

Таким образом, исследование химического состава и органолептических показателей полуфабриката из семян амаранта показало, что однородная пастообразная консистенция формируется при (80 ± 1) °С, причем полуфабрикат содержит: белок — 2,52 %, жир — 2,44 %, растворимые углеводы 2,22 %. Полуфабрикат рекомендуется использовать в рецептурах комбинированных продуктов.

Список литературы

1. Joshi D. C., Sood S., Hosahatti R., et al. From zero to hero: the past, present and future of grain amaranth breeding // *Theoretical and Applied Genetics*. — 2018. — № 9. — P. 1807–1823. — DOI: <https://doi.org/10.1007/s00122-018-3138-y>.
2. Kurek M. A., Karp S., Wyrwicz J. and Niu, Y. Physicochemical properties of dietary fibers extracted from gluten-free sources: quinoa (*Chenopodium quinoa*), amaranth (*Amaranthus caudatus*) and millet (*Panicum miliaceum*) // *Food Hydrocolloids*. — 2018. — V. 85. — P. 321–330. — DOI: <https://doi.org/10.1016/j.foodhyd.2018.07.021>.
3. Tang Y., Li, X., Chen, P. X., et al. Assessing the Fatty Acid, Carotenoid, and Tocopherol Compositions of Amaranth and Quinoa Seeds Grown in Ontario and Their Overall Contribution to Nutritional Quality // *Journal of Agricultural and Food Chemistry*. — 2016. — № 5. — P. 1103–1110. — DOI: <https://doi.org/10.1021/acs.jafc.5b05414>.
4. Kraujalis P. and Venskutonis P. R. Supercritical carbon dioxide extraction of squalene and tocopherols from amaranth and assessment of extracts antioxidant activity // *The Journal of Supercritical Fluids*. — 2013. — V. 80. — P. 78–85. — DOI: <https://doi.org/10.1016/j.supflu.2013.04.005>.
5. Ghimire G. P., Thuan N. H., Koira N. and Sohng J. K. Advances in biochemistry and microbial production of squalene and its derivatives // *Journal of Microbiology and Biotechnology*. — 2016. — № 3. — P. 441–451. — DOI: <http://dx.doi.org/10.4014/jmb.1510.10039>.

УДК 658:339.138

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Э. М. Аббасов, обучающийся

А. К. Сеницин, обучающийся

Научный руководитель М. П. Вакорин, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ),
г. Новосибирск, Россия

В статье содержится модель бизнес-процесса интернет-магазина в нотации IDEF0 и декомпозиция первого уровня.

Ключевые слова: моделирование, бизнес-процессы, нотация IDEF0, интернет-магазин.

На сегодняшний день все больше и больше людей предпринимают попытки вести бизнес. Для многих ведение бизнеса означает фактическое открытие торговой точки. Однако люди забывают, что человечество живет в эпоху цифровизации и практически все процессы в той или иной мере взаимосвязаны с сетью Интернет.

Предпринимательская деятельность всегда включает в себя определенные риски, именно поэтому предприниматели стараются войти на рынок с минимально возможными потерями и низкими барьерами на вход. Открытие интернет-магазина является хорошим вариантом как для крупных компаний для увеличения охвата рынка и повышения прибыли, так и для малого предпринимательства для начала ведения деятельности.

Перед открытием интернет-магазина необходимо понять, как протекают все процессы, что необходимо для его корректной работы и какие существуют ограничения ведения данной деятельности. В связи с этим возникает необходимость моделирования бизнес-процессов интернет-магазина.

Бизнес-процесс — это структурированное, последовательное описание процессов с целью создания того или иного продукта или оказания услуги конечному потребителю.

Существуют различные методологии моделирования бизнес — процессов. Одной из наиболее популярных и часто используемых методологий является IDEF. В работе будет использоваться IDEF0 ввиду его многофункциональности и простоты восприятия.

Диаграмма IDEF0 включает в себя главную функцию (контекстную) и стрелки, которые определяют связи процессов с внешним миром (рис.). Существует четыре типа стрелок. Рассмотрим каждую из них подробнее [1].

Контекстная диаграмма в нотации IDEF0 функционирования интернет-магазина.



К элементам, необходимым для начала работы магазина можно отнести (стрелки, входящие слева): пользователя, т. к. при отсутствии покупателей интернет-магазин не будет приносить прибыль; интернет, т. к. без него интернет-магазин не будет работать; необходимая нормативно-правовая документация, чтобы пользователь мог удостовериться в фактическом существовании магазина; товар; реклама необходима для привлечения новых пользователей.

К механизмам, обеспечивающим корректную работу магазина (стрелки, входящие снизу), можно отнести: склад, на котором хранится товар; интернет-страница, на которой покупатель приобретает необходимый ему товар; персонал, то есть работники склада, администратор интернет-страницы и курьеры.

К условиям и ограничениям работы интернет — магазина (стрелки, входящие сверху) можно отнести: законодательство Российской Федерации, т. к. легальное ведение бизнеса регулируется законом, и бюджет, т. к. он ограничивает предпринимателя с точки зрения количества закупаемого товара, и т. д.

Результатами работы интернет-магазина (стрелки выхода) являются: продажа товаров, доход, налоговые отчисления (налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и т. д.) [2].

Таким образом, грамотное моделирование бизнес-процессов является одним из ключевых факторов успешной деятельности любого бизнеса. Графическое отображение бизнес-процессов позволяет найти слабые стороны, определить основные риски, которые могут возникнуть.

Список литературы

1. Редактор блога Тринион Рузалина. Знакомство с нотацией IDEF0 и пример использования [Электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/ru/company/trinion/blog/322832/> (дата обращения: 15.11.2020).

2. Фирманюк А. В., Шадрин С. С., Гадецкая З. М. Моделирование бизнес-процессов интернет-магазина // 21 век: фундаментальная наука и технология. — 2016. — С. 151–153.

УДК 330.47

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ЛОГИСТИКИ

А. В. Андрюшин, обучающийся

Научный руководитель А. А. Алетдинова, д-р экон. наук, доцент
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ),
г. Новосибирск, Россия

Данная статья посвящена использованию информационных систем в логистике. Рассмотрены виды информационных логистических систем, их особенность. Описаны основные принципы построения данных систем.

Ключевые слова: логистика, логистические информационные системы.

В настоящее время информационные системы уже являются не просто средством автоматизации и повышения эффективности, а неотъемлемым элементом архитектуры компании. Информационные системы используют для управления большинством бизнес-процессов организации, в том числе и логистическими.

Логистика является одним из важнейших направлений деятельности предприятия. Основной задачей логистики является оптимизация внутренних и внешних материальных потоков, сопутствующих им информационных и финансовых потоков с целью минимизации общих затрат. Для более эффективного решения данной задачи сегодня используются логистические информационные системы (ЛИС).

Существует множество определений понятия логистической информационной системы, предложенных специалистами в области логистики. Анализируя их, было сформулировано следующее: логистическая информационная система представляет собой совокупность персонала, программных средств и технического оборудования, обеспечивающая решение задач управления материальными потоками на предприятии.

В качестве объекта управления ЛИС выступают потоки информации, связанные с движением ресурсов и готовой продукции на предприятии.

В качестве субъекта управления ЛИС выступают конкретные структурные подразделения, предприятия и лица, ответственные за принятие решений.

На уровне отдельного предприятия выделяют несколько типов логистических информационных систем. Т. В. Алесинская в своей работе по основам логистики рассматривает плановые, диспозитивные (диспетчерские) и исполнительные (оперативные) логистические информационные системы [1]. Данные группы ЛИС отличаются по уровню управления, на котором они используются, и по перечню решаемых задач. В таблице представлена характеристика каждой группы ЛИС [1].

Характеристика групп логистических информационных систем

Группа ЛИС	Уровень управления	Решаемые задачи
Плановые	Уровень административного управления	Формирование и оптимизация деятельности звеньев логистической цепи, общее управление запасами и резервами
Диспозитивные	Уровень управления складом или цехом	Учет поступающей на склад продукции, комплектование и учет отправляемых по заказам грузов, управление складским транспортом
Исполнительные	Уровень административного или оперативного управления	Учет запасов на складе, управление их перемещениями между различными подразделениями, оперативное управление обслуживанием производства

В плановых системах осуществляется общее планирование закупки, производства и сбыта. В диспозитивных и исполнительных системах детализируются сформированные планы и обеспечивается их выполнение на рабочих местах, производственных участках и на складах.

Логистические информационные системы разных групп могут быть интегрированы в единую систему. Это может быть сделано двумя способами: посредством вертикальных и горизонтальных информационных потоков. Вертикальные потоки связаны с перемещением информации между разными уровнями управления, а горизонтальные — между звеньями одного уровня управления (равноправными звеньями).

Профессор А. М. Гаджинский в своей работе по логистике [2] отмечает ряд принципов, которые необходимо соблюдать при проектировании информационных систем для логистики:

- важно, чтобы на разных уровнях управления была обеспечена сочетаемость вычислительного оборудования и программного обеспечения;
- важно предусмотреть возможность расширяемости системы (увеличение количества решаемых задач, состава реализуемых функций);
- диалог системы с пользователем должен быть построен так, чтобы он был понятным и доступным для пользователя;
- необходимо точно определить границы полномочия и ответственности подразделений организации, через которые в местах стыка переходят материальный и информационный потоки [2].

Таким образом, информационные системы играют важную роль в управлении логистической системой предприятия. Они обеспечивают эффективное решение всего комплекса логистических задач предприятия.

Список литературы

1. Алесинская Т. В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления (ч. 3). — Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 116 с.

2. Гаджинский А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. — 21-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2017. — 419 с.

УДК 005.8:004

ИССЛЕДОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ВЕРСИЯХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ MICROSOFT PROJECT

А. В. Андрюшин, обучающийся

*Научный руководитель М. П. Вакорин, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ),
г. Новосибирск, Россия*

Проанализированы изменения функционала системы управления проектами Microsoft Project, начиная с версии 2007 г. и заканчивая последней версией 2019 г., определены причины изменений и описаны вероятные тенденции развития ПО.

Ключевые слова: система управления проектами, Microsoft Project, тенденции развития систем управления проектами.

Основное назначение систем управления проектами — поддержка информационными технологиями наиболее важных и трудоемких процессов управления проектами и принятия организационно-плановых решений.

В настоящее время Microsoft Project (далее — MS Project) является одной из наиболее популярных на российском рынке систем управления проектами. Так, согласно статистическим данным за 2019 год, MS Project занимает на рынке однопользовательских и малых решений около 80 % (его использует около 20 млн человек) [1]. Основными причинами выбора данной системы являются относительно низкая цена, высокое качество и короткий цикл внедрения.

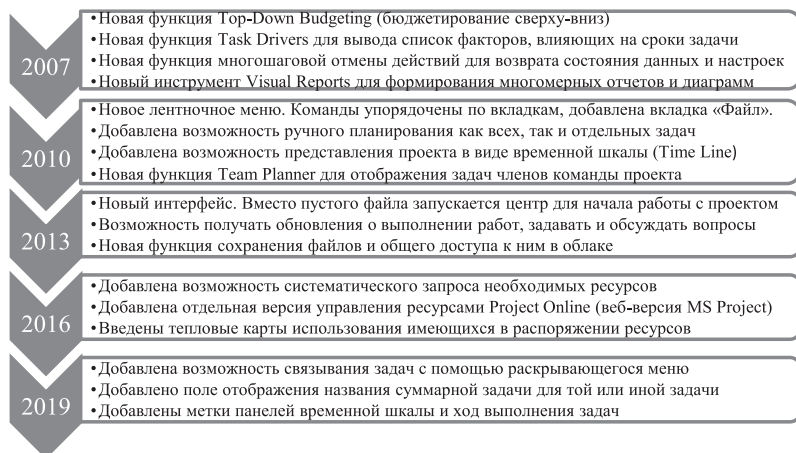
Первая коммерческая версия системы была выпущена для DOS в 1984 году. Microsoft купила все права на программное обеспечение в 1985 году и выпустила вторую версию программы [2]. С тех пор шло активное развитие продукта. Рассмотрим, какие изменения произошли в функциональной составляющей системы MS Project, начиная с версии 2007 года и заканчивая последней версией 2019 года. Представим все изменения в виде рисунка [3].

До версии MS Project 2007 включительно все версии этой программы имели сопоставимые функциональные возможности и практически единый пользовательский интерфейс. Однако в версии 2007 года можно отметить некоторые улучшения. Основываясь на изменениях, представленных на рисунке, можно сказать, что они были направлены на повышение эффективности и удобства работы с задачами проекта и отчетами.

Следующая версия системы — MS Project 2010 — стала не только новой версией, но существенным шагом в развитии продукта. Изменения в версии 2010 года были направлены на преобразование графического интерфейса системы, а также на создание эффективных средств планирования задач.

Версия MS Project 2013 стала ещё мощнее и удобнее. По сравнению с версией 2010 года произошло не так много изменений, однако они являются значимыми. Как и в предыдущей версии, произошла модификация интерфейса. Кроме того, большое внимание уделено организации взаимодействия пользователей, включая общение и совместную работу с файлами.

Изменение функционала системы MS Project по годам



Как и в предыдущей версии, в версии 2016 года произошла доработка интерфейса. Изменения в версии были нацелены на улучшение управления ресурсами и планирование загрузки ресурсов.

В последней на сегодняшний день версии Project 2019 также произошла модификация пользовательского интерфейса. Сделаны улучшения, направленные на повышение эффективности работы с задачами проекта.

На основе проведенного анализа изменений версий системы MS Project можно выделить вероятные тенденции развития как системы MS Project, так и всех систем управления проектами в целом. Во-первых, программное обеспечение для управления проектами станет более простым в использовании и более интегрированным с другими приложениями. Во-вторых, благодаря постоянному анализу пользовательского опыта пользовательский интерфейс системы будет еще более упрощен. В-третьих, для повышения доступности системы будет осуществляться постепенный переход от корпоративного приложения, требующего специальных навыков, к мобильному приложению.

Список литературы

1. Обзор ПО для управления проектами [Электронный ресурс]. — URL: <https://vc.ru/services/99244-obzor-po-dlya-upravleniya-proektami> (дата обращения: 10.10.2020).
2. Microsoft Project [Электронный ресурс]. — URL: https://ru.bmstu.wiki/Microsoft_Project (дата обращения: 10.10.2020).
3. Решение для управления проектами. Microsoft Project [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.microsoft.com/ru-ru/microsoft-365/project/project-management-software?market=ru> (дата обращения: 18.10.2020).

УДК 656.22:37

РОБОТИЗИРОВАННЫЙ ОПОВЕЩАТЕЛЬ ДЛЯ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

А. К. Блинков, обучающийся

Научный руководитель А. Р. Христинич, доцент

Красноярский институт железнодорожного транспорта (КРИЖТ) — филиал Иркутского государственного университета путей сообщения (ИрГУПС), г. Красноярск, Россия

В статье рассмотрена одна из модификаций и дополнений квадрокоптера для оповещения на железной дороге на основе платформы для разработок Arduino.

Ключевые слова: Arduino, звуковая плата, квадрокоптер S500, TFT-дисплей.

Arduino — это платформа для разработки тысяч электронных устройств с открытым исходным кодом, основанная на простом в использовании аппаратном и программном обеспечении.

Моделирование и использование в некоторых областях промышленности позволяет упростить и роботизировать разные виды задач, эти проекты не будут дорогостоящими, т. к. платы Arduino просты в производстве и разнообразие такой платформы позволяет решать задачи в разных областях.

Назначение и технические характеристики квадрокоптера S500: Arduino совместимая звуковая плата Nano 3.0 ATmega328 5V/ 16MHz является устройством, которое может записывать звук и воспроизводить его. Габаритные размеры печатной платы составляют 44x18 мм. (рис. 1)

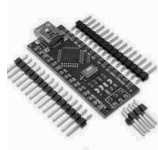


Рис. 1. Arduino совместимая звуковая плата Nano 3.0 ATmega328 5V/ 16MHz

TFT-дисплей предназначен для визуализации текста на экране, а также для вывода на дисплее различных параметров: температуры, влажности, скорости ветра, времени, заряда аккумулятора и т. д.



Рис. 2. TFT-дисплей

Квадрокоптер S500 - беспилотный летательный аппарат, на который в данном проекте будут установлены указанные платы для упрощенной передачи информации в режим реального времени.

Параметры квадрокоптера S500 отражены в таблице.

Таблица

Технические характеристики квадрокоптера S500

Параметр	Значение
Тип мультикоптера	квадрокоптер (4 винта)
Максимальное время полета	30 мин.
Максимальная скорость полета	7 м/с
Поддержка карт памяти	есть
Бесколлекторный двигатель	есть
Управление	радиоканал
Навигационная система	GPS
Дальность управления по радиоканалу	2500 м
Автопилот	есть
Емкость аккумулятора	5000 мА · ч
Напряжение аккумулятора	14.8 В
Вес квадрокоптера	1445 г



Рис. 3. Квадрокоптер S500

Данный квадрокоптер (рис. 3) собирался самостоятельно, контроллер полетов, плата и GPS — от компании NAZA, двигатели подбирались в расчёт грузоподъёмности, аккумулятор для питания плат и самого коптера, датчики оборотов двигателя — от расчёта мощности двигателей.

В дальнейшем планируется поставить лазерный оптический дальномер для нахождения пробоев изоляции на воздушных линиях, а также для поиска и выявления глубины трещин в разного рода постройках для дальнейшего устранения.

Список литературы

1. Arduino — это платформа ... [Электронный ресурс]. — URL: <https://zen.yandex.ru/ chto-takoe-arduino-arduino> (дата обращения: 23.03.2020).
2. Звуковая плата Nano 3.0 Arduino ... [Электронный ресурс]. — URL: <https://hexmix.ru/shop/3d-printeryi/kontrolleryi/nano-3-0-arduino-sovmestimaya-plata-5v-16mhz-atmega328? ymclid=15864993683854859974100001> (дата обращения: 23.03.2020).
3. TFT-дисплей предназначен для визуализации... [Электронный ресурс]. — URL: <https://electronicparts.ru/rukovodstvo/arduino-tft-lcd-displei-rukovodstvo-polzovatelya.html> (дата обращения: 23.03.2020).

УДК 331.526

КРАУДФАНДИНГ КАК МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Е. К. Болотникова, обучающийся

*Научный руководитель А. А. Алетдинова, д-р экон. наук, доцент
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ),
г. Новосибирск, Россия*

Способы взаимодействия между людьми благодаря интернету изменяются и приобретают новые формы. Одним из современных способов взаимодействия в обществе является краудфандинг. В работе исследовано понятие и механизм работы краудфандинга.

Ключевые слова: сетевое взаимодействие, финансирование, краудсорсинг, краудфандинг, краудфандинговые платформы.

Всемирная паутина — основание сетевого взаимодействия, стремительно проникающее во все сферы жизни социума. Этот факт стимулирует повышение числа пользователей и их поведения. Таким образом, происходит развитие сетевых форм экономических отношений, усиливается влияние общества в Сети, повышается возможность воплощения общественных проектов и т. д.

Одним из таких способов сетевого взаимодействия, сформулированного журналистом Джеффом Хауи в июньском выпуске журнала Wired за 2006 год [1], является краудсорсинг (от англ. *crowd* — толпа, *sourcing* — снабжение),

тракуемый как привлечение большого количества людей для совместной работы с использованием современных интернет-технологий в качестве среды для коллективной деятельности. В результате формируется одна из форм финансирования под названием краудфандинг (от англ. *crowd* — толпа, *funding* — финансирование), т. е. коллективное сотрудничество людей (доноров), добровольно объединяющее свои деньги или другие ресурсы, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов) [2]. Для регулирования отношений между ними необходимы краудфандинговые платформы — сайты, предоставляющие для авторов место размещения, презентирования и продвижения проектов и соединяющие с помощью пользовательских соглашений потенциальных участников финансирования с авторами для сбора денежных средств.

Если выгода для представителей проектов ясна, то следует разобраться, как стимулирует население на участие новая форма финансирования посредством интернета. Рассматривая данный вопрос со стороны потенциальных вкладчиков, краудфандинг можно классифицировать следующим образом:

1. На основе пожертвований. Вкладчики с альтруистическими качествами жертвуют денежные средства в проекты, не ожидая каких-либо компенсаций взамен, но авторы могут отблагодарить их упоминанием на сайте, открытым обращением или отправкой благодарственного письма.

2. На основе нефинансовых вознаграждений. Реципиенты привлекают потенциальных вкладчиков в свои проекты, где вознаграждения создаются на креативном подходе авторов. Часто в качестве лотов предлагается эксклюзивные выпуски своего продукта специально для доноров.

3. На основе кредитования. Модель финансирования с денежным вознаграждением. В отличие от традиционного кредитования, заемщиком является физическое лицо, которое имеет явное представление о дальнейшем развитии проекта и о возврате вложенных средств после реализации проекта с процентом, предусмотренным создателями.

4. На основе акционерного капитала. Вкладывая свои деньги, инвестор в качестве вознаграждения может получить процент акций, часть дохода или право голоса при решении вопросов, касающихся проекта. Реципиентам необходимо следовать нормативным требованиям и рекомендациям законодательства перед размещением проекта на краудфандинговой платформе [3].

Процесс работы краудфандинга начинается с формирования идеи, анализа рынка конкурентов и структурированного планирования проекта. Далее создателю проекта необходимо выбрать краудфандинговую платформу, реализующую свою работу по одной из модели краудфандинга, и ознакомиться с ее исполнительными обязанностями. Размещать и презентовать свой проект нужно таким образом, чтобы потенциальным вкладчикам были понятны значимость, цели и его задачи. Оформление играет важную роль в привлечении инвесторов, соответственно, стоит подходить к реализации данного этапа более тщательно. При размещении проекта указываются необходимая денежная сумма и окончание периода финансирования. До окончания указанного срока

проводится пиар-кампания посредством создания актуального контента, взаимодействия с аудиторией с помощью социальных сетей и др. Привлеченные инвесторы, вкладывая свои деньги, увеличивают процент реализации проекта, и в случае успешного исхода денежные средства выводятся реципиентами согласно схеме финансирования краудфандинг-сервиса. Механизм завершает свою работу послепроектной деятельностью, когда создатели осуществляют расчет со своими вкладчиками.

Социально-экономический феномен, являющийся современным беспрепятственным способом финансирования и вытесняющий традиционные механизмы инвестирования, с каждым годом приобретает большую популярность в социуме, и определение краудфандинга, полноценно описывающее его многообразный функционал, находится только на стадии разработки.

Список литературы

1. Bannerman S. Crowdfunding culture // Journal of Mobile Media. — 2013. — Т. 7. — № 1. — С. 1–30.
2. Алетдинова А. А., Кравченко М. С. Развитие краудфандинга и фандрайзинга в инновационной экономике: теоретический и концептуальный аспекты // Сибирская финансовая школа. — 2016. — № 2. — С. 112–116.
3. Санин М. К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2015. — № 4. — С. 57–63.

УДК 004.9

НЕЙРОСЕТЕВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ АВТОМАТИЧЕСКОГО МОНИТОРИРОВАНИЯ БИРЖЕВЫХ НОВОСТНЫХ РЕСУРСОВ

М. С. Варламов, магистрант

Научный руководитель Н. Б. Тесля, канд. техн. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе изучена предметная область автоматизации, связанная с биржевой торговлей, рассмотрены основные программные решения и инструменты, используемые трейдером. Выявлены и обозначены недостатки существующих информационных технологий для осуществления деятельности на биржевом рынке и сформулированы требования к новому программному обеспечению с применением технологии нейронных сетей, используемых для специфического анализа и обработки больших массивов данных.

Ключевые слова: нейросетевые технологии, нейронная сеть, биржевая торговля, терминал, мониторинг новостных платформ, трейдер, биржевой терминал.

С каждым годом профессия трейдера становится всё более доступна большому количеству людей. Это связано не только с быстрым развитием информационных технологий, но и с событиями, мотивирующими брокеров продвигать свои услуги [1].

Трейдер — специалист, занимающийся покупкой или продажей ценных активов на фондовом и других рынках с целью быстрого извлечения выгоды. Свою деятельность он осуществляет с помощью терминалов — специальных программных комплексов, включающих в себя совокупность инструментов для покупки, продажи и технического анализа ценных активов. Закрывая сделки по конкретному активу, трейдер, как правило, составляет представление новостного фона, просматривая и мониторируя множество тематических информационных ресурсов. На данные операции уходит большое количество времени, т. к. требуемая информация не всегда находится на одном и том же ресурсе. Для того, чтобы решить проблему «ручного» мониторинга интернет-ресурсов, требуется создать приложение, автоматически мониторирующее выбранные ресурсы, проводящее анализ полученной информации и своевременно оповещающее пользователя о появлении новостей об интересующих его активах.

Применение нейросетевых технологий в создаваемом приложении позволит не просто оповещать пользователя о появлении интересующей его информации, но и анализировать её. При помощи этой технологии возможно реализовать сопоставление новостной информации и изменение цен на конкретный актив. Таким образом, с помощью машинного обучения нейронная сеть сможет составить график прогнозируемого изменения стоимости конкретного актива, что, в свою очередь, колоссально снизит временные затраты трейдера на получение интересующей его информации и поможет ему в принятии решения о покупке либо продаже актива [2].

Список литературы

1. Увеличение количества брокерских счетов на Мосбирже. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.finam.ru/analysis/marketnews/uvelichenie-kolichestva-brokerskix-schetov-na-mosbirzhe-predopredelilo-xoroshiiy-finrezultat-v-3-kvartale-20201030-18150/> (дата обращения: 18.11.2020).
2. G. S. Navale, Nishant Dudhwala, Kunal Jadhav, Pawan Gabda, Brij Kishor Vihangam. Prediction of Stock Market using Data Mining and Artificial Intelligence. International Journal of Computer Applications (0975–8887). — Volume 134. — №.12, January 2016.

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЦИФРОВОГО БЛИЗНЕЦА В УПРАВЛЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПРОЦЕССОМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИЗДЕЛИЙ

В. Д. Винкевич, магистрант

*Научный руководитель А. П. Калинина, д-р физ.-мат. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе выделены основные особенности информационных систем, позволяющих осуществлять взаимодействие научно-исследовательских групп и инженерно-конструкторского кластера предприятия с использованием цифрового близнеца. Применяются различные виды UML-диаграмм.

Ключевые слова: UML-диаграммы, варианты использования, цифровой близнец, информационная система.

В настоящее время идея использования цифрового близнеца [1] как в процессе жизненного цикла разработки изделия, так и в управлении предприятием находит все более широкое применение [1, 2]. Однако подобные системы в России в основном развиты в крупных промышленных производствах (ракетно-космическая техника или строительство) [2]. Кроме того, рассматривается разработка общей интегрированной среды для всего предприятия. В то же время в рамках менее крупных предприятий, имеющих более узкую специализацию, в настоящее время подобные системы еще не применяются, соответственно, опыт их применения не накоплен.

Известно, что внедрение автоматизированной информационной системы с полной заменой старой системы при персонале, малознакомом с таким способом управления, может привести к краху предприятия [3]. В последнем случае актуальным становится развитие автоматизированных систем не для всего предприятия, а для его отдельных подсистем, в частности, для взаимодействия научно-исследовательской группы с основными конструкторскими кластерами предприятия.

Необходимость разработки среды, в которой бы все участники процесса — программисты, инженеры и ученые — могли обмениваться информацией и осуществлять процесс модификации выбранного изделия, в настоящее время актуальна для любого специализированного предприятия, однако только в том случае, если создание цифрового близнеца изделия представляет собой реально выполнимую задачу.

Предполагается, что конструктор вначале создает базовую форму изделия, ученый разрабатывает методику численного моделирования его функционирования, инженер-программист предварительно выполняет численный расчет, а для вариантов с лучшими численными результатами проводятся экспериментальные испытания. На начальном этапе предполагается сохранение старой

системы взаимодействия всех заинтересованных лиц. Система предполагает разработку общего информационного пространства, включающего как результаты численного моделирования, так и использование документации, полученной в САПР. Кроме того, система должна включать средства взаимодействия всех заинтересованных лиц — от ученых до конструкторов и инженеров-программистов. Необходима реализация накопления опыта в рамках самой системы с целью анализа возможностей ее усовершенствования и модификации.

Для разработки подобной системы необходимо выполнение UML проектирования с целью анализа активностей актеров системы, а также проведение имитационного агентного моделирования с целью выделения наиболее интенсивно используемых активностей. Особое значение приобретают диаграммы вариантов использования, диаграммы состояний и диаграммы взаимодействия. Варианты просмотра и поиска любой информации доступны всем актерам. Специализированные варианты взаимодействия: «экспериментатору» — управление базой данных по экспериментальным результатам, «конструктору» доступно управление базой данных чертежей изделия, «ученому» — управление документами, связанными с численными методиками, «инженеру-программисту» — управление документами, связанными с результатами численными методиками. Информационная система, помимо функции базы данных, одновременно должна являться системой управления заданиями, которые формируются в рамках той же системы методом голосования всех участников в рамках чата, являющегося необходимой частью системы.

Таким образом, сформулированы основные особенности информационной системы, интегрирующей действия научно-исследовательской группы при промышленном предприятии. Эта система одновременно является системой гибкого управления заданиями. Система может быть реализована в виде сайта, что позволит всем участникам рабочего процесса общаться дистанционно.

Список литературы

1. Coppinger R. Design through the looking glass, *Engineering & Technology*, vol. 11, no. 11, pp. 58–59, December 2016, doi: 10.1049/et.2016.1106.
2. В. П. Куприяновский, А. А. Климов, Ю. Н. Воропаев [и др.] Цифровые двойники на базе развития технологий BIM, связанные онтологиями, 5G, IoT и смешанной реальностью для использования в инфраструктурных проектах и InfraBIM// *Международный журнал открытых информационных технологий*. — 2020. — № 3. — С. 55–74.
3. Роберт Гласс. Факты и заблуждения профессионального программирования. — Москва: Символ-плюс: 2007. — 232 с.

CRM-СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Л. А. Волкова, обучающийся

Научный руководитель В. В. Лихачев, канд. техн. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск, Россия

В статье исследуется история появления CRM-систем на российском рынке. Рассмотрена классификация CRM-систем и использование их в настоящее время в Российской Федерации.

Ключевые слова: CRM-системы, бизнес, рынок, клиент.

Рынок в экономическом плане — это взаимодействие клиентов и потребителей с производителями. У клиентов есть безграничное множество возможностей для выбора товаров и услуг. Проблема заключается в том, что все товары и услуги похожи, и найти хорошего и надежного производителя довольно затруднительно. В свою очередь производители сталкиваются с огромной конкуренцией, поэтому привлечение клиентов — приоритетная задача компаний, как необходимость выделять большие средства на рекламу.

Для решения вопросов взаимодействия с клиентами была создана CRM-система. CRM (*Customer Relationship Management*) — это система управления взаимодействием с клиентами. В прямом понимании программное обеспечение, в котором можно хранить, собирать и обрабатывать информацию о клиентах, а также вести бухгалтерский учет, вести документы и анализировать внутренние дела компании.

Не существует универсальной программы CRM-системы. Системы отличаются по способу организации, степени индивидуальности решения, уровню обработки информации, их назначению и т. д. Рассмотрим первые две классификации систем.

По способу организации CRM-системы разделяются на:

— SaaS (*System as a Service*) — простая и легкая в использовании система, в которой вся информация о клиентах хранится в облачных серверах. Пользователю предоставляется online-доступ к системе через браузер, программу-клиент или мобильное приложение. Такая система подходит как для малого бизнеса, так и для среднего, т. к. для этой системы не нужны специальное оборудование и технический персонал;

— Standalone — система в основном предназначена для крупного бизнеса, т. к., в отличие от SaaS, при выборе этой системы пользователю понадобится собственный сервер и технический персонал.

По степени индивидуальности решения CRM-системы разделяются на:

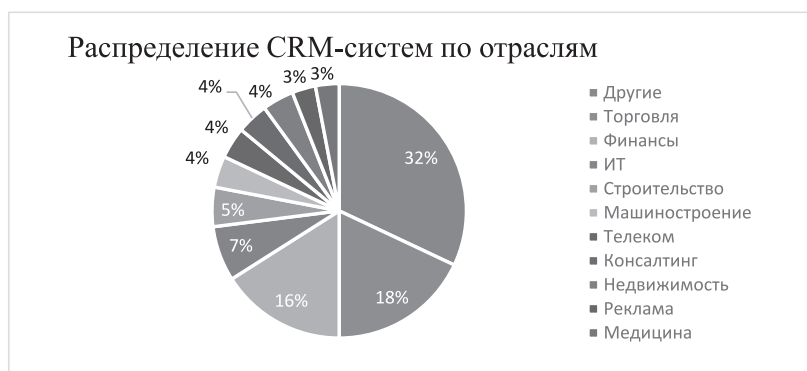
— операционные CRM-системы, которые фиксируют данные о клиентах, упорядочивая их в базе данных и оперативно давая доступ к информации, использовавшейся в ходе обслуживания;

— аналитические CRM-системы, имея функции предыдущих, способны анализировать данные как клиента, так и деятельность фирмы;

— коллаборационные CRM-системы, помимо выполнения функций предыдущих, помогают клиентам влиять на внутренние процессы компании.

Выясним причины появления CRM-систем на российском рынке. После кризиса 1998 года постепенно начался экономический подъем в России, что стало благоприятно сказываться на развитии частного бизнеса. С увеличением количества открываемых бизнесов-проектов увеличивается и конкуренция. И укрепить свои позиции на рынке помогло внедрение клиентоориентированных технологий ведения бизнеса.

Период наблюдений базы TAdviser (2005–2019 г.)



Внедрение CRM-систем в разных отраслях экономики можно видеть на примере наблюдений базы TAdviser с 2005 по 2019 год (рис.). Заметно, что чаще внедрения были в финансовой (16 %) и торговой отраслях (18 %). За ними идут информационные технологии (7 %) и строительство (5 %).

С момента внедрения первых CRM-систем в России наблюдается тенденция увеличения как спроса, так и конкуренции в этой сфере, поэтому появляются новые отечественные компании по разработке CRM-систем, фактически доказывая необходимость применения такого программного обеспечения во всех сферах крупного, среднего и малого бизнеса.

Список литературы

1. Албитов А. CRM (Customer Relationship Management) [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml#5> (дата обращения: 18.11.2020).
2. Киньябулатов Р. Что такое CRM-системы и как их правильно выбирать? [Электронный ресурс]. — URL: <https://trinion.org/articles/chto-takoe-crm-sistemy-i-kak-ikh-pravilno-vybirat> (дата обращения: 18.11.2020).

3. Иванов И. Что такое CRM-системы и как их правильно выбирать? [Электронный ресурс]. — URL: <https://b24club.ru/articles/crm/chto-takoe-crm-sistemy-i-kak-ikh-pravilno-vybirat/> (дата обращения: 18.11.2020).

УДК 658:378.11

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА ПО ПОДГОТОВКЕ К ЕГЭ И ОГЭ

А. В. Гаренская, обучающийся

А. О. Погорелова, обучающийся

Научный руководитель М. П. Вакорин, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет (НГТУ),
г. Новосибирск, Россия

В данной статье представлено описание бизнес-процессов учебного центра по подготовке к ЕГЭ и ОГЭ. Для графического моделирования бизнес-процессов была использована нотация IDEF0, которая используется для функциональной модели и отображает структуру и функции системы, а также потоки информации и материальных объектов, которые связывают эти функции.

Ключевые слова: моделирование, бизнес-процессы, нотация IDEF0, учебный центр.

На данный момент в связи со сложившейся неблагоприятной эпидемиологической ситуацией общеобразовательные учебные заведения переходят на дистанционный формат обучения, что значительно снижает качество предоставляемых образовательных услуг. Для успешной сдачи выпускных экзаменов (ЕГЭ и ОГЭ) ученики образовательных учреждений всё чаще начинают обращаться к услугам частных учебных центров, поэтому открытие подобных центров является актуальным направлением бизнеса. Для эффективного функционирования центров необходимо правильно организовать бизнес-процессы с помощью различных нотаций графического моделирования. В данной статье описано моделирование бизнес-процессов учебного центра по подготовке к ЕГЭ и ОГЭ с помощью нотации IDEF0.

Нотация IDEF0 является одной из самых популярных и используется для моделирования бизнес-процессов верхнего уровня, что позволяет удобно изобразить структуру и функции системы. Бизнес-процессы в данной нотации обозначаются прямоугольниками, а его связи с элементами внешней среды и другими процессами выражаются с помощью стрелок [1].

Для начала функционирования центра необходимы непосредственные ученики (обучающиеся), перечень образовательных услуг, которые будет предоставлять центр, а также составление учебных программ. Перед началом работы центра нужно провести рекламную кампанию, которая привлечёт потенциальных клиентов. Функционирование учебного центра регулируется различными нормативно-правовыми актами Министерства образования Российской Федерации, а также стандартами предоставления образовательных услуг населению.

Механизмами, обеспечивающими работу центра, являются: квалифицированные преподаватели, учебные аудитории и необходимое современное мультимедийное оборудование. Результатом работы учебного центра является выдача ученикам соответствующих сертификатов о пройденных курсах. На рис. 1 представлена модель функционирования учебного центра в нотации IDEF0.

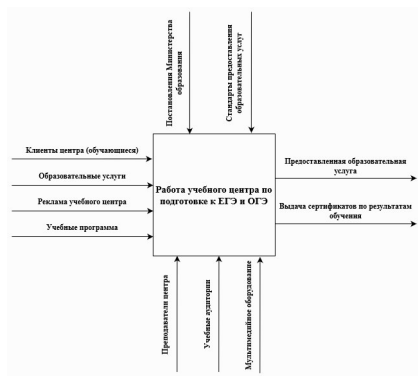


Рис. 1. Контекстная диаграмма в нотации IDEF0 работы учебного центра

Проведём декомпозицию первого уровня для более подробного моделирования функционирования учебного центра (рис. 2).

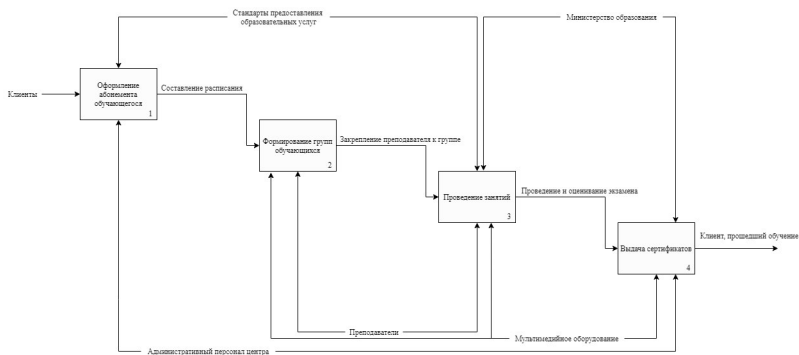


Рис. 2. Декомпозиция первого уровня

На данном рисунке обозначены стадии функционирования учебного центра и их взаимосвязи. В самом начале осуществляется набор учеников и оформление их абонементов, далее формируются группы обучающихся в зависимости

от их уровня подготовки и знаний. Затем начинается непосредственный процесс обучения, по результатам которого ученикам будут выданы сертификаты.

Таким образом, в статье было описано графическое моделирование бизнес-процессов учебного центра по подготовке к ЕГЭ и ОГЭ в нотации IDEF0, что может помочь в эффективной организации и дальнейшем функционировании подобных центров.

Список литературы

1. Kumagai S., Itoh K. Designing collaborative work in IDEF0 using interface model // Concurrent Engineering. — 1998. — Т. 6. — №. 4. — С. 333–343.

УДК 331.101.37:004

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛОВИЙ ТРУДА ПОСРЕДСТВОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

А. Д. Заплатин, магистрант

*Научный руководитель М. Г. Гриф, д-р техн. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье обращено внимание на важность и непроработанность системного подхода к ведению планирования в рамках хозяйственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: информационные системы, планирование, хозяйственная деятельность, коммерция, качество труда, эффективность труда.

Для повышения эффективности выполнения своих задач организации планируют свою деятельность. Однако простое планирование может быть затруднительно в рамках крупной организации без применения специализированных программно-аппаратных комплексов [1], а также возникает проблема своевременного оповещения сотрудников предприятия о новых задачах или изменениях в графиках работы.

В большинстве крупных организаций существуют специальные отделы или данные функции выполняют сотрудники, совмещая их со своей основной трудовой деятельностью [2]. Такая ситуация приводит либо к дополнительным затратам ресурсов для организации работы таких отделов, либо к дополнительной нагрузке сотрудников, что снижает эффективность их работы.

Информационных систем, реализующих требуемый функционал и простых к внедрению и эксплуатации, в текущий момент на рынке не существует, а глубокие исследования, направленные на определение результатов влияния систематизации хозяйственной деятельности, не проводились.

Однако следует заметить, что на практике любая организация старается оптимизировать и систематизировать свою деятельность, т. к. такой опыт распространен и однозначно приводит к повышению эффективности и улучшению условий труда сотрудников [2].

Актуальность данной проблемы обосновывается тем, что планирование хозяйственной деятельности проводится не только в рамках трудового процесса, но и в образовательной, социальной, семейной и многих других областях, из чего очевидно, что данный вопрос затрагивает почти все сферы жизни человеческого общества [3].

Таким образом, назрела необходимость более детального исследования возможностей повышения эффективности трудовой деятельности и улучшения условий труда в данном направлении, но с использованием современных информационных технологий.

Список литературы

1. Ковалев В. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: логика и содержание [Электронный ресурс]. — URL: <https://buh.ru/articles/documents/13128>. — Режим доступа свободный.
2. Экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие / Н. С. Дзензелюк, А. С. Камалова, А. С. Заренкова. — Челябинск: ИЦ ЮУрГУ, 2013. — 165 с.
3. Трегубович И. В. Методы структурирования производственной инфраструктуры промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Санкт-Петербургская гос. инженерно-экономическая академия — Санкт-Петербург, 2000. — 197 с.

УДК: 331.554

КОМПЬЮТЕРНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

А. А. Лукина, обучающийся

Научный руководитель Н. П. Литвинова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

В данной работе рассматривается компьютерное программирование как основа развития ИТ-технологий в Российской Федерации. Автором сделана попытка ранжирования востребованности в будущем современных языков программирования.

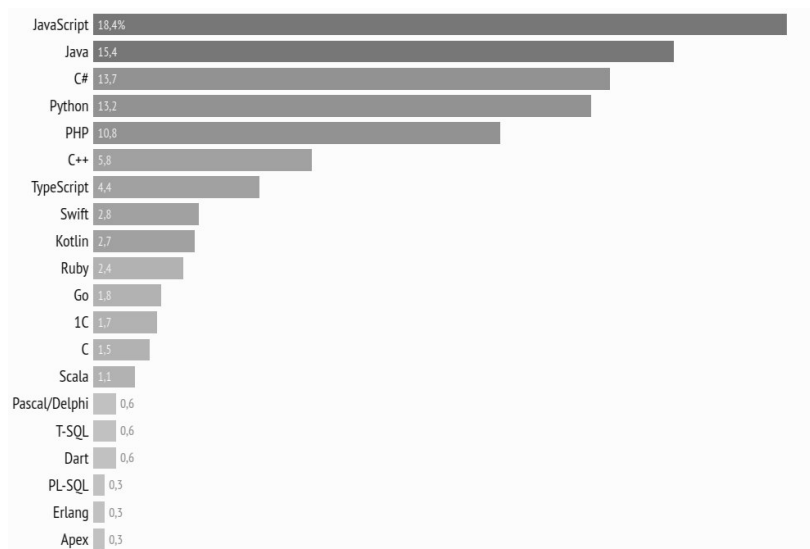
Ключевые слова: ИТ-технологии, компьютерное программирование, языки кодирования, язык программирования.

Мы живем в информационное время, когда IT-технологии сопровождают нас повсюду. Особенно остро необходимость в них проявилась во время пандемии, когда школы и вузы вынуждены переходить на дистанционное обучение.

Компьютерное программирование как процесс построения компьютерной программы для выполнения определенной задачи развивается высокими темпами благодаря специалистам, которые работают над модернизацией электронных носителей, приближая их к уровню современных потребителей.

На сегодняшний день востребованность в IT-специалистах высока, поэтому в вузах РФ идёт процесс увеличения набора студентов на IT-специальности (рис.).

Статистика использования языков в программировании на 2020 год



Понятно, что компьютерное программирование создаётся за счет языка кодирования. Из множества различных языков кодирования, самыми популярными в 2020 году считаются такие, как JAVA, JavaScript, Python, C#, PHP. Предполагается, что в ближайшем будущем эти языки также будут наиболее востребованными.

Язык программирования — это современный, интеллектуальный инструмент, который будет необходим на протяжении всей рабочей карьеры программиста. По статистике, каждый год количество IT-специалистов возрастает. Ожидается, что этот процесс приведет к новым научным открытиям в мире IT-технологий, поэтому в ближайшем будущем планируется увеличить направление ресурсов Российской Федерации в сферу программирования и IT-технологий.

Список литературы

1. Википедия [Электронный ресурс]. — URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 11.11.2020).
2. График популярности языков [Электронный ресурс]. — URL: <https://pr-cy.ru/news/p/7809-reyting-yazykov-programmirovaniya-tiobe-yanvar-2020> (дата обращения: 14.11.2020).
3. Данные о IT специалистов в РФ [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.tadviser.ru> (дата обращения: 15.11.2020).
4. Словарь программиста [Электронный ресурс]. — URL: <https://ravesli.com> (дата обращения: 15.11.2020).
5. Ушаков Д. Н. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. — URL: <https://ushakovdictionary.ru> (дата обращения: 12.11.2020).
- 6.

УДК 004:338.4

О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ МЕХАНИЗМА ИЗМЕНЕНИЯ ТИПОВОЙ КОНФИГУРАЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ»

А. А. Петренко, обучающийся

Научный руководитель А. А. Алетдинова, д-р экон. наук, доцент
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ),
г. Новосибирск, Россия

Данная работа посвящена использованию программного продукта «1С:Управление производственным предприятием». Описаны достоинства данной типовой конфигурации. Автор обосновывает необходимость ее редактирования под потребности организации.

Ключевые слова: актуальность, управление предприятием, типовая конфигурация.

Хозяйственная деятельность невозможна без управления производственными предприятиями. Под управлением предприятием нужно понимать комплекс определенных действий, направленных на организацию рабочего процесса организации для достижения и улучшения поставленных перед ней целей и результатов [1].

Сегодня в жизни любого человека ключевую роль играют персональные компьютеры и технологии, которые с ними связаны. Практически все сферы деятельности человека были автоматизированы благодаря повсеместному использованию персональных компьютеров. Буквально все организации в мире пользуются современными компьютерными технологиями для повышения эффективности работы, ее ускорения или упрощения.

Одним из таких инновационных и эффективных инструментов является «1С:ERP Управление предприятием» «1С:ERP» (англ. *Enterprise Resource*

Planning — планирование ресурсов предприятия) предназначен для управления любым предприятием посредством создания комплексной информационной системы. Это решение от компании «1С» используется для автоматизации основных бизнес-процессов, контроля ключевых показателей деятельности предприятия, организации взаимодействия и координации деятельности служб и подразделений, оценки эффективности деятельности предприятия в целом, а также отдельных подразделений и персонала [2].

Благодаря тому, что при создании «1С:ERP» были учтены лучшие мировые и отечественные практики автоматизации, принимали участие представители крупных промышленных предприятий, использовался экспертный подход к разработке и проводилось поэтапное тестирование, данный программный продукт получил наиболее востребованные в крупных предприятиях функциональные возможности. Распространенность «1С» обусловлена особенностью архитектуры системы. Она включает в себя передовую технологическую платформу и разработанные на ее основе прикладные решения (конфигурации). Такой подход обеспечивает открытость прикладных решений, высокую функциональность и гибкость, возможность масштабирования от самых малых до весьма крупных организаций и бизнес-структур [3].

На сегодняшний день специалисты, которые способны усовершенствовать существующий программный продукт или подход к реализации бизнес-процессов, широко востребованы. Анализ процессов на предприятии, поиск в них ошибок и недостатков, а также улучшение существующих информационных систем являются ключевыми факторами повышения эффективности работы предприятия.

Несмотря на все положительные стороны типовой конфигурации «Управление производственным предприятием», она не является универсальной и полностью подходящей для всех организаций. Многие нюансы просто невозможно учесть, поэтому некоторые моменты необходимо редактировать в зависимости от потребностей и целей предприятия и для упрощения работы пользователей. В любом случае программистам в каждой конкретной организации приходится создавать дополнительные отчеты, документы и т. д.

В качестве примера возьмем одну из реальных задач, решаемых на предприятии ОАО «Новосибирский хладокомбинат»: необходимо создать отчет через СКД, показывающий документы с одинаковым значением нескольких реквизитов у разных документов, например, «Сумма», «Дата входящий», «Номер входящий», «Контрагент» для документа «Поступление ТоваровУслуг». Данный отчет создается для того, чтобы выявлять дубли некоторых реквизитов документов. Они возникают потому, что пользователь, желая внести в систему новый документ, копирует старый и забывает менять реквизиты на вкладке «Дополнительно». Система этому никак не препятствует, следовательно, для предотвращения таких ситуаций нужно создать отчет с поиском дублирующихся документов и с определенной периодичностью отслеживать дубли и редактировать их.

Таким образом, несмотря на широкий спектр возможностей типовой конфигурации «Управление производственным предприятием», необходимо постоянно регулировать ее работу, подстраивать под нужды и цели организации.

Список литературы

1. Выход из кризиса: развитие экономики и промышленности: коллективная монография / Под ред. А. В. Бабкина. — Санкт-Петербург: Изд-во ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого». — 558 с.
2. 1С:ERP Управление предприятием [Электронный ресурс]. — URL: <https://v8.1c.ru/erp/> (дата обращения: 14.11.2020).
3. Фирма 1С [Электронный ресурс]. — URL: <https://1c.ru/rus/firm1c/firm1c.htm> (дата обращения: 15.11.2020).

УДК 004.4'2

СОЗДАНИЕ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «РАСПИСАНИЕ ТГУФЭ» НА ПЛАТФОРМЕ ANDROID

А. И. Салохудинов, обучающийся

*Научный руководитель Н. Б. Тесля, канд. техн. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе обоснованы актуальность, цель, этапы разработки Android-приложения для просмотра расписания занятий Таджикского государственного университета финансов и экономики. Указаны основные инструментальные средства, а также практическая ценность разработки.

Ключевые слова: образование, расписание занятий, мобильное приложение, операционная система Android, Android-приложение, язык программирования C#.

Стремительное развитие мобильных устройств влечет за собой создание разнообразных приложений, позволяющих реализовать такое взаимодействие с пользователем, которое невозможно при использовании интернет-браузера. В настоящее время наиболее востребованы мобильные программные решения в области образования.

В процессе обучения в университете участники образовательного процесса нуждаются в просмотре актуального расписания занятий. Большинство студентов использует мобильные устройства, т. к. они доступны практически в любой момент, всегда «под рукой». При этом для получения доступа к расписанию требуется подключение к сети Интернет, а полная версия сайта университета, где доступно расписание, обычно плохо адаптирована для мобильных устройств. Это существенно затрудняет работу.

По данным опроса студентов Таджикского государственного университета финансов и экономики (ТГУФЭ, г. Душанбе), было принято решение о создании мобильного приложения на операционной системе Android. Назначение разрабатываемого Android-приложения заключается в быстром просмотре расписания университета на мобильном устройстве в удобной форме.

Основные этапы разработки мобильного приложения включают в себя:

- 1) анализ предметной области и существующих решений для формирования требований к разрабатываемой системе;
- 2) разработку архитектуры мобильного приложения;
- 3) реализацию мобильного приложения;
- 4) тестирование разработанного программного продукта и публикацию в общедоступном магазине приложений Google Play для дальнейшего продвижения.

Для реализации приложения на базе операционной системы Android выбран язык программирования C# как современный объектно-ориентированный язык, наиболее подходящий для создания прикладного программного обеспечения. Изначально C# создан для разработки приложений, основанных на *.NET frameworks*. В качестве средства разработки используется графическая подсистема *.NET Framework* для построения клиентских приложений *Windows Presentation Foundation (WPF)*.

В качестве аналогов были рассмотрены существующие мобильные приложения для просмотра расписаний университетов. Они не поддерживают государственный таджикский язык, что является немаловажным требованием для мобильного приложения в Таджикистане. По этим причинам было принято решение о написании мобильного приложения, подходящего под данные задачи.

Практическая ценность разработки заключается в получении быстрого и удобного доступа к расписанию занятий с использованием смартфона или планшета в указанном университете, который в настоящее время имеет расписание только на своем сайте.

Список литературы

1. Гиматдинов Р. С. Тенденции развития сферы разработки мобильных приложений / Гиматдинов Р. С. // Скиф. Вопросы студенческой науки. — 2019. — № 6 (34). — С. 359–362.
2. Пирогов В. Мобильное приложение или адаптивная верстка [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.banki.ru/blog/pirogov/3044.php> (дата обращения: 12.11.2020).
3. Щербинин В. К. Разработка Android-приложения на базе ядра FireFighterCore: сборник мат. 58 международной науч. студ. конф, Новосибирск, 10–13 апреля 2020. — Новосибирск: ИПЦ НГУ, 2020. — С. 135.
4. Шереметьев К. Рейтинг языков программирования в 2020 году [Электронный ресурс]. — URL: <https://progtips.ru/yazyki-programmirovaniya/rejting-yazykov-programmirovaniya.html> (дата обращения: 14.11.2020).

УДК 159.9

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕМПЕРАМЕНТА И НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Е. В. Антропова, обучающийся

*Научный руководитель Г. А. Мактамкулова, канд. психол. наук, доцент
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ),
г. Липецк, Россия*

В работе ставится задача определения взаимосвязи мотивации с социально-психологическими характеристиками сотрудников, нацеленных на удержание и развитие персонала в современных организациях. Анализируются критерии в определении темперамента сотрудника. Определены методы нематериальной мотивации, соответствующие каждой категории сотрудников.

Ключевые слова: темперамент, сотрудники, нематериальная мотивация.

Важным аспектом для успешной работы современных отечественных компаний является эффективная система мотивации персонала. В современном мире формирование системы трудовой мотивации в соответствии с темпераментом сотрудника набирает всю большую популярность. Существует множество способов оценки темперамента. Но в целом для определения темперамента сотрудника достаточно оценки по нескольким основным критериям:

1. Скорость действий. Скоростной темпоритм человека можно заметить потому, насколько быстро он говорит, отвечает собеседнику, запоминает, воспринимает информацию, получает впечатления, думает и принимает решения.

2. Выносливость. Понимание уровня выносливости поможет руководителю оценить, как быстро сотрудник «выдыхается» и как часто ему требуется продолжительный отдых.

3. Степень открытости. Она показывает, как сотрудник ведет себя в коллективе по отношению к коллегам, направлен ли сотрудник внутрь себя или открыт внешнему миру.

4. Интенсивность характера. Она заключается в эмоциональном настрое человека. Можно выделить сотрудников, обладающих «плотным» внутренним миром, находящихся в постоянном напряжении. Существуют и сотрудники с «разряженной» внутренней атмосферой, чувствующие себя более расслабленно.

Оценка каждого из вышеперечисленных критериев поможет определить тип темперамента сотрудника и получить его общую характеристику. На основе полученных данных сформируются индивидуальные мотиваторы, соответствующие определенному типу темперамента.

1. Холерик имеет самые скоростные темпоритмы. Для того чтобы замотивировать холерика, ему нужно предоставить свободу действий, самостоятельность. Интенсивные командировки, встречи с разными людьми и завязывание

новых контактов делают работу для сотрудника-холерика наиболее привлекательной. Публичная похвала, знаки отличия за успехи являются сильнейшим мотиватором, а перспектива вертикального карьерного роста и возможность власти привлекают такого сотрудника больше, чем заработная плата.

2. Флегматик — медленный человек. Такого сотрудника лучше использовать на монотонных участках работы, где нужны тщательность и основательность. Он хорошо будет справляться с задачами по анализу большого массива информации, выполнять одинаковые и рутинные действия. При формулировании задания ему необходимо давать время для вопросов, обсуждения, записи. Основными мотиваторами выступают стабильность и устойчивость компании на рынке. Высокий заработок для флегматика не главное: ему важнее зарабатывать средние деньги, но регулярно и без задержек. Удобное рабочее место, хорошая экология помещения и обеденный перерыв являются важными мотивационными факторами.

3. Меланхолик — чувствительный, обидчивый и очень ранимый. Такой подчиненный ждет похвалы за хорошие результаты. Позитивная атмосфера в компании и подразделении, добрые отношения с коллегами — обязательное условие для его эффективной работы. Стабильная работа — важный мотиватор для меланхолика. Разумеется, нестабильность и угроза увольнения «подпитывают» его страхи, и только по причине внутреннего перенапряжения он может перейти в другую компанию, которая кажется ему более устойчивой.

4. Сангвиник — трудоголик, любит хорошо зарабатывать и делать карьеру, хороший стратег и политик. Часто бывает неформальным деловым лидером в команде, но всегда поддерживает официального руководителя, не составляя ему конкуренцию. Ведущим мотиватором выступает размер заработной платы. Престижный офис, имидж сотрудников, корпоративный отдых и работа с инновациями являются также важными мотиваторами.

Мотивация по типу темперамента не случайно набирает все большую популярность. Такой способ стимулирования и удержания ценных сотрудников учитывает их индивидуальные особенности — следовательно, дает руководителю возможность использовать наиболее эффективные виды трудовой мотивации для каждого отдельного сотрудника.

Список литературы

1. Дифференциальная психология. Модульный курс: учебное пособие для вузов / Мандель Б. Р. — Москва: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 315 с.
2. Мотивация трудовой деятельности персонала: учебное пособие для студентов вузов / Соломанидина Т. О., Соломанидин В. Г. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 312 с.
3. Психология развития и мотивации персонала: учебное пособие для студентов вузов / Бакирова Г. Х. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 439 с.

4. Управленческая психология: учебник / О. Д. Волкогонова, А. Т. Зуб. — Москва: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. — 352 с.

УДК 331.526

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

А. В. Бауэр, обучающийся

Научный руководитель И. В. Нитяго, канд. экон. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье представлены наиболее эффективные методы оценки работы персонала в современном мире.

Ключевые слова: оценка результативности труда, методы оценки результативности труда персонала, эффективность и результативность.

Процесс оценки результативности персонала основан на сравнении показателей работы конкретного сотрудника с запланированными для данного периода работы и должности. Перед началом оценки необходимо поставить четко измеримые цели. Продуктивность сотрудника может быть выражена, например, в ежемесячных продажах, в количестве реализованных проектов или заключенных сделок, в размере прибыли. Само собой разумеется, что оценка должна основываться на разных критериях в зависимости от выполняемой работы. В конце концов, очевидно, что дизайнеров, бухгалтеров, юристов и учителей нельзя судить по одному критерию [1].

Критериями оценки эффективности персонала являются характеристики работы и рабочего поведения, которые, по мнению экспертов, устанавливают необходимые стандарты, которых должен добиться исполнитель, чтобы и организация, и сотрудник могли достичь своих целей.

Количественные показатели: производительность труда, объем продаж в рублях (выручка), объем продаж в натуральном выражении, количество заключенных договоров, количество привлеченных клиентов.

Качественные показатели: уровень дефектов, степень удовлетворенности клиентов, количество ошибок в выполненных задачах, соблюдение установленных стандартов поведения и обслуживания.

Индивидуальные показатели: личные качества, деловые качества (инициативность, ответственность, независимость и др.), особенности рабочего поведения (дисциплина, помощь коллегам), квалификация и образование [2].

Для оценки результатов труда используются разные методы. У каждого метода есть как достоинства, так и недостатки, поэтому к выбору метода оценки персонала следует подходить индивидуально. Рассмотрим достоинства и недостатки методов оценки эффективности персонала, приведенных в таблице.

Достоинства и недостатки методов оценки результативности персонала

Достоинства	Недостатки
Метод установления стандартов и нормативов	
Получение объективных данных о результатах работы, возможности использования полученных данных в готовом виде	Часто бывает сложно установить объективные нормы и стандарты в случае изменения нормативов
Метод классификации	
Возможность напрямую сравнивать сотрудников между собой при применении методики, возможность руководителя досконально анализировать деятельность сотрудников	Отсутствие объективных количественных показателей результатов труда, невозможность использования для ежегодной оценки
Метод установления определенных систем распределения (квот)	
Возможность оценивать качественные показатели эффективности и сравнивать сотрудников друг с другом, отражая интересы бизнеса по оптимальной численности работников	Зачастую полученные результаты не подкреплены подробными обоснованиями или наглядными количественными показателями
Система управления в соответствии с целями	
Возможность оценивать эффективность деятельности для важнейших бизнес-целей с учетом периода проведения оценки, увязка целей сотрудника с целями организации, возможность оценивать все категории персонала	Для внедрения системы, требуется некоторый опыт, роль руководителя возрастает, т. к. без качественной обратной связи проводить проверки не удастся

Сравнительный анализ представленных выше преимуществ и недостатков позволяет сделать вывод, что наиболее полным и объективным методом оценки работы персонала является система управления по целям. С его помощью можно не только оценить все категории персонала на разных уровнях, но и связать цели организации с задачами каждого сотрудника [1].

Таким образом, проведение оценки результативности персонала необходимо для эффективной деятельности каждой фирмы. При выявлении низкой эффективности принимаемых мер подходы к реализации политики мотивации должны быть изменены в соответствии с потребностями и ожиданиями сотрудников, в соответствии с целями и задачами фирмы.

Список литературы

1. Митрофанов А. Е. Обоснование подходов к оценке результативности труда персонала организации / А. Е. Митрофанов // Вестник университета. — 2016. — № 12 — С. 185–191/
2. Потемкин В. К. Управление персоналом / В. К. Потемкин. — Санкт-Петербург: Питер, 2019. — 32 с.

МИРОВОЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ ПОЖИЛОГО НАСЕЛЕНИЯ

М. Р. Газизова, аспирант

Научный руководитель Е. Г. Калабина, д-р экон. наук, профессор

Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б. Н. Ельцина
г. Екатеринбург, Россия

В работе приводится опыт развитых стран по поддержке занятости пожилого населения; рассмотрены направления регулирования трудовой деятельности лиц старших возрастных групп.

Ключевые слова: старение населения, поддержка занятости пожилого населения.

Старение населения является глобальным явлением, практически в каждой стране мира наблюдается рост численности и доли пожилых людей в общей численности населения.

«Тихая» революция и обусловленная этим нагрузка на систему социально-го обеспечения становятся серьезными социальными проблемами во многих странах. Одним из возможных вариантов решений является увеличение занятости пожилых людей, и поэтому правительства стран предпринимают целый ряд стратегий, которые направлены на поддержку занятости пожилых людей.

В 2002 году Политическая декларация и Мадридский международный план действий по проблемам старения, принятые 160 государствами-членами ООН, стали новой повесткой дня по проблемам старения в XXI веке. В рекомендациях этих документов были определены три приоритетных направления деятельности: участие пожилых людей в развитии; обеспечение здравоохранения и благосостояния в пожилом возрасте; обеспечение для пожилых людей широких возможностей и благоприятных условий [1].

В Декларации лидеров стран «большой двадцатки», который был принят на саммите в Осаке (Япония, 2019 г.), было отмечено, что старение населения в странах-членах G20 происходит разными темпами. Принимая во внимание общие черты и различия в демографической структуре стран «большой двадцатки», признана важность содействия здоровому и активному обществу пожилых людей, которое позволяет трудящимся участвовать на рынке труда в пожилом возрасте, продолжая при этом расширять участие молодежи, женщин и инвалидов в экономической деятельности. Будет стимулирование к созданию рабочих мест и гибкой организации труда, стремление к повышению качества занятости и расширению возможностей трудоустройства работников посредством обучения на протяжении всей жизни, поскольку трудовая жизнь, как ожидается, будет более продолжительной, стремление к улучшению условий труда для всех, включая работников по долгосрочному уходу, в соответствии с национальными условиями [2].

В развитых государствах используются различные формы и способы стимулирования занятости лиц пожилого возраста. В большинстве стран в последние годы были проведены реформы для продолжения трудовой активности людей пожилого возраста [3].

Примером может служить Япония, где треть населения старше 60 лет. В 1960-х годах она приняла всеобъемлющую политику социального обеспечения, ввела всеобщее здравоохранение, всеобщую социальную пенсию. Эти инвестиции окупались за счет более здоровой рабочей силы и увеличения продолжительности жизни. В результате Япония является не только самой старой, но и одной из самых здоровых и богатых стран в мире [4].

В последние годы в большинстве стран вследствие роста продолжительности жизни и экономической ситуации осуществляется поэтапное увеличение пенсионного возраста (Германия, Великобритания, США, Австрия, Франция) [5]. Данный процесс является значимым фактором в трудовой деятельности старшего поколения.

В целом все меры по стимулированию занятости пожилых людей можно разделить на следующие категории: меры, направленные на поощрение работодателей, которые привлекают в трудовой процесс данную возрастную категорию, и меры, ориентированные на пожилых людей для продолжения трудовой деятельности.

Сегодня экономическая политика многих крупных стран ориентирована на повышение экономической активности лиц старших возрастных групп и их трудовому долголетию на фоне сокращения численности трудоспособного населения.

Список литературы

1. Мадридский международный план действий по проблемам старения 2002 года: принят Второй Всемирной ассамблеей по проблемам старения, Мадрид, 8–12 апреля 2002 г. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/ageing_program.shtml (дата обращения: 17.04.2020 г.).
2. G20 Osaka Leaders' Declaration [Электронный ресурс]. — URL: [https://g20.org/en/g20/Documents/2019-Japan-G20 %20Osaka%20Leaders%20Declaration.pdf](https://g20.org/en/g20/Documents/2019-Japan-G20%20Osaka%20Leaders%20Declaration.pdf) (дата обращения: 24.01.2020 г.).
3. Global AgeWatch Index 2015 Insight report <https://nonews.co/wp-content/uploads/2018/10/AgeWatch2015.pdf> [Электронный ресурс]. — URL: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2018/10/AgeWatch2015.pdf> (дата обращения: 24.01.2020 г.).
4. Global AgeWatch Index 2015 [Электронный ресурс] — URL: [HelpAge International.2014. URL: www.helpage.org](http://www.helpage.org) (дата обращения: 24.01.2020 г.).
5. Владимир Д. Г. Пожилые граждане на рынке труда: зарубежный опыт// Социс. — 2013. — № 6. — С. 57–62.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Л. С. Заболотец, обучающийся

Научный руководитель А. В. Гришина, преподаватель

Красноярский институт железнодорожного транспорта (КРИЖТ) —
филиал ИрГУПС,
г. Красноярск, Россия

В статье рассматриваются вопросы практического управления персоналом, которые используются линейными руководителями в своей повседневной деятельности. Предлагаются эффективные технологии и методы работы с персоналом; способы их решения. Особое внимание уделяется инновационным компетенциям управления и проблемных ситуаций в кадровой работе компании.

Ключевые слова: управление персоналом, эффективное управление, человеческие отношения.

В крупных корпорациях все аспекты бизнеса разделены между отделами, в которых работают сотрудники, и отдел кадров отвечает за сотрудников. Миссия этого подразделения — подбор необходимого персонала, обучение персонала и мотивация каждого сотрудника максимально использовать свои навыки для достижения целей компании. Менеджеры по персоналу должны обучать сотрудников решать проблемы, мыслить независимо и справляться с разными ситуациями. Сотрудники ожидают признания и удовлетворения от своей работы.

Общая концепция управления человеческими ресурсами заключается в том, что потребности руководства и сотрудников не противоречат друг другу [1]. Чтобы оставаться мотивированными, сотрудникам нужна адекватная оплата труда и удовлетворение от работы. Хорошая программа управления персоналом может учесть эти потребности.

Стратегия управления персоналом должна быть интегрирована в бизнес-планы. Всем работникам нужна среда, поощряющая творчество, сотрудничество и инновации.

Управление персоналом — это процесс развития всех сотрудников, ответственность за который должен нести каждый линейный руководитель [1]. Рабочая среда постоянно меняется, происходит переход от индивидуальных задач к групповым, выполняемых командами, которые самостоятельно управляют своими действиями.

Первый элемент, связанный с управлением персоналом, — это внутренняя среда компании. У компаний разные кадровые потребности. Необходимо понимать, является ли конструкция гибкой и растущей из-за быстро меняющейся среды, или она жесткая, стандартная и эффективно работает в статической среде.

Потребности в кадрах для новых предприятий и предприятий, успешно работающих много лет, различаются. Уровень технологий и сложность процессов в компании также влияют на то, кого нанимают, а затем развивают.

Одна из проблем молодых менеджеров — стараться все делать самостоятельно. Прежде всего необходимо определить, какую работу может выполнять сам менеджер, а что он может делегировать другим. Это один из важных навыков, влияющих на то, как менеджер распоряжается своим временем [2].

Подбор персонала — задача менеджмента. Если менеджер по персоналу добивается успеха, работа компании становится более продуктивной и плодотворной. Это приводит к повышению производительности труда и улучшению качества продукции.

Ориентация новых сотрудников во многом определяет их будущие успехи или неудачи в бизнесе. Лучший способ избежать проблем в команде — избегать их, а для этого необходимо учитывать психологические особенности сотрудников.

Эффективная программа ориентации должна быть направлена на привитие каждому сотруднику общей ориентации на обслуживание клиентов, чувства причастности и ответственности за всю деятельность компании.

Следующий контроль — мотивация. Принято считать, что главный принцип мотивации сотрудников — финансовый. Задача современного менеджера — доставить сотрудникам максимальное удовлетворение от своей работы, что, в свою очередь, приводит к большей мотивации сотрудников выполнять свои задачи наилучшим образом.

Управление конфликтами — это способность устранить или уменьшить источник трудностей во взаимоотношениях между сотрудниками или между сотрудниками и руководством. Если устранить конфликт невозможно, необходимо либо призвать всех к дисциплине, либо устранить проблемного сотрудника [3].

При создании эффективной команды необходимо ориентироваться не на людей, работающих в своих отделах, а на людей, чьи позиции в рабочих группах могут измениться. Задача менеджера по персоналу — внести свой вклад в эффективную работу команды через обучение, развитие успешных методов командной работы, найти место в команде для каждого из ее членов, чтобы они работали максимально эффективно в целом составе команды.

Список литературы

1. Базаров Т. Ю. Управление персоналом. — Москва: Академия, 2013.
2. Журавлев П. В., Карташов С. А., Маусов Н. К., Одегов Ю. Г. Технология управления персоналом: настольная книга менеджера. — Москва: Экзамен, 1999.
3. Куликов Ю. А. Механизмы стабилизации кадрового состава организации // Вопросы экономических наук. — 2015.

**МОЖНО ЛИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ
УВЕЛИЧИВАТЬ КАПИТАЛИЗИРУЕМУЮ ПРИБЫЛЬ:
ОПЫТ АМЕРИКАНСКОГО РИТЕЙЛА ПО РЕАЛИЗАЦИИ
СТРАТЕГИИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ**

Д. А. Захаров, обучающийся

Научный руководитель Э. А. Новосёлова, канд. экон. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе рассмотрен опыт американского ритейла по выработке конкретных шагов в области клиентоориентированности в условиях пандемии COVID-19. Проанализированы действия крупного отечественного ритейла и их последствия, влияющие на конечные результаты деятельности российских торговых предприятий.

Ключевые слова: клиентоориентированность, маркетинговая стратегия, лояльность покупателя, пандемия, американский ритейл, торговля.

Проанализировав опыт американских торговых компаний, реализующих стратегию клиентоориентированности в условиях пандемии COVID-19, автор сравнил его с текущей ситуацией в отечественном ритейле.

По мнению Ричарда Брэнсона, британского предпринимателя, основателя корпорации *Virgin Group*, включающей около 400 компаний различного профиля, клиентоориентированность — установление ожиданий клиентов на стабильно поддерживаемом уровне обслуживания, при котором весь персонал — от разработчиков продукта до отдела маркетинга — работает в гармонии с имиджем бренда компании [1].

Для анализа зарубежного опыта в области реализации стратегии клиентоориентированности была выбрана наиболее успешно развивающаяся американская компания *Costco*. В компании действует годовое членство стоимостью 60 долл. За время существования компании, коэффициент удержания членов этой организации составляет 90 %. Компания *Costco* — крупнейшая в мире сеть складов, пятое по величине продаж розничное торговое предприятие в США. В целом *Costco* фокусируется на продаже товаров ограниченного числа производителей по минимальным ценам. Ориентация на небольшой круг производителей максимизирует продажи определённых марок продукции, что позволяет получать от производителей дополнительные скидки [2]. В настоящее время *Costco* вышла на оборот в 152 млрд долларов (в 1993 году этот показатель достигал 16 млрд долларов). Количество сотрудников — 149 тыс. человек, капитализация составляет 136 млрд долларов. Тенденция увеличения выручки внушительна: с 116 млрд долларов в 2015 году до 152 млрд долларов в 2019 году. Чистая прибыль за этот же временной отрезок выросла с 2,38 до 3,66 млрд долларов. По показателю P/E в 36,67 компания явно переоценена, сохраняет внушительный тренд с 2008 года и по сегодняшний день [3].

Во время эпидемиологической ситуации компания *Costco* максимально сфокусировала своё внимание на клиентах, предпринимая следующие действия:

1. Ограничение числа покупателей, разрешенных в магазинах в любое время, и увеличение дезинфекции своих магазинов. *Costco* пытается защитить своих уязвимых клиентов, и теперь клиенты 60 лет и старше могут делать покупки между 8 и 9 часами утра по вторникам и четвергам.

2. *Costco* создала высококачественный бренд магазина во всех своих отделах, наиболее востребованным продуктом у американского потребителя является вино. Многие люди сейчас ориентируются на фирменные товары бренда *Kirkland*, включая знаменитые высококачественные вина *Costco*. *Costco* продолжает устанавливать наиболее приемлемые для потребителя цены на данный вид продукции.

3. Во время пандемии компания *Costco* создает большое количество рабочих мест для сторонних предприятий.

4. Установление ограничений на покупку нескольких видов товаров, таких как туалетная бумага, рис, гречка, вода, бумажные полотенца и дезинфицирующие салфетки.

Проанализируем ситуацию на российском рынке и конкретные шаги отечественного ритейла. В качестве базы сравнения взят отечественный ритейл ООО ТХ Сибирский гигант. За 2019 год выручка этой компании упала на 12,7 % (в 2018 году составляла порядка 15 млн рублей, а в 2019 году в условиях пандемии выручка упала до 13 млн рублей) [4].

В числе причин снижения выручки компании является в том числе отсутствие стратегии клиентоориентированности бизнеса. В то время как американская компания *Costco* реализует максимальную ориентацию на клиента, вводя дистанционную оплату, выражая заботу о каждом клиенте в виде ограничения количества покупок самых ценных товаров в условиях пандемии и снижения на них цен. В России наоборот: цены на самые востребованные товары увеличиваются на 15–20 %. Поставщики хотят возместить потери от колебаний курса валют и карантинных мероприятий.

По заявлениям «Руспродсоюза», поставщики предупредили торговые сети о росте закупочной стоимости на продукты питания на 5–20 %. Подорожание затронет в первую очередь самые простые, повседневные продукты питания — консервы, макароны, чай, кофе и т. д. Сильнее всего повысятся цены на импортную продукцию — на шоколад, какао, изделия из рыбы на 20 %.

На отечественной продукции валютные колебания также отразились, например, возросла стоимость упаковки. Кроме того, из-за коронавируса предприятия вынуждены тратить на дезинфекцию помещений, закупку средств защиты для сотрудников. Эти расходы переносят на потребителей. Так, на хлеб, макароны и другие изделия из зерна и муки цены поднялись на 5–15 %.

Таким образом, даже в условиях пандемии COVID-19, реализуя грамотную стратегию клиентоориентированности, ритейлу можно наращивать капитализируемую прибыль, сохраняя лояльных клиентов и заботясь об их благосостоянии.

Список литературы

1. 13 цитат об обслуживании клиентов, которые вас вдохновят [Электронный ресурс]. — URL: https://new-retail.ru/marketing/13_tsitat_ob_obslyuzhivanii_klientov_kotorye_vas_vdokhnovyat9196/ (дата обращения: 02.11.2020).
2. Costco [Электронный ресурс]. — URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Costco> (дата обращения: 02.11.2020).
3. Blake Morgan. 5 Ways Costco Continues To Focus On Customer Experience During The Coronavirus Pandemic [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.forbes.com/sites/blakemorgan/2020/03/26/5-ways-costco-continues-to-focus-on-customer-experience-during-the-coronavirus-pandemic/?sh=57462f98375f> (дата обращения: 02.11.2020).
4. Финансовое состояние ООО ТХ Сибирский Гигант [Электронный ресурс]. — URL: https://www.testfirm.ru/result/5405289421_ooo-tkh-sibirskiy-gigant (дата обращения: 02.11.2020).

УДК 339.137.2

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БИЗНЕСА

С. А. Зинченко, обучающийся

*Научный руководитель С. А. Чудакова, канд. экон. наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (РЭУ) —
Смоленский филиал
г. Смоленск*

Целью работы является анализ влияния факторов конкурентоспособности и предложение эффективных инструментов управления для предприятий по созданию конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономические факторы, эффективные инструменты бизнеса, методы конкуренции.

Вопросы конкурентоспособности рассматриваются экономистами разных специальностей и излагаются в различных экономических дисциплинах. Например, конкурентоспособный товар является в основном маркетинговой областью изучения, которая выявляет основные потребительские качества и условия предложения товара на рынке с целью обеспечения высокого спроса на него [1]. Конкурентоспособность компании — это проблема стратегического управления, в которой выделяются цели прибыльности бизнеса и его преимущества, необходимые для долгосрочного присутствия на рынке. Конкурентная отрасль и национальная экономика изучаются специалистами в области мировой экономики, поскольку здесь конкуренция имеет международный аспект, а функция государственного регулирования в некоторых случаях имеет фундаментальное значение.

Наиболее полная система источников конкурентного преимущества компании предложена Р. Грант [2]. Один из предложенных им подходов заключается в разделении внутренних и внешних источников. Например, внешние источники включают изменение вкусов потребителей, появление новых товаров и услуг на рынке, отклонение от внешней экономической политики государства, изменение цен на свободном рынке и т. д. Однако до конца понять, что внешние изменения создают это выгодное преимущество, возможно, если оно оказывает дифференцированное влияние на различные компании в силу их различных ресурсов и обязанностей или стратегического позиционирования. Особенности внутренней среды компании, ее ресурсов и бизнес-процессов определяют характер и скорость реагирования на внешние изменения, поэтому качество внутренней среды также ведет к повышению или утрате конкурентоспособности.

Современная практика убеждает, что между конкурентоспособностью и инновациями есть прямолинейная взаимосвязь. Предприятия, применяющие новинки, обладают способностью не только осуществлять продажу продукции, на которую имеется спрос, но и уменьшать расходы за счет нынешних технологий. В условиях присутствия других одинаковых обстоятельств организация, которая первая внедрила инновационные разработки, будет иметь преимущество по сравнению с конкурентами — как перед возможными покупателями, так и перед инвесторами. При выборе конкретных инноваций предприятия отдадут предпочтение тем, которые приемлемы для их производственного процесса, а также считаются необычными, творческими и в силу этой уникальности гарантируют большой финансовый результат от внедрения. Рассмотрение подходов к стратегическому управлению инновационными проектами в условиях цифровой экономики, которая откладывает определенный отпечаток на выбор стратегии предприятием, в последнее время является актуальным.

Современные предприятия должны не только внедрять новые технологии при производстве продукции, но и уметь управлять своей конкурентоспособностью. Однако не вызывает сомнения и тот факт, что компании, которые сформировывают стратегическое поведение на базе инноваторского расклада, где главной мишенью считается освоение новейших технологий, изготовление новейших продуктов и услуг, обладают вероятностью достичь на рынке лидерского положения, сбегать большие темпы выручки от продажи продукции, формировать высокий уровень конкурентоспособности, уменьшить степень потерь, достичь высочайшего уровня доходов. Результат, приобретенный с введением инноваций в деятельность предприятия, увеличивает результативность работы и значительно упрочняет его конкурентоспособные достоинства на внутреннем и мировом рынках. В настоящее время непосредственно инновационная деятельность является решающим фактором в конкурентной войне, обеспечивая условия для стабильного долговременного существования предприятия на рынке и формирования соответствующего статуса.

Список литературы

1. Новикова Н. Е., Мельникова М. П. Маркетинговая стратегия — инструмент повышения конкурентоспособности организации // Менеджмент, маркетинг, логистика XXI века: проблемы, вызовы, перспективы: материалы Всероссийской научно-практической конференции. — 2018. — С. 226–230.
2. Ковалева Л. Ф., Морозов А. Н. Оценка стратегии конкурентных преимуществ как элемента экономической безопасности организации. // Экономика регионов России: современное состояние и прогнозные перспективы: материалы Всероссийской науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова. Иваново, 17–19 апреля 2019. — Иваново, 2019. — С. 152–157.

УДК 338.242

СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Г. Е. Ибишов, обучающийся

*Научный руководитель В. И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В работе выполнено сравнение основных понятий, характеризующих конкурентоспособность организации, товара. Рассмотрены четыре уровня конкурентоспособности в рыночных отношениях, сделан вывод о необходимости достижения конкурентоспособности организации для обеспечения рыночной конкурентоспособности продукции.

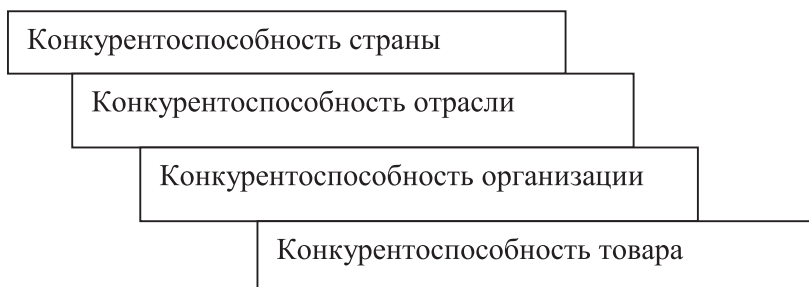
Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, транспортно-строительные организации.

Сущность категории «конкурентоспособность» рассматривают многие авторы. В их числе: А. Г. Поршневу, Г. Я. Киперману, Р. А. Фатхутдинову, К. Р. Макконелу, А. В. Маршаллу [2, 3]. Определение конкурентоспособности имеет принципиальное значение. В зависимости от входящих в него характеристик устанавливаются ограничивающие параметры для оценки конкурентных позиций, преимуществ и факторов. В связи с этим дискуссии по выбору базового уровня конкурентоспособности продолжаются.

Весь спектр экономических конкурентных отношений авторы делят на макро-, мезо- и микроуровень [1]. Макро — это уровень страны и их союзов, мезо — уровень отрасли, корпоративных объединений организаций; микро — это уровень конкретных видов продукции, производства, организации.

Такое структурирование субъектов конкурентной борьбы дает возможность для более детального анализа и оценки их конкурентоспособности (рис.).

Уровни конкурентоспособности в рыночной экономике



Высокая конкурентоспособность страны в мировой экономике складывается в итоге из конкурентоспособности каждого из уровней этой цепочки. Конкурентоспособность на мезоуровне определяется спецификой отрасли и конкурентоспособностью всей совокупности отраслевых организаций. При исследовании конкурентоспособности транспортно-строительных организаций надо иметь в виду специфику задач, выполняемых в экономике региона и страны. Необходимо учитывать факторы социального, экологического, технологического, инфраструктурного характера, государственную политику в строительстве и ипотечном кредитовании, структурную политику, инфляцию и др. Конкурентоспособность товара и организации следует рассматривать на разных уровнях, т. к. они имеют существенные отличия и различные подходы к исследованию.

Каждый последующий уровень базируется на основании нижележащего. При более высокой степени рыночных позиций организации и ее продукции на внешних рынках происходит смещение уровня конкурентоспособности к уровню конкурентоспособности страны. Конкурентоспособность товара — это его превосходство над конкурентом по совокупности качественных и стоимостных характеристик, удовлетворяющих конкретную потребность покупателя. Потребительские и стоимостные свойства товара определяют его конкурентоспособность и обеспечивают ему коммерческий успех. Абсолютно конкурентоспособным является новый вид товара, которому нет аналогов на рынке. Посредством профессионального управления возможно производство конкурентоспособных товаров на основе эффективного использования ресурсного потенциала организации. Только конкурентоспособность товара может обеспечить платежеспособный спрос потребителя, накопление инвестиций для обновления мощностей организации. Отметим, что базовой основой для уровня конкурентоспособности продукции является уровень конкурентоспособности организации.

Сравнительный анализ определений конкурентоспособности организации, товара выявил относительность данной характеристики, ее непостоянство, а также зависимость от множества внешних и внутренних факторов. Важнейшим

фактором достижения конкурентоспособности организации является эффективное управление всем ее ресурсным потенциалом. Как сложный и комплексный показатель — конкурентоспособность организации предполагает анализ и оценку различных сфер деятельности организации.

Список литературы

1. Антонов Г. Д. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие / Г. Д. Антонов, В. М. Тумин, О. П. Иванова. — Москва: Инфра-М, 2016. — 300 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. учебник. — 2-е изд., испр. и доп. / Р. А. Фатхутдинов. — М: Эксмо, 2005. — 544 с.
3. Фелештин В. И. Современные подходы к определению понятия «конкурентоспособность предприятия» / В. И. Фелештин // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2015. — № 3. — С. 401–409.

УДК 330.061

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВ В XXI ВЕКЕ

Д. А. Игнатов, обучающийся

Научный руководитель С. А. Чудакова, канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (РЭУ) —
Смоленский филиал
г. Смоленск

Работа посвящена поиску оптимальной экономической системы для развития России.

Ключевые слова: экономическая система, продолжительность жизни, экономические показатели.

В силу своих географических, политических, демографических и других факторов многие страны выбирают различные способы развития экономик своих стран, что, в свою очередь, отражается на уровне жизни населения, скорости развития экономики и других показателях благополучия населения. В работе в графической форме (рис. 1, 2) экономическая система США, КНР, Швеции, России, использованы такие экономические показатели, как ВВП, индекс человеческого развития [1].

Для начала рассмотрим такой показатель, как ВВП на душу населения.

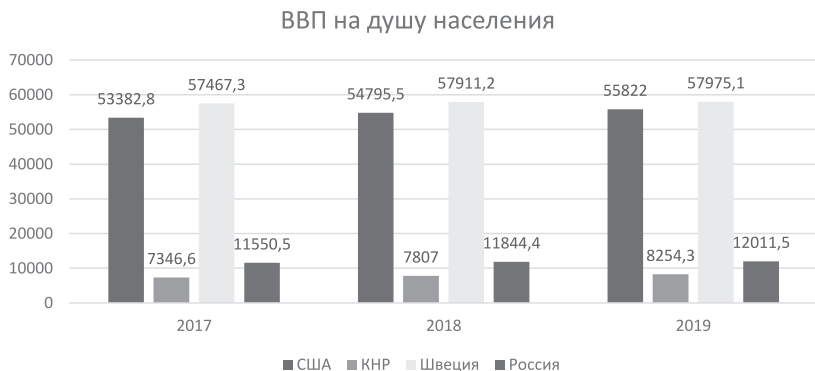


Рис. 1. ВВП на душу населения

Из данного графика можно утверждать что Швеция, несмотря на небольшую площадь, отсутствие богатства полезных ископаемых, является лидером среди данных стран по уровню ВВП на душу населения. Различия между данными странами объясняет такой показатель как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). При подсчёте ИРЧП учитываются 3 вида показателей:

- ожидаемая продолжительность жизни — оценивает долголетие.
- уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемая продолжительность обучения.
- уровень жизни, оценённый через валовый национальный доход (ВНД) на душу населения по паритету покупательной способности (ППС), в долл. США.

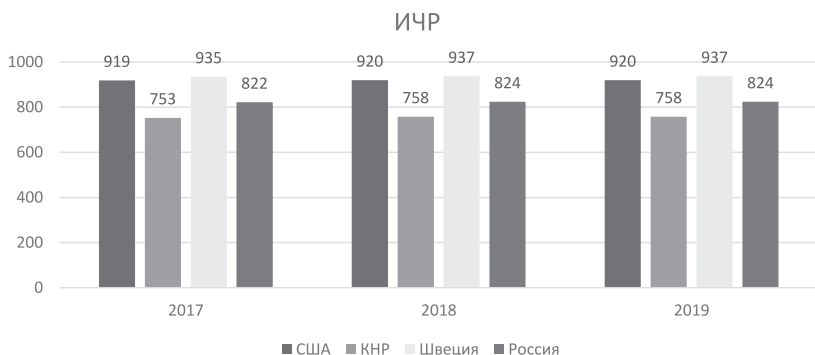


Рис. 2. Динамика индекса развития человеческого потенциала

Изданного сравнения следует, что ВВП на душу населения имеет прямую зависимость с ИЧР, т. е. на экономическое благополучие напрямую влияют такие факторы, как уровень образования, уровень жизни и развитие медицины [2].

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что лучшей экономической системой, является шведская, т. к. она в отличие от других стран развивает общество с помощью образования, здравоохранения, т. е. дает возможность самореализации человека. В США, Китае, России, напротив, данные факторы находятся в большей степени в руках самих граждан, например, государство не занимается повышением общего уровня образования, что и приводит к отставанию от Швеции.

Список литературы

1. Лукашева О. Л. Особенности среды функционирования потребительского рынка России и их влияние на формирование модели потребительского поведения // Экономический журнал. — 2019. — № 3 (55). — С. 42–53.
2. Чудакова С. А., Шашин Р. Ю. Стратегия развития экономики до 2035 года // Политика, образование, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы: материалы между. студ. науч.-практ. конференции. — 2016. С. 182–185.

УДК 378.1

БЕНЧМАРКИНГ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

О. У. Исмаилов, магистрант

Научный руководитель Н. Е. Терешкина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

В работе рассмотрено понятие бенчмаркинга, обоснована необходимость его использования для повышения конкурентоспособности организации. Сформировано авторское определение бенчмаркинга как способа повышения конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентоспособность организации, конкурентные преимущества, сравнительная оценка, конкуренты.

Бенчмаркинг является сравнительно новым термином в теории и практике стратегического управления и управления конкурентоспособностью организации. В современных условиях использование интересного и полезного опыта организации из любой сферы деятельности является одним из способов удачной конкурентной борьбы для другой организации.

В мировой и отечественной науке используется много подходов к определению сущности бенчмаркинга, его рассматривают как процесс анализа и сравнительной оценки объектов бенчмаркинга — способов, методов, инструментов,

практик, продуктов, технологий, процессов, которые применяет организация при осуществлении своих функций; метод, инструмент и способ сравнительного анализа объектов бенчмаркинга; технологию поиска наилучшего опыта в отношении объектов бенчмаркинга.

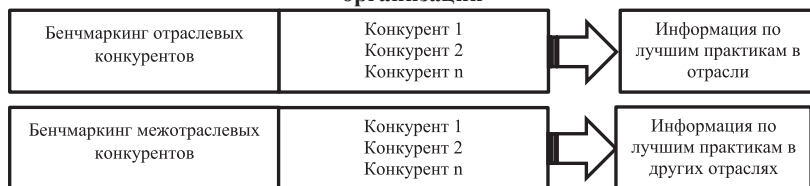
Одним из интересных, на наш взгляд, определений бенчмаркинга является трактовка Х. Вазири, который рассматривает его как процесс постоянного сравнения деятельности организации в соответствии с требованиями клиентов, в отношении прямых конкурентов (наилучших в данной отрасли) или предприятий, успешных в определённой сфере, для повышения деловой эффективности собственной организации [2].

На основании изученной и проанализированной научной литературы можно утверждать, что единого подхода к определению бенчмаркинга не существует. Его рассматривают как концепцию, как процесс, как особый вид деятельности, как способ оценки, как инструмент и как метод получения конкурентных преимуществ.

Если рассматривать бенчмаркинг как один из способов повышения конкурентоспособности организации, то это метод получения конкурентных преимуществ организации за счёт систематического и непрерывного поиска, изучения и адаптации к собственным условиям наилучших методов осуществления бизнес-процессов, которые позволяют удовлетворять потребности рынка и повышать эффективность деятельности организации, а также помогают стабильному развитию в условиях значительной динамики внешней среды.

Сущностное содержание бенчмаркинга как способа повышения конкурентоспособности организации можно отобразить в виде рис.

Бенчмаркинг как способ повышения конкурентоспособности организации



Бенчмаркинг предполагает анализ и сравнение выбранных показателей исследуемой организации с аналогичными характеристиками её конкурентов, которые работают в той же самой отрасли или в другой отрасли, которая, например, выпускает товары-заменители [1]. Такая оценка предполагает выявление объектов бенчмаркинга, в роли которых выступают эталонные организации, а также определение факторов, за счёт которых выбранные организации имеют более высокие показатели эффективной деятельности, нежели исследуемая. Таким образом, определение факторов, по которым исследуемая организация отстаёт от эталонных, даёт возможность разработать предложения по уменьшению отрыва в показателях её деятельности и повысить конкурентоспособность.

Подводя итоги, можно утверждать, что организация, ориентированная на долгосрочное развитие и устойчивую стратегическую конкурентную позицию, должна использовать принципы, методы и основные инструменты бенчмаркинга. Всегда должен присутствовать поиск бизнес-практик более лучших, чем у данной организации, поэтому бенчмаркинг не может быть одноразовым действием, а должен осуществляться на постоянной основе.

Список литературы

1. Царев В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций): теория и методология / В. В. Царев, А. А. Кантарович, В. В. Черныш. — Москва: Юнити, 2015. — 799 с.
2. Vaziri H. K. Using Competitive Benchmarking to Set Goals // Quality Progress. 1992. October. Pp. 81–85.

УДК 005.92

ОРГАНИЗАЦИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕКРЕТАРЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

Д. А. Карнишина, обучающийся

Научный руководитель О. В. Лебедева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета

(КБУ ФГБОУ ВО БГУ)

г. Иркутск, Россия

В работе проводится обзор программного обеспечения — планировщиков работы, которые позволяют повысить ее эффективность.

Ключевые слова: планирование работы, программные инструменты, планировщики

Грамотное планирование работы секретаря позволяет добиться множества полезных результатов. Это и повышение эффективности деятельности, появление уверенности в собственных силах, снижение критики со стороны руководства, снижение стресса и комфорт в работе. Применение разнообразных техник планирования поможет создать положительный имидж делового сотрудника, который помнит о своих обязательствах и не подведет в неподходящий момент. На помощь секретарю сегодня приходит большое количество разнообразных программных инструментов — планировщиков.

На рынке программного обеспечения можно найти службы на любой вкус и под любые цели:

- мобильные приложения;
- интегрированные с сервисом и почтой;
- календари, самостоятельные инструменты планирования;
- встроенные модули CRM-систем и систем управления проектами.

Попробуем определить их достоинства и недостатки. И начнем с популярных мобильных приложений, предназначенных преимущественно для персонального, личного планирования — *Trello, Any.do, Sectograph*. Из плюсов — интуитивная понятность интерфейса, всегда под рукой, наличие геолокации, стимулирование к планированию через геймификацию. К опасным моментам можно отнести высокий риск потери и компрометации данных из-за облачного хранения, прекращение поддержки разработчиков вследствие устаревания сервиса, высокая стоимость полнофункциональных программ из-за подписки с ежемесячным абонентским взносом.

Далее в рассмотрение попадают самостоятельные планировщики для ПК — *Wunderlist, Asana, Calendarscope*. Их основная функция — планирование рабочих процессов и управление задачами. Они легко настраиваются под потребности организации, с их помощью можно распределять ресурсы, узнавать о приближении события, делегировать полномочия, распределять сотрудников по командам и т. д. Но такой функционал дорог в обслуживании, часто имеет англоязычный интерфейс и оплату в валюте.

Универсальное комплексное ПО (CRM, ERP, Planfix и т. д.) хорошо тем, что встроенный в него планировщик «дружит» со всеми остальными данными, функции синхронизированы и защищены. Планировщики, встроенные в другое программное обеспечение, позволяют совершать звонки и назначать встречи через IP-телефонию и почтового клиента, видеть групповые задачи, данные по выполнению планов и задач конкретными сотрудниками и т. д. Внедрение таких программ — дорогостоящее и длительное мероприятие.

На какие моменты необходимо обращать внимание при выборе подобного программного обеспечения? Во-первых, на соответствие организационным задачам, вытекающим из ежедневной деятельности. Поэтому стоит проранжировать список требований к планировщику от обязательных к желательным. Во-вторых, проверить наличие обязательных элементов для корректной постановки планов и задач (поле постановки плана, сроки, напоминания, источник оповещения, ответственные лица и т. п.). В-третьих, быстрое действие и эргономичность планировщика. Это может оцениваться субъективно: скорость отклика на ваши действия, переключение между окнами и элементами меню и т. д.

Планировщик экономит время и силы, хранит всю информацию в одном месте, делает работу более эффективной. Использование его полезно и секретарю, который успешно организует все аспекты офисной работы, и руководителю, который видит занятость подчиненных, не стоя у них за спиной, и сотрудникам, участвующим в проектах и задействованных в функциональных процессах.

Список литературы

1. Рыбаков А. Е. Основы делопроизводства: учебник / А. Е. Рыбаков. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 320 с.

2. Смирнова Е. П. Делопроизводство для секретаря. Разработка, учет и хранение служебной документации: практическое пособие / Е. П. Смирнова. — 2-е изд. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 210 с.
3. Суриков А. В. Все идет по плану: как и в чем ставить рабочие задачи / А. В. Суриков // Секретарь-референт. 2020. — № 6 (210) С. 93–101.

УДК 336.64

SWOT-АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ КОМПАНИИ «ORGANIC SHOP»

Е. А. Киселева, обучающийся

*Научный руководитель Я. И. Никонова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС),
г. Новосибирск, Россия*

В работе приведены результаты SWOT-анализа компании «Organic Shop», сделан вывод о среднем уровне конкурентоспособности на рынке, дальнейшем развитии за счет оптимизации контроля производства и диверсификации маркетинговой стратегии продвижения товаров.

Ключевые слова: косметическая продукция, «Organic Shop», SWOT-анализ.

«Organic Shop» — бренд косметики, существующий с 2011 года, ориентирующийся на продажу натуральной и органической косметики. В бренд входит множество производителей косметических средств, производящих косметику согласно критериями «Organic Shop» [1]. Автором был проведен анализ маркетинговой среды компании «Organic Shop» с применением метода SWOT-анализа (табл.) [2].

Таблица

Результаты SWOT-анализа компании «Organic Shop»

Рейтинг	Параметр	Рейтинг	Параметр
	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ		СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
1	Высокое качество продукции	1	Качество креатива и рекламных материалов
2	Высокая скорость выпуска новых продуктов	2	Рост себестоимости продукта
3	Широта выбора товара в линейке	3	
	ВОЗМОЖНОСТИ		УГРОЗЫ
1	Наличие боксов из одной линии	1	Рост затрат и стоимости сырья, опережающий рост доходов
2	Акции на товары ежедневного использования	2	Появление более дешевых аналогов
3	Товары для детей	3	Вход крупных игроков

По результатам опросов потребителей было установлено, что основными причинами приобретения товаров «Organic Shop» является натуральный состав ее продукции, использование компанией новейшего производственного оборудования, наличие среди сотрудников квалифицированных профессионалов и широкий товарный ассортимент. В целом это позволяет заключить, что рыночная стратегия сбыта товара, ориентированная на концепцию натурального производства, является успешной.

К недостаткам в стратегии продвижения продукции была отнесена слабая заметность дизайна, низкие функциональные характеристики продукта, невысокая частота покупки товаров, рост себестоимости продукции и отсутствие качественного креатива в рекламных мероприятиях и материалах. По сути, недостатки сводятся к тому, что продвигаемый товар относится практически полностью к низшему ценовому сегменту — это определяет однообразие товара и отсутствие его функциональности. Одновременно выявляя ограниченность маркетингового бюджета, т. к. недиверсифицированная продукция однородного качества не предоставляет возможностей для ведения дополнительной креативной рекламы и других мер привлечения внимания к товару [3].

Определение потенциала роста бизнеса «Organic Shop» позволило выявить пути устранения проблем. Перспективной возможностью является открытие новых товарных групп для детей и пожилых людей (что расширяет ассортимент продукции и повышает маркетинговые возможности). Большую выгоду может принести расширение практики продажи боксов одной линии косметических товаров при одновременном проведении акций на товары ежедневного пользования, акцентировав внимание потребителей на долгое время, необходимые для устранения основных текущих недостатков стратегии продвижения товара.

Основные угрозы для бизнеса «Organic Shop» — изменение стиля жизни, размер аудитории, падение уровня жизни в стране и появление более дешевых аналогов у конкурентов. К рыночным угрозам относится, прежде всего, рост стоимости сырья при одновременном опережении роста доходов. Вероятность появления более дешевых аналогов при входе крупных игроков может считаться угрозой только при сохранении негибкой рыночной стратегии сбыта товара, что будет ослаблять конкурентоспособность «Organic Shop».

В итоге SWOT-анализ дает основания полагать, что положение компании «Organic Shop» на рынке относительно конкурентов не является более выгодным или невыгодным. Основная часть угроз для компании характерна практически для всей косметической отрасли России и сводится к вероятностям падения доходов населения, снижения уровня жизни и роста стоимости сырья. Внутренние угрозы и слабые стороны «Organic Shop» вполне возможно устранить собственными силами путем диверсификации товара через открытие новых товарных групп, введение акций на товары ежедневного пользования и продвижение бокс-товаров. Это позволит повысить доходы, которые целесообразно инвестировать в направление совершенствования рекламных мероприятий и дизайна упаковок.

Список литературы

1. О магазине органической косметики Organic-shop.net [Электронный ресурс]. — URL: <https://organic-shop.net/about/> (дата обращения: 19.11.2020).
2. Стратегический менеджмент. Практикум: учебное пособие // Е. Б. Мясникова, Н. Е. Ефремова. — Тула. — Изд. ТулГУ, 2016. — С. 102.
3. 3. Исследование предпочтений потребителей на рынке органической косметики / Агапитова К. А., Никонова Я. И. // Социально-экономические и гуманитарные науки: сборник избранных статей по материалам Международной научной конференции. — 2020. — С. 194–197.

УДК 005.57:004 (075.8)

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

А. А. Кузьмина, обучающийся

Научный руководитель О. В. Лебедева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета

(КБУ ФГБОУ ВО БГУ)

г. Иркутск, Россия

В данной работе рассмотрено значение информационного обеспечения в процессах управления организацией. Автор определил структуру элементов информационного обеспечения и функции, на которых обычно сосредоточена деятельность секретаря руководителя организации.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, элементы информационного обеспечения, функции по информационному обеспечению.

Информация лежит в основе эффективного функционирования всех сфер жизни современного общества. От правильности формирования и адекватности использования информационных потоков во многом зависит результат деятельности любой современной организации. Она является важнейшей составляющей управленческих процессов принятия решений. Информационное обеспечение системы управления в настоящее время представляет собой объективную необходимость, обусловленную требованиями внешней среды и внутренними изменениями предприятия в возникающих ситуациях.

Информационное обеспечение управленческой деятельности становится особой системой, требующей постоянного совершенствования. Основные элементы в системе информационного обеспечения, требующие внимания секретаря-делопроизводителя, представлены на рис.

Элементы системы информационного обеспечения



Информационное обеспечение системы управления предполагает объективную, полную и своевременную информацию, собираемую, обрабатываемую, сохраняемую и распространяемую с помощью современных научных методов и технических средств.

В функции секретаря-делопроизводителя по информационному обеспечению входит:

- сбор информации (получение и оценка ее релевантности, организация порядка ее отбора и фиксации);
- комплектование информации (предварительная обработка, связанная с рубрикацией и структуризацией информации, ее занесением);
- периодический и плановый поиск и выдача сведений для пользователей системы информационного обеспечения (включая оповещение и обработку запросов);
- поддержание целостности, актуальности и сохранности информации.

Характер и масштаб выполняемых функций зависят от особенностей конкретного рабочего места, специфики производственной деятельности компании, ее организационной структуры.

Список литературы

1. Кожанова Е. Н. О должностных обязанностях делопроизводителя, документоведа и архивариуса / Е. Н. Кожанова // Секретарь-референт. 2020. — № 8 (212). — С. 62–66.
2. Кузнецов, И. Н. Делопроизводство: учебно-справочное пособие / И. Н. Кузнецов. Москва: Дашков и К°, 2019. — 406 с.
3. Рыбаков, А. Е. Основы делопроизводства: учебник / А. Е. Рыбаков. Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 320 с.
4. Смирнова Е. П. Делопроизводство для секретаря. Разработка, учет и хранение служебной документации: практическое пособие / Е. П. Смирнова. — 2-е изд. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 210 с.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ HR-МЕНЕДЖЕРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Д. С. Мальцева, обучающийся
О. А. Жигальцова, обучающийся

Научный руководитель Н. Е. Терешкина, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,
г. Новосибирск, Россия

Данная работа посвящена управлению персоналом; подробно проанализированы и перечислены роль, функции и задачи HR-менеджеров; выделены структурные и штатные особенности формирования подразделения по управлению персоналом в организации.

Ключевые слова: управление персоналом, HR-менеджер, кадры, кадровое делопроизводство.

Формирование HR-менеджмента возникло сравнительно недавно, в XX веке, но уже стало значительно востребованным. Если раньше внимание уделялось техническому прогрессу, то в настоящий момент акцент делается на человеческом факторе, т. е. эффективность бизнеса определяют люди. Иными словами, в развитии и сохранении бизнеса большое значение играют человеческие ресурсы и стратегическое планирование. Здесь следует отметить, что именно планирование является неотъемлемой частью деятельности, поставленной перед HR-менеджером. Менеджеры по персоналу ответственны за генерирование и реализацию программ, которые будут способствовать сохранению продуктивной рабочей атмосферы в организации [2].

Роль HR-менеджеров заключается в том, что они следят и корректируют структуру и численность кадров, оптимизируют мотивационную систему, постоянно стараются поддерживать и повышать уровень производительности труда среди коллектива, сохраняют рабочую атмосферу и внедряют инновации, которые актуальны [1].

Функции HR-менеджеров необходимо отметить отдельно. В первую очередь, менеджеры по персоналу отвечают за наём новых кадров, а после того, как человек будет принят на работу, они помогают ему адаптироваться в организации. Мотивация и оценка персонала также является их ответственностью. Следующая их функция заключается в том, что они отвечают за нормирование, организацию персонала, эффективность труда, менеджеры по персоналу занимаются внутренним PR и в целом имиджем организации.

Управление персоналом является очень востребованным направлением в настоящее время, т. к. современные организации заинтересованы в повышении конкурентоспособности, которая, в свою очередь, требует отбора высококвалифицированных работников [2].

HR-менеджер должен выполнять большое количество различных задач. Менеджер по персоналу обязан как попечитель заботиться о моральном и физическом здоровье своих работников в организации, в которой налажены

благоприятные условия труда для каждого. Он должен создать оптимальный микроклимат в коллективе, в котором каждый отдельный сотрудник будет чувствовать свою причастность к делу и иметь стремление к достижению поставленных целей.

Менеджер по персоналу выполняет такую важную задачу, как построение и реализация кадровой стратегии в организации. HR-менеджер также должен следить за состоянием рынка труда, владеть максимально полной информацией о сложившейся ситуации с кадрами, средней заработной платой на рынке и информировать об этом руководство [1].

Естественно, одной из самых важных задач менеджера по персоналу является поиск, подбор и адаптация новых сотрудников. Именно HR-менеджер формирует полный коллектив, благодаря которому организация может эффективно функционировать. Он организывает обучение и развитие каждого сотрудника, чтобы работник качественно и профессионально выполнял свои должностные обязанности. Менеджер должен быть осведомлен о законах и различных нормах рынка труда, ведь все эти знания помогают ему в ведении кадровой документации в организации. Таким образом можно сказать, что менеджер по персоналу выполняет бесчисленное количество различных задач, и благодаря ему коллектив может развиваться и достигать общих организационных целей.

Для того, чтобы работа шла качественно, HR-подразделение должно быть четко и правильно структурировано. Его структура зависит от множества факторов, одной универсальной структуры для HR-подразделения не существует. Сейчас наиболее распространены такие штатные единицы в структуре по управлению персоналом: наем персонала, мотивация и оплата труда, подготовка и продвижение сотрудников, оценка персонала, трудовые отношения, охрана труда, стратегическое управление персоналом, адаптация и профориентация [1].

В организации должен присутствовать тренинг-менеджер, т. к. необходимо обучение нового и постоянного персонала, чтобы вся работа была выполнена правильно и своевременно. По части количества менеджеров по персоналу, то в организации с численностью сотрудников до 100 человек обычно хватает 2 штатных единиц, а при численности сотрудников свыше 1500 человек в HR-департаменте должно быть не менее 7 работников.

По мере развития организации меняются ее цели и задачи, и вместе с этим цели и задачи меняются у и HR-подразделения. На разных этапах функционал подразделения будет меняться, как, например, на этапе создания организации от службы персонала можно даже отказаться, в то время когда организация начнет функционировать в полной мере, то без такого подразделения уже не обойтись [2].

Список литературы

1. Дуракова И. Б. Управление персоналом. учебник / И. Б. Дуракова, Л. П. Волкова, С. М. Талтынов [и др.]; Москва: ИНФРА-М. — 2016. — 569с.

2. Дейнека, А. В. Управление персоналом организации: учебник для бакалавров / А. В. Дейнека. — Москва: Дашков и К°, 2015. — 288 с.

УДК 331.526

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ОБРАЗОВАНИЯ В РФ (НА ПРИМЕРЕ НГУЭУ)

Е. В. Нехороших, обучающийся

Научный руководитель Н. Е. Терёшкина, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»,

г. Новосибирск, Россия

В статье формируется понятие образовательного процесса. Раскрывается связь между уровнем образования и общим уровнем жизни общества, а также необходимость регулярной модернизации данной сферы, которая позволяет адаптироваться к современным условиям.

Ключевые слова: инновации, модель образования, Новосибирск, университет, развитие, дистанционное образование.

Изучение различных моделей образования никогда не утратит своей актуальности. Этому факту есть целый ряд причин. Во-первых, возможность корректировать образовательные программы и адаптировать их к современным условиям. Безусловно, есть фундаментальные знания, которые составляют основу и не изменяются со временем. Однако одну и ту же информацию можно преподнести по-разному и в разном порядке, что сильно повлияет на то, как это будет воспринято студентом и после использовано или не использовано на практике. Во-вторых, мы живем в эпоху очень быстрого развития и огромного потока новой информации. Этот процесс меняет систему ценностей и не может не повлиять на образовательный процесс. Акцент смещен не на умение запомнить все, а на умение быстро сориентироваться в информационном поле, найти нужное. Цель данной работы — показать необходимость регулярной модернизации сферы образования и ее влияние на общество.

Образование — это совокупность знаний, умений и профессиональных навыков, полученных в результате систематического обучения [5]. Развитие и образование идут рука об руку. Этот непрерывный процесс необходим человеку и обществу, т. к. именно в нем происходит становление личности, получение глубоких знаний, стремление к улучшению качества жизни, что напрямую влияет на экономику — как страны, так и всего мира. При этом использование устаревших образовательных программ может привести к стагнации, что является нежелательным для любой сферы, и, напротив, благодаря инновациям в сфере образования можно не только модернизировать рабочий процесс, но и улучшить развитие нового, так называемого поколения Z, для которого интернет-пространство является естественной средой обитания.

Инновационная образовательная технология — это комплекс из трех взаимосвязанных составляющих: 1) современное содержание, которое передается обучающимся, предполагает не столько освоение предметных знаний, сколько развитие компетенций, адекватных современной бизнес-практике. Содержание должно быть хорошо структурированным и представленным в виде мультимедийных учебных материалов, которые передаются с помощью современных средств коммуникации; 2) современные методы обучения — активные методы формирования компетенций, основанные на взаимодействии обучающихся и их вовлечении в учебный процесс, а не только на пассивном восприятии материала; 3) современная инфраструктура обучения, которая включает информационную, технологическую, организационную и коммуникационную составляющие, позволяющие эффективно использовать преимущества дистанционных форм обучения [1]. Помимо вышперечисленного образовательный процесс становится еще и более комфортным для студентов. Появляется дополнительная мотивация, т. к. у учащегося есть четкое понимание практической полученной знаний, уменьшаются временные затраты на поиск необходимого материала, качественное образование становится доступным для жителей небольших населенных пунктов, при этом отпадает необходимость смены места жительства за счет внедрения программ дистанционного обучения.

В период пандемии все учебные заведения столкнулись с необходимостью проводить занятия в режиме онлайн, соответственно развитие технологий и появление новых моделей стали приоритетными направлениями в сфере образования. В г. Новосибирске, как и во всей России, система образования за последнее время претерпела серьезные изменения. Был модернизирован весь процесс, изменилась система поступления в вузы, в которых теперь применяется положительный международный опыт: например, подход и образовательные реформы Скандинавских стран, занимающих лидирующие позиции по индексу развития человеческого капитала [3]. Инновационные модели обучения, применяемые в азиатских университетах, стали использоваться в отечественном образовательном процессе [4]. Акцент на инновации сильно расширил возможности как для студентов, так и для преподавателей.

Переход к дистанционному режиму работы успешно прошел в организациях, более подготовленных к вступлению в «эру дистанта 2020»: с обученным педагогическим персоналом, цифровыми материалами, пониманием и умением использовать дистанционные образовательные технологии (ДОТ) [2]. К таким организациям можно отнести НГУЭУ. Дистанционная форма обучения проходит здесь максимально удобно и эффективно с использованием СДО Moodle. Помимо СДО Moodle есть множество других систем, широко используемых в обучении, например СДО Competentum, «Прометей», ATutor, Google Classroom и др. Однако главными достоинствами СДО Moodle являются: 1) возможность бесплатного использования; 2) открытый исходный код, позволяющий адаптировать систему под специфику решаемых задач; 3) широкий спектр функциональных возможностей (глоссарий, ресурс, задание, лекция, тест и др.)

Все вышперечисленное позволяет сделать вывод о том, что образование — одна из важнейших сфер, напрямую влияющая на все общественные процессы.

По ней можно судить о ситуации в регионе в целом. В условиях сложной общемировой проблемы, связанной с коронавирусом, удалось на практике понять, что наша образовательная система находится на должном уровне. Использование современных технологий позволило не останавливать учебный процесс в период самоизоляции.

Список литературы

1. Демина О. С. Инновационные образовательные технологии // Управление инновациями: теория, методология, практика. — 2014. — № 9. — С. 127–131. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-obrazovatelnye-tehnologii-2> (дата обращения: 30.10.2020).
2. Скрыпникова Н. Н. Будущее образования: тотальный дистант или тотальный отказ от него? // Профессиональное образование и рынок труда. — 2020. — № 2. — С. 58–59. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/budushee-obrazovaniya-totalnyy-distant-ili-totalnyy-otkaz-ot-nego> (дата обращения: 30.10.2020).
3. Тропникова В. В. Международный опыт реформирования систем высшего образования на примере Скандинавских стран // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — № 12 (декабрь). — С. 246–257. — URL: <http://ekoncept.ru/2017/170222.htm> (дата обращения: 30.10.2020).
4. Тропникова Т. А. Сравнительный анализ систем высшего образования в некоторых странах Азии / Т. А. Тропникова // Наука Красноярья. — 2017. — Т. 6. — № 2–2. — С. 137–145.
5. Ушаков Д. И. Толковый словарь русского языка. — Москва: ООО «Изд. АСТ», 2000–848 с.

УДК 338.242

СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А. М. Осадчий, обучающийся

*Научный руководитель В. И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной статье выявлены и классифицированы факторы внешней и внутренней среды деятельности предприятий нефтяной промышленности в Российской Федерации. Автором определено понятие механизма антикризисного менеджмента и дана его структура.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, механизм антикризисного менеджмента.

Введение санкций, снижение спроса и дискриминационные цены на российскую нефть, выработка ряда месторождений вызывают необходимость совершенствования механизма антикризисного менеджмента.

Организации как социально-экономические системы развиваются циклически, создавая условия для периодического наступления кризисов. Кризисы угрожают жизнестойкости организаций в окружающей среде. Факторы кризиса в организации делятся на внешние и внутренние (табл.).

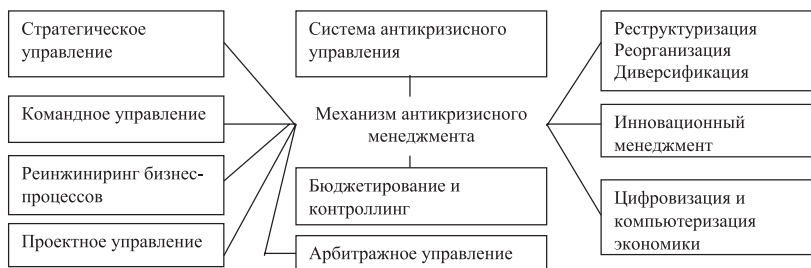
Таблица

Внешние и внутренние факторы кризисного развития организаций нефтегазовой отрасли в России [1]

Внешние факторы	Внутренние факторы
Обострение политической ситуации в мире	Изменение географии добычи нефти из-за прекращения выработки в ряде месторождений
Стагнация спроса на российскую нефть	Увеличение себестоимости добычи нефти
Низкий уровень и высокая волатильность цен на мировом рынке	Снижение эффективности воспроизводства, добычи и переработки топливно-энергетических ресурсов
Введение антироссийских санкций	Истощение действующих месторождений
Сужение европейского нефтяного рынка и переориентация на среднеазиатский рынок	Неразвитость технологий и сервисных услуг на новых, удаленных месторождениях
Недостаточная развитость российских бирж по торговле нефтью	Сокращение инвестиционных программ компаниями ТЭК
Дискриминационные цены на российскую нефть	Физическое и моральное устаревание инфраструктуры в энергетике
Несовершенство налогового режима нефтяной отрасли	Необходимость перестройки системы сбыта и инфраструктуры в связи со смещением спроса в сторону развивающихся стран (АТР, БРИКС)
Ограничение возможностей наращивания валютных поступлений от энергетического экспорта	Низкая экономическая и энергетическая эффективность
Преобладание спроса на первичное сырье из России	Высокая стоимость капитала и ограниченный доступ к внешним инвестициям

Соотношение внешних и внутренних факторов предприятий нефтегазовой отрасли можно охарактеризовать как макроэкономическую нестабильность, существует угроза кризиса неплатежеспособности и банкротства [2]. Для предотвращения экономических кризисов в организациях автором предлагается механизм антикризисного менеджмента (рис.).

Структура механизма антикризисного менеджмента



Современный механизм антикризисного менеджмента можно определить как совокупность специфических принципов, функций и методов управления, основанных на достижениях науки и практики управления, направленных на преодоление кризисов в организации и обеспечение бескризисного развития при повышенной нестабильности внешних и внутренних факторов.

Антикризисное управление — тип управления, предусматривающий выявление причин, факторов и симптомов кризиса, разработку антикризисных мер по предупреждению кризисов и снижению отрицательных последствий кризиса [3]. Антикризисное управление реализуется на основе специфических принципов, функций, методов, стилей управления, стратегий, нормативно-правового регулирования. Антикризисное управление базируется на всех достижениях современного менеджмента, таких как цифровизация и компьютеризация управления, проектное управление, командное управление, реструктуризация, диверсификация, рейнжиниринг бизнес-процессов, инновационный менеджмент, бюджетирование и контроллинг, реорганизация, слияние, поглощение, арбитражное управление.

Таким образом, внешние и внутренние факторы, характеризующие условия функционирования и развития организаций нефтегазовой отрасли России, создают макроэкономическую нестабильность и угрозу кризиса неплатежеспособности и банкротства. Современный механизм антикризисного менеджмента организаций нефтегазовой отрасли имеет сложную структуру и обладает рядом специфических особенностей, которые обусловлены их системообразующей ролью в экономике страны и монопольным положением.

Список литературы

1. Государственное антикризисное управление в нефтяной отрасли: монография/ под ред. А. З. Бобылевой, О. А. Львовой. — Москва: Изд-во Юрайт, 2019. — 326 с.

2. Горлов В. В., Никитюк А. С. Методы оценки банкротства предприятий нефтегазовой отрасли и рекомендации по их совершенствованию // Бизнес и дизайн ревю. — 2017. — Т. 1. — № 1 (5). — С. 1.
3. Коротков Э. М. Антикризисное управление: учебник для вузов / Э. М. Коротков. — Москва: Изд-во Юрайт, 2020. — 406 с.

УДК 331.101.3

О МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А. А. Петренко, обучающийся

*Научный руководитель Е. Н. Шулекина, ст. преподаватель
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ)
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе рассмотрены понятия мотивации и стимулирования труда персонала предприятия. Автором охарактеризованы методы мотивации, определены формы стимулирования труда персонала в зависимости от характера воздействия на работников. Особое внимание уделено проблемам, связанным с мотивационной политикой предприятия.

Ключевые слова: мотивация персонала, стимулирование труда, персонал предприятия.

Мотивация — побуждение человека к действию для достижения какой-то определенной цели. Мотивация персонала является сложным элементом управления персоналом, а эффективное управление персоналом является настоящим искусством. Система мотивации позволяет ориентировать работника на достижение как индивидуальных, так и общих целей предприятия.

Традиционно мотивация соотносится с внутренними побуждениями человека, а стимулирование — с внешними побудителями (стимулами), которые исходят от других людей и определяются различными условиями [2, с. 162].

Мотивация персонала способствует росту производительности труда, в результате она является одним из основных направлений кадровой политики. При применении системы мотивации сотрудников «мотивация на результат» результаты деятельности сотрудников оцениваются с помощью ключевых показателей эффективности (KPI) [3, с. 150]. Мотивация на результат позволяет бизнесу выплачивать вознаграждения сотрудникам, а сотрудники, в свою очередь, имеют возможность получить дополнительный доход с учетом приложенных ими усилий.

Формы стимулирования в зависимости от характера воздействия на работников можно разделить на несколько групп: материальное стимулирование; косвенно-материальное стимулирование; организационные и нравственно-психологические (моральные) побудительные силы.

Среди методов поддержания работоспособности персонала следует отметить аттестацию персонала, организацию обучения персонала, формирование

кадрового резерва организации, повышение производительности и нормирование труда, оценка труда работников, командообразование. Доплаты, гарантии и компенсации также играют свою роль в системе оплаты труда.

ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» применяет практически все из указанных выше методов. Организация ведет активную социальную политику, проявляет заботу о своем персонале, популяризирует безопасность труда. Руководством ПАО «ММК» разработаны и реализуются различные социальные программы для сотрудников, направленные на создание благоприятных условий для решения таких вопросов, как медицинское обслуживание, отдых, формирование здорового образа жизни, социальная поддержка материнства и детей. В целях обеспечения роста производительности труда в ПАО «ММК» используется социальный пакет, финансирование которого неуклонно растет за последние несколько лет, что говорит о постоянной сфокусированности руководства предприятия на этих аспектах трудовой деятельности.

В современном мире существует очень много проблем, связанных с мотивационной политикой: неудовлетворенность от взаимоотношений с руководством, проблема условий быта и труда в целом на предприятии, несоответствие размера заработной платы ожиданиям работника.

Решение этих проблем затрудняется нежеланием управленческого персонала заниматься разработкой эффективной системы мотивации, затрагивающей различные стороны жизни персонала предприятия.

Способы эффективной мотивации персонала должны выбираться более тщательно и с учетом индивидуальных особенностей организации. Сложность состоит в оценке эффективности работы каждого из сотрудников в отдельности [1, с. 503].

Среди универсальных методов мотивации персонала следует выделить: социальные гарантии, корпоративную культуру, командную деятельность, делегирование полномочий, поддержку инновационной активности и другие. При этом необходимо постоянно оценивать эффективность методов мотивации персонала, применяемых на предприятии.

Таким образом, система мотивации связывает между собой материальные и нематериальные стимулы, которые направляют сотрудников предприятия на высокопроизводительный и качественный труд.

Список литературы

1. Смирнова Ж. В. Методы совершенствования системы мотивации персонала / Ж. В. Смирнова // Московский экономический журнал. — 2020. — № 3. — С. 502–509.
2. Худякова П. В. Современные представления о системе мотивации труда / П. В. Худякова, О. В. Аршанская // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — № 1–2 (59). — С. 160–164.

3. Шулекин А. Н. Особенности применения системы сбалансированных показателей для управления эффективностью и оценки персонала в организациях жилищного строительства / А. Н. Шулекин // Человеческие ресурсы: проблемы инновационного развития и использования: сборник научных трудов. — Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2016. — С. 149–155.

УДК 331.5

СТРАТЕГИИ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЦ ПРЕДПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Д. Р. Рахманина, обучающийся

Научный руководитель А. В. Арбуз, канд. экон. наук, доцент
Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского
(ОмГУ им. Ф. М. Достоевского),
г. Омск, Россия

В данной работе рассмотрены различные стратегии трудового поведения предпенсионеров в условиях современной экономики. Определены основные мотивы продолжения трудовой деятельности, причины ее прекращения, а также возможные пути развития.

Ключевые слова: трудовое поведение, предпенсионеры, цифровизация, рынок труда.

Современный этап развития цифровой экономики в России влечет серьезные проблемы на рынке труда. Внедрение автоматизированных систем и роботов в производственные циклы вытеснит людей предпенсионного возраста с рынка труда, поскольку в цифровой экономике у них нет необходимых навыков для того или иного рабочего места.

Большинство предпенсионеров прекращает занятость из-за отсутствия спроса со стороны локального рынка труда. Реализация возможности работать в городах — это результат слабой конкуренции за рабочие места в некоторых секторах экономики (в основном в социальной сфере, в военно-промышленном комплексе, в жилищном строительстве, в науке), где сосредоточена высокая доля возрастных работников.

Таким образом, уровень занятости предпенсионеров в первую очередь формируется под воздействием предложения на рынке труда. Предпенсионеры, которые продолжают работать после выхода на пенсию, обосновывают свою трудовую стратегию с точки зрения личных потребностей и возможностей. Предложение труда, с одной стороны, определяется уровнем пенсионного обеспечения, с другой — ограничивается состоянием здоровья пожилых людей. Можно сказать, что нынешний уровень пенсий позволяет выходить с рынка труда после наступления пенсионного возраста только у тех людей, чей уровень здоровья уже не позволяет продолжать трудовую деятельность.

Основными мотивами продолжать трудовую деятельность являются: материальные стимулы, потребность в общении, желание приносить пользу обществу, востребованность и включенность в социальные и профессиональные отношения. Для многих не менее важно сохранить достигнутый социальный статус, из которого следуют как уважение окружающих, так и уровень заработной платы.

Различия в выборе способов защиты от потери работы отражают особенности экономической социализации и ценность труда разных поколений россиян. Лица предпенсионного возраста реализуют трудовую стратегию, которая связана в первую очередь с активацией трудовых усилий (дополнительная работа на неполный рабочий день, совмещение должностей), опорой на собственные силы (предпринимательство, личное подсобное хозяйство). Интересно, что представители пожилого возраста меньше всего нацелены на поиск и реализацию новых трудовых путей, связанных с инициированием нового бизнес-проекта или прохождением профессиональной переподготовки. Следует отметить, что существуют специфические задачи, подразумевающие использование человеческого живого труда, а значит, рабочие места будут менее подвержены роботизации. Именно эти области и профессии можно рассматривать как альтернативу занятости для предпенсионеров.

Правительство разработало меры поддержки занятости лиц предпенсионного возраста:

1. Запрет увольнять и отказывать в приеме на работу.
2. Введение дополнительных 2 дней для работников предпенсионного возраста для прохождения ежегодной диспансеризации.
3. Пособие по безработице, которое составит 12 130 рублей (приравняли к МРОТ).
4. Дополнительное обучение. Обучение будет осуществляться по специальности, востребованной на рынке труда в каждом конкретном регионе. Повышенный интерес сейчас наблюдается к программам повышения компьютерной грамотности, к производствам с высокотехнологичным оборудованием.

Список литературы

1. Агеев А. И., Аверьянов М. [и др.]. Цифровое общество: архитектура, принципы, видение // Экономические стратегии. — 2017. — № 1. — С. 114–125.
2. О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Содействие занятости населения» и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 30 ноября 2019 г. № 1558
3. Сенокосова О. В. Использование труда пенсионеров в условиях цифровой экономики России // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2018. — № 7. — С. 18–21.

**ПОНЯТИЕ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ».
ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Л. Ф. Хасанова, обучающийся

*Научный руководитель Т. Ю. Ширяева, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе раскрывается содержание понятия «управление персоналом». Рассмотрены цели и задачи системы управления персоналом.

Ключевые слова: цели, задачи, персонал, функции.

Управление персоналом является важнейшей составляющей управленческой деятельности. Она направлена на обеспечение организации квалифицированными человеческими ресурсами, которые способны выполнять качественно возложенные на него обязанности.

Управление персоналом рассматривается: как отдельный элемент управления предприятием (для достижения организационных целей выполнения основной функции каждого менеджера); как наука об организационно-экономических, правовых, административно-управленческих, групповых и личностных факторах, способах воздействия на персонал организации; как управление трудом, характерном своей живой природой, системностью, способностью к развитию.

Основные направления (функции) деятельности организации по управлению персоналом — это отбор персонала; прием персонала; квалифицированная оценка деловых качеств персонала при приеме и аттестации; обучение персонала; трудовая адаптация; мотивация деятельности персонала; планирование карьеры; обеспечение безопасности персонала; оценка трудовой деятельности; повышение квалификации и профессиональная переподготовка персонала; подготовка руководящих кадров; оценка социальной и психологической ситуации и организация делового общения внутри предприятия; увольнение персонала [1, 2].

Личный состав организации и есть персонал, который включает в себя всех наемных рабочих, работающих собственников и совладельцев.

Характеристики персонала с точки зрения участия в трудовой деятельности — обладание профессиональной подготовкой, уровень образования, уровень интеллектуального развития, креативность, стремление к совершенствованию и т. д.

Положение рынка труда, качество жизни людей, государственное управление, уровень образования и культуры населения и другие социальные процессы — всё это оказывает влияние на систему управления персоналом организации. Исходя из этих факторов, определяется направление деятельности системы управления, которое складывается с помощью политики и стратегии управления.

Главная цель системы управления персоналом — объединение и координация всех функций в одно целое, обеспечение эффективной работы человеческих ресурсов и устранение недостатков [3].

Для успешной реализации заданных целей необходимо решение таких задач, как:

- выработка стратегий;
- кадровое обеспечение предприятия в недостающих объемах с учетом имеющегося кадрового состава и необходимой квалификации;
- составление штатного расписания и разработка должностных инструкций для работников организации;
- подбор персонала и формирование коллектива организации;
- создание резерва предстоящих руководителей;
- построение и организация работ, в том числе определение рабочих мест, функциональных и технологических связей, содержания и последовательности выполнения работ;
- эффективное использование трудовых возможностей коллектива и каждого работника в отдельности;
- управление финансовыми расходами на персонал;
- анализирование качества работы, выполняемой сотрудниками;
- разработка и внедрение программ профессиональной подготовки и повышения квалификации сотрудников организации;
- разработка критериев, методики и оценки персонала для проведения аттестации;
- обеспечение потребностей и интересов персонала в отношении содержания и условий производимой работы, рода занятости, возможности профессионального и должностного роста и т. д.;
- осуществление мер по высвобождению персонала;
- реализация мероприятий по мотивации работников (выплата премий, повышение заработной платы, предоставление льгот, возможность карьерного роста).

Система управления персоналом
Нужна для очень разных сфер труда
И важно помнить, что людей немало,
Но человечность ценится всегда.

Список литературы

1. Максимцев И. А. Управление персоналом: учебник и практикум для СПО / И. А. Максимцев, Н. А. Горелов. — Москва: Мир, 2016. — 257 с.
2. Базаров Т. Ю. Управление персоналом / Т. Ю. Базаров. Москва: Академия, 2018. — 224С.
3. Кафидов В. В. Управление персоналом / В. В. Кафидов. — Москва: Трикта, Академический проект, 2019. — 144с.

МОНИТОРИНГ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Е. С. Швецова, обучающийся

Научный руководитель Н. А. Анисимова, канд. пед. наук
Красноярский институт железнодорожного транспорта (КРИЖТ) —
филиал ИрГУПС,
г. Красноярск, Россия

В данной статье рассмотрен вопрос о мониторинге системы оценки управленческого персонала в организации, а также понятия мониторинга, системы и методов оценки управленческого персонала в организации.

Ключевые слова: мониторинг, система оценки, управленческий персонал.

Актуальность проведения мониторинга системы оценки управленческого персонала определена тем, что при правильном выборе методики или метода по оценке персонала возможно определить сильные и слабые стороны сотрудника, новые возможности для повышения его эффективности, степень ответственности каждого сотрудника занимаемой должности, что напрямую повышает эффективность деятельности организации.

Мониторинг — непрерывный процесс наблюдения объекта в сравнении с заданными критериями, обработка и сбор информации, которая может быть использована для улучшения процесса принятия решения.

Система оценки персонала подразумевает инструменты, с помощью которых можно оценить профессиональные качества любого сотрудника [1]. От этого зависит то, как будет развиваться персонал и предприятие.

Наиболее важным вопросом при проведении оценки персонала является выбор оптимального метода, который, в зависимости от специфики деятельности, будет максимально приемлемым и эффективным. Существует множество методов и критериев для оценки эффективности деятельности управленческого персонала. Большой опыт в оценке персонала имеют зарубежные предприятия Японии и США [3].

Оценка работы управленческого персонала в частных и муниципальных организациях в США — один из главных компонентов кадровой политики по отношению к ним. Японский опыт оценки позволяет правильно использовать кадровый потенциал, приводит к рациональной текучести персонала и продвижению по службе по объективным критериям [4].

Рассматривая российский опыт системы оценки персонала, можно сказать, что многие компании используют в организации форму аттестации при оценке персонала. Существует большой резонанс именно в понимании данных терминов. Многие авторы, сопоставляя термин аттестации и деловой оценки, считают, что это одно и то же. Следовательно, анализируя оценку персонала в российских компаниях, можно заключить, что специалисты по управлению

персоналом прибегают к аттестации для использования полученных результатов, которые помогают при принятии необходимого управленческого решения в отношении аттестуемого сотрудника [2].

Можно выделить те оценки управленческого персонала на предприятиях, которые наиболее активно используются в различных ситуациях: оценка по методу черт, оценка на основе анализа труда, функциональная оценка, тесты способностей, оценка по результатам деятельности коллектива, метод-анализ структуры управленческой деятельности, оценка по КРІ, «360 градусов», метод интервью, анкета оценки эффективности деятельности руководителя, которую разработала организация «Бета», ассессмент-центр — Кейс (управленческие навыки), методика оценки эффективности «Триада эффективности».

Наиболее простыми и эффективными методами для проведения оценки является метод кейсовых заданий ассессмент-центра «Триада эффективности».

Исходя из проведенного мониторинга по оценке системы управленческого персонала, можно сделать вывод о том, что важно знать не только стандартные методы, используемые при проведении оценки, но и владеть методологией и методикой эффективности оценки персонала, чтобы оценка не просто существовала в организации, а была реально работающим инструментом. Из проведенного мониторинга наиболее эффективными для оценки считаются «Триада эффективности» и ассессмент центр.

Список литературы

1. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом: учебник. — Москва: Academia, — 2015. — 224 с
2. Беркович Т. А., Панковец А. В. Оценка эффективности системы управления персоналом: обзор подходов и значение в современном менеджменте // Управление человеческими ресурсами: практика и теория: материалы интернет-конф. 8 Байкальского кадрового форума. — Иркутск, 2016. — С. 34–38
3. Каранина Е. В. Риск-менеджмент: учебник. — Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2020. — 190 с.
4. Разработка инструментов оценки персонала по уровню клиентоориентированности / Н. А. Анисимова, С. А. Яркова, Л. Д. Якимова, А. С. Данилова // Экономика труда. — 2018. — № 5 (3). — С. 14–14. — [Электронный ресурс]. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_36366103_12143380.pdf (дата обращения: 23.11.2020).

ВЛИЯНИЕ ФИЛОСОФИИ КАЙДЗЕН НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Т. Н. Юдина, обучающийся

Научный руководитель С. М. Галузина, канд. экон. наук
Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации (СПБГУГА),
г. Санкт-Петербург, Россия

В данной работе рассмотрены сущность и принципы философии кайдзен — системы постоянного совершенствования и успешного развития производственной организации. Автором проанализировано, на какие аспекты управления персоналом влияет данная философия и каким образом она способствует повышению эффективности труда.

Ключевые слова: управление персоналом, философия кайдзен, принципы кайдзен, мотивация, корпоративная культура, эффективность труда.

Философия кайдзен представляет из себя систему постоянного совершенствования всех организационных процессов и является одним из ключевых понятий японского менеджмента. Само понятие «кайдзен» образовано из двух слов *kai* и *zen*, что дословно переводится как «изменения к лучшему» [2]. Основная цель Кайдзен — внедрение небольших постоянных положительных изменений, которые помогут принести существенные улучшения и приведут к общему процветанию компании, и как итог — к повышению капитализации [2].

Впервые данную философию начали применять в японских компаниях в конце 1940-х годов. Свою эффективность данная система доказала в таких крупных компаниях, как: *Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita* [3].

Кайдзен — это масштабная система, которая включает в себя такие концепции и методики, как канбан, 5S (сортировка, самоорганизация, соблюдение порядка, стандартизация, совершенствование порядка и дисциплина), TQS (всеобщий контроль качества), кружки контроля качества, ориентация на потребителя, диджитализация, автоматизация, дисциплина на рабочем месте, TPM (уход за оборудованием), «точно вовремя» и др. [3].

Система кайдзен и эффективность неразрывно связаны. Само понятие эффективность представляет собой соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами [1].

Благодаря системе Кайдзен можно значительно повысить эффективность управления персоналом, т. к. ее применение в процессе производства влияет на мотивацию персонала и корпоративную культуру, что значительно помогает повысить производительность труда. На корпоративную культуру компании наиболее существенное влияние оказывают такие принципы кайдзен, как постепенное улучшение процессов; включение всех сотрудников в решение проблем компании; внимание на адаптивных изменениях; благоприятная среда для активного вклада сотрудников; бережливое производство; творческий подход; непрерывность улучшений; экономичность; клиентоориентированность;

стандартизация; командная работа; открытое признание проблем; самосовершенствование [2]. Все эти принципы повышают вовлеченность сотрудников в деятельность компании и при этом дают понять, что каждый сотрудник значим для нее. Повышается и мотивация персонала, так как, чувствуя свою значимость, сотрудники начинают больше вкладываться в общее дело, способствуя повышению эффективности труда на 50–100 % [3]. Сама философия кайдзен направлена на человека, уделяя при этом особое внимание отношению сотрудника к работе. В данной системе предусмотрен отказ от наказаний и приказов, зато большое внимание уделяется методам поощрения, обучения и совместному принятию решений, что благоприятно сказывается на внутреннем климате компании.

Система кайдзен является наиболее успешной и прогрессивной концепцией, которая широко известна по всему миру. Ключевой ценностью данной концепции является человек, к мнению работников прислушиваются. Применение системы кайдзен влияет на корпоративную культуру и мотивацию, что помогает повысить эффективность управления персоналом, тем самым повышая конкурентоспособность компании.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Системы менеджмента качества. Требования [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200124394> (дата обращения: 14.11.2020).
2. Имаи М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний / Пер. Гутман Т. — 9-е изд. — Москва: Альп. Бизнес Букс, 2016. — 274 с.
3. Мейтова А. Н. Системы менеджмента качества: учебное пособие / А. Н. Мейтова. — Ростов-на-Дону: РГУПС, 2019. — 90 с. [Электронный ресурс]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/140605> (дата обращения: 14.11.2020).

СЕКЦИЯ «ПРАВО И ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

УДК 342.98

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЯХ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

А. А. Абрамов, обучающийся

Научный руководитель И. И. Лиценберг, канд. экон. наук, доцент
Забайкальский институт предпринимательства — филиал Сибирского
университета потребительской кооперации (СибУПК),
г. Чита, Россия

В данной работе рассмотрены необходимость и отличительные признаки социальной защиты сотрудников органов внутренних дел. Изучены правовые основы социальных гарантий сотрудникам органов внутренних дел.

Ключевые слова: социальная защита, социальные гарантии, сотрудники органов внутренних дел.

Под «социальной защитой», в узком смысле следует понимать комплекс целенаправленных мер экономического, правового и организационного характера для поддержки определенных групп населения. Социальная защита сотрудников органов внутренних дел (ОВД) обуславливает эффективность выполнения функций по обеспечению правопорядка и общественной безопасности, а также престижность службы. Меры социальной защиты призваны компенсировать тяжелые условия службы, связанные с риском для жизни и здоровья, законодательные ограничения и запреты, связанные со статусом сотрудника ОВД, а также минимизировать коррупционные правонарушения.

Интерес представляют результаты социологических исследований, проведенных Фондом общественного мнения в октябре 2020 г. в преддверии Дня сотрудника органов внутренних дел. Так, среди отрицательных факторов службы в полиции наибольшая доля респондентов отметила опасность, рискованность (8 %), тяжелые условия труда, повышенную ответственность и нервные перегрузки (7 %); а среди положительных — социальные гарантии (4 %) [4].

Для социальной защиты в системе ОВД характерны основные признаки [5]: меры социальной защиты предоставляются на основе нормативных правовых актов федерального уровня; объем и виды мер социальной защиты определены государством; источник финансирования — федеральный бюджет; основанием предоставления отдельных мер соцзащиты является наступление определенных фактов, влекущих неблагоприятные последствия.

Основными нормативными правовыми документами, регламентирующими перечень и порядок осуществления социальных гарантий сотрудникам ОВД, являются:

— Федеральный закон «О полиции» от 07.02.2011 г. № 3-ФЗ (в ред. от 06.02.2020 г.) (гл. 8) [1];

— Федеральный закон от 19.07.2011 г. № 247-ФЗ «О социальных гарантиях сотрудникам органов внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в ред. от 31.07.2020 г.) [2];

— Федеральный закон от 30.11.2011 г. № 342-ФЗ «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в ред. от 31.07.2020 г.) (гл. 9) [3].

Система социальных гарантий и мер социальной поддержки в отношении сотрудников органов внутренних дел включает денежное довольствие, выплаты и компенсации, предоставление жилья, пенсионное, медицинское обеспечение и санаторно-курортное лечение, страховые гарантии, вещевое и продовольственное обеспечение, а также иные меры социальной поддержки.

Таким образом, социальные гарантии представляют собой важнейшую часть ведомственной системы социальной защиты, являются неотъемлемой частью социальной политики нашего государства. Совершенствование законодательства в данной сфере непосредственно связано с реформированием и повышением эффективности работы системы Министерства внутренних дел России.

Список литературы

1. О полиции: ФЗ от 07.02.2011 г. № 3-ФЗ (в ред. от 06.02.2020 г.) [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110165/ (дата обращения: 27.10.2020).
2. О социальных гарантиях сотрудникам органов внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: ФЗ от 19.07.2011 г. № 247-ФЗ (в ред. от 31.07.2020 г.) [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116988/. (дата обращения: 27.10.2020).
3. О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: ФЗ от 30.11.2011 г. № 342-ФЗ (в ред. от 31.07.2020 г.) [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122329/. (дата обращения: 27.10.2020).
4. Об изменениях в работе полиции, качествах полицейских и социальных патрулях [Электронный ресурс]. — 01 октября 2020 г. — URL: <https://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/14465>. (дата обращения: 27.10.2020)
5. Попова А. А. Пенсионное обеспечение сотрудников органов внутренних дел в системе социальной защиты МВД России /А. А. Попова// Инновации и инвестиции. — 2019. — № 4. — С. 367–370.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ПРАВЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

А. А. Андреева, обучающийся

Научный руководитель Л. М. Мадалиева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета

(КБУ ФГБОУ ВО БГУ),

г. Иркутск, Россия

В работе обсуждается идея о кодификации законодательства о социальном обеспечении.

Ключевые слова: кодификация нормативной правовой базы, актуальные проблемы права социального обеспечения, результативность обеспечения прав.

Право российских граждан на получение социального обеспечения, закрепленного в ст. 39 Конституции Российской Федерации, предполагает наличие в законодательстве необходимых правовых механизмов, а результативность обеспечения таких социальных гарантий напрямую зависит от качества нормативно-правовой базы. При этом немаловажным фактором является то, насколько национальное конституционное право влияет на социальное право и социальное законодательство.

В научной литературе давно обсуждается идея о кодификации законодательства о социальном обеспечении. И в таком кодифицированном акте следует не только закрепить базовые понятия права социального обеспечения, но и провести четкое разграничение иных правовых категорий, в частности, мер социальной защиты, социальной поддержки и социальных гарантий. Указанный акт исключит путаницу формы предоставления благ по социальному обеспечению и видов социального обеспечения. Формы предоставления социальных благ — денежная или натуральная, а виды социального обеспечения — это пенсии, пособия и пр.

При более детальном изучении указанной проблемы, а также при подготовке и принятии кодифицированного правового акта в сфере социальной защиты населения федеральный законодатель может учитывать не только научные разработки, но и опыт кодификации и применения кодифицированного правового акта на региональном уровне. Как справедливо отмечает Ю. В. Васильева, кодификация законодательства о социальном обеспечении позволит решить многие социальные проблемы и положительно отразится на системном развитии законодательства и права социального обеспечения.

Вопросы позитивной защиты прав граждан на социальное обеспечение (то есть закрепления конкретных мер, конкретных прав и обязанностей, связанных с получением социального обеспечения) разбросаны по десяткам международных и национальных актов. Причем Российская Федерация не ратифицирует наиболее важные международные акты, касающиеся защиты прав граждан на получение социального обеспечения. В связи с этим можно говорить о том, что

законодатель признает неспособность в настоящий момент обеспечить хотя бы минимальный уровень защиты прав граждан на получение социального обеспечения, предусмотренный международными актами.

Доктринальная модель системы социально-обеспечительного законодательства развивается под влиянием двух факторов: 1) объективных изменений общественных отношений в области социального обеспечения; 2) развития научных представлений о расширении отраслевого предмета правового регулирования. Так, новые ориентиры влекут изменение институциональной структуры отрасли, что выражается в появлении новых и существенном обновлении ранее сложившихся отраслевых институтов.

При правовом регулировании социальной защиты следует учитывать правовую природу различных социальных выплат — пособий, компенсационных выплат, субсидий. Анализ выплат с точки зрения целевой направленности позволил доказать их недостаточную эффективность и внести предложение о необходимости формирования единой системы социальных выплат в качестве самостоятельного элемента в системе социального обеспечения населения.

В части же пенсионного обеспечения проблему, во-первых, составляет постоянное реформирование этой системы, невозможность хотя бы на относительно длительный период времени установить стабильную пенсионную систему, которая гарантировала бы защиту прав граждан на получение пенсионного обеспечения. Во-вторых, вопросы защиты прав граждан на получение пенсионного обеспечения в форме закрепления ответственности пенсионных и сходных с ними фондов практически не разрешены в действующем законодательстве.

И, конечно же, хотелось обратить особое внимание на необходимость кодификации нормативной правовой базы в сфере социального обеспечения.

Именно кодификация законодательства о социальном обеспечении позволит решить многие социальные проблемы и положительно отразится на системном развитии законодательства и права социального обеспечения.

Список литературы

1. Шайхатдинов В. Ш. Система социальной защиты населения и обеспечения населения современной России // Социальная защита в регионе. — Екатеринбург, 1999. — С. 67.
2. Захаров М. Л., Тучкова Э. Г. Право социального обеспечения России: учебник. — Москва, 2005. — С. 32–35.
3. Право социального обеспечения России: учебник / Отв. ред. К. Н. Гусов. — Москва, 2009. — С. 13–15.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВА ВОЕННОСЛУЖАЩИХ НА ЖИЛИЩЕ

А. А. Егорова, обучающийся

*Научный руководитель В. В. Степанова, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В работе рассмотрен факт реализации права военнослужащих на жилище, представлены варианты реализации права на жилище, проведен анализ накопительно-ипотечной системы.

Ключевые слова: военнослужащие, статус военнослужащих, право на жилище, накопительно-ипотечная система (НИС).

Военнослужащим, согласно положениям ст. 2 ФЗ от 27.05.1998 года № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих» (далее — ФЗ «О статусе военнослужащих»), являются граждане и иностранные лица, проходящие военную службу по контракту или военную службу по призыву [4] в соответствии с федеральным законом от 28 марта 1998 года № 53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе» [2].

Одним из важных прав военнослужащих, являющихся частью их правового статуса, является право на жилище.

Под закрепленным в ст. 40 Конституции Российской Федерации правом на жилище [1], по мнению Н. В. Дулатова и М. С. Сагандыкова, понимается «...такое право в государственном обеспечении стабильного пользования жилым помещением на постоянной основе лицами, которые занимают его на законных основаниях, а также в предоставлении жилища из государственного, муниципального и других жилищных фондов малоимущим и нуждающимся в жилье гражданам, в оказании содействия в улучшении условий для проживания, в предоставлении действенных гарантий неприкосновенности жилища, а также недопустимости произвольного лишения граждан жилища» [5]. В данном случае авторы толкуют статью таким образом, что становится ясно, на основании чего возникает право на получение жилища, а связано это непосредственно с занимаемой должностью гражданина и статусом, которым он обладает.

Возможность реализации военнослужащими права на жилище закреплена в ФЗ «О статусе военнослужащих». В статье 15 настоящего закона подробно обозначен круг лиц, которые обладают правом на получение жилья, а также иные условия его реализации.

В настоящее время система обеспечения военнослужащих жилыми помещениями имеет ряд особенностей. На время прохождения военнослужащими службы служебное помещение им может быть предоставлено только в том населенном пункте, в котором располагается их воинская часть, а в случае отсутствия такой возможности предоставляемое помещение может быть расположено в других, наиболее близко расположенных населенных пунктах. При непредоставлении служебного жилого помещения военнослужащим им компенсируются денежные расходы за наём жилых помещений.

Обеспечение жилыми помещениями военнослужащих, которые были уволены до 1 января 2005 г., проводилось, в основном, в форме выдачи государственных жилищных сертификатов. С 1 января 2005 года обеспечение военнослужащих в обязательном порядке в случаях, если иное не предусмотрено федеральным законодательством, осуществляется посредством участия военнослужащих в накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих.

Накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих (далее — НИС), согласно положениям федерального закона «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» от 20.08.2004 № 117-ФЗ — это «совокупность правовых, экономических и организационных отношений, направленных на реализацию прав военнослужащих на жилищное обеспечение» [3].

Особенностью реализации жилищных прав военнослужащих в рамках НИС является отсутствие запрета на участие в программе при наличии собственного жилья.

Право на получение жилищного кредита возникает только после трех лет включения военнослужащего в реестр участников НИС жилищного обеспечения военнослужащих.

По итогу стоит утверждать, что существующие программы реализации права военнослужащих на жилище в полном объеме осуществляются и дают возможность большому количеству военнослужащих и их семьям приобрести жилье, соответствующее их потребностям, а также создать благоприятные условия для жизни.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изм. от 1.07.2020 / Собрание законодательства РФ. — 04.08.2014. — № 31. — Ст. 4398.
2. Федеральный закон «О воинской обязанности и военной службе» от 06.03.1998 г. // СЗ РФ. — 1998. — № 53. — Ст. 1475.
3. О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих: ФЗ от 20.08.2004 г. // СЗ РФ. — 2004. — № 26. — Ст. 3400.
4. О статусе военнослужащих: ФЗ от 27.05.1998 года № 76-ФЗ // Российская газета. — 1998. — 2 июня.
5. Дулатова Н. В. К вопросу о понятии и содержании конституционного права на жилище./ Н. В. Дулатова, М. С. Сагандыков // Вестник ЮУрГУ. Серия Право. — 2017. — № 1. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-ponyatii-i-soderzhanii-konstitutsionnogo-prava-na-zhilische> (дата обращения: 09.11.2020).

ОПЕКА И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВО КАК ВИД СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В РОССИИ

Е. Ю. Ермолаева, обучающийся

*Научный руководитель Е. И. Гавриленко, преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе рассмотрена опека и попечительство как вид социальной защиты, задачи, сущность опеки и попечительства

Ключевые слова: социальная защита, опека и попечительство

Данная работа посвящена институту опеки и попечительства в законодательстве РФ. Эта тема остаётся актуальной на протяжении долгого времени, т. к. в соответствии с российским правом и законодательством главной задачей страны является защита семьи и интересов детей. С момента рождения ребёнок имеет определённые права, из которых одно из самых важных — право жить и воспитываться в семье. основополагающие нормы об опеке и попечительстве содержатся в Гражданском кодексе РФ (статьи 31–40), который также устанавливает, что деятельность опекунов является предметом регулирования семейного права.

Институт опеки и попечительства носит многогранный характер, включая в себя нормы гражданского права и административно-правовые нормы, а также семейное право, которое регулирует отношения между приёмными детьми и их опекунами и является одним из видов социальной защиты населения.

Опекунами могут быть:

— совершеннолетние дееспособные граждане, не лишённые родительских прав;

— опекуны по закону (т. е. организации);

— сам орган опеки и попечительства;

— другие лица.

Опека устанавливается над малолетними; гражданами, признанными судом недееспособными вследствие психического расстройства. Под понятием «дееспособность» понимается возможность граждан своими действиями приобретать и осуществлять права, создавать для себя обязанности и исполнять их.

Попечительство устанавливается над несовершеннолетними в возрасте от 14 до 18 лет; гражданами, признанными ограниченно дееспособными.

Сущность опеки состоит в том, что если лицо, которое находится под опекой (попечительством), не в силах выполнять свои обязанности и является недееспособным, то все права и обязанности осуществляет опекун, являясь представителем подопечных.

Также родители могут сами подать заявление на установление попечителя ребёнку, если сами являются недееспособными гражданами, и по некоторым

(уважительным) причинам не могут исполнять родительские обязанности. В данных случаях защита детей и их прав проявляется в обеспечении им достойной жизни в лучших условиях.

Когда попечитель несёт ответственность за совершение сделок от имени подопечных, он должен ежегодно не позднее 1 февраля текущего года представлять в письменной форме отчёт о хранении и использовании, имущества подопечного.

Опека и попечение являются видом социальной защиты. Конституционные меры утверждены на законодательном уровне и включают:

- обеспечение охраны семьи, материнства, отцовства и детства, а также инвалидов и пожилых людей;
- установление пособий и пенсий;
- создание условий достойной жизни;
- гарантированную защиту социальных прав.

В иных мерах:

- денежные пособия в виде субсидий и единовременные выплаты;
- социальные услуги;
- медицинская реабилитация;
- меры по обеспечению детей в виде воспитания и обучения.

Подопечные и попечители имеют право на виды государственной поддержки, перечисленные выше. Суммы пособий и иные выплаты принадлежат самому подопечному и расходуются им лично. Денежные средства не назначаются, если родители могут содержать своих детей, но добровольно передают их под опеку и попечительство.

В настоящее время назрела необходимость систематизации норм об опеке и ее видах, преобразования их совокупности в систему.

Опека и попечительство является формой устройства несовершеннолетних граждан на воспитание в семью. Востребованность формы социальной поддержки и социальной защиты населения в Российской Федерации, обеспечивает лицам помощь, условия и возможность вести достойную жизнь.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации»: принята всенарод. голос. 12.12.1993, с изм. от 01.07.2020 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Собрание законодательства РФ. — 03.12.2001. — № 49.
3. Об опеке и попечительстве: ФЗ № 48-ФЗ от 24.04.2008 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ГРАЖДАН В СФЕРЕ ПРАВА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Д. А. Кучеренко, обучающийся

Научный руководитель Е. И. Гавриленко, преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе дана характеристика защиты прав граждан в сфере социального обеспечения в Российской Федерации, рассмотрены нормы права.

Ключевые слова: социальная защита, право социального обеспечения.

Социальная защита населения является неотъемлемой составляющей любого цивилизованного государства. Социальная защита определяется как система мер государственной и негосударственной помощи гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

Социальное обеспечение всегда занимало, занимает и будет занимать одно из ключевых и решающих мест в жизни государства и общества и напрямую зависит от развития экономики и тесно связано с политикой и социальным благополучием рабочих и нерабочих групп.

Содержание понятия социального обеспечения, его параметры постепенно развивались с развитием системы социального обеспечения в Российской Федерации.

В нашей стране обязанность государства уважать и защищать права и свободы людей и граждан закреплена в главном законе — Конституции. В соответствии с ч. 1 ст. № 45 Конституции РФ государственная защита прав и свобод, предусмотренных для каждого человека и каждого гражданина в Российской Федерации, гарантируется законом [1].

Данная статья Конституции говорит о том, что каждый человек имеет право защищать свои права и свободы таким образом, который не противоречит закону, то есть граждане, чьи права на социальное обеспечение нарушены, имеют право в соответствии с законом защищать их по своему усмотрению.

Внесудебная защита прав граждан в области социального обеспечения рассматривается в ст. № 33 Конституции Российской Федерации, согласно которой граждане Российской Федерации имеют право на личную апелляцию, подачу индивидуальных и коллективных обращений в государственные органы и органы местного самоуправления [1].

Социальное обеспечение представляет собой своего рода сочетание общественных отношений, направленных на разделение централизованных внебюджетных ресурсов на социальные цели и перераспределение части государственного бюджета, которые служат для удовлетворения потребностей граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации или в социально-опасном положении. Социальная защита направлена на оказание медицинской помощи,

поддержки семей в воспитании детей, а также предоставление других социальных пособий и услуг, которые закреплены законодательно.

«Способы защиты прав граждан в сфере социального обеспечения — это правовые меры, направленные на восстановление нарушенных или оспариваемых прав граждан в сфере социального обеспечения, а также предотвращение возможных нарушений» [2, 3]. Защита прав граждан на социальное обеспечение гарантируется следующими нормативными документами:

— федеральным законом от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 01.10.2019, с изм. от 28.01.2020) «О страховых пенсиях»;

— федеральным законом от 17.07.1999 № 178-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «О государственной социальной помощи» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020).

Федеральные законы, регулирующие пенсионное обеспечение: федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (ред. от 14.07.2008); федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (ред. от 22.07.2008 с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.08);

— федеральные законы, обеспечивающие социальные выплаты: федеральный закон от 19.05.1995 N 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» (ред. от 14.07.2008); ФЗ РФ от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» (ред. от 18.10.2007); федеральный закон от 12.01.1996 № 8-ФЗ «О погребении и похоронном деле» (ред. от 14.07.2008).

А также федеральный закон от 02.08.1995 № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» (ред. от 22.08.2004); федеральный закон от 24.07.1998 № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ» (ред. от 30.06.2007) и др.

Таким образом, права граждан в сфере социального обеспечения защищены в первую очередь Конституцией РФ и многочисленными федеральными законами, в которых прописаны права и обязанности участников социально-правовых отношений.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации»: принята всенарод. голос. 12.12.1993, с изм. от 01.07.2020 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О государственной социальной помощи: ФЗ от 17.07.1999 № 178-ФЗ (ред. от 24.04.2020) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации: ФЗ от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 24.04.2020) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. О порядке учета доходов и расчета среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи: ФЗ от 05.04.2003 № 44-ФЗ (ред. от 24.04.2020) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ВETERANОВ

Я. Е. Макаренко, обучающийся

Научный руководитель Л. М. Мадалиева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета

(КБУ ФГБОУ ВО БГУ),

г. Иркутск, Россия

В работе рассматриваются вопросы реализации мер социальной поддержки ветеранов Великой Отечественной войны.

Ключевые слова: ветераны Великой Отечественной войны, меры социальной поддержки, защита прав ветеранов.

Современный этап общемирового развития концепции социально-экономических прав человека начался после Второй мировой войны.

Во Всеобщей декларации прав и свобод человека 1948 г. прописан весь исторически известный комплекс прав человека. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах от 16.12.1966 г. (вступил в силу в СССР 03.01.1976) закрепил право каждого человека на достойный жизненный уровень для него и его семьи, включающий питание, одежду и жилище (ст. 11).

Правовые гарантии социальной защиты ветеранов в Российской Федерации устанавливает Федеральный закон от 12.01.1995 «О ветеранах» № 5-ФЗ (далее — ФЗ «О ветеранах») [2]. Большое значение в целях создания правовых гарантий социальной защиты ветеранов приобретают принятые во исполнение положений этого закона законодательные и подзаконные нормативные акты, составляющие систему правового регулирования социальной защиты ветеранов.

Консолидация разрозненных правовых норм о социальной защите ветеранов в единый законодательный массив — беспрецедентное явление в истории отечественной системы социальной защиты. ФЗ «О ветеранах» было устранено большинство проблем правоприменительной практики, сформирована единая правовая основа государственной социальной политики по защите ветеранов, создан базис правового регулирования общественных отношений, возникающих как следствие динамичного развития социума [1].

Федеральный законодатель особо подчеркивает, что по содержанию рассматриваемый нормативный акт имеет целью создание ветеранам условий, обеспечивающих им достойную жизнь, активную деятельность, почет и уважение в обществе. Поставленные цели, по мнению разработчиков данного закона, должны достигаться посредством наделения различных категорий ветеранов определенным набором льгот и социальных гарантий, которые позволят компенсировать денежные потери, вызванные возрастом, изменением социального положения и т. п. Вместе с тем этот закон — типичный образец нормы материального права, декларирующий возможность получения различных гарантий, компенсаций и льгот, который не раскрывает при этом механизма их реализации.

В основу построения рассматриваемого нормативного акта был положен принцип дифференцированного деления определенного набора льгот и социальных гарантий ветеранов между их категориями, которые формировались с учетом заслуг по защите Отечества, безупречной военной службы, иной государственной службы, продолжительного добросовестного труда и других обстоятельств.

Наиболее серьезные изменения были внесены федеральным законом от 22.08.2004 «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 122-ФЗ, так называемый закон «О монетизации льгот». Последний установил новый порядок финансирования и предоставления социальных льгот начиная с января 2005 г., а также разграничил полномочия между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления в сфере обеспечения ветеранов социальными льготами. Еще одним направлением реформы явился пересмотр всего комплекса льгот, действующих на период ее проведения [3, 4].

Целью государственной политики в отношении ветеранов и других социально уязвимых граждан является создание условий для реализации и обеспечения им равных с другими гражданами возможностей в реализации гражданских, экономических, политических и других прав и свобод, предусмотренных Конституцией Российской Федерации и действующим законодательством [5]. В частности, необходимо принятие мер по повышению социального статуса и уровня материального обеспечения военнослужащих, членов их семей, ветеранов Вооруженных сил Российской Федерации, создание государственной системы медико-социальной и медико-психологической реабилитации участников боевых действий, жертв вооруженных конфликтов и чрезвычайных ситуаций.

Список литературы

1. Актуальные проблемы развития социальной работы в Вооруженных силах Российской Федерации: монография / Под ред. А. А. Чертополоха. — Москва, 2004. — 154 с.
2. Артамонов Н. В. Правовой статус советских военнослужащих и его обеспечение. — Москва, 1988. — 224 с.
3. Беребина О. П. Уровень пенсионного обеспечения: современное состояние и перспективы. — Москва, 1999. — 89 с.
4. Буянова М. О. Социальное обслуживание граждан России в условиях рыночной экономики. — Москва: Проспект, 2002. — 212 с.

5. Буянова М. О., Кобзева С. И., Кондратьева З. А. Право социального обеспечения: учебное пособие. — Москва: КноРус, 2005. — С. 219–235.

УДК 331.526

СТРАХОВАЯ ПЕНСИЯ ПО СТАРОСТИ

К. А. Новицкая, обучающийся

Научный руководитель Л. М. Мадалиева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета

(КБУ ФГБОУ ВО БГУ),

г. Иркутск, Россия

В работе рассматриваются вопросы организации системы органов государственного управления в сфере защиты прав инвалидов в Российской Федерации и предлагаются возможные варианты решения указанных проблем.

Ключевые слова: Пенсионный фонд России, актуальные проблемы деятельности, страховая пенсия по старости.

Нередко защита пенсионных прав осуществляется не только в судебном порядке, но и посредством оспаривания отдельных нормативных правовых актов в сфере пенсионного обеспечения в Конституционном суде РФ. Однако возможность обращения в Конституционный суд РФ ограничена определенными требованиями. Жалоба на нарушение законом конституционных прав и свобод допустима, если закон затрагивает конституционные права и свободы граждан и был применен в конкретном деле, рассмотрение которого завершено в суде (ч. 4 ст. 125 Конституции РФ). Пенсионное законодательство, как правило, подвергается проверке со стороны Конституционного суда РФ по жалобам граждан, которые в результате применения оспариваемого нормативного правового акта в суде общей юрисдикции не достигли желаемого результата в виде удовлетворения заявленных требований. Нередко граждане, ознакомившись с мотивировочной частью судебного решения, приходят к выводу о правильном применении судом закона, но не могут согласиться с содержанием регулирующих пенсионное отношение норм, не позволяющих реализовать гарантированное Конституцией РФ право на пенсионное обеспечение. Это обстоятельство предопределяет большое количество поступающих в Конституционный суд РФ жалоб о нарушении конституционного права на социальное обеспечение положениями пенсионного законодательства. Оспаривание гражданами норм пенсионного законодательства в порядке конституционного судопроизводства позволяет обеспечить защиту пенсионных прав не только самого заявителя, но и неопределенного круга лиц, реализующих впоследствии свои пенсионные права на основании норм, подвергшихся проверке на соответствие Конституции РФ. За последние несколько лет постановления Конституционного суда РФ сыграли важную роль в совершенствовании пенсионного законодательства, равно как и в применении его в соответствии с конституционно-правовым

смыслом, выявленным в ходе проверки конституционности законов. Ошибки в законодательстве, слабо просчитанные социальные последствия тех или иных законов, оторванность их от реальной социально-экономической ситуации в обществе, их несогласованность с общественным мнением, культурными традициями могут иметь негативный эффект для соблюдения социальной справедливости в обществе и его развития. Именно такие несоответствия выявляются в ходе осуществления конституционного правосудия [1].

Прежде всего, стоит отметить нововведения в пенсионной системе РФ. В данном случае речь идет о вступившем в силу ФЗ от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях», который предусматривает новый порядок формирования пенсионных прав граждан и начисления пенсии в системе обязательного пенсионного страхования. Ранее действовавшее законодательство включало в себя и страховую, и накопительную части при расчете трудовой пенсии. С 1 января 2015 года эти части стали самостоятельными видами пенсий: страховой и накопительной пенсией, а расчет страховой пенсии теперь осуществляется по новой пенсионной формуле [2].

В настоящее время возраст выхода на пенсию для мужчин — 65 лет, а для женщин 60 лет. Хотелось бы предложить уравнивать возраст выхода на пенсию для мужчин и женщин. Так средняя продолжительность жизни женщин в России составляет 77,3 года, а мужчин — 67 лет. И при условии, что женщины имеют право выхода на пенсию на 5 лет раньше, чем мужчины, то, следовательно, женщины получают пенсию на 15 лет дольше.

Для работающих пенсионеров — заменить ограничение в 3 балла на ограничение в 10 баллов либо убрать это ограничение вовсе. Так как в денежном эквиваленте 3 балла — это $3 \times 74,27 = 223$ рубля. Например, предположим, что работающий пенсионер за год работы заработал 1 млн рублей. С этой суммы произведены пенсионные отчисления 22 %, что составило примерно 195 000 рублей. А точнее 22 % от 796 000 рублей, это 175 120 и плюс 10 % сверх 796 000, что составит 20 400 рублей. А к пенсии это получается всего 223 рубля! Или ещё один пример: пенсионер работает и получает заработную плату 20 000 рублей, за год доход составит 480 000 рублей, отчисления в 22 % составят 105 600 рублей. А на лицевой счет будет начислено 76 800 рублей. Но его пенсия также будет увеличена всего лишь на 223 рубля! И при этом индексация для работающих пенсионеров сейчас не проводится. Такая ситуация может привести лишь к тому, что работающие пенсионеры будут осуществлять свою деятельность не в рамках закона, а стремясь получать свою заработную плату «в конвертах». Ведь и работодателю, и пенсионеру в данном конкретном случае наиболее выгодны именно «серые» схемы оплаты труда. Пенсионер получит возможность заработать больше, а работодателю в таком случае не придется платить налоги и обязательные отчисления во всевозможные фонды [3, 4].

Если гражданину назначается пенсия в 2021 году, он достиг установленного возраста (допустим, это мужчина 65 лет), у него имеется необходимый страховой стаж 8 лет, но вот количество баллов у него меньше 11,4 и составляет 10,4 балла (ему не хватает 1 балла). Предположим, он работает охранником и его заработная плата составляет 10 000 рублей. Если данный гражданин

продолжит работать, то за год заработает 1,5 балла, и его сумма баллов будет равна 11,9. Но в 2022 году необходимый минимум баллов для назначения страховой пенсии по старости будет равен 13,8. Хотелось бы предложить для решения данного вопроса ввести исключения из общего правила. В случае нехватки 1–2 баллов для назначения страховой пенсии назначать ее в половинном размере от обычного, либо производить уменьшение на несколько десятков процентов. Это позволит соблюсти конституционное право каждого гражданина на пенсионное обеспечение.

Было бы целесообразно исключить переходные положения, связанные с ограничением по набору баллов в год. Например, если гражданин за 2020 год заработал 10 баллов, то ему начисляются не 7,83 балла, а именно 10 баллов.

Для стимулирования сознательности граждан в вопросе собственного пенсионного обеспечения было бы целесообразно уменьшить разницу в баллах между теми, кто формирует накопительную пенсию, и теми, кто не формирует накопительную пенсию. Хотелось бы предложить разницу не более 2 баллов.

Список литературы

1. А. В. Горшков. Право социального обеспечения: учебное пособие, 3-е изд., перераб. / А. В. Горшков. — Москва: Омега-Л, 2011. — 157 с.
2. А. К. Соловьев. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность: учебное пособие 2-е издание. — Москва: Проспект, 2015 г. — 336 с.
3. В. П. Галаганов. Право социального обеспечения: учебник. — Москва: ИЦ «Академия», 2004. — 416 с.
4. В. Е. Сидоров. Право социального обеспечения Российской Федерации: Учебное пособие / В. Е. Сидоров. — Москва: ИНФРА-М, 2012. — 229 с.

УДК 331.526

СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО И ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННОГО РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ НАСЕЛЕНИЯ

К. В. Петухова, обучающийся

Научный руководитель Л. М. Мадалиева, преподаватель

Колледж Байкальского государственного университета

(КБУ ФГБОУ ВО БГУ),

г. Иркутск, Россия

В работе рассматривается проблема соотношения понятий «социальные гарантии», «меры социальной поддержки», «меры социальной защиты» в международном и внутригосударственном законодательстве.

Ключевые слова: социальные гарантии, меры социальной поддержки, меры социальной защиты.

Признание за международным и внутригосударственным правом свойств различных правовых систем в сфере социальной защиты населения не свидетельствует об отсутствии между ними какого-либо взаимодействия, однако необходимо поставить вопрос о таком соотношении.

В Конституции РФ отсутствует прямое указание на то, что межгосударственное соглашение Российской Федерации имеет приоритет над нормами внутреннего законодательства Российской Федерации. В период СССР указанная проблема изучалась Е. Т. Усенко, который полагал, что для того, чтобы норма международного права приобрела юридическую силу в пределах действия национального права, она должна получить силу национальной нормы. Но, по его мнению, это может сделать только территориальный суверен, издав соответствующий национально-правовой акт. При этом проблема соотношения понятий «социальные гарантии», «меры социальной поддержки», «меры социальной защиты» во внутригосударственном праве отсутствует, что требует заимствования этого соотношения в международном законодательстве [1, 2].

Социальное обеспечение как реально существующее общественное явление нуждается в научно обоснованной дефиниции, ценность которой определяется тем, насколько полно и точно в ней отражены его существенные признаки.

Международно-правовое регулирование социального обеспечения заключается в разработке международных стандартов в области социального обеспечения. Кроме того, его задачами являются гармонизация и координация законодательства разных стран по вопросам сохранения приобретаемых прав на социальные выплаты при переезде гражданина из одного государства в другое в процессе трудовой деятельности, а также сохранения приобретенных прав на конкретный вид пенсии или пособия в случаях изменения страны постоянного проживания [3].

Вступление России в Совет Европы, ратификация Конвенции «О защите прав человека и основных свобод», а также Европейской социальной хартии определяют необходимость формирования теоретической конструкции международных стандартов в области прав человека, включая социальное обеспечение.

Усиливающаяся трудовая миграция на территории стран, входивших в состав СССР, реформы в сфере социального обеспечения отметили проблему реализации прав граждан разных стран в области социального обеспечения и являются еще одним аргументом для рассмотрения требований международных стандартов в качестве ориентиров в правовом регулировании национальной системы социального обеспечения [4].

В настоящее время в Российской Федерации не выработан единообразный подход к применению норм международного права в сфере социального обеспечения, данный институт не систематизирован, часто вступает в противоречие с мнением Европейского суда по правам человека (ЕСПЧ) из чего можно сделать обоснованный вывод о необходимости подготовки к ратификации Конвенции № 102 не за счет разработки для Российской Федерации особой методики определения коэффициента замещения, а совершенствуя страховое пенсионное законодательство. И приведение пенсионного законодательства в полное соответствие с минимальными нормами, установленными Конвенцией № 102,

является приоритетной задачей. К сожалению, федеральный закон «О страховых пенсиях» не приблизил нас к разрешению данной проблемы, а, скорее, наоборот, усугубил имеющееся плачевное положение [5].

Из существующих ныне институтов межгосударственной защиты прав граждан наиболее действенным является Европейский суд по правам человека в Страсбурге [6]. Его решения должны быть предметом рассмотрения не только на уровне законотворчества, но тщательным предметом научного исследования проблемы. Однако пока нельзя сделать однозначный вывод о наличии взаимопонимания, которое должно быть между ЕСПЧ и соответствующими российскими властными структурами, занимающимися вопросами социального обеспечения.

Список литературы

1. Анцилотти Д. Курс международного права / Под ред. Д. Б. Левина. Москва: Изд. иностранной литературы, 1961. — С. 66–67.
2. Блищенко И. П. Международное и внутригосударственное право. Москва, 1960. — С. 238.
3. Бондаренко Н. В., Кураков А. Л. Совершенствование социальной политики в условиях кризиса // Вестн. Чувашского ун-та. — 2010. — № 1. — С. 403.
4. Блищенко И. П. Международное и внутригосударственное право. — Москва, 1960. — С. 238.
5. Несмеянова С. Э. К вопросу о реализации статьи 46 Конституции Российской Федерации // Российская Федерация в Совете Европы: проблемы применения норм о защите прав человека. — Екатеринбург, 1998. — С. 55–57.
6. Яшматов Б. Наши люди в Страсбурге // Российская газета. — 2004. 28 января.

УДК 349.3

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРИЕМНЫХ СЕМЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. А. Хадаханова, обучающийся

*Научный руководитель Е. А. Гавриленко, преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматривается правовое положение приемных семей, способы государственной поддержки приёмных семей. Дано определение понятию «приемная семья».

Ключевые слова: приемная семья, приемный ребенок, опекунов, попечительство.

В ст. 1 федерального закона Российской Федерации «О дополнительных гарантиях социальной защиты детей-сирот и детей, оставшихся без попечения

родителей» [1], дается определение приемной семьи: «это форма устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на основании договора о передаче ребенка на воспитание в семью между органом опеки и попечительства и приемными родителями или отдельными гражданами, желающими взять детей на воспитание».

Приемная семья — это платный вид опеки (попечительства). Основное отличие приемной семьи от «классической» опеки — это конкретное основание их происхождения — договор о создании приемной семьи. Различие между приемной семьей и опекой в соответствии с действующим законодательством также отражается в правовом статусе лица, ответственного за воспитание ребенка. Приемные родители делают это за определенную плату и имеют право на возмещение расходов, связанных с выполнением своих обязанностей. По действующему законодательству, приемная семья не является юридическим лицом, но, анализируя законодательство, несомненно, она имеет определенную правосубъектность.

Правосубъектность понимается как особое правовое качество, хорошо установленное и признанное законом, которое позволяет отдельным лицам или их объединениям участвовать в правовых отношениях, то есть быть субъектами права.

Подтверждение правосубъектности приемной семьи приводится в постановлении Правительства Российской Федерации от 17 июля 1996 г. 8294 «О приемной семье». В соответствии с п. 3 указанного постановления органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации предлагается: предоставить приемной семье, создавшей крестьянское хозяйство, преимущественное право на получение дополнительных участков с количественным увеличением состава приемной семьи; оказывать помощь семье в решении вопросов, которые связаны с финансированием, из местных бюджетов и т. д.

При изучении правового статуса приемной семьи мы сталкиваемся с проблемой правосубъектности коллективного образования, не являющегося юридическим лицом. В позиции отрицания определенной правосубъектности коллективных образований, по мнению Е. В. Богданова, «четко просматривается консервативный подход к пониманию сущности юридического лица. А юридическое лицо — это всего лишь правовой инструмент, который предусмотрен законом для участия в гражданском обороте» [2].

Что касается проблемы правосубъектности семьи в целом и приемной семьи в частности, отметим, что семья как юридическое лицо участвует в жилищных отношениях. Так что П. Седугин справедливо утверждает, что «в жилищных отношениях семья во многих случаях выступает как конкретное коллективное юридическое лицо (например, право семей погибших или пропавших без вести военнослужащих на получение приоритетного жилья, право переселиться в чужие жилые помещения с письменного согласия всех взрослых членов семьи). Правосубъектность семьи проявляется либо в действиях работодателя или собственника как его представителя, либо в действиях отдельных лиц в семье» [3].

Таким образом, можно сказать, что практика российского законодательства о предоставлении известной правосубъектности коллективным образованиям,

не являющимся юридическими лицами, хорошо отработана. По словам Р. А. Шукурова, «предоставление такой правосубъектности приемной семье — еще один пример, подтверждающий жизнеспособность и необходимость такой практики».

Полагаем, что, такое решение относительно приемной семьи соответствует нынешнему состоянию общества и направлено на решение социальной проблемы государства. Ведь приемной семье без ее правосубъектности будет сложно решать стоящие перед ней задачи и выполнять свои обязанности. Потеряв семью, ребенок оказывается в совершенно иной, чуждой ему среде. Приняв решение взять под опеку ребенка из детского дома, нужно быть готовым столкнуться с проблемами, но, преодолев все трудности можно сделать и себя, и ребенка очень счастливыми. Приемная семья со временем может заменить родную. Как сложится дальнейшая судьба малыша, во многом зависит от мудрых и терпеливых взрослых.

Список литературы

1. О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей: ФЗ от 21.12.1996 № 159-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
2. Богданов Е. В. Объединения юридических лиц в сфере образования. Белгород, 2003. — С. 51.
3. Седугин П. И. Жилищное право: учебник для вузов. — Москва, 1999. — С. 120.

УДК 159.0.072.532

КОУЧИНГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ
И ОБУЧЕНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО РАБОТНИКА

М. А. Абдуллина, магистрант

Научный руководитель Д. Ю. Ануфриева, д-р пед. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)
г. Новосибирск, Россия

В статье раскрывается роль коучинга как технологии обучения, с помощью которой можно повысить уровень межличностных отношений в педагогическом коллективе, научиться эффективно разрешению конфликтов, улучшить взаимодействие между администрацией, педагогическим составом, родительской общественностью и обучающимися.

Ключевые слова: коучинг, обучение, технология обучения.

В настоящее время, нужно признать, очень сильно изменилась окружающая нас действительность. Меняется мировоззрение, меняется человек, меняются цели и задачи в образовании, появляются новые технологии, к которым необходимо приспосабливаться. Мир находится в непрерывном движении, в связи с этим современному человеку необходимо обладать такими навыками, которые способствовали бы организации эффективной и динамичной жизни.

Необходимость переосмысления системы образования в условиях стремительно меняющегося мира стоит перед органами сферы образования многих государств. Ключевыми вопросами являются: 1. «*Что подлежит изучению учащимися в XXI веке?*» и 2. «*Каким образом учителя подготовят учащихся к XXI веку?*».

Принципиальным отличием современных процессов преподавания и обучения является их приоритетность в формировании готовности учащихся к практическому использованию имеющихся знаний, помимо формального обладания ими, что в большей степени соответствует сущности навыков, востребованных в XXI веке.

Коучинг (от англ. *coaching* — наставлять, подготавливать, тренировать) представляет собой конфиденциальный, креативный, активный и казидательный процесс взаимодействия коллег, обмена идеями, побуждения со стороны коуча к рефлексивному диалогу. Обучаемый учитель совершенствует профессиональные знания, имеющиеся навыки и опыт в целях повышения своей компетентности в отдельных аспектах практики, перехода на качественно иной, более глубокий уровень их понимания и принятия решений о практической их реализации.

Коучинг является одним из эффективных и при этом мягких способов развития и обучения персонала. Коучинг — это процесс партнерства, который стимулирует работу мысли и креативность, раскрывает личный и профессиональный потенциал [2].

Задача коучинга в образовании — достижение важных и необходимых целей, приведении в движение имеющегося потенциала учителей, развитие ценных способностей и навыков, освоение ведущих стратегий.

Философия коучинга заключается в трех постулатах:

- осознанность есть основа качественных изменений в жизни;
- ответственность за свой жизненный выбор;
- вера в безграничные способности человека.

Преимущество коучинга по сравнению с другими технологиями состоит в том, что учителя открывают новые перспективы в отношении собственных возможностей, повышают уверенность в собственных силах и, как следствие, расширяют мышление обучающихся, способствуют нахождению новых неординарных путей в разборе тем занятий.

Задачи коучинга в организациях образования:

- профессиональный рост;
- индивидуальное развитие, развитие как профессиональной, так и эмоциональной компетенции;
- развитие лидерских качеств;
- эффективная межличностная коммуникация.

Почему надо заботиться о постоянном обучении педагогов? Независимо от профессионального статуса редко кому удастся стабильно поддерживать самостоятельно достигнутые результаты. Дефицит профессиональных кадров — объективная ситуация в сфере образования. Существующая система образования не формирует навыки, необходимые работнику в рыночных условиях, поэтому задача современного образования сформировать у будущего поколения главную ключевую компетенцию — компетенцию постоянного обновления.

С чего начинать коучинговый подход в школе? Главное здесь — доверие к себе, желание работать без команд, приказов и беспрестанных советов. Работать, задавая простые открытые вопросы, которые позволяют запустить мозговой шторм, вопросы, где практически исключены глаголы, наводящие на действия. Рождается партнерство и сотрудничество, когда приходит осознание того, что ты делаешь, для чего делается и умение нести ответственность.

Список литературы

1. Руководство для учителя: программа курсов повышения квалификации педагогических работников РК: Центр педагогического мастерства, АОО «Назарбаев интеллектуальные школы», 2012 г.
2. Коучинг как метод развития персонала организации [Электронный ресурс]. — URL: http://ekonomika.snauka.ru/2017/04/14_476 (дата обращения: 16.10.2020).

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТАНЦЕВАЛЬНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ УЧАЩИХСЯ ШКОЛЫ

А. М. Ведерникова, обучающийся

Научный руководитель Ю. С. Галынская, канд. социол. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Работа посвящена теме развития танцевальных способностей. Представлены результаты исследования взаимосвязи уровня развития танцевальных способностей с межполушарной асимметрией психических процессов, типом темперамента, психогеометрическим типом обучающихся школы балета А. Жаровой.

Ключевые слова: развитие способностей, танцевальные школы, танцевальные способности.

Тема развития танцевальных способностей в условиях повышенного спроса на обучение данному виду искусства имеет большую актуальность. В последнее время открывается множество коммерческих танцевальных школ, которые предлагают обучение детей разного возраста основам классического танца, а также современным танцевальным направлениям. Основная проблема подобных школ — неравномерное развитие танцевальных способностей у детей, обучающихся в равных условиях. Это вызывает конфликтные ситуации в общении с родителями, влияет на коммерческий успех танцевальных школ. Для определения перспектив развития танцевальных способностей у детей следует вводить систему профессионального отбора, включающую распределение обучающихся по однородным группам с учетом их психических особенностей.

Специальные танцевальные способности предполагают подвижность нервных процессов, а также включают набор свойств и специфических особенностей строения опорно-двигательного аппарата (пропорции, эластичность связок, сила мышц), которые позволяют выработать «выворотность», пластичность и эмоциональность для комплексного освоения двигательной деятельности [1].

Цель исследования — определить взаимосвязь между особенностями темперамента, типа мышления, индивидуальными типологическими различиями обучающегося и уровнем развития танцевальных способностей.

Актуальный уровень развития специальных танцевальных способностей мы оценивали по видам танцев. В классическом танце оценивались выворотность; «баллон»; подъём стопы (взъём). В современном танце измерялись координация и шаг. В эстрадном танце диагностировались музыкально-ритмическая координация и эмоциональность. Для определения выраженности танцевальных способностей использовались метод постановки корпуса, *allegro* (прыжки), метод вытягивания стопы, метод показа комбинации, где голова, руки, ноги и тело исполняют различные движения, проверка танцевального шага с помощью движения *grand battement jete*.

Диагностика психических предпосылок развития танцевальных способностей проводилась с помощью теста «художник — мыслитель», опросника Айзенка, теста «Конструктивный рисунок человека из геометрических фигур» и психогеометрического теста С. Деллингер.

В исследовании приняли участие 30 человек в возрасте от 12 до 17 лет.

Результаты исследования показали наличие трех групп обучающихся — с высоким, средним и низким уровнями развития танцевальных способностей. Для определения связи уровня способностей с психическими особенностями личности мы сравнили результаты диагностики испытуемых с высоким и низким уровнем развития танцевальных способностей.

Обучающиеся с высоким уровнем развития танцевальных способностей (12 человек) занимаются танцами 6–9 лет, обладают очень хорошей выворотностью ног, знают и соблюдают правила и принципы исполнения прыжков, имеют высокий взъём и танцевальный шаг, точно координируют различные части тела в танце. Результаты диагностики типа личности показали распространённость среди испытуемых творческих типов — тревожно-мнительного, учёного и интуитивного, а также принадлежность большинства испытуемых (83,3 %) к правополушарному типу мышления. По тесту Айзенка, три четверти респондентов имеют сильный уравновешенный, четвертая часть — сильный неуравновешенный тип темперамента, все испытуемые экстраверты.

Обучающиеся с низким уровнем развития танцевальных способностей (10 человек) занимаются танцами от 1 до 5 лет, имеют минимальную выворотность, демонстрируют практически полное несоблюдение правил исполнения прыжков, обладают средним и низким взъёмом, разной высотой прыжков. Координация движений зафиксирована выше среднего, но ниже, чем у первой группы. Высота подъёма ноги значительно ниже, чем у первой группы испытуемых. Изучение психических особенностей второй группы испытуемых показало преобладание в данной группе типов личности «ответственный исполнитель» и «изобретатель, конструктор, художник», а также левополушарного психотипа «квадрат», которые чаще встречаются среди лиц с техническими способностями и интроверсией. Тест Айзенка зафиксировал среди большинства испытуемых второй группы (60 %) инертный тип темперамента. Таким образом, связь между психическими особенностями личности обучающегося и уровнем развития танцевальных способностей подтвердилась.

Список литературы

1. Соковикова Н. В. Психологические условия оптимизации развития специальных танцевальных способностей [Электронный ресурс]: Автореф. дис. ... канд. псих. наук. — Новосибирск, 2003. — 25 с. — URL: dlib.rsl.ru/01003240256 (дата обращения: 03.11.2020).

РАЗВИТИЕ ГОТОВНОСТИ ЛИЧНОСТИ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С. А. Воронина, обучающийся

Научный руководитель Ю. С. Галынская, канд. социол. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Работа посвящена проблеме развития психологической готовности студентов к профессиональной деятельности. Представлены результаты опроса первокурсников Сибирского университета потребительской кооперации.

Ключевые слова: психологическая готовность, развитие психологической готовности, профессиональная деятельность.

Профессиональная социализация личности как процесс вхождения индивида в профессиональное сообщество и среду в рыночных условиях претерпела значительные изменения. Повышение качества профессиональной подготовки в новых условиях во многом зависит от развития готовности студентов к профессиональной деятельности.

Психологическая готовность к профессиональной деятельности включает четыре компонента: саморегуляционный (умение выгодно использовать собственные ресурсы для решения профессиональных задач), оценочный (оценка профессиональной подготовленности), эмоциональный (осознание личностной и общественной значимости своей профессиональной деятельности, любовь к своей работе) и мотивационный (удовлетворенность обучающегося выбранной профессией, условиями будущей деятельности, стремление добиться успеха в карьере).

Актуальный уровень психологической готовности к профессиональной деятельности первокурсников Сибирского университета потребительской кооперации мы оценивали с помощью разработанной авторской анкеты. Для определения уровня саморегуляции использован опросник А. К. Осницкого [1]. В исследовании, проведённом в октябре 2020 г., приняли участие 39 человек.

Результаты опроса по методике А. К. Осницкого показали, что структурно-компонентные умения саморегуляции хорошо развиты у большинства (89 %) опрошенных студентов: 87 % респондентов отлично и хорошо справляются с анализом и моделированием условий, планированием и выполнением поставленных задач, 90 % респондентов умеют оценивать полученные результаты своей работы, 95 % опрошенных хорошо справляются с выбором средств и способов действий, 85 % опрошенных умеют находить новые способы решения задач и исправлять свои ошибки.

Незначительны показатели сформированности функциональных умений саморегуляции: почти треть респондентов (26 %) испытывают трудности при планировании своих дел и не могут решать трудные задачи без помощи со стороны.

Самые слабые показатели отмечаются по личностно-стилевым особенностям и динамическим характеристикам саморегуляции — половине опрошенных (52 %) трудно даётся умение справляться с трудностями и принимать самостоятельные решения, пятая часть респондентов (20 %) не обладают особой инициативностью, активностью и решительностью.

Анализ данных анкетирования подтвердил полученные выводы. Возможно, невысокие показатели активности в освоении профессии объясняются не самостоятельностью её выбора и несформированной Я-концепцией. Две трети опрошенных студентов (65 %) выбрали свою специальность, руководствуясь собственным интересом к профессии, за остальных решение приняли родители или ими двигало желание хорошо зарабатывать. Четвёртая часть опрошенных (23 %) затруднилась ответить на вопрос, будут ли они работать по выбранной специальности в будущем. Успевают справляться с учёбой лишь половина опрошенных (47 %), почти столько же респондентов (42 %) подчеркивают, что изучение предметов по специальности является интересной, но довольно непростой задачей.

В ходе опроса выявлены следующие проблемы формирования психологической готовности к профессиональной деятельности у студентов: низкий уровень самостоятельности мышления, трудности с принятием решений и планированием дел, не очень высокий уровень активности в освоении профессии.

Готовность студентов к профессиональной деятельности необходимо оценивать на разных этапах обучения и предпринимать меры для её развития. Важнейшее условие подготовки будущих профессионалов — развитие навыков критического мышления и тайм-менеджмента.

Список литературы

1. Опросник «Саморегуляция» (А. К. Осницкий) [Электронный ресурс]. — URL: <https://multiurok.ru/files/oprosnik-samoreguljatsiia-a-k-osnitskii.html> (дата обращения: 5.10.2020).

АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С. В. Высоцкая, обучающийся

Научный руководитель Ю. С. Галынская, канд. социол. наук
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Работа посвящена проблемам адаптации молодых преподавателей к профессиональной деятельности. Представлены результаты анкетирования педагогов Сибирского университета потребительской кооперации, стаж которых не превышает трёх лет.

Ключевые слова: адаптация, молодой преподаватель, профессионализация, профессиональное становление.

Успешная адаптация педагога — одно из важнейших условий профессионального становления. Она обеспечивает высокую эффективность дальнейшего труда, определяет закрепление молодого преподавателя в сфере образования и образовательной организации. Эффективность адаптации зависит от благоприятного социально-психологического климата в педагогическом коллективе, внимания к нуждам молодого специалиста, наличия системы стимулирования, поддержки опытных коллег и руководителя.

С профессиональными затруднениями сталкивается каждый молодой преподаватель, и не всегда с ними удается справиться самостоятельно. Это проблемы методического и организационного характера [1], низкая заработная плата при несоразмерно высокой учебной нагрузке, эмоциональное напряжение, неудачи, обусловленные недостатком педагогического опыта [2].

В ноябре 2020 г. нами проведен опрос среди всех молодых преподавателей СибУПК, стаж которых не превышает трёх лет, посвященный проблемам в профессиональной деятельности. Среди 26 респондентов 19 % составили мужчины, 81 % женщины, средний возраст 27 лет (рис.).

Анализ ответов показал наличие противоречий. На первый взгляд, большинству опрошенных удастся эффективно взаимодействовать со студентами. Так, только 8 % респондентов указывают на сложности в установлении межличностного контакта и 12 % — на сложности установления оптимальной дистанции с обучающимися. При этом 38 % молодых преподавателей испытывают страх непредвиденных вопросов студентов, 35 % сложно поддерживать дисциплину на занятиях, почти треть (27 %) опрошенных отмечают трудности восприятия себя в новой социальной роли.

Большинство опрошенных (88 %) не чувствуют дискомфорта в педагогическом коллективе. При этом почти треть респондентов (27 %) испытывают напряжение от необходимости доказывать свои возможности, столько же (31 %) находятся в состоянии эмоционального выгорания, больше трети (35 %) боятся чужого мнения, негативной оценки других людей.

Почти половина (46 %) молодых преподавателей ощущают недостаток профессиональной подготовки, чуть меньше (42 %) указывают на отсутствие навыков педагогической деятельности. При этом они демонстрируют высокую активность — 81 % опрошенных проходит профессиональную переподготовку, 96 % занимается самообразованием, все опрошенные обращаются за советом к более опытным коллегам, что свидетельствует о высоком уровне мотивации и желании остаться в профессии и в вузе.

Проблемы в профессиональной деятельности (оценка молодых преподавателей)



Таким образом, начинающие педагоги в процессе профессионального становления нуждаются в психолого-педагогическом и научно-методическом сопровождении, опыте старшего поколения. Для помощи в преодолении профессиональных трудностей необходима чёткая вузовская стратегия управления адаптацией молодых преподавателей, согласованное регулирование всех аспектов этого процесса различными подразделениями и сотрудниками. Поддержка молодых специалистов должна быть комплексной и затрагивать все направления их деятельности, начиная с организации учебного процесса и заканчивая вопросами по оформлению и ведению документации.

Список литературы

1. Смолянкина Е. А. Профессиональная адаптация молодого педагога в условиях колледжа // Качество образования — стратегия XXI века: сборник материалов VI региональной практической конференции. — Северск, 2019. — С. 194–199.

2. Хорошавина Е. А. Проблемы адаптации к профессиональной деятельности глазами молодого преподавателя высшей школы // Проблемы современного педагогического образования. — 2017. — № 56 (4). — С. 279–286.

УДК: 159.9

ОСОБЕННОСТИ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ ДЕТЕЙ С НАРУШЕНИЕМ СЛУХА

И. Н. Гавришов, обучающийся

Научный руководитель Г. А. Мактамкулова, канд. психол. наук, доцент
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ)
г. Липецк, Россия

В данной статье рассматриваются проблемы социализации детей с нарушениями слуха, социальной интеграции детей с нарушением слуха и влияние стресса на род их деятельности.

Ключевые слова: стрессоустойчивость, нарушение слуха, проблема социализации, адаптация, депривация, особенности людей с нарушением слуха.

Психические и физиологические особенности людей с нарушением слуха накладывают отпечаток на дальнейшее развитие, влияют на социальный статус в обществе и адаптацию [2, с. 134]. Дети такой нозологии испытывают выраженный эмоциональный стресс, проблемы адаптации в обществе и общении с внешним миром. Социализация детей с депривацией слуха заключается в интеграции таких детей в общество, чтобы они могли усвоить определённые ценности и общепринятые нормы поведения, необходимые для жизни в социуме. Следует сказать, что проблемы с самооценкой поведения, реакций на определённые ситуации влияют на стрессоустойчивость индивидов с депривацией слуха. Чтобы избежать появления неадекватного развития у ребенка, нужно уделять внимание его психическому развитию и стараться интегрировать его в общество. Именно так ребенок с депривацией слуха, может социализироваться наиболее быстро [3, с. 45].

При соблюдении определенных условий глухие и слабослышащие дети становятся полноценными членами общества и легко идут на контакт с окружающими их людьми. Главное — помочь им преодолеть трудности, чтобы стать хозяевами своей судьбы [1, с. 78].

Одним из условий успешной социализации детей с ограниченными возможностями является подготовка их к самостоятельной жизни, поддержка и оказание им помощи при вступлении во «взрослую жизнь», для чего, прежде всего, необходимо создать благоприятные условия в семье и в образовательных учреждениях для социальной адаптации детей.

Список литературы

1. Астафьева В. М. Социальная адаптация и интеграция детей с нарушениями слуха. — Москва: АПК и ПРО, 2000.
2. Богданова Т. Г. Сурдопсихология: учеб. пособие. — Москва: Академия, 2002. — 203 с.
3. Собкин В. С. Подросток с дефектом слуха: ценностные ориентации, жизненные планы, социальные связи: эмпирическое исследование. — Москва, 1997. — 94 с.

УДК 316.6

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

В. М. Гусельникова, обучающийся

Научный руководитель Н. А. Коростелева, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена вопросу изучения различных компонентов в структуре социального интеллекта старших дошкольников. Представлены результаты исследования социального интеллекта по эмоционально-мотивационному, когнитивному и поведенческому критериям.

Ключевые слова: социальный интеллект, дети старшего дошкольного возраста, общение, межличностное взаимодействие.

Понятие «социальный интеллект дошкольника» в современной психолого-педагогической литературе определяется как умение ребенка понимать состояние и мотивы поступков других людей, выделять значимые характеристики ситуации межличностного взаимодействия и определять возможные пути собственного влияния на поведение других людей с целью достижения общих целей коммуникации [1].

Цель настоящего исследования — изучить особенности развития социального интеллекта детей в старшем дошкольном возрасте.

На основе проведенного теоретического анализа в социальном интеллекте ребенка мы выделили различные показатели и объединили их в следующие группы критериев оценки социального интеллекта дошкольников:

— эмоционально-мотивационные (адекватность самооценки, эмпатия, мотивационная сфера в коммуникации и во взаимодействии);

— когнитивные (уровень умственных способностей, понимание себя и партнера по общению (социальная перцепция), понимание особенностей конкретной ситуации общения и прогнозирование ее дальнейшего развития);

— поведенческие (навыки эффективного взаимодействия со сверстниками и взрослыми, умение моделировать свое поведение и воздействовать на партнера по общению с целью изменить его поведение или чувства).

В нашем исследовании приняли участие 58 детей 5–6 лет. Эмоционально-мотивационный критерий развития социального интеллекта изучался нами с использованием методики «Неоконченные ситуации» (авт. А. М. Щетинина, Л. В. Кирс). Анализ результатов показал, что больше половины всех опрошенных детей (31 чел.) имеют средний уровень принятия и осознания нравственных норм в общении со сверстниками и взрослыми. Одна треть дошкольников (17 чел.) продемонстрировали достаточно высокий уровень развития умения понимать себя и окружающих в процессе общения и взаимодействия, а также способности адекватно понимать и оценивать различные коммуникативные ситуации. Низкие показатели по эмоционально-мотивационному критерию были зафиксированы лишь у 10 опрошенных детей.

С целью определения уровня сформированности когнитивного показателя в структуре социального интеллекта был применен «Тест социального интеллекта детей» (Дж. Гилфорд и М. О. Салливан в модификации Е. С. Михайловой). Анализ результатов показал, что примерно половина (30 чел.) из всех опрошенных детей имеют средние показатели развития когнитивного компонента. Достаточно большое количество детей (23 из 58 чел.) продемонстрировали высокий уровень развития представлений о социальных нормах и ценностях, социально значимых системах поведения и правил общения со сверстниками и взрослыми в различных ситуациях взаимодействия и сотрудничества. Следует отметить, что низкий уровень общей осведомленности об окружающем мире и способах взаимодействия с ним зафиксирован лишь у 5 дошкольников, что свидетельствует о правильно выбранной стратегии в социальном воспитании опрошенных детей.

С целью определения уровня сформированности поведенческого критерия в структуре социального интеллекта был применен опросник «Характер проявлений эмпатических реакций и поведения у детей» (авт. А. М. Щетинина). Полученные данные свидетельствуют о том, что половина опрошенных детей имеют средние показатели развития поведенческого компонента. К этой категории детей были отнесены те дети, которые имеют хорошую базу знаний о различных видах социальной культуры, но только частично реализуют эти знания на практике. Почти у трети детей (16 из 58 чел.), по мнению воспитателей, наблюдается низкий уровень развития поведенческого критерия в общении со сверстниками и взрослыми. Дети этой группы имеют небольшую для своего возраста базу знаний о различных видах социальной культуры в общении с людьми, практически не реализуют имеющиеся знания на практике. Высокие показатели поведенческой компетентности были выявлены лишь у одной пятой контингента дошкольников. К этой группе были отнесены дети, которые имеют хорошую базу знаний о различных видах социальной культуры в общении с людьми, успешно реализуют эти знания на практике.

Таким образом, самые низкие показатели были зарегистрированы нами у детей по поведенческому критерию в составе социального интеллекта. На наш взгляд, более значительное развитие в когнитивном критерии можно объяснить развитием логических операций мышления в старшем дошкольном возрасте, а также уровнем речевого развития. Более низкие показатели, обнаруженные

в поведенческом критерии, вероятно, связаны с усилением роли произвольности поведения с возрастом ребенка: старшие дошкольники способны вести себя не только в соответствии с осознанием того, как «нужно», но и под влиянием собственных внутренних мотивационных факторов.

Список литературы

1. Михайлова Е. С. Социальный интеллект: концепции, модели, диагностика. — Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУ, 2017. — 121с.

УДК 316.6

ОСОБЕННОСТИ КОНФЛИКТОВ МЕЖДУ ВОЕННОСЛУЖАЩИМИ В СИСТЕМЕ «НАЧАЛЬНИК–ПОДЧИНЁННЫЙ»

А. В. Ивакина, обучающийся

Научный руководитель Н. А. Коростелева, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена выявлению особенностей конфликтного поведения участников в сфере «начальник–подчиненный» у военнослужащих. Представлены результаты исследования военнослужащих по стилю поведения в конфликте, направленности личности, выявления рангов частоты конфликтных ситуаций.

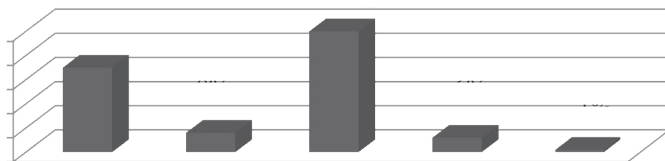
Ключевые слова: конфликт, военнослужащие, стратегии поведения, «начальник–подчиненный».

Цель настоящего исследования состояла в проведении диагностики позиций участников конфликтов в системе «начальник–подчиненный» среди военнослужащих для составления эффективных программ по их профилактике. Характеристика выборки — военнослужащие подразделения ВС РФ в возрасте от 18 до 45 лет (пол мужской).

На этапе диагностики были применены следующие методы и методики эмпирического исследования: опросник «Стиль поведения в конфликте» К. Томаса (Н. В. Гришина) и анкетный опрос военнослужащих [1].

Особенности поведения в ситуации конфликта исследовалась с помощью методики К. Томаса. Полученные данные по выборке командного состава приведены на рисунке 1.

Распределение по видам предпочитаемых стратегий поведения в конфликте у командного состава роты (%)



Если проанализировать процентное соотношение преобладающих стратегий поведения в конфликтных ситуациях командного состава роты, то можно констатировать, что у большинства «начальников» лидируют такие стратегии, как «соперничество» (50 %) и «сотрудничество» (35 %). В целом по результатам диагностики командного состава мы установили следующее:

- стратегия поведения «компромисс» как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок, была выявлена лишь у 8 % респондентов;
- стратегия поведения «приспособление», когда собственные интересы приносятся в жертву, свойственна только 1 % опрошенных;
- стратегия поведения «сотрудничество», при которой участники конфликтного взаимодействия учитывают интересы друг друга, была зафиксирована у 35 % респондентов;
- стратегия поведения «соперничество», когда конфликтующая сторона непреклонно отстаивает свою позицию, при этом усугубляя конфликт, свойственна 50 % военнослужащих из командного состава;
- стратегия поведения «избегание», для которой характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденций к достижению собственных целей, была отмечена у 6 % респондентов.

Рассмотрим результаты анкетного анонимного опроса военнослужащих (авторская методика), предназначенного для выявления рангов частоты проявления тех или иных причин конфликтов между начальником и подчинённым в подразделении (таблица).

Ранги частоты проявления причин конфликтов между начальником и подчинённым в подразделении, %

Часто отмеченные причины конфликтов	Ранги частоты, отмеченные начальниками	Ранги частоты, отмеченные подчинёнными
Злоупотребление должностными полномочиями	10 %	50 %
Низкая профессиональная подготовка	50 %	10 %
Различия во взглядах на выполнение служебных задач	30 %	20 %
Необъективная оценка результатов деятельности	10 %	20 %

Анализ результатов показал, что проявление основных причин конфликта отмечается со стороны командного состава — это низкая профессиональная подготовка и различия во взглядах на выполнение служебных задач. Что же касается подчинённого состава, то это злоупотребление должностными полномочиями и необъективная оценка результатов деятельности.

Список литературы

1. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: учебник. — 2-е изд. — Санкт-Петербург: Питер, 2007. — 346 с.

УДК 378.147:004.9

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТА
НА ДИСТАНЦИОННОМ ОБУЧЕНИИ**

М. С. Конарева, обучающийся

*Научный руководитель А. Л. Разомазова, ст. преподаватель
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ)
г. Липецк, Россия*

В данной работе рассматриваются теоретические аспекты особенностей поддержания мотивации студентов на дистанционном обучении. Автором определяются особенности обучения с применением дистанционных образовательных технологий и модель повышения мотивации обучения у студентов.

Ключевые слова: дистанционное обучение, мотивация, студент, преподаватель, обучение.

Под *мотивацией* в психологии понимают процесс психофизиологического характера, задающий направленность, организацию поведенческой линии человека в его деятельности и необходимый для достижения полезной цели

(удовлетворение потребности). Соответственно, мотивация обучения как более узкое понятие направлена на достижение учебных целей. Так, учебная мотивация необходима для поддержания прилагаемых усилий, направленных на выполнение учебных задач.

В связи с высоким уровнем развития компьютерных технологий всё чаще отмечают удобство дистанционного обучения, ведь известно, что студенты могут получать высшее образование, не выходя из дома. Дистанционное обучение имеет как положительные, так и отрицательные черты и обладает рядом особенностей.

1. Необходима компьютерная грамотность студента и преподавателя.
2. Акцент при данном формате обучения делается на самоконтроль студента в процессе обучения.
3. Интерактивность обучения.
4. Гибкость обучения.

Особенности дистанционного обучения делают необходимым его психологическое сопровождение.

Главной трудностью при дистанционном обучении является отсутствие мотивации. Наиболее известной моделью для повышения мотивации обучения является модель Дж. Келлера — эксперта в области обучающих систем (1987), известная как ARCS (*A* — *Attention* — внимание; *R* — *Relevance* — значимость; *C* — *Confidence* — уверенность; *S* — *Satisfaction* — удовлетворение). Каждый из компонентов данной модели выполняет свои специфические задачи и обладает рядом признаков.

Роль преподавателя в дистанционном обучении остаётся важной, прежде всего, в повышении мотивации студента. Поэтому не стоит оставлять без внимания неудачи и успехи студента. Важно понимать, что сформировать у студента мотивацию на достижение желаемых результатов в учёбе можно только при совместной работе студента и преподавателя.

Список литературы

1. Зимняя И. А. Педагогическая психология: учебник для вузов. — Москва: Логос, 2000. — 384 с.
2. Полат Е. С. Теория и практика дистанционного обучения: учебное пособие для вузов / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина [и др.] — Москва: Юрайт, 2020. — 434 с.
3. Мотивация в дистанционном образовании. Часть 1. Модель Келлера [Электронный ресурс]. — URL: <http://bakalavr-magistr.ru/news/188> (дата обращения: 10.10.2020).

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А. Ю. Леонов, магистр

*Научный руководитель Е. А. Абрамова, канд. мед. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье поднимается проблема объективной необходимости повышения профессиональной квалификации медицинских работников, что предполагает повышение эффективности организационно-педагогических условий работы учреждений дополнительного профессионального образования в сфере здравоохранения.

Ключевые слова: дополнительное образование, повышение квалификации медицинских работников, организационно-педагогические условия.

Актуальной проблемой в организации учебного процесса работников здравоохранения является интенсивное внедрение достижений науки и техники в медицинскую практику. Исследователи этого вопроса отмечают дороговизну имитирующих средств обучения, приобретение таких учебных классов зачастую возможно только для крупных учреждений высшего образования и, в основном при поддержке федерального бюджета. Имеет место и их быстрый моральный износ.

Сложность представляют и механизмы передачи научных методов, новых прогрессивных технологий, перспективных методов диагностики, лечения, профилактики и реабилитации.

Проблема отсутствия готовности медицинских работников к обучению связана, прежде всего, с большим опытом работы по специальности. Данный психологический барьер характерен для медицинских сестер, к повышению квалификации которых медицинские учреждения обычно подходят нерационально, направляя на обучение для выполнения требований, предъявляемых к аттестации персонала.

Отсутствие педагогов по узким направлениям специализации медицинских работников в принципе для миллионного города с большим числом клиник общей врачебной практики, узкой направленности, НИИ и иных профилей, не является сложностью. Но для повышения квалификации врачей с узкой специализацией данная проблема актуальна.

Характерны высокие требования к компетентности педагогов, особенно профильных врачей, в связи с чем ряд клиник направляет свой персонал для повышения квалификации в Москву, Санкт-Петербург, Израиль, Германию, США и т. п.

Подобные ситуации объясняются возрастающей рассогласованностью в законодательных актах в области здравоохранения и образования. Так, с точки зрения юриспруденции, нельзя организовать практические занятия для

обучающихся в клинике без их трудоустройства, т. е. они могут только наблюдать за процессом без приобретения навыков.

Таким образом, важность повышения квалификации медицинских кадров на современном этапе развития медицины стала чрезвычайно актуальной проблемой и приобрела особую важность и значимость, поскольку личностное развитие любого специалиста предполагает непрерывный процесс обогащения и приращения его профессионального опыта [1].

Для оказания образовательных услуг работникам здравоохранения в системе дополнительного профессионального образования требуются и надлежащего уровня условия, что предопределяет необходимость их анализа и оценки.

Проблема формирования организационно-педагогических условий связана с практически ежегодным изменением стандартов и компетенций специалистов, предопределяет корректировку учебных планов, методического обеспечения, регламентов и т. п. Этот процесс занимает время педагогов и значительно отвлекает их от подготовки к образовательному процессу.

Организационно-педагогические условия обеспечивают совокупность целенаправленно сконструированных возможностей содержания, форм и методов образовательного процесса и включают наличие образовательных программ, их качественной составляющей, а именно программ, позволяющих использовать ресурсы других образовательных организаций: как российских, так и иностранных; обеспеченность материально-технической базой на уровне, позволяющем осуществлять учебный процесс в соответствии с лицензионными требованиями; возможность применения медицинских учебных тренажеров, систем моделирования, фантомных многофункциональных систем.

В организации образовательного процесса также важно оценить уровень подготовки дидактических материалов, т. к. от этого зависит и уровень освоения знаний и полнота подготовки специалиста, усвоения им требуемых по стандарту компетенций.

Список литературы

1. Ануфриева Д. Ю. Профессиональное развитие женщин, работающих в органах внутренних дел // Психопедагогика в правоохранительных органах. — Омск, 2009. — № 4 (39). — С. 20–22.
2. Шестак Н. В. Технологическое обеспечение системы дополнительного образования в здравоохранении [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat . — URL: <http://www.dissercat.com>. (дата обращения: 25.11.2020 г.).

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ ВУЗОВСКОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ К СТУДЕНТАМ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ИХ МЕДИА-ПРЕДПОЧТЕНИЙ

К. А. Меркулова, обучающийся

*Научный руководитель Ю. С. Галынская, канд. социол. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В работе обосновывается значимость повышения педагогической толерантности, преодоления разрыва поколений в образовательном пространстве вуза, предлагается ценностный анализ медиа-предпочтений студентов.

Ключевые слова: педагогическая эмпатия, педагогическая толерантность, социальная дистанция между преподавателем и студентом, конфликт поколений, молодежь, медиа, музыка, предпочтения.

Недостаточный уровень педагогической толерантности к студентам среди вузовских преподавателей представляет актуальную научную и практическую проблему. Современные исследователи отмечают, что педагоги высшей школы испытывают трудности в понимании своих студентов. Преподаватели выделяют следующие причины непонимания обучающихся: сомнительные образы для подражания, шокирующие музыкальные вкусы, агрессию, обценную лексику как норму, распад моральных идеалов. Педагоги старшего поколения обозначают наличие «психологической пропасти» между собой и студентами 15–22 лет, отсутствие доверительных отношений, сложность в поддержании авторитета. Студенты, напротив, в качестве претензий к преподавателям отмечают излишнюю авторитарность, унижение личности, обесценивание выбора, вкусов и порицание поколенческих идеалов, выражаемых лидерами мнений — блогерами, инфлюенсерами, трендсеттерами, ведущими You Tube-каналов [1].

Ценностный анализ медиа-предпочтений студентов поможет сформировать правильное представление о нравственных идеалах современной молодежи [2] и стать эмпирической базой для организации общевузовских мастер-классов и тренинговых мероприятий для преподавателей и студентов, направленных на сокращение разрыва поколений, улучшение взаимопонимания, снижение количества конфликтных ситуаций. Анализ текстов песен, предпочитаемых молодым поколением, с точки зрения ценностей, содержащегося в них смысла, может использоваться для повышения уровня педагогической толерантности преподавателей высшей школы.

Список литературы

1. Лукин-Григорьев В. В. Специфика педагогических конфликтов в вузе (в диаде «преподаватель — студент») / В. В. Лукин-Григорьев // Вестник

- Алтайского государственного педагогического университета. — 2019. — № 4 (41). — С. 53–57 [Электронный ресурс]. — URL: <https://journals-altspu.ru/vestnik/article/view/1314/1240> (дата обращения: 21.11.2020).
2. Воскресенская Н. Г., Гапонова С. А. Мотивационный анализ медиа-предпочтений студентов / Н. Г. Воскресенская, С. А. Гапонова // Вестник университета. — 2011. — № 7. — С. 20–23 [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsionnyy-analiz-media-predpochteniy-studentov-1/viewer> (дата обращения: 21.11.2020).

УДК 316.614.034:378

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ-ПЕРВОКУРСНИКОВ

П. И. Спесивцева, обучающийся

*Научный руководитель А. Л. Разомазова, ст. преподаватель
Липецкий государственный технический университет (ЛГТУ)
г. Липецк, Россия*

В данной работе адаптация первокурсников к условиям обучения в университете рассматривается как ключевой механизм социализации студентов в новом коллективе, а также становления личности молодого специалиста в будущем.

Ключевые слова: адаптация, условия обучения, университет, становление личности, развитие, студент.

Поступив в университет, бывший школьник сталкивается с большим количеством проблем, которые ему приходится решать. К сожалению, не все студенты справляются с изменившимися особенностями учебного процесса.

Актуальным остается вопрос о подготовке школами учеников к обучению в вузе, а также обеспечение вузами условий, направленных на саморазвитие и личностный рост студентов, что, несомненно, способствует повышению эффективности адаптации учащихся. Одной из основных задач учебного заведения является организация мероприятий, позволяющих первокурсникам легко и органично «влиться» в новую среду. Ее эффективную реализацию можно считать залогом не только успешного развития способностей и умений каждого студента, но и их становление в будущем как специалистов.

А. К. Гришанов, В. Д. Цуркан определяют адаптацию студентов как процесс приведения их личностных и социальных характеристик в состояние равновесия с новыми условиями среды обучения [2].

Выделяют три компонента адаптации: приспособление к новой социальной среде, приспособление к новой организации учебного процесса, приспособление к новой системе отношений. Кроме того, существует еще несколько факторов, влияющих на успешность или неудачность адаптации. К ним можно отнести возраст студента, образование, полученное до поступления в вуз, и один из важнейших — социально-психологические особенности личности [3].

Также важны индивидуально-психологические и социально-психологические особенности личности: характер, темперамент, интеллект и другие, ведь именно они в большинстве случаев играют главную роль.

Сталкиваясь со сложностями на пути к адаптации, студенты начинают вести себя по-разному. Первая группа, грамотно оценивая свои возможности, старается самостоятельно найти оптимальный выход из сложившихся обстоятельств. Прилагая усилия к разрешению проблем, такие студенты проделывают большую работу над собой и по итогам благополучно добиваются устранения конфликтных ситуаций.

Но не все обучающиеся справляются с появившимися трудностями. Деадаптированные студенты демонстрируют агрессию, враждебность по отношению к сокурсникам, апатию, повышенную реактивную тревожность.

Неразрешенные проблемы в настоящем могут привести к негативным последствиям в будущем, поэтому важно разработать эффективные пути адаптации [1].

Можно выделить несколько факторов, необходимых для удачного завершения этого процесса:

1. Изучение дисциплины «Введение в профессию».
2. Деятельность кураторов (преподавателей или студентов старших курсов), профсоюза.
3. Ознакомительные беседы с первокурсниками.
4. Наличие кабинета психолога в вузе.
5. Вовлечение первокурсника во внеучебную деятельность.

Для студентов, проживающих в общежитии, важной мерой может стать содействие в организации быта. Чтобы добиться положительного результата по оказанию помощи первокурсникам в этом процессе, необходима системность и слаженность в работе внутренних подразделений университета.

Таким образом, адаптация студентов к условиям обучения в высшем учебном заведении — сложный и многоступенчатый процесс, но, безусловно, важный, ведь от удачного или неудачного прохождения процесса адаптации будет зависеть уровень образованности и компетентности будущего специалиста. Одна из важнейших задач, которую ставит перед собой высшая школа — помощь в реализации эффективного процесса адаптации. Психологическая помощь, стимулирование интереса к учебной и внеучебной деятельности, содействие в формировании навыков самостоятельной работы, помощь кураторов и вовлечение первокурсников в систему студенческого самоуправления — все эти факторы являются своеобразной поддержкой студентам младших курсов, которые окажут помощь в разрешении адаптивных проблем учащихся.

Список литературы

1. Антипова Л. А. Педагогические технологии успешной адаптации личности студента в процессе обучения в вузе // Казанский педагогический журнал. — 2008. — № 2. — С. 52–56.

2. Гришанов Л. К., Цуркан В. Д. Социологические проблемы адаптации студентов младших курсов / Психолого-педагогические аспекты адаптации студентов к учебному процессу в вузе: сб. ст. — Кишинев: Штиинца, 2009. — С. 3–6.
3. Кусакина С. Н. Психологическая готовность к обучению в вузе / С. Н. Кусакина // Управление дошкольным образовательным учреждением. — 2011. — № 8. — С. 24–37.

УДК 159.9:316.642.2

ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОСТОЯНИЯ АФФЕКТА

Н. В. Трунилова, обучающийся

Научный руководитель И. С. Черепова, ст. преподаватель

Оренбургский государственный университет (ОГУ)

г. Оренбург, Россия

Данная статья посвящена рассмотрению тем «состояние аффекта», «критерии судебно-психиатрической экспертизы аффекта». Описаны стадии протекания аффекта и его психофизиологические характеристики.

Ключевые слова: состояние аффекта, стадии протекания аффекта, характеристика аффекта.

В юридической практике нередко можно столкнуться с решениями суда о смягчении уголовной ответственности. Причиной такого решения может служить множество факторов, одним из которых является пребывание лица в состоянии аффекта в момент преступления. Среди людей бытует мнение, что состояние аффекта легко подделать, чтобы уменьшить наказание. Вызвано это малой информированностью населения в области психологии, а также юриспруденции.

В истории уголовного права состояние аффекта появилось давно. Первое упоминание подобного состояния встречается в Русской правде, где за преступление, совершенное в отместку, из-за сильной обиды, наказание не назначалось: «Если же обиженный, не стерпев, в отместку, сам ударит мечом, то того в вину ему не ставить». Уложение, составленное в 1845 году, также имело статью, в которой говорилось об уменьшении вины, если преступление совершалось в результате сильного раздражения, в запальчивости. В 1922 году появляется термин «сильное душевное волнение», однако в следующие несколько лет идут споры насчет его влияния на сознание человека, и лишь спустя 4 года эта эмоция признается смягчающим обстоятельством.

Состояние аффекта представляет собой временную дезорганизацию сознания (важно учитывать — непатологическую), характеризующуюся резким сужением сознания, автоматизмом действий и невозможностью предсказать последствия своих действий. При диагностировании состояния аффекта недостаточно одних слов виновного, необходимы также и доказательства: оскорбительные или

насильственные действия самого потерпевшего, повлекшие за собой эмоциональный всплеск (ярость, раздражение, ненависть). По мнению психологов, аффект есть ответная реакция психики на внезапную опасность. Во время этого состояния привычная работа организма нарушается, и все ресурсы направляются на выведение человека из чрезвычайной ситуации. Соответственно, сам человек лишается возможности здраво мыслить и принимать решение. Необходимо обратить внимание, что состояние аффекта быстротечно и длится недолго.

Характерными признаками аффекта являются и его стадии, т. к. он не наступает беспричинно и не проходит бесследно. Первой является накопительная фаза, когда организм на протяжении какого-то времени (сроки могут быть совершенно различны) накапливает психотравмирующие события, имеющие яркий эмоциональный окрас. И за наступлением момента «последней капли» следует аффективный взрыв. Здесь следует уточнить, что причиной для взрыва может послужить любое, даже вполне безобидное, на наш взгляд, действие, которое организм воспримет как сигнал опасности. Стадия характеризуется резкими, агрессивными и неконтролируемыми действиями, человек очень узко осознает происходящее и не может адекватно принимать решения. Третья стадия представляет собой стадию затухания нервного напряжения, организм истощен психически и физически.

Известны и физические проявления, свойственные состоянию аффекта. К ним можно отнести покраснение или, наоборот, бледность лица, не присущие человеку, дрожь конечностей, обильное потоотделение, изменение голоса. Для эксперта эти признаки являются достоверным доказательством наличия у виновного аффективного состояния.

Можно выделить основные критерии экспертизы аффекта:

- сужение сознания, в частности теряется способность к саморефлексии и осознанным действиям;
- снижение самооценки, убежденность в отсутствии выхода из ситуации;
- интенсивность и скоротечность реагирования, вследствие чего невозможно скорректировать свои действия;
- отсутствие прогнозирования действий.

Таким образом, состояние аффекта — это сложное психическое состояние, которое характеризуется совокупностью психофизиологических признаков. Наличие или его отсутствие определяется судебно-психиатрической экспертизой, а его фальсификация является если не невозможной, то очень затруднительной. Классификация преступления и вынесение решения проходят с рассмотрением всех деталей дела, поэтому с чем являются объективными.

Список литературы

1. Сафуанов Ф. С. Судебно-психологическая экспертиза: учебник для вузов / Ф. С. Сафуанов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2019. — 220 с.
2. Галахова А. В. Оценочные признаки в Уголовном кодексе Российской Федерации: научное и судебное толкование: научно-практическое пособие. — Москва: Норма, 2014. — 736 с.

3. Кабурнеев, Э. В. Особенности квалификации убийства, совершенного в состоянии аффекта // Вестник Саратовской государственной юридической академии. — 2007. — № 1. — С. 107–111.

УДК 159.9

СТРЕСС У СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ВО ВРЕМЯ ЭКЗАМЕНАЦИОННОЙ СЕССИИ

И. И. Хоценко, обучающийся

*Научный руководитель Н. С. Белокуренько, ст. преподаватель
Алтайский государственный аграрный университет (АГАУ),
г. Барнаул, Россия*

Статья посвящается изучению проявлений стресса у студентов во время экзаменационной сессии. Определены методы, которые помогут справиться с эмоциями и успешно сдать экзамены и зачеты, повысить мозговую активность студентов высших учебных заведений.

Ключевые слова: экзаменационный стресс, стрессоустойчивость, сессия, симптомы стресса, метод, студент, высшее учебное заведение.

Стресс (с англ — напряжение) — это защитная реакция механизма, которая возникает в ответ на неблагоприятные изменения среды [1].

В состоянии тревожности тело человека способно вырабатывать гормон адреналин, необходимый для выживания. Без стрессовых ситуаций жизнь станет монотонной и скучной. Но следует помнить о том, что переизбыток стресса способствует тому, что страх и тревога начинают подавлять человека, в дальнейшем проявившись в расстройствах психического здоровья.

Сдача экзаменов и зачетов во время сессии у студентов высших учебных заведений непосредственно связана с возникновением напряжения. Будучи сильным стрессовым фактором, она вызывает высокий уровень тревоги, снижение настроения и нарушение питания. Когда студент высшего учебного заведения не уверен в знании дисциплины и нерационально распределяет нагрузку, возникает волнение, переходящее в тревогу [2].

Стресс у студентов вузов проявляется в виде следующих симптомов: раздражительность, головные боли, постоянная напряженность, понижение аппетита, снижение работоспособности и т. д. Перечисленные симптомы способны непрерывно нарастать, способствуя усилению старых заболеваний и возникновению новых. Ухудшение симптоматики вызывает риск появления сердечно-сосудистых заболеваний, повышения давления, депрессии, что в студенческом возрасте является серьезной проблемой.

Стресс во время сессии — это неотъемлемая составляющая жизни каждого студента, и следует помнить о том, что сессия не должна стать причиной нервного срыва.

Для того, чтобы справиться с стрессовым состоянием и улучшить умственную активность во время сессии, студентам высших учебных заведений следует

соблюдать следующие рекомендации: 1. Соблюдение режима дня, «тайм-менеджмент». 2. Правильное питание. В пищу следует употреблять овощи, сухофрукты, орехи, витамины. Следует свести к минимуму употребление кофе. 3. Оптимистический настрой, объективная оценка своих знаний и уверенность в себе. 4. Прогулки на свежем воздухе, занятия спортом и оздоровительной физической культурой. 5. Держать ситуацию под контролем, готовиться к сдаче зачетов и экзаменов заранее. 6. Дыхательная гимнастика, йога, релаксационные упражнения [3].

Обобщив сказанное, можно сделать вывод: стресс — это неотъемлемая часть жизни любого студента высшего учебного заведения в период сдачи сессии. Реакция организма обучающегося на стресс во время сессии, как и режим дня, питание, двигательная активность и взаимоотношения с социумом, является составляющей образа жизни.

Следует помнить, что от самих студентов высших учебных заведений зависит то, каким будет их образ жизни: активным или пассивным, и, следовательно, в течение какого промежутка времени они будут находиться в состоянии стресса в период экзаменационной сессии.

Список литературы

1. Бодров В. А. Психологический стресс: развитие и преодоление. — Москва: ПЕР СЭ. — 2006. — 528 с.
2. Китаев-Смык Л. А. Психология стресса. — Москва: Наука, 1983. — 368 с.
3. Митева И. Ю. Курс управления стрессом. Москва: ИКЦ «МарТ», 2004. — с. 28.

УДК 318.147

**НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВИЧ ПРОТОПОПОВ —
ПЕРВЫЙ РЕКТОР НИСКТ**

Д. А. Зезюкова, обучающийся

Научный руководитель О. А. Гербер, канд. ист. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Работа посвящена первому ректору НИСКТ (ныне СибУПК), профессору Н. Н. Протопопову. Рассматривается его трудовая, педагогическая, организаторская и научно-исследовательская деятельность, вклад в становление и развитие вуза.

Ключевые слова: институт, кафедра, преподаватель, ректор, НИСКТ, кооперативное образование.

Николай Николаевич Протопопов родился 14 мая 1904 года в г. Одессе в семье военнослужащих. С 1913 по 1922 г. он учился в гимназии и затем окончил Владивостокское торгово-коммерческое училище. Работал экономистом-инструктором в организациях потребительской кооперации Приморского края. В 1930 г. окончил экономико-географический факультет Дальневосточного государственного университета.

С 1930 по 1934 г. Н. Н. Протопопов работал заместителем начальника плано-экономического отдела объединения рыбной промышленности Дальнего Востока.

Преподавательскую деятельность начал в 1931 году, заняв должность старшего преподавателя в Дальневосточном государственном университете, а позднее исполнял обязанности заведующего кафедрой экономической географии. Экономическую географию он преподавал и в Институте рыбной промышленности. Спустя три года, переехав в Новосибирск, стал преподавать экономику и экономическую географию в Торгово-товароведном институте и Урало-Сибирском институте народного хозяйства [3, с. 4].

Во время Великой Отечественной войны Николай Николаевич не попал на фронт по состоянию здоровья, но его в 1941 году назначили заместителем начальника по организационно-хозяйственной и воспитательной работе военного госпиталя в Новосибирске. Госпиталь функционировал как полноценное военно-медицинское учреждение.

В конце войны он вернулся к преподавательской деятельности, преподавал экономическую теорию и экономическую географию, заведовал кафедрой в Высшей партийной школе города Новосибирска. Работал в педагогическом институте и Новосибирском институте железнодорожного транспорта, в последнем руководил кафедрой экономики транспорта.

В 1947 году Николай Николаевич Протопопов стал одним из организаторов и заместителем председателя, позднее — председателем правления Новосибирского областного общества по распространению политических и научных знаний.

В 1948 году Н. Н. Протопопов защитил диссертацию на соискание учёной степени кандидата экономических наук по специальности «экономическая география». В 1960 году ему было присвоено учёное звание профессора [2, с. 77].

Открытие Новосибирского института советской кооперативной торговли (ныне Сибирский университет потребительской кооперации) организовано по распоряжению № 1283р (10 марта 1956 г.) Совета Министров СССР и решению правления Центросоюза (14 марта 1956 г.). Протопопов Н. Н. первый ректор НИСКТ внес существенный вклад в становление и развитие вуза, высшего кооперативного образования в Сибири. В 1956 г. было организовано два факультета: товароведный (первый декан — кандидат экономических наук, доцент Л. В. Молоденков) и экономический (первый декан — кандидат экономических наук, доцент С. Г. Лифшиц).

Деятельность института зависела от формирования кадрового состава руководителей структурных подразделений и профессорско-преподавательского состава, поэтому ректор уделял этой проблеме особое внимание. В Сибири ощущался острый дефицит специалистов по профилю вуза, поэтому Н. Н. Протопопов приглашал ученых и специалистов из европейской части СССР, в дальнейшем привлекал к преподавательской деятельности выпускников НИСКТ, сформировал высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав. Первоначально вуз располагался в здании Новосибирского облпотребсоюза. Благодаря первому ректору были заложены основы для успешного развития вуза: построен учебный корпус, студенческие общежития, два жилых дома.

В сфере научных интересов Н. Н. Прокопова были следующие проблемы: специфика развития экономики регионов, включая Сибирь, развитие производительных сил. Он исследовал природные ресурсы Арктики и Сибири, сотрудничал с Сибирским филиалом Академии наук СССР. Им было опубликовано более 100 научных статей в различных сборниках и в периодической печати, организована научно-исследовательская лаборатория по изучению природных ресурсов Сибири. В НИСКТ был создан Учёный совет по защите кандидатских диссертаций по экономике торговли и потребительской кооперации.

За заслуги перед Отечеством Н. Н. Протопопов награжден «Орденом Трудового Красного Знамени», медалями «За доблестный труд в годы Великой Отечественной войны против фашистской Германии в 1941–1945 гг.», «За освоение целинных и залежных земель», почетным знаком «Отличник потребительской кооперации СССР» [1, с. 17–18]. Н. Н. Протопопов ушел из жизни 28 июня 1969 г. В СибУПК учреждены две именные стипендии профессора Н. Н. Протопопова и грант имени Н. Н. Протопопова в конкурсе студенческих проектов.

Протопопову Н. Н., организатору высшего учебного заведения региона, талантливому ученому, основателю научного направления — «экономическая география Сибири» посвящена статья в «Энциклопедии образования в Западной Сибири» [4, с. 238].

Список литературы

1. Востриков В. Н. Традиции и инновации кооперативного образования Сибири: Сибирский университет потребительской кооперации: монография. В 2 ч. Ч. 1 / В. Н. Востриков, Л. П. Наговицина; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019. — 122 с.
2. Востриков В. Н. Время не властно (наследие Н. Н. Протопопова — первого ректора НИСКТ — СибУПК) // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2018. — № 4. — С. 75–78.
3. Плешаков П. В. В боях и труде: история в биографиях: сборник. — Новосибирск: СибУПК, 2005. — 112 с.
4. Энциклопедия образования в Западной Сибири. В 3-х т. — Барнаул: ОАО «Алтайский полиграфический комбинат», 2003. — Том 3. — 364 с.

УДК 318.147

АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВИЧ ТУРОВ — РЕКТОР НИСКТ: ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ ВУЗА

П. В. Карцева, обучающийся

Научный руководитель О. А. Гербер, канд. ист. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе рассматриваются биография и вклад в развитие Новосибирского института советской кооперативной торговли второго ректора вуза — Александра Семеновича Турова. Введены в научный оборот архивные источники.

Ключевые слова: биография, облпотребсоюз, институт, преподаватель, доцент, ректор, НИСКТ, материально-техническая база вуза.

Александр Семенович Туров родился 13 июня 1925 года в селе Покровка Локтевского района Алтайского края в семье сельского служащего — партийного и советского работника. В 1942 году окончил среднюю школу в с. Ново-Егорьевск Алтайского края. Лето и осень 1942 года работал трактористом в этом же селе. В октябре 1942 года по путевке райкома ВЛКСМ, в ряды которого он вступил в 1940 г., Александр был направлен на Алтайский тракторный завод в г. Рубцовск, где работал слесарем. Квалифицированных рабочих не хватало, поэтому на заводе ему дали бронь [3, с. 90].

В январе 1943 г. А. С. Туров был призван в Красную Армию, военное обучение прошел в г. Бийске. С сентября 1943 года находился в частях действующей Красной Армии на Центральном, а затем на 1-м Белорусском фронтах. Принимал участие в боях с немецко-фашистскими захватчиками в качестве рядового-разведчика 137 стрелковой дивизии 48 армии. 20 февраля 1944 г. Александр Семенович был тяжело ранен. Девять месяцев находился на лечении

в госпиталях (г. Сураж, г. Лениногорск, г. Семипалатинск). В декабре 1946 года был демобилизован [1, с. 5].

За боевые заслуги А. С. Туров был награжден орденом Отечественной войны I степени и медалью «За боевые заслуги».

В сентябре 1946 года Александр Семенович поступил в Московское Высшее техническое училище им. Баумана. Но по причине ухудшения состояния здоровья был переведен в Московский институт советской кооперативной торговли, который окончил в 1950 году. По распределению был направлен в облпотребсоюз г. Новосибирска, в котором до мая 1955 года работал начальником отдела культтоваров, заместителем начальника управления торговли, заместителем председателя Новосибирского правления облпотребсоюза по заготовкам. С мая 1955 по май 1957 г. являлся главным товароведом Новосибирской областной базы «Рособувторг», а затем до февраля 1959 г. работал в Новосибирском облпотребсоюзе начальником отдела книжной торговли [4, с. 70].

В 1959 году А. С. Туров поступил в Московский институт народного хозяйства в аспирантуру. В 1963 году защитил кандидатскую диссертацию с присвоением ученой степени кандидата экономических наук. В 1966 году Александру Семеновичу было присвоено ученое звание доцента, а в 1978 году — ученое звание профессора.

В 1963 году Александр Семенович начал свою преподавательскую деятельность в Новосибирском институте советской кооперативной торговли в должности ассистента, затем старшего преподавателя, доцента.

В 1970 году А. С. Туров был назначен ректором НИСКТ. Он уделял особое внимание подготовке кадров для системы потребительской кооперации. За период с 1971 по 1985 год было выпущено 17 917 специалистов. Занимался проблемой подготовки преподавательских кадров из числа выпускников университета, продолжавших обучение в аспирантуре НИСКТ и в аспирантуре других вузов.

Сферой научных интересов ректора были следующие проблемы: развитие материально-технической базы торговли на селе, развитие торговли на Севере, товароснабжение на Крайнем Севере, дифференциация перспективных нормативов мощности розничной торговой сети и другие.

Под руководством А. С. Турова продолжалось развитие материально-технической базы вуза. Были построены два жилых дома для преподавателей, общежития для студентов экономического и технологического факультетов, спортивно-оздоровительный лагерь «Кооператор» в селе Кирза (Ордынский район Новосибирской области) и детский сад (в настоящее время корпус юридического факультета).

Ректор активно участвовал в общественно-политической жизни института, города и области. Избирался в состав парткома института, депутатом Совета народных депутатов Ленинского района г. Новосибирска, членом областного комитета профсоюза потребкооперации, совета Новосибирского облпотребсоюза, правления обществ советско-германской и советско-монгольской дружбы [2, с. 18].

Александр Семенович Туров писал стихи (одно из его стихотворений опубликовано в Книге памяти СибУПК «Живем и помним»), составлял шахматные этюды, отличался скромностью и порядочностью, был хорошим семьянином, воспитал двух дочерей.

В конце 1985 года по состоянию здоровья А. С. Туров был освобожден от обязанностей ректора НИСКТ. Тяжелое ранение, полученное в годы войны, напряженная работа ослабили его здоровье. В феврале 1998 года А. С. Турова не стало. Сотрудники и выпускники СибУПК до настоящего времени хранят память о замечательном человеке и хорошем руководителе.

А. С. Турову посвящена статья в «Энциклопедии образования в Западной Сибири» [5, с. 286].

Список литературы

1. Архив Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК). — Оп. 5. — Д. 11.
2. Востриков В. Н. Традиции и инновации кооперативного образования Сибири: Сибирский университет потребительской кооперации: монография. В 2 ч. Ч. 1 / В. Н. Востриков, Л. П. Наговицина; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019. — 122 с.
3. Живем и помним: Книга памяти СибУПК: сборник / сост. М. В. Быховец, О. А. Гербер; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск: СибУПК, 2020—160 с.
4. Плешаков П. В. В боях и труде: история в биографиях. 1945—2005: сборник. — Новосибирск, 2005. — 112 с.
5. Энциклопедия образования в Западной Сибири. В 3-х т. — Барнаул: ОАО «Алтайский полиграфический комбинат», 2003. — Том 3. — 364 с.

УДК 318.147

ПЕТР ВАСИЛЬЕВИЧ ПЛЕШАКОВ: ЖИЗНЬ И ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СИБИРСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

А. С. Ковалёва, обучающийся

*Научный руководитель М. В. Быховец, канд. филос. наук,
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В работе представлены основные вехи жизненного пути П. В. Плешакова, одного из первых сотрудников Новосибирского института советской кооперативной торговли (НИСКТ). Петр Васильевич занимал руководящие должности, внес значительный вклад в исследование развития потребительской кооперации в регионах Сибири, Бурятии и Дальнего

Востока. Долгие годы посвятил оформлению и пополнению экспозиции музея, изучению истории университета.

Ключевые слова: Плешаков П. В., история НИСКТ, потребительская кооперация, СибУПК.

Петр Васильевич Плешаков родился 3 января 1921 г. в селе Белово Усть-Пристанского района Алтайского края в крестьянской семье. Детство было сложным, включая бедность, помощь родителям с раннего детства, драки во дворе. После окончания семилетней школы, заочно окончил два курса педагогического училища и работал учителем начальной школы. В 1940 г. был призван на действительную военную службу в Военно-морской флот СССР.

Во время Великой Отечественной войны воевал на одном из кораблей шхерного отряда Балтийского флота и был награжден орденом Великой Отечественной войны II степени, медалями «За оборону Ленинграда» и «За победу над Германией в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.». В период с 1944 по 1947 г. Петр Васильевич обучался в Высшем военно-морском инженерно-техническом училище ВМФ и служил на Черноморском флоте.

После окончания военной службы П. В. Плешаков решил связать дальнейшую жизнь с системой образования. В 1954 г. окончил Новосибирский государственный педагогический институт, факультет истории. В период с 1954 по 1956 г. работал в лекторской группе Новосибирского обкома КПСС. В своих воспоминаниях П. В. Плешаков отмечал: «Своей работой я вносил какой-то маленький вклад в общее дело развития области, в идейно-политическое воспитание населения» [3, с.107].

В 1956 г. Новосибирским горкомом КПСС был направлен на работу в Новосибирский институт советской кооперативной торговли, и 1 августа ректор Н. Н. Протопопов подписал приказ о приеме на работу П. В. Плешакова в должность заведующего кабинетом кафедры истории КПСС. Вся дальнейшая профессиональная деятельность Петра Васильевича была связана с институтом, впоследствии переименованном в Сибирский университет потребительской кооперации. С 1956 по 2006 г. П. В. Плешаков, занимал должности председателя профкома института, избирался секретарем партийного бюро института, был заведующим кафедрой истории КПСС, деканом заочного факультета и факультета повышения квалификации, председателем совета ветеранов СибУПК. С 1991 по 2006 г. работал заведующим музеем СибУПК и много сделал для расширения экспозиции и оформления стендов музея университета.

Петр Васильевич Плешаков активно занимался научной деятельностью, к которой пришел уже в зрелом возрасте. В 1966 г. защитил кандидатскую диссертацию по теме «Деятельность партийных организаций Сибири по повышению роли потребительской кооперации Сибири и Дальнего Востока (1951–1958 гг.)», а в 1969 г. приказом ВАК был утвержден в звании доцента кафедры истории КПСС. В сфере его научных интересов:

- история потребительской кооперации Сибири, Бурятии и Дальнего Востока;
- история партийных и кооперативных организаций Сибири;
- история и ветераны Новосибирского института советской кооперативной торговли, впоследствии СибУПК.

Пётр Васильевич является одним из авторов монографий «Очерки истории потребкооперации Сибири», «Очерки истории потребкооперации Дальнего Востока», соавтором и редактором книги «Очерки истории потребкооперации Бурятии».

П. В. Плешаков вел активную педагогическую и организационную работу в стенах университета. Выступал с лекциями и докладами по истории и общественно-политической тематике в Новосибирске, районах области, в общественных университетах работников торговли и потребкооперации, перед студентами и преподавателями университета, участвовал в военно-патриотическом воспитании студентов, выступал с воспоминаниями о фронтовой жизни, беседами по истории Великой Отечественной войны. Преподаватели и выпускники Сибирского университета потребительской кооперации хранят память о замечательном человеке, педагоге и продолжают развивать научную проблематику, связанную с изучением истории университета и потребительской кооперации в Сибири.

Список литературы

1. Востриков В. Н. Традиции и инновации кооперативного образования Сибири: Сибирский университет потребительской кооперации: монография. В 2 ч. Ч. 1 / В. Н. Востриков, Л. П. Наговицина; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019. — 122 с.
2. Живем и помним: Книга памяти СибУПК: сборник / сост. М. В. Быховец, О. А. Гербер; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2020. — 160 с.
3. Плешаков П. В. Время — люди — жизнь / П. В. Плешаков. — Новосибирск: Новосибирское книжное издательство, 2008. — 160 с.

УДК 318.147

А. Р. БЕРНВАЛЬД: ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПОСТУ РЕКТОРА НИСКТ — СибУПК

О. В. Леконцева, обучающийся

*Научный руководитель М. В. Быховец, канд. филос. наук,
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В работе освещена жизнь и деятельность третьего ректора Сибирского университета потребительской кооперации — Бернвальда Арнгольда Рейнгольдовича. Занимая этот пост в течение продолжительного времени (1986–2011 гг.), способствовал существенно расширению материально-технической базы, превращению университета в современный учебный и научный комплекс. Создал и возглавил научное направление в СибУПК «Потребительская кооперация в социальной экономике».

Ключевые слова: история СибУПК, ректор, Бернвальд А. Р., потребительская кооперация.

Арнольд Рейнгольдович Бернвальд родился в 1937 г. в селе Александровка Ейского района Краснодарского края. В четырехлетнем возрасте вместе с матерью и старшим братом был депортирован в Кемеровскую область. В 1956 г. окончил среднюю школу в селе Просоково Юргинского района Кемеровской области. И в период с 1956 по 1957 г. работал лаборантом в Просоковской средней школе Кемеровской области. После службы в рядах Советской Армии окончил с отличием Новосибирский институт советской кооперативной торговли (НИСКТ), торгово-экономический факультет. С 1964 г. Арнольд Рейнгольдович стал работать в экономической научно-исследовательской лаборатории НИСКТа в должности младшего научного сотрудника. В период с 1967 по 1970 г. он заведовал научно-исследовательским отделом НИСКТ. В 1970–1982 гг. был проректором НИСКТ по научной работе. В 1986 г. был назначен на должность ректора НИСКТ, в которой проработал до 2011 г.

С первых дней руководства института Арнольд Рейнгольдович выступал за внедрение новых технологий обучения, компьютеризацию учебного процесса и управления вузом. В годы рыночных реформ была кардинально перестроена деятельность вуза на принципах самофинансирования и самоокупаемости. Произошло значительное развитие и укрепление материально-технической и производственно-экспериментальной базы университета: построены учебные корпуса № 2 и 3, гараж, оснащенный собственным автопарком, спортивный комплекс, бассейн, а также здание библиотеки. В 1992 г. постановлением Центросоюза РФ № 196 Новосибирский институт советской кооперативной торговли переименован в Новосибирский коммерческий институт Центросоюза, а в 1994 г. постановлением Центросоюза РФ № 43-п Новосибирский коммерческий институт переименован в Сибирскую коммерческую академию потребительской кооперации. В 1997 г. академия постановлением Центросоюза РФ № 34 была преобразована в Сибирский университет потребительской кооперации.

А. Р. Бернвальд возглавлял Совет ректоров кооперативных вузов стран СНГ и Ассоциацию учебных заведений потребительской кооперации Урала, Сибири и Дальнего Востока, был членом Совета Центросоюза СССР и России, сопредседателем Межвузовского ученого совета Центросоюза РФ.

На протяжении всей профессиональной деятельности Арнольд Рейнгольдович вел активную научную работу, сразу после окончания вуза — под научным руководством первого проректора по научной работе НИСКТа, доктора экономических наук профессора Р. И. Шнипера. В 1967 г. первым из выпускников института защитил в НГУ кандидатскую диссертацию, посвященную вопросом товароснабжения и товародвижения в потребительской кооперации Якутии. В 1984 г. защитил диссертацию на соискание ученой степени доктора экономических наук в НЭ и ОПП СО АН СССР, став первым выпускником института, защитившим докторскую диссертацию. В 1987 г. А. Р. Бернвальду было присвоено ученое звание профессора. Под его руководством защитились 4 докторских и 20 кандидатских диссертаций, в том числе в рамках созданного им научного направления «потребительская кооперация в социальной экономике». Имел более 200 публикаций, выступал научным редактором многих учебников, монографий и научных сборников.

А. Р. Бернвальд был инициатором и активным участником российских и региональных научно-практических конференций работников потребительской кооперации в восточном регионе России. В сфере его научных интересов: социальная экономика и борьба с бедностью; проблемы региональной экономики (Сибирь, Дальний Восток, Крайний Север, Новосибирская область); теория и практика кооперативного движения; реформирование отношений собственности и управления в потребительской кооперации, паевые и членские отношения.

За многолетний труд А. Р. Бернвальд был удостоен многочисленными званиями и наградами, являлся почетным членом Международной академии высшей школы, удостоен медалью «Ветеран труда» (1988); имел звание «Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации» (1997), медаль ордена «За заслуги перед Отечеством II степени» и др.

Сотрудники, выпускники университета помнят выдающегося руководителя университета и продолжают исследования в области рассматриваемых научных проблем.

Список литературы

1. Востриков В. Н. Традиции и инновации кооперативного образования Сибири: Сибирский университет потребительской кооперации: монография. В 2 ч. Ч. 1 / В. Н. Востриков, Л. П. Наговицина; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019. — 122 с.
2. Наговицина Л. П. Социальная экономика и кооперация (о научном наследии А. Р. Бернвальда) / Л. П. Наговицина // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2018. — № 3. — С. 94–100.
3. Потребительская кооперация в России: монография / науч. ред. Л. П. Наговицина, Е. Е. Тарасова. — Белгород: БУКЭП, 2017. — 657 с.

УДК 378:334.7

ПЕРВЫЙ ВЫПУСК ИНЖЕНЕРОВ-ТЕХНОЛОГОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НИСКТ – НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ СИБИРИ

А. В. Таскаев, обучающийся

*Научный руководитель С. Ю. Глебова, канд. биол. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе приведена историческая справка о значении необходимости обучения новых кадров общественного питания для потребительской кооперации в 70-е годы существования СССР.

Ключевые слова: обучение, инженер-технолог, общественное питание, потребительская кооперация.

с требованиями к знаниям общеобразовательных, медицинских, профильных, в том числе и базовых технических дисциплин: начертательной геометрии, сопротивления материалов, теоретической механики и др. Обучение студентов не ограничивалось только занятиями, это была насыщенная спортивная, общественная и культурная жизнь. Студенты первого выпуска в первый же год обучения участвовали в лыжных соревнованиях среди студентов в Академгородке, выезжали на отдых в Бугринскую рощу, организовывали капустники, выступали в составе танцевальной группы и декламировали свои стихи. Будущие инженеры подробно изучали технологию горячих и холодных блюд как массового производства, так и порционных, фирменных, кондитерское производство, изготавливая на лабораторных занятиях блюда, торты и пирожные. Будущие технологи неоднократно встречались с практическими работниками общественного питания. Завершающим этапом изучения технологии продукции общественного питания было прохождение продолжительной производственно-технологической практики в ведущих ресторанах, кафе и столовых Латвии, Литвы и Эстонии.

В июне 1970 года состоялась первая защита дипломных проектов, в структуру которых входила расчетно-пояснительная записка и графический материал, включающий в себя генеральный план предприятия общественного питания, проект энергоснабжения, водоснабжения, освещения, холодоснабжения, технологический проект с расстановкой торгово-технологического оборудования. В июле 1970 года выпускникам инженерно-технологического факультета были вручены первые дипломы о высшем образовании по специальности инженер-технолог.

Таким образом, базовое инженерное образование, которое получили первые выпускники-технологи общественного питания, позволило выполнять самые сложные задачи организации работы предприятий общественного питания, в том числе и технические, по всей системе потребительской кооперации Сибири, Урала и Дальнего Востока. Это был первый приток высококвалифицированных кадров, способных организовать любой тип предприятия питания, обеспечить его современным оборудованием и гарантировать высокое качество выпускаемой продукции и услуг. Благодаря новым молодым специалистам система общественного питания потребительской кооперации обеспечила организационную, экономическую и ценовую доступность питания широким слоям населения страны на многие последующие годы.

Список литературы

1. Народное хозяйство РСФСР за 70 лет: стат. ежегодник. — Москва: Госстатиздат, 1987. — С. 322, 496.
2. Учебные заведения. Сибирский университет потребительской кооперации. История [Электронный ресурс]. — URL: http://www.russer.ru/a/a/sibirskiy_universitet_potrebitelskoy_kooperatsii_-_istoriya (дата обращения: 20.11.2020).

3. О мерах по дальнейшему развитию и улучшению общественного питания в РСФСР: постановление Совета Министров РСФСР от 5 мая 1967 г. № 316 // СПС «КонсультантПлюс».

УДК 222.22.1

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ...

А. Р. Шадт, обучающийся

*Научный руководитель А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе охарактеризована трудовая деятельность заведующего кафедрой экономики потребительской кооперации, проректора по научной и учебной работе, профессора В. А. Курбетьева. Раскрыт его вклад в развитие кафедры и НИСКТ — СибУПК. Успех создания и становления вуза определялся человеческими качествами преподавателей, уровнем их профессионализма и личной ответственности.

Ключевые слова: потребительская кооперация, Курбетьев В. А., учебный процесс.

Сибирский университет потребительской кооперации имеет насыщенную историю развития в советское время, определявшее огромный спрос на специалистов высшей квалификации для потребительской кооперации и торговли [1, с. 75].

По нашему мнению, именно люди, кадровый состав вуза решил успех создания в послевоенные годы прошлого столетия центра по подготовке специалистов высшей квалификации для потребительской кооперации и торговли. В сложных послевоенных условиях становления вуза и дальнейшего развития они своими человеческими качествами, уровнем профессионализма и личной ответственности способствовали формированию имиджа СибУПК как кузницы кадров Сибири и Дальнего Востока.

Василий Александрович Курбетьев за время своей трудовой деятельности 19 лет возглавлял одну из крупнейших кафедр университета — кафедру экономики (сначала кафедру экономики торговли, затем потребительской кооперации), около 6 лет работал проректором по науке и проректором по учебной работе, 15 лет — профессором на кафедре [2, с. 96]. Он был крупным ученым, эффективным организатором, талантливым педагогом. Что же определило такой его жизненный путь?

Являясь выпускником четвертого набора НИСКТ, В. А. Курбетьев имел за плечами трудное детство в военные и послевоенные годы в селе Забайкалья, опыт работы счетоводом в рыбкоопе, отличную учебу в Улан-Удэнском кооперативном техникуме. В институте он также вел активную жизнь — общественные обязанности, отличная учеба, научная деятельность, спорт. Его любили одногруппники, он был душой компании.

После окончания вуза В. А. Курбетьев 4 года работал в потребительской кооперации, где прошел путь от экономиста до председателя правления Тамбовского райпотребсоюза. Далее он поступил в аспирантуру НИСКТ, защитил диссертацию на соискание степени кандидата экономических наук. Вскоре после этого его назначили заведующим кафедрой экономики торговли.

В. А. Курбетьев вел научную деятельность самостоятельно и в коллективе ученых СО АН СССР, коллег по кафедре НИСКТ — СибУПК. В зоне внимания — региональные проблемы потребления, определение межотраслевых и межрайонных связей по формированию фонда потребления; комплексная оценка эффективности использования ресурсного потенциала торговли (совместно с ИЭ АН СССР); методологические и методические основы определения экономической эффективности торговли в регионе.

В условиях объективной необходимости в специалистах высокого уровня в Сибири того времени в институте, и в частности на кафедре экономики, выпускающей очень востребованных в то время экономистов, осуществлялось повышение качества подготовки. Оно реализовывалось путем тесной связи учебного процесса студентов с практической деятельностью организаций потребительской кооперации, постоянной актуализацией методического обеспечения, внедрения в работу кафедры информационных технологий (ЭВМ), ситуационных задач, деловых игр и др.

В организации учебного процесса, по мнению В. А. Курбетьева, кадры решали все, он продолжал традиции, заложенные первым заведующим кафедрой Л. А. Фальковичем и развитые А. С. Туровым, — формировал преподавательский коллектив из числа лучших выпускников кафедры, помогал в становлении молодых преподавателей. Под руководством Василия Александровича кафедра экономики стала крупным учебным и научным подразделением института, образцом дисциплины и высокого уровня профессионализма.

Современному поколению ученых и преподавателей любого высшего учебного заведения есть чему поучиться у своих наставников и учителей, у людей, которые стояли в самом начале пути, а также в дальнейшем принимали определенные решения и влияли на ход развития вуза.

Список литературы

1. Востриков В. Н. Время не властно (наследие Н. Н. Протопопова — первого ректора НИСКТ — СибУПК) // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2018. — № 4. — с. 75–79.
2. Чурикова А. А. Только труд и добрые дела делают человека счастливым // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2020. — № 3. — С. 94–101.

УДК 728.03

ИСТОРИЯ ОДНОГО ДОМА

А. А. Гостева, учащийся

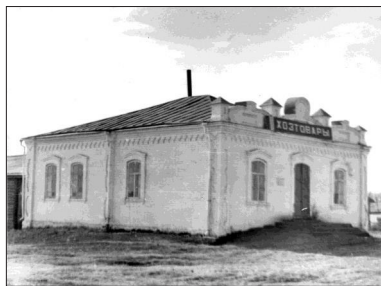
Научный руководитель Т. А. Шушаро, учитель истории

МБОУ — Верх-Ирменская СОШ им. Героя Советского Союза А. И. Демакова,
с. Верх-Ирмень, Ордынский район, Новосибирская область, Россия

В данной работе приведена историческая справка о первом каменном здании в Верх-Ирменском районе, построенном в конце XIX века.

Ключевые слова: исторические памятники, Гражданская война, Верх-Ирмень.

Гулять по улицам родного села вдвойне приятней, когда знаешь его историю. Улицы, здания, памятники могут рассказать нам о многом: о том, какие люди здесь жили, какие дома были и как их строили, об истории села и жизни односельчан.



Улицы нашего села названы в честь участников и предводителей «красных» в годы Гражданской войны (ул. Кандикова, ул. Морозова, ул. Чекина), в честь знаменитых людей села, его героев (ул. Гаранина). Есть памятники, которые напоминают о событиях прошлого в нашем селе — это братская могила участников восстания против Колчака, Монумент погибшим на фронтах Великой Отечественной войны.

Заинтересовал один дом, вернее магазин, который почему-то в селе многие называют «каменный магазин», хотя на нем висит вывеска «Хозяйственные товары», а находится он у моста на ул. Морозова.

А так как история родного края мне безразлична, определилась тема исследовательского проекта: «История одного дома».

Цель работы: узнать историю здания, которое в селе называют «каменный магазин».

Объект исследования: исторические памятники села.

Предмет исследования: каменный магазин.

Основополагающий вопрос: каменных зданий (и магазинов) в селе много: почему лишь один на улице Морозова называют «каменный магазин?»

Изучив источники, удалось узнать, что это здание — старинный особняк конца XIX века. И он является первым каменным зданием в Верх-Ирменском районе (в то время село было центром Ирменского района). Когда-то особняк принадлежал Павлу Доброхотову — самому богатому купцу на селе. Известно, что он имел большую семью. Жена Павла Доброхотова Мария Вениаминовна преподавала в Верх-Ирменской церковно-приходской школе, открытой в 1891 году.

У них было четверо детей: три сына и дочь. В 1919 году в разгар Гражданской войны в Сибири Жеребцов, Сапфиров, Доброхотов создали дружину «Святого Креста», а карательный отряд «Огненный меч золотых орлов», входивший в эту дружину, возглавил Петр Доброхотов — старший сын купца. После разгрома Колчака героическими Верх-Ирменскими партизанами двух старших сыновей купца хотели выслать, но они сбежали и вскоре вернулись обратно. Младший сын по дороге на каторгу умер. Дочь Ефросинья вышла замуж и уехала в Криводановку — село рядом с Новониколаевском. О судьбе жены данных нет.

Точную дату постройки этого здания установить было сложно. По воспоминаниям Доброхотовой Татьяны Трофимовны, датированными апрелем 1953 года, «каменный магазин» был построен в 1898 году, а в свидетельстве о государственной регистрации права собственности обозначена другая дата постройки — 1899 год, что, в принципе, допустимо.

Таким образом, «каменному магазину» идет второй век.

Действительно, «каменный магазин» был построен тогда, когда все другие здания были деревянными, и в знак этой отличительной особенности получил свое название. На самом деле, магазин является очень крепким, прочным сооружением, которое невозможно разрушить.

Не зря Д. С. Лихачев говорил: «Если человек не любит старые дома, старые улицы, пусть даже и плохонькие, значит, у него нет любви к своему городу. Если человек равнодушен к памятникам истории своей страны, значит, он равнодушен к своей стране». Теперь мы знаем историю знаменитого на все село «каменного магазина» и считаем, что каждый житель села должен знать свою историю — историю села, зданий, памятников и улиц.

Список литературы

1. В. М. Королихин. Восстание крестьян в Верх-Ирменской волости против Колчака (в 1919 г.) [Электронный ресурс]. — URL: <https://history.wikireading.ru/326218/>

**«СТОЯТ ИСТОРИИ НЕМЫЕ СТРАЖИ,
И БРОНЗОВЫЙ НА НАС БРОСАЮТ ВЗГЛЯД...»**

А. А. Моисеева, учащийся 9 «Б» класса

*Научный руководитель Е. М. Кучковская, учитель истории
высшей квалификационной категории*

МБОУ — Верх-Ирменской СОШ им. Героя Советского Союза А. И. Демакова,
с. Верх-Ирмень, Ордынский район, Новосибирская область, Россия

Данная статья содержит разработку экскурсии по родному селу, которая способствует гражданско-патриотическому воспитанию учащихся среднего школьного возраста.

Ключевые слова: патриотическое воспитание, памятники, Великая Отечественная война.

Каждый день десятки людей нашего села спешат на работу, ученики на учёбу. Они проходят мимо памятников. Задумываются ли сельчане о том, чьи имена и фамилии высечены на пилонах памятника?

В истории нашей страны было много суровых испытаний и трагических событий. Но Великая Отечественная война, беспрецедентная по своим масштабам разрушения и жертвам, оставила особый след в народной памяти. Пожалуй, нет у нас ни одной семьи, которую миновали бы военные лихолетья и черные похоронки. По многим странам, городам ближнего и дальнего зарубежья, по деревням и сёлам установлены памятники героям и жертвам Великой Отечественной войны. Памятники разнообразны, и существуют они ровно столько, сколько существует человечество.

Учитывая то, что жизнь человеческая коротка, это действительно мощное средство передачи информации. В бронзе, в граните и мраморе обелисков, скульптур, мемориальных досок и названиях улиц народ увековечил память о славных воинах, ставших гордостью нашего народа.

Память — способность помнить, не забывать прошлого, свойство души хранить, помнить о былом. И слово «памятник» входит в ту же словарную статью, что и память.

Памятник — всё, что сделано для облегчения памяти, для того, чтобы помнить, не забывать.

Цель экскурсии: воспитание гордости и уважения за подвиг прадедов и героев, отстоявших Родину в годы Великой Отечественной и локальной войн, средствами экскурсионно-образовательной деятельности.

Для решения поставленных задач была перечитана история нашего села, хранящаяся в краеведческом музее, в школьном музее А. И. Демакова. В ходе такой деятельности удалось добыть ценные и интересные материалы о жителях села, погибших в годы Великой Отечественной войны, и наших героях-односельчанах: А. Д. Гаранине, А. И. Демакове.

Любые войны, даже самые кровопролитные и жестокие, рано или поздно уходят в прошлое и, став фактом всемирной истории, как правило, уже не вызывают у потомков глубоких эмоций. Но 1418 дней и ночей Великой Отечественной войны до сих пор остаются где-то рядом с нами, как и безвозвратные потери Красной Армии с 1941 по 1945 год — 11 миллионов 944 тысячи человек, включая 6171 жителя Ордынского района.

В суровую годину войны и Ирмень не осталась в стороне. На фронт ушли 1202 человека. Не вернулись 647.

Среди погибших односельчан есть и наши родные. Больше сотни имён, и лишь два-три десятка фамилий: отцы и сыновья, родственники.

Народная память отважных запомнит —
Их волю враги одолеть не смогли...
Стоит монумент, прославляющий подвиг
Героев Великой Советской земли.

Вид экскурсии:

По содержанию: тематическая, историко-краеведческая.

По способу передвижения: пешеходная.

По месту проведения: сельская.

По составу и количеству участников: групповая.

Категория экскурсантов: учащиеся среднего школьного возраста, 11–12 лет.

Время экскурсии — 45 минут.

Протяженность — 560 м.

Особенности: маршрут проходит от школы села по жилой зоне Агргородка до памятника Солдату-освободителю. Экскурсанты познакомятся с историей возникновения села, авторами создания памятника, биографическими данными Героев Советского Союза А. И. Демакова и А. Д. Гаранина.

Оригинальность: использование приемов исследования и обсуждения, рассказ в виде беседы, вопросов и ответов.

Основные объекты показа:

1. Памятник Солдату-освободителю.
2. Барельефы Героев Советского Союза.
3. Пилоны с именами погибших земляков.

Список литературы

1. Ирмень. 1958–2008. — Приобские ведомости
2. ЗАО племзавод «Ирмень». — Приобские ведомости.
3. Краеведческий материал музея ЗАО племзавод «Ирмень», школьного музея А. И. Демакова.
4. О. М. Лыков, Ордынская хроника с древнейших времен до наших дней. В 3 кн. Кн. 2: Трагедия и подвиг Ордынской земли. — Новосибирск, Сибирское книжное издательство, 2010. — 586 с.

**ВЫЯВЛЕНИЕ СООТНОШЕНИЯ
ДОМИНИРУЮЩИХ ПОЛУШАРИЙ ГОЛОВНОГО МОЗГА
УЧАЩИХСЯ 8–9 КЛАССОВ МБОУ СОШ № 187**

Д. Д. Пакулев, учащийся

*Научный руководитель Е. И. Начарова, учитель биологии
МБОУ СОШ № 187 им. А. Бурмистрова,
г. Новосибирск, Россия*

В данной работе проведено исследование соотношения двух полушарий головного мозга учащихся 8–9 классов 187 школы путем тестирования.

Ключевые слова: функциональная асимметрия, функциональная специфичность, левое, правое полушарие, мозг, доминирующее полушарие, соотношение, межполушарная асимметрия.

Каждый человек индивидуален и отличается от других нравом, характером, мышлением, манерами и умениями. Бесспорно, наибольшее воздействие на эти особенности оказывают социум и образование, но несмотря на это, главной причиной считается функционирование центральной нервной системы. Активная асимметрия полушарий позволяет улучшать те процессы, за которые несет ответственность головной мозг. Одними процессами управляет одно полушарие, другими оба, осуществляя сложное взаимодействием.

Актуальность представленной темы заключается в необходимости исследования активной асимметрии головного мозга. Исключить данную проблему из актуальных в наши дни невозможно, т. к. ее решение позволит преподавателям найти необходимый подход в обучении учеников с целью достижения более высоких результатов в образовательном процессе.

Для реализации поставленной цели нами определены следующие задачи:

- изучить информацию по теме доминирования полушарий;
- провести исследование среди учеников путем проведения тестирования;
- обработать и сравнить полученные результаты;
- подвести итог проделанной работе и сделать выводы.

Функциональная асимметрия головного мозга (от греч. — несоразмерность) — характеристика распределения психических функций между левым и правым полушариями мозга, была открыта в XIX в.

Ряд исследований показал, что имеются различия функций полушарий мозга в цветоощущении: полушария головного мозга асимметричны в восприятии и обозначении цветов. Правое обеспечивает словесное кодирование основных цветов с помощью высокочастотных названий (синий, красный). Левое обеспечивает словесное кодирование цветов с помощью относительно редких в языке, специальных и предметно соотнесенных названий (оранжевый, терракотовый, вишневый, цвет морской волны).

Функциональная асимметрия головного мозга свойственна только человеку. Предпосылки к ее становлению передаются генетически, но сама она, как и

тесно связанная с ней речь, окончательно формируется лишь в социальном общении. Однако в зависимости от определенных условий может сложиться относительное доминирование левого или правого полушарного мышления, что во многом определяет психологические особенности человека. В 1970-е годы Л. Я. Баллоновым и его группой проводились эксперименты, которые показали подробную картину функционирования полушарий с отключением одного из них, путем взаимодействия электротока. Создавая искусственную однополушарную афазию, при помощи простого опроса ученые установили следующие различия:

1. Если правое недоминантное полушарие воспринимает окружающий мир со всеми его красками и звуками, то левое полушарие «одевает» это восприятие в грамматические и логические формы.

2. Если правое полушарие дает образ мышления, левое мыслит.

Стоит отметить, что межполушарная асимметрия вносит существенный вклад в проявление высокого интеллекта человека, так же важно отметить, что конкретный тип полушарного реагирования не формируется при рождении индивида на ранних этапах онтогенеза. У большинства учеников выявляется образный, правополушарный тип реагирования. И только в определенном возрасте, как правило от 10 до 14 лет, закрепляется тот или иной фенотип, преимущественно характерный для данной популяции.

С целью выявления доминирующего полушария среди учащихся 8–9 классов нашей школы нами было проведено исследование. Учащимся была предложена тестовая форма для заполнения. По результатам тестирования, выявлено, что из 136 опрошенных левое полушарие является доминирующим у 60 % учеников, правое полушарие — у 28 %, отсутствует доминирующее полушарие у 12 % учеников. Отсюда можно сделать выводы о том, что у большинства учеников 8–9 классов является доминирующим левое полушарие.

Таким образом, ученики с противоположными стилями мышления могут помогать друг другу в обучении. Ученик правополушарного типа мышления, работая в паре с «левополушарным» над заданием, связанным с оценкой значимости раздела текста, может показать своему товарищу такие стратегии в обучении, как синтез, применение схем, выделение сути, поиск и выделение информации и сопоставление фактов. «Левополушарный» ученик может поделиться со своими партнерами способом выделения нужных деталей, выявления различия, создание категорий.

Список литературы

1. Причины и различия асимметрий головного мозга, их влияние на жизнь человека [Электронный ресурс]. — URL: [https:// vsepromozg.ru/oslozhneniya/asimetriya-mozga](https://vsepromozg.ru/oslozhneniya/asimetriya-mozga) (дата обращения: 23.11.2020).
2. Межполушарная асимметрия [Электронный ресурс]. — URL: [https:// ru.wikipedia.org/wiki/Межполушарная_асимметрия](https://ru.wikipedia.org/wiki/Межполушарная_асимметрия) (дата обращения: 23.11.2020).

3. Загадки головного мозга: тайна двух полушарий [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.medweb.ru/articles/zagadki-golovnego-mozga-taina-dvukh-polusharii> (дата обращения: 23.11.2020).
4. Ильясов Ф. Н. Информационная специализация и функциональная асимметрия мозга // Психологический журнал. — 1987. — Т. 8. — № 6. — С. 44–47.
5. Чуприков А. П., Ковалева Р. И. Сравнивая левое и правое полушария головного мозга // Здоровье. — 1983. — № 12.
6. Брагина Н. Н., Доброхотова Т. А. Функциональные асимметрии человека. — Москва: Медицина, 1988. — 201 с.

УДК 318

ЕСТЬ ПАМЯТЬ, КОТОРОЙ НЕ БУДЕТ КОНЦА...

Э. Н. Сараева, учащаяся

Научный руководитель Е. М. Кучковская, учитель истории

МБОУ — Верх-Ирменская СОШ им. Героя Советского Союза А. И. Демакова,
с. Верх-Ирмень, Ордынский район, Новосибирская область, Россия

Работа посвящена Кириллу Полуэктовичу Перкусову (прадеду автора статьи), его вкладу в Победу в Великой Отечественной войне.

Ключевые слова: биография, Третий Прибалтийский фронт, архив.

*Вас героями зовут недаром —
вклад в судьбу страны неоценим!*

Великая Отечественная война затронула каждую семью в нашей огромной стране, и наша семья не стала исключением.

Кирилл Полуэктович Перкусов родился 15 января 1909 года в деревне Спасск Купинского района Новосибирской области. Окончив семилетку, он остался работать в колхозе д. Спасск. В июле 1941 года был призван на фронт. Прадед и его два брата были призваны на фронт в первые дни войны. Кирилл и Филипп вернулись живыми, а Ефим погиб под городом Орлом.

Прадед воевал на Третьем Прибалтийском фронте, участвовал в Псковско-Островской наступательной операции под руководством генерала армии Ивана Ивановича Масленникова в июле 1944 года, освобождал Псков, Остров, Ирбоску (Изборск), Балгинову, их войска продвинулись в западном направлении на 130 километров. Затем, тесня фашистов на северо-запад, прадед участвовал в Тартуской операции в августе–сентябре 1944 года, вследствие ожесточенных боев советские войска в сентябре–октябре 1944 года разгромили значительную часть северной группы немецкой армии. Более тридцати дивизий были прижаты к Балтийскому морю между Тукумсом и Либавой. Освобождена от немецко-фашистских захватчиков Эстонская ССР и большая часть Латвийской ССР.

Кирилл Полуэктович отличился именно в этой наступательной операции и был награжден медалью «За боевые заслуги». С 10 сентября по 1 октября 1944 года он являлся командиром отделения автоколонны. Во время выполнения оперативных перевозок колонна под его руководством попала под артиллерийский обстрел со стороны фашистов, прадед сумел вывести все машины без потерь, берег боеспособность автоколонны. Задание было выполнено в срок. Сохранив технику в полной готовности, мой прадед 09.10.1944 года был награжден правительственной наградой.

Старший сержант Кирилл Полуэктович Перкусов являлся участником Рижской наступательной операции, когда войска 3 и 2 Прибалтийских фронтов разгромили Рижскую группировку немцев и, продвинувшись на 160–190 км, 13.10.44 г. освободили г. Ригу. Войну он закончил в Германии.

После войны вернулся домой. Работал в колхозе «Советская Сибирь» Купинского района сначала кладовщиком, а затем заместителем директора колхоза. Выйдя на пенсию, прадед очень часто приходил в школу к детям с лекциями о подвигах русских солдат во время Великой Отечественной войны, он очень хотел, чтобы подрастающее поколение никогда не забывало, какой ценой советский народ отстоял эту победу. И в силу своей скромности никогда не рассказывал о своих военных буднях. Умер мой прадед 20 апреля 1984 года. Благодаря архивным документам мы узнали, за что прадед был награжден медалью «За боевые заслуги».

Я очень рада и горжусь тем, что у меня такой прадед, который, как и многие миллионы наших солдат, избавил мир от фашизма, тем самым дав нам шанс на жизнь и счастливое будущее под мирным небом. Давайте не будем забывать и переписывать историю, умаляя подвиг миллионов людей, ковавших победу на передовой и в тылу.

Список литературы

1. Великая Отечественная война Советского Союза 1941–1945: Краткая история. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Воениздат, 1984. — 560 с.
2. Живые строки войны.../ сост. Ю. А. Левин, В. Г. Лошак. — Свердловск: Средне-Уральское книжное изд., 1990. — 288 с.
3. Колесников Г. А., Рожков А. М. Ордена и медали СССР. — Москва, Воениздат, 1986. — 328 с.
4. Подвиг народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг. [Электронный ресурс]. — URL: <http://podvignaroda.mil.ru/> (дата обращения: 22.09.2020).

Научное издание

SCIENCE UP

*Сборник материалов
юбилейной научной конференции молодых исследователей,
посвященной 65-летию
Сибирского университета потребительской кооперации
(СибУПК)*

*Новосибирск
18 декабря 2020 года*

*Под ред. Е.Н. Лищук
Корректоры: Е.А. Федосеева, В.И. Дмитриева, Е.Н. Туманик
Компьютерная верстка А. М. Бабушкина*

Подписано в печать 28.12.2020. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Печ. л. 32,75. Уч.-изд. л. 30,45. Заказ № 38

Типография Новосибирского государственного технического университета.
630073, Новосибирск, пр. К. Маркса, 20.