

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ**  
**Федеральное государственное бюджетное**  
**образовательное учреждение высшего образования**  
**«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Экономика, управление и финансы:**  
**конкурентное развитие и инновационные**  
**ПОДХОДЫ**

Сборник статей IV Всероссийской  
научно-практической конференции

*Под научной редакцией А. С. Бобылевой, Н.В. Ширяевой, Ю.А. Тимагиной*

**Ульяновск**  
**2022**

УДК 338. 24(04)

ББК 65.26-132-551 я43

Э40

**Рецензенты:**

*А.С. Иванов*, заместитель управляющего Отделением по Ульяновской области  
Волго-Вятского главного управления Центрального банка  
Российской Федерации, к.э.н., доцент;

*Е.В. Пирогова*, заведующая кафедрой «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО  
УлГТУ, к.э.н., доцент

**Экономика, управление и финансы: конкурентное развитие и инновационные подходы:** сборник статей IV Всероссийской научно-практической конференции / под науч. ред. А. С. Бобылевой, Н. В. Ширяевой, Ю.А. Тимагиной. – Ульяновск : УлГУ, 2022. – 123 с.

В настоящий сборник включены статьи преподавателей, ученых, магистрантов, практиков.

В сборнике рассматриваются современные вопросы развития экономики, управления, учета и финансов, проблемы и перспективы конкурентного развития, инвестиционной деятельности и инновационной деятельности, практические аспекты применения результатов научных исследований.

Издание адресовано научно-педагогическим работникам, докторантам, аспирантам, магистрантам, студентам, представителям бизнеса с целью использования в научной работе, учебной и профессиональной деятельности, а также широкому кругу читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками в сфере макро- и микроэкономического развития бизнеса и предпринимательских структур.

УДК 338. 24(04)

ББК 65.26-132-551 я43

Э40

© Ульяновский государственный университет, 2022

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абдуллаева А. С., Батыршина А. А.</i>	
<b>Мотивация деятельности в менеджменте.....</b>	<b>4</b>
<i>Анцибор И.А., Осипова Н.И.</i>	
<b>Автосервис в условиях санкций: инструменты и технологии.....</b>	<b>8</b>
<i>Башарова О.Г., Лагунов В.К.</i>	
<b>Направления обеспечения кадровой безопасности банка в современных реалиях.....</b>	<b>13</b>
<i>Башарова О.Г., Яшин Д.А.</i>	
<b>Составляющие экономической безопасности компании с учетом специфики отрасли (сфера оказания услуг).....</b>	<b>19</b>
<i>Бобылева А.С.</i>	
<b>Современная практика реализации мероприятий по повышению финансовой грамотности населения.....</b>	<b>24</b>
<i>Денисова Д. О., Тимагина Ю. А.</i>	
<b>Основные тенденции развития страховой отрасли в России</b>	<b>28</b>
<i>Ермишина О.Ф., Камалетдинова А. И., Плохих Е. Д.</i>	
<b>Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности организации.....</b>	<b>32</b>
<i>Ермишина О.Ф., Хусаинова Э.Э., Кузнецова А.С.</i>	
<b>Значение финансовой безопасности в жизни человека.....</b>	<b>38</b>
<i>Заббарова И. И., Сафина Д. Д.</i>	
<b>Оценка тенденции развития кондитерской промышленности.....</b>	<b>43</b>
<i>Кузина Н.А., Тимагина Ю.А.</i>	
<b>Проблемы в осуществлении государственных закупок по Ульяновской области.....</b>	<b>47</b>
<i>Курасов О.А.</i>	
<b>Оценка производственно-экономических показателей и перспективы развития предприятия АО «Самотлорнефтегаз»...</b>	<b>53</b>
<i>Лукомская Е. О., Плохих Ю. В.</i>	
<b>Мотивация на предприятии.....</b>	<b>59</b>
<i>Нуретдинова Ю.В., Владимиров Д.П., Сидорова В.Ю., Нуретдинов Д.И.</i>	
<b>Методики оптимизации налогового бремени в России.....</b>	<b>64</b>
<i>Нуретдинова Ю.В., Колтикова В. С., Коннова В. А., Сорокина М. Е., Нуретдинов Д.И.</i>	
<b>Политические риски при пандемии коронавируса.....</b>	<b>68</b>
<i>Пышков А. Ю., Тимагина Ю.А.</i>	
<b>Сущность и методы управления финансовыми рисками.....</b>	<b>73</b>
<i>Распотина Е.В., Ширяева Н.В.</i>	
<b>Анализ состояния и использования дебиторской и кредиторской задолженности в условиях АО «Ульяновский сахарный завод».....</b>	<b>77</b>

<i>Решетников А.И., Решетникова Т.В.</i>	
<b>Инвестиционные банки в новых реалиях финансовой индустрии.....</b>	<b>84</b>
<i>Рожкова Е.В., Французов Д.С., Широков М.Г.</i>	
<b>Сфера здравоохранения современной России: социальный капитал и комплаентность потребителей медицинских услуг....</b>	<b>89</b>
<i>Романова А. В., Аношина Н. С.</i>	
<b>Ликвидность банковского сектора РФ на современном этапе.....</b>	<b>92</b>
<i>Хакимова Л. Р., Кловацкий А.Ю.</i>	
<b>Анализ бухгалтерского баланса ПАО «Сбербанк».....</b>	<b>97</b>
<i>Ширяева А.Е., Бобылева А.С.</i>	
<b>Разработка механизмов защиты организации от умышленных действий криминального характера.....</b>	<b>106</b>
<i>Ширяева Н.В.</i>	
<b>О расходах федерального бюджета и мерах поддержки оборонно-промышленного комплекса России.....</b>	<b>111</b>
<i>Щукин С.Ю., Кловацкий А.Ю.</i>	
<b>Санкционная действительность современной России.....</b>	<b>114</b>

**Абдуллаева А. С., Батыршина А. А.**

## **МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ**

*Казанский (Приволжский) федеральный университет*

Аннотация: В любой организации успех её деятельности зависит не только от каких-либо внешних факторов, влияющих на её работу извне, но также и от самого персонала организации, воздействующего на компанию изнутри. А эффективность деятельности сотрудников компании напрямую зависит от их мотивированности, так как мотивация воздействует на направленность работы, добросовестность, усилие и старание работников.

Abstract: In any organization, the success of its activities depends not only on any external factors that affect its work from the outside, but also on the very staff of the organization that affects the company from the inside. And the efficiency of the company's employees directly depends on their motivation, since motivation affects the focus of work, conscientiousness, effort and diligence of employees.

Ключевые слова: потребность, стимул, мотивация, мотив, цель, результат, мотивация деятельности, сотрудник, стимулирование.

Key words: need, incentive, motivation, motive, goal, result, activity motivation, employee, stimulation

Тема мотивации деятельности в менеджменте является актуальной на сегодняшний день, руководители и менеджеры предприятий ищут, изучают и используют различные теории мотивации на практике, чтобы раскрыть весь человеческий потенциал своей фирмы, увеличить эффективность работы своих сотрудников, в целях улучшения производства и повышения прибыли предприятия.

Мотивация – это процесс побуждения индивида или группы к участию в деятельности фирмы для достижения каких-либо целей. Сам термин «мотивация» был введен А. Шопенгауэром в начале 20-го века, но можно подобрать синоним к данному слову - заинтересованность. Менеджер должен сделать так, чтобы его подчиненные, стремясь удовлетворить свои личные потребности и имея субъективные стимулы и мотивы, при этом были нацелены на выполнение задач самой фирмы.

Мотив является внутренним побуждением человека, но потребность может также вызвать и внешнее побуждение - стимул. Стимулы могут быть экономическими и неэкономическими. Первые основаны на получении материальной выгоды; неэкономические способы включают в себя организационные (участие в делах фирмы, приобретение навыков) и морально-психологические способы стимулирования (высокая оценка, цели, атмосфера уважения и доверия в коллективе, возможность самостоятельного выбора решений и т.д.)

Необходимо использовать и те, и другие стимулы в процессе мотивации, так как практика показывает, что повышение зарплаты стимулирует работников

лишь на 3-5 месяцев, по истечению этого срока сотрудник начинает воспринимать новую зарплату как норму. Помимо краткосрочности, экономический способ стимулирования имеет также и другие характеристики: он влияет на привлечение новых кадров и повышение лояльности, но не на производительность.

Тем не менее, опрос среди работников показал, что самым важным фактором для их мотивации была зарплата (60%), удобный график работы и большие возможности для карьеры на 2 месте (по 34% респондентов). На третьем месте (26%) — масштабные и интересные задачи, а вот похвала и признание результатов коллегами и руководителем занимает лишь 7-ое место (18% опрошенных) (рисунок 1) [6].



Рис. 1 Результаты опроса про мотивационные факторы [6].

В мотивационном механизме, кроме стимулов, потребностей и мотивов, присутствуют также и другие элементы: оценки, ожидания, притязания и установки. В следствие этого, ясность задачи, поддержка коллектива, возможность обучения, помощь руководства, проявление интереса к личности работника, признание его вклада в деятельность организации, возможность нести индивидуальную ответственность и некоторую самостоятельность также влияет на повышение мотивации людей.

Существуют несколько теорий, с помощью которых можно выяснить, как повлиять неэкономическими методами на деловую активность сотрудников так, чтобы увеличить их эффективность работы и продуктивность.

Самая известная теория мотивации принадлежит А. Маслоу. Он выделил пять групп потребностей людей и расположил их в виде иерархической структуры. Самые базовые потребности, лежащие в основе — это физиологические потребности, далее идут потребности в безопасности и уверенности в будущем, потребности в признании, поддержке и

принадлежности к группе, затем потребности в самоутверждении и самыми «высокими» потребностями являются потребности в самовыражении.

В. Скиннер предложил совершенно новую мотивационную теорию, она основана на исследовании влияния прошлого опыта на текущую мотивацию. Если прошлый опыт был неудачным, то индивид стремится не допустить негативных последствий в настоящем, удачный опыт стимулирует аналогичное поведение, что и в прошлом, чтобы поддержать на том же уровне достигнутый результат.

Действительно, практическое действие двух данных теорий мы можем увидеть на примере компании «Макдоналдс». В данной корпорации одним из неэкономических стимулов повышения мотивации сотрудников является программа «Работник месяца»: сотрудник, наиболее проявивший себя, получает дополнительную премию, его портрет вывешивается на доске почета и служит так называемым примером для других. Данная программа удовлетворяет потребности сотрудников в признании и самоутверждении по А. Маслоу. По теории подкрепления В. Скиннера данная программа должна мотивировать «работников месяца» на поддержание такого же результата в дальнейшем, т.е. на эффективную работу, с другой стороны, сотрудник, который желал стать «работником месяца» и не стал им, остается демотивированным к работе.

К. Альдерфер разработал свою теорию на основе концепции А. Маслоу, но, в отличие от последнего, К. Альдерфер считает возможным переход от одного уровня потребностей к другому в любых направлениях. Группы потребностей К. Альдерфера: существование, связь и рост. Потребности существования включают в себя потребности в безопасности и физиологические потребности. Потребности связи выражают стремление и желание человека иметь друзей, семью, поддерживать контакты, а также иметь признание и поддержку со стороны других людей. Потребности роста, выражаются в стремлении человека к самовыражению и самоутверждению [1].

М. Ланг и В. Зигерт считают, что индивидуальная мотивация человека напрямую зависит от целей и направленности всей группы. Они верили, что для укрепления групповой морали необходимо поддерживать веру в реальность общей цели, привлекать членов группы к участию в ней, укреплять доверие членов группы к лидеру и друг к другу.

Надо сказать, что М. Ланг, В. Зигерт и К. Альдерфер, действительно были правы. Поддержание командного духа и сплоченности в коллективе с помощью общих собраний, корпоративных праздников, совместных обучающих тренингов, тимбилдинга также влияет на мотивацию. Поддержка, получаемая в команде, доверие и нацеленность на достижение общей цели и успеха способствуют организации эффективной работы команды и удовлетворяют потребности связи по теории К. Альдельфера, нацеленность на общий результат отражает теорию групповой мотивации В. Зигерта и М. Ланга.

На наш взгляд, для любой компании самым эффективным решением проблемы мотивации будет реализация на практике всех возможных и доступных методов мотивации, к тому же стимул, который работает для одного

сотрудника, может не работать для другого. Очевидным важным мотивационным фактором мы считаем и гигиенические факторы, например, исправно работающие станки, оборудованное, хорошо освещённое рабочее место, его чистота и модернизированность технологий. Ведь приятно работать там, где приятно находиться.

Для успешного управления сотрудниками, руководитель должен знать основы мотивации, ее функции, составляющие элементы, принципы стимулирования, различные теории мотивации. Кроме того, менеджер обязан определить наиболее эффективные для осуществления в данной организации стратегии мотивирования, выбрать подходящие для себя и своих работников методы стимулирования и попеременно применять их [4].

Как видим, мотивация работников способна значительно влиять на эффективность их работы и, следовательно, на производственную деятельность фирмы в целом, поэтому мотивация играет немаловажную роль в системе управления производством, то есть в менеджменте.

#### Список литературы:

1. Веснин, В.Р. Менеджмент: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.
2. Виханский, О.С., Наумов, А.И. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 5-е изд. стереотипн. – М.: ИНФРАМ, 2014. – 576 с.
3. Олдкорн, Р. Основы менеджмента: учебник: пер. 3-го англ. изд. / Роджер Олдкорн. – М.: Финпресс, 1999. – 319 с.
4. Пантелеева М.А., Абдуллаева А.С. Анализ теоретических аспектов этики менеджмента / Сборник научных трудов IX Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам. – Казань, 2020. – С. 479-482.
5. Полукаров, В.Л. Основы менеджмента: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Менеджмент организации" / В. Л. Полукаров. – М.: КНОРУС, 2007. – 238 с.
6. Сайт для поиска работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ufa.hh.ru/> (дата обращения 04.04.2022).
7. Цветков, А.Н. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2009 – 176 с.



**Анцибор И.А., Осипова Н.И.**

## **АВТОСЕРВИС В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ**

*Государственный институт экономики, финансов, права и технологий*

**Аннотация:** В условиях санкционных ограничений российский рынок автосервиса столкнулся с проблемами привлечения новых клиентов. Отсутствие запасных частей к автомобилям иностранного производства также влияет на перестройку работы дилерских центров и частных СТО. В сложившейся ситуации на рынке авторемонтных услуг важной задачей стала стратегия по привлечению новых клиентов. И здесь в деятельности автосервисных предприятий актуальным являются направления на клиентоориентированность и использование маркетинговых инструментов, таких как геосервисы, SEO, телемаркетинг и IT-технологии.

**Abstract:** Under the conditions of sanctions restrictions, the Russian car service market has faced problems attracting new customers. The lack of spare parts for foreign-made cars also affects the restructuring of dealerships and private service stations. In the current situation in the car repair services market, the strategy to attract new customers has become an important task. And here, in the activities of car service companies, the directions for customer orientation and the use of marketing tools such as geoservices, SEO, telemarketing and IT technologies are relevant.

**Ключевые слова:** автосервис, клиентоориентированность, геосервисы, SEO, телемаркетинг

**Keywords:** auto repair, customer orientation, geoservices, SEO, telemarketing

Автосервис в настоящее время является одной из часто используемых услуг в силу роста автомобилей в семьях россиян: каждая вторая семья имеет как минимум один автомобиль. В настоящее время, когда иностранные производители перестали поставлять новые авто, спрос на ремонт вырос примерно на 10-15% [5]. Поэтому для дилерских центров и части СТО проблемой стало запись клиентов на удобное время и оптимальная загруженность постов. Дело в том, что в большинстве автосервисных предприятий есть разделение на специалистов, которые занимаются простыми и сложными работами. Если в сервис обращается одновременно несколько клиентов со сложными работами, им приходится ждать, пока освободится свободный сотрудник. Часть лидов при этом неизбежно уходит к более проворным конкурентам. Сейчас у большинства СТО сильно сократились возможности привлекать новых клиентов, и поэтому многие сосредоточились на работе с лояльной аудиторией. Однако если фокусироваться только на постоянных клиентах, выручка постепенно будет уменьшаться. Поэтому поиск новых заказчиков – это стратегическая задача любого предпринимателя, который нацелен на рост.

В сложившейся ситуации на рынке авторемонтных услуг важной задачей стала стратегия по привлечению новых клиентов. И здесь в деятельности автосервисных предприятий актуальным направлением является клиентоориентированность. Это способность предприятия и сотрудников вовремя определять желания клиентов, чтобы удовлетворить их услугой с максимальной выгодой и комфортом. В основе данного клиентоцентричного подхода предприятия стоит регулярное улучшение всех процессов бизнеса и цель удовлетворить потребности клиентов, стремясь превзойти их ожидания. Параметры качества услуги (обслуживание) и конкурентоспособность персонала - ведущие параметры клиентоориентированности предприятия. Оценка качества услуги зависит от того, что клиент получает от услуги (технический параметр качества) и как получает услугу (функциональный). Оценка качества услуг потребителем представлена на рисунке 1. Насколько предприятие заботится об удовлетворенности клиентов свидетельствуют поведенческие индикаторы их клиентоориентированности, которые представлены на рисунке 2.

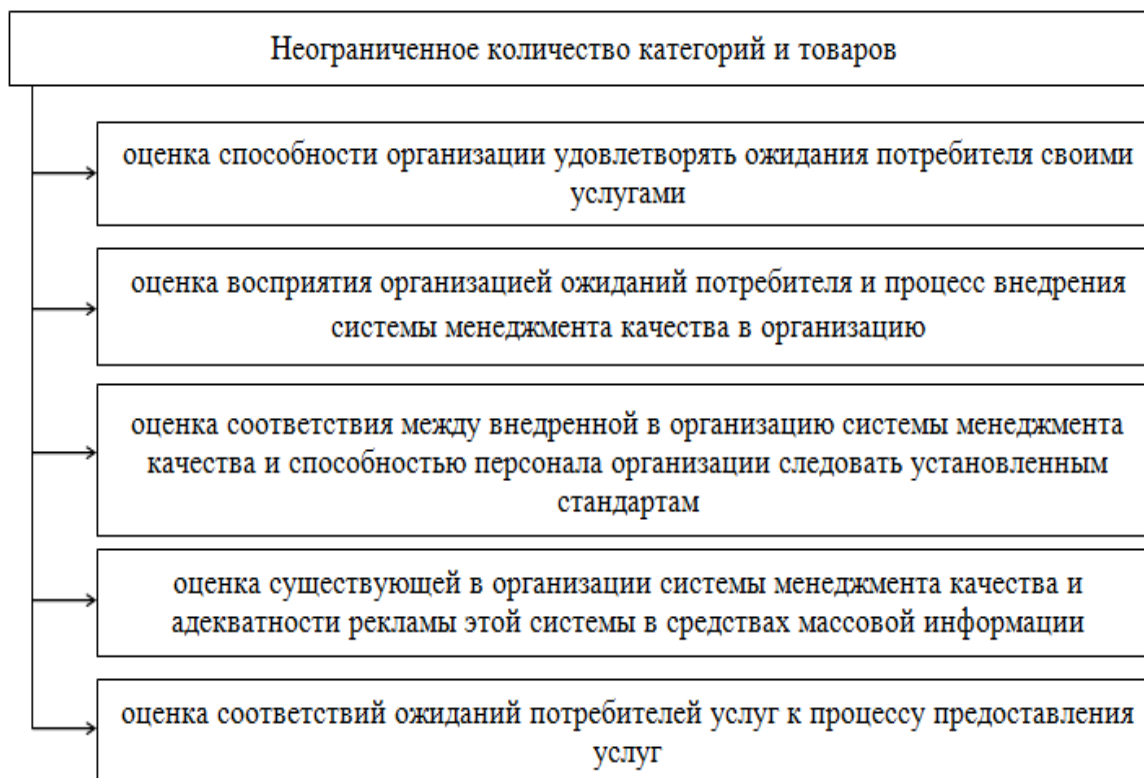


Рис.1 Этапы оценки функционального и технического аспектов качества услуг с точки зрения покупателя [2]

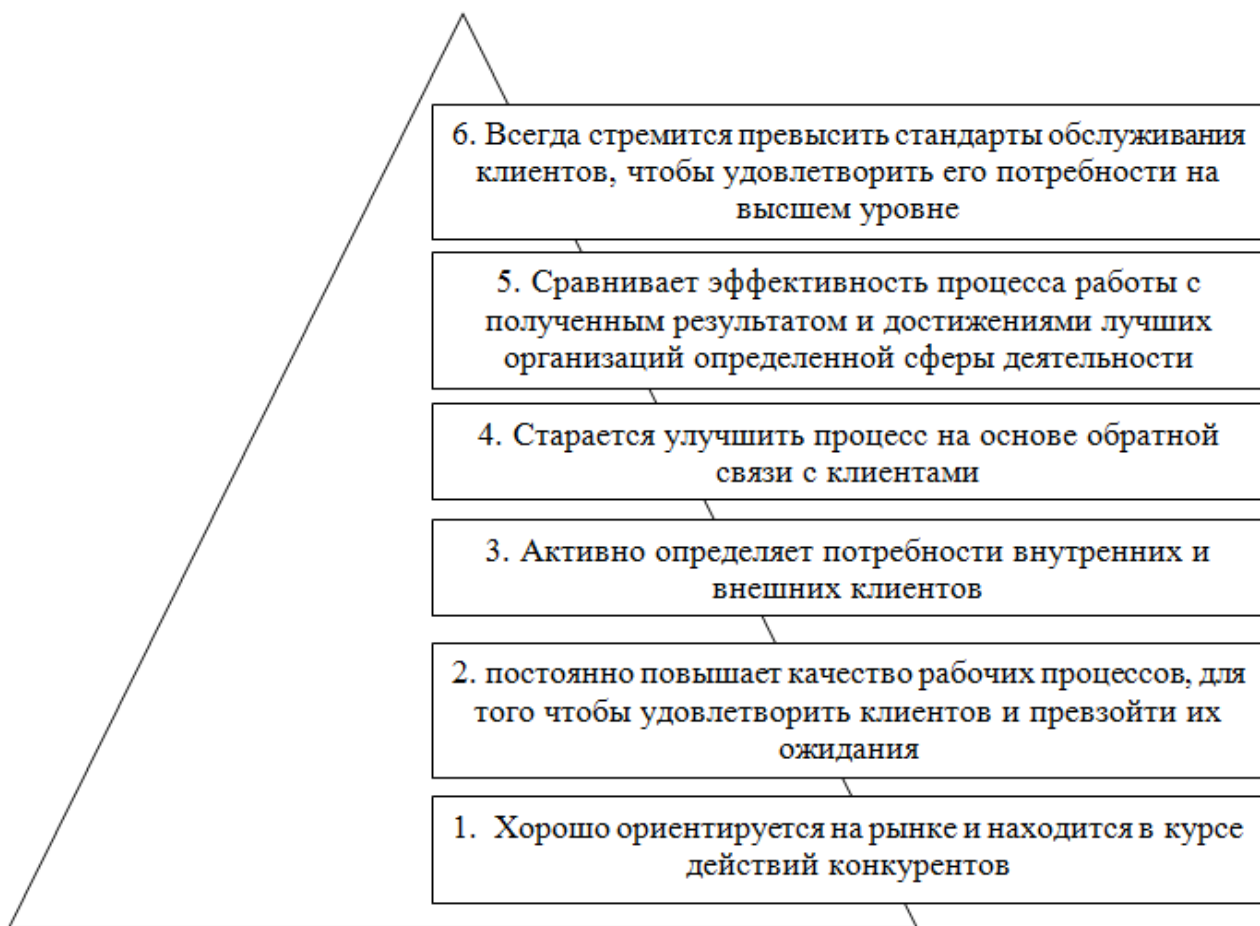


Рис.2 Поведенческие индикаторы компетенции «клиентоориентированность» [1]

В основе компетенции «клиентоориентированности» лежат базовые ценности организации: лояльность; профессионализм; открытость; уважение; качество; ответственность. Инструментами для привлечения и удержания клиентов являются инновационные технологии, применяемые на автосервисных предприятиях.

Внедрение CRM-систем (customer relationship management) – это способ управления взаимоотношениями с клиентами и оптимизации бизнес-процессов, которые позволили автоматизировать и стандартизировать коммуникации с клиентами. Это цифровые платформы, которые собирают статистику и анализируют эффективность работы с лидами. В российской практике этими системами являются: РемОнлай STOCRM, БИТ.Автосервис и др. Данные платформы предназначены для поиска специалистов по обслуживанию, в зависимости от заданных критериев (например, бюджет, тип ремонта, район, время), а также мобильное приложение позволяет пользователям планировать и оплачивать ремонт через свой смартфон, не тратя времени на поиск механиков или специалистов по обслуживанию автомобилей. Данные мобильные приложения могут быть внедрены на предприятиях автосервиса любых видов: от частных маленьких ремонтных мастерских до крупных официальных дилерских центров. Подобные приложения делают станции технического обслуживания более гибкими, позволяя повысить лояльность клиентов.

Приложение позволяет автосервисам направлять предложения клиентам на проведение обслуживания или ремонта автомобиля, просматривать входящие запросы на обслуживание в режиме реального времени посредством обмена сообщениями, видео и фотографиями для уточнения причин обращения на сервис, оперативно отвечать на запросы, общаться с потребителями (автовладельцами), назначать встречи и обрабатывать платежи. Благодаря внедрению подобного приложения может быть частично автоматизирован процесс поиска и привлечения новых клиентов на автосервис. Подобные приложения позволяют управлять некоторым парком автомобилей, отслеживая полную историю обслуживания автомобиля, предоставляя оценку затрат на ремонт, определяя местонахождение ближайших сервисных центров. Когда приходит время планового технического обслуживания, приложение даже предоставляет график и предупреждения о том, когда автомобиль нуждается в прохождении технического обслуживания и уведомляет о просрочке сроков прохождения технического обслуживания автомобилей. Помимо этого, при внеплановой записи на ремонт (не по графику обслуживания) приложения уведомляют владельцев авто о наличии записи на сервис. Данные приложения позволяют автоматизировать процессы напоминания о необходимости заезда на сервис или о наличии записи. На текущий момент в российской практике на станциях технического обслуживания данные процессы осуществляются путем обзвона клиентов.

Таким образом, цифровизация в предпринимательской сфере содействует научно-техническому формированию благодаря оптимизации и увеличению точности и производительности операций. IT-платформа позволила наладить работу не только с персоналом, но и с клиентами: теперь они могут отслеживать статус работ, получать уведомления по SMS, наблюдать за ходом ремонта через камеры онлайн-трансляции. В результате клиент при желании самостоятельно контролирует ход ремонта его автомобиля. Во всех автосервисах устанавливаются веб-камеры, видео с которых выводится на сайт компании. Также по номеру своего заказа, клиент может отслеживать статус работ через табло заказ-нарядов, которое публикуется на сайте в режиме реального времени. Эта практика используется в сети умных автосервисов, таких как Wilgood IS Light, «Автосервис ТС» и др.

Вся цифровизация в отношениях «автовладелец-автодилер-автопроизводитель» позволит сэкономить самый дорогой и самый важный ресурс автовладельца – время. Однако развивать и привлекать новую аудиторию сейчас стало труднее из-за того, что инструментов для этого стало намного меньше, а конкуренция за клиента обострилась. Из-за кризиса в Яндекс. Директ массово устремились не только независимые СТО, но и некоторые дилеры, которые перестраивают процессы и вместо продаж авто фокусируются на ремонтных услугах. Рынок по привлечению клиентов становится сложнее и дороже.

В настоящее время следует протестировать новые гипотезы в маркетинге. Например, можно попробовать приоритетное размещение в картах, таких как Гугл карты, Яндекс.Карты и 2ГИС. Очень часто приоритетное размещение

помогает добиться хорошего прироста заявок именно автосервисному сегменту. Это связано с тем, что клиенты, которые хотят устранить поломку, как правило, ищут, где это можно сделать быстрее всего и ближе к дому или к работе.

В целом приоритетное размещение позволяет получить следующие результаты:

1. Автосервис поднимается в топ результатов поиска. С точки зрения лидов это работает примерно так же, как и классическое SEO в поисковиках. По данным Яндекса, первые десять позиций в списке получают до 86% кликов потенциальных клиентов.

2. Автосервис выделяется на карте зеленым цветом, привлекающим внимание пользователей. В поиске он также получает специальную зеленую отметку.

3. В приоритетном размещении можно сделать расширенную карточку: разместить логотип, витрину с товарами и услугами. Акции и скидки отображаются прямо в поиске, что тоже удобно.

Если сравнивать с контекстной рекламой, стоимость приоритетного размещения в картах в разы меньше, при этом эффективность порой может не уступать традиционному контексту.

После блокировки Google Ads его актуальность выросла: первые строчки в Google теперь занимают не рекламные страницы, а сайты, которые лучше конкурентов оптимизировали страницы и контент под запросы пользователей.

Еще один способ повлиять на поисковую выдачу (но уже в Яндексе) – это Яндекс.Дзен. Дело в том, что Яндекс считает статьи на Дзене приоритетными для выдачи: материалы можно увидеть на первых позициях в поиске даже без контекстной рекламы. Еще один плюс – продавать услуги можно без перехода на сайт с помощью Яндекс.Форм. Кстати, если канал хорошо раскрутится, его можно будет монетизировать как самостоятельный источник дохода: деньги будет выплачивать сама платформа.

В Дзене вы можете публиковать небольшие тексты с практической пользой для автовладельцев, показывать преимущества своей СТО и таким образом заинтересовывать клиентов перед записью в автосервис.

В кризис не стоит забывать и про классические инструменты, например, телемаркетинг. Он помогает не только вернуть часть лидов, которые по каким-то причинам отказались от заезда на СТО, но и повторно привлекать клиентов из лояльной базы. Например, в «Вилгуд» доля лояльных клиентов, которые были в сервисе 4-6 месяцев назад, она доходит до 50-70% [3]. Нужно вернуться к работе с клиентами, которые в последний раз были в автосервисе 1-2 года назад. Самые востребованные акции у таких автовладельцев – это ТО и диагностика.

Сейчас эту проблему автосервисы учатся решать с использованием автоматизирующих решений. На рынке уже есть ряд IT-систем, которые постоянно отслеживают загрузку СТО. Например, Wilgood Soft автоматически блокирует запись на сложные работы, если механики на них уже загружены. За счет этого можно корректировать и рекламную кампанию: в зависимости от загрузки и квалификации механиков автосервис будет предлагать услуги

только для целевых клиентов. В результате увеличивается пропускная способность СТО, а автосервис упускает меньше лидов. В опции некоторых отраслевых IT-систем возможно маркетинговое сопровождение: его объемы собственник может определять самостоятельно.

Таким образом, в кризисных условиях у автосервисов остается немало возможностей для привлечения новых клиентов. Лучше постараться задействовать максимальное количество каналов привлечения клиентов: геосервисы, SEO, телемаркетинг, а также возможности автоматизации. Внедрение IT-технологий делают рынок обслуживания автомобилей прозрачным, эффективным и более клиентоориентированным.

#### Список литературы:

1. Бурдюгова О.В., Куприянова В.С. Влияние клиентоориентированности на конкурентные преимущества организации [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2018. – № 1. – Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2018/01/15739> (дата обращения: 23.06.2022).

2. Горбашко, Е.А. Управление качеством: учебник для вузов / Е.А. Горбашко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2021. – 352 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/468461> (дата обращения: 29.06.2022).

3. Как автосервису в кризис привлекать клиентов. – Режим доступа: <https://automarketolog.ru/kak-avtoservisu-v-krizis-privlekat-klientov/>

4. Оптимизация автосервиса в 2021 году: инструменты, советы и решения. Режим доступа: <https://abiznews.net/articles/optimizatsiya-avtoservisa-v-2021-godu-instrument-sovet-i-resheniya/>

5. Эволюция сервисов: на рынке техобслуживания идёт цифровая трансформация. – Режим доступа: [https://www.dp.ru/a/2021/09/27/IEvoljucija\\_servisov](https://www.dp.ru/a/2021/09/27/IEvoljucija_servisov).

**Башарова О.Г., Лагунов В.К.**

## **НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: Проблема обеспечения кадровой безопасности банка в современных условиях является актуальной, т.к. ошибочные действия (бездействия) банковских сотрудников могут повлечь серьезные потери, в том числе уменьшение прибыли, утрата доверия и имиджа компании. В статье рассмотрена работа банка ВТБ в области управления персоналом с потенциальными и действующими работниками.

Abstract: The problem of ensuring the personnel security of the bank in modern conditions is relevant, because. erroneous actions (inaction) of bank employees can lead to serious losses, including a decrease in profits, loss of trust and the company's image. The article considers the work of VTB Bank in the field of personnel management with potential and current employees.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадровая безопасность банка, мотивация сотрудников.

Key words: personnel potential, personnel security of the bank, employee motivation.

Функционирование любого современного коммерческого банка связано с разнообразными рисками. Часть рисков связано с объективными факторами: значительное изменение состояния спроса и предложения на финансовых рынках, неудовлетворительная профессиональная компетентность персонала банка, непредвиденные обстоятельства и другое. При этом в некоторых случаях материальный и нематериальный убыток кредитной организации может быть следствием направленной деятельности заинтересованных лиц – недобросовестных конкурентов, теневых структур, а также собственных сотрудников.

Для предупреждения и защиты от вышеуказанных рисков кредитные организации обязаны заниматься обеспечением собственной безопасности на постоянной основе. В соответствии с требованиями современного менеджмента такая работа должна осуществляться на профессиональной основе, в рамках специальной системы управления. Одним из основных направлений данной системы управления является обеспечение безопасности по кадровому направлению деятельности кредитной организации, в контексте которого проводится противодействие двум группам угроз:

- в адрес персонала банка (угрозы личной безопасности; угрозы экономической безопасности; угрозы социальной безопасности; угрозы профессионально – квалификационной безопасности);

- со стороны персонала банка (угрозы имущественной безопасности; угрозы информационной безопасности, угрозы интеллектуальной безопасности, угрозы финансовой безопасности и др.)

Человеческий фактор уязвимое звено любой коммерческой структуры, но для банковского сектора это особенно актуально, так как персонал наиболее близко связан с денежными средствами.

При прогнозировании и оценивании влияния возможных угроз кадровой безопасности на безопасность коммерческого банка следует исходить из взаимосвязи: группы угроз кадровой безопасности – уязвимые объекты – методы противодействия.

К основным уязвимым объектам кадровой безопасности относятся: топ – менеджмент, «уникальные» (ключевые) сотрудники банка, сотрудники, имеющие доступ к ресурсам банка и прочий персонал. Так же в данной связи важной составляющей является защита персональных данных сотрудников,

принимающие ключевые для банков решения.

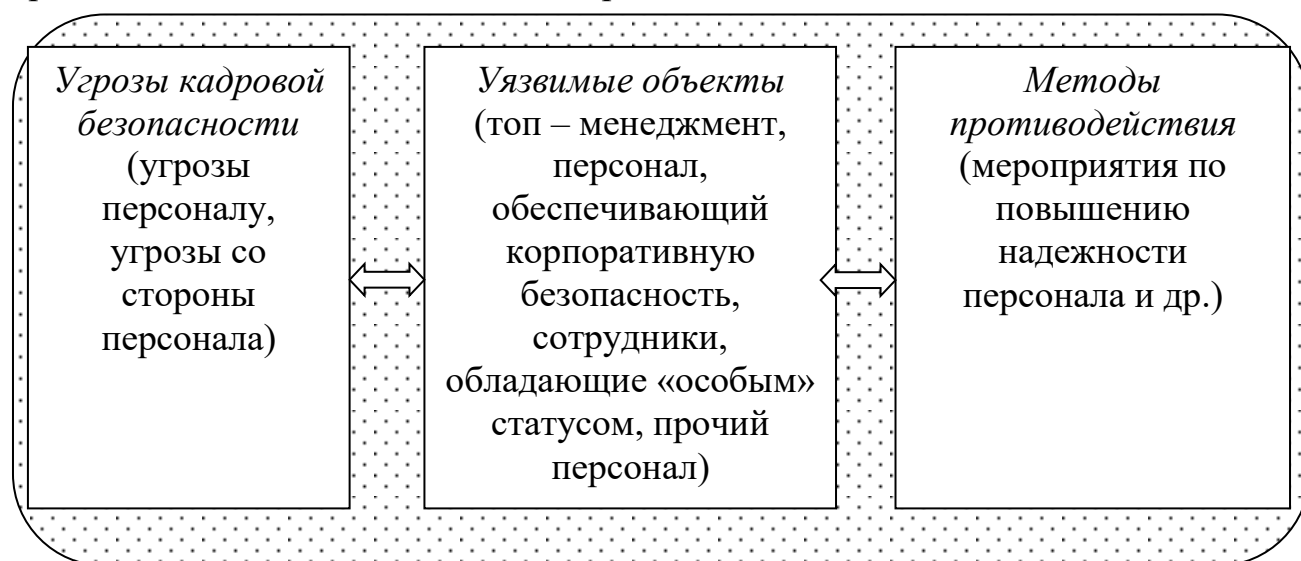


Рис. 1. Взаимосвязанные элементы обеспечения кадровой безопасности организации

Методы противодействия угрозам достаточно разнообразны и должны определяться применительно к специфике объекта кадровой безопасности.

В различных сферах профессиональной деятельности угрозы кадровой безопасности компаний имеют свою отраслевую специфику, которая определяется:

- различной вероятностью реализации угроз со стороны той или иной категории потенциальных злоумышленников;
- различной вероятностью реализации угроз в отношении тех или иных объектов защиты;
- различной вероятностью реализации тех или иных форм угроз.

Согласно статистическим данным работники компании совершают более 51% экономических преступлений. Поэтому разработка и развитие эффективной системы кадровой безопасности обусловит минимизацию потерь, которые предопределены человеческим фактором. По мнению отечественных и зарубежных экспертов, 80 % потерь мировых компаний связаны с противоправными и непрофессиональными действиями сотрудников. В банковском секторе угрозу имуществу, повышенный риск утраты репутации создает несоблюдение трудовой дисциплины, малоэффективное использование ресурсов, разглашение конфиденциальной информации.

Для выражения мнения об уровне безопасности персонала используются различные количественные и качественные показатели, например, количество сотрудников всего; расклад сотрудников разным уровнем образования; уровень производительности труда; сопоставление заработной платы сотрудников банка со средней заработной платой по стране, по региону, по отрасли; размер потерь, имевших своим следствием незаконными действиями персонала. Угрозы кадровой безопасности банка могут служить причиной появления



материальных и нематериальных потерь, нанесение ущерба репутации, могут провоцировать снижение стоимости акций банка и др. Таким образом, создание эффективного механизма кадровой безопасности – существенная часть эффективного функционирования всей системы экономической безопасности в банковском секторе.

Пандемия и последующие события ускорили цифровую трансформацию клиентского сервиса, банковских процессов и продуктов, оценили способность к изменениям и адаптации бизнеса к новым реалиям. Задача по адаптации бизнеса и трансформации услуг к новым условиям стала приоритетом абсолютно для всех банков, вне зависимости от уровня цифровизации. Цифровизация, оптимизация процессов, развитие кросс – продаж и новых продуктов – направления, имеющие приоритетное значение для банковского сектора в ближайшее время.

В 2021 году банк ВТБ сохранил объемы развития и эффективность бизнеса, а также продолжил деятельность в области развития бренда работодателя:

- банк ВТБ входит в топ-10 лучших работодателей по версии Forbes;
- банк ВТБ входит в тройку лучших работодателей банковской сферы по версии рейтингов HeadHunter, FutureToday, Universum и Best Company Award;
- программа «Карьерные маршруты», действующая в банке, направлена на создание единой эффективной системы развития сотрудников внутри банка, сохранение и поддержка высокоэффективных кадров и минимизация времени их адаптации в новой роли;
- Карьерный портал – [www.vtbcareer.com](http://www.vtbcareer.com). На представленном ресурсе интегрированы ценности ВТБ, истории успеха сотрудников, что обуславливает развитие корпоративного настроения сотрудников;
- Переход на удаленный формат работы. В 2020 году банк в сжатые сроки перевел около 30% сотрудников в режим удаленной работы. С учетом неоптимистических прогнозов ожидания от данной меры фактически эффективность сотрудников на удаленной работе существенно не изменилась. В настоящее время продолжается внедрение гибких и гибридных форматов работы в подразделениях, где функционал сохраняется без ущерба для его качества;
- Портал по работе с идеями и предложениями сотрудников – «Гравитация». Цель портала – возможность предлагать рационализаторские решения по оптимизации рабочих процессов, инновационные идеи о развитии банка и его продуктов вне зависимости от ранга и положения сотрудника в компании. Результат 2020 года: состав портала – 20 тыс. сотрудников (это 33% всех сотрудников банка ВТБ), количество идей и предложений – 2,5 тыс. идей.

В сопоставление проводимым мероприятиям рассмотрим затраты на содержание персонала и проведем оценку изменений (таблица 1).

Таблица 1 – Затраты на содержание персонала и количество персонала.

Показатель	2020 г.	2019 г.	Изменение, %
Расходы на содержание персонала и административные расходы, млрд. руб.	269,9	254,2	6,2
Количество сотрудников, тыс. чел.	60,3	59,6	1,2

Расходы на содержание персонала и административные расходы увеличились на 6,2% в 2020 году по сравнению с 2019. Увеличение расходов связано с вложениями в ИТ-инфраструктуру в рамках процессов цифровизации бизнеса. По итогам 2020 года соотношение расходов и чистых операционных доходов составило 44,3%. Количество сотрудников банка тоже увеличилось на 1,2% в 2020 г (по данным на 31 декабря).

Одно из направлений повышения эффективности кадровой безопасности банка – развитие сотрудничества и наставничества с молодежными группами (студентами, школьниками). То есть прокачивание теоретических знаний на практике, стимулирование интереса к банковскому сектору, наставничество. Рассмотрим некоторые тенденции в данном направлении:

- «Школа ИТ-специалистов» – стажировки для студентов и молодых специалистов. В 2020 году в стажировках приняли участие более 500 человек по всей России (в том числе в рамках программ «ВТБ Рост», «ВТБ Юниор», «ИТ-Юниор»), более 150 человек из которых проходили стажировку в ИТ-команде ВТБ;

- Хакатон More.Tech. Участниками стали более 500 молодых ИТ-специалистов. Победители и талантливые участники могли продолжить сотрудничество в форме трудоустройства в группе ВТБ;

- Программа именных грантов «На шаг вперед» – содействие талантливым студентам старших курсов. В 2020 году в программе приняли участие более 9 000 учащихся 350 российских вузов из 16 городов. 50 студентов – финалистов выиграли от ВТБ именной грант на развитие своих профессиональных компетенций;

- ВТБ с 2018-2020 является главным партнером-организатором Всероссийской студенческой олимпиады «Я – профессионал» в рамках платформы «Россия – страна возможностей». Банк провел зимние школы по направлениям «Финансы и кредит» и «Бизнес-информатика», организованы практические мастер-классы, деловые игры и бизнес-симуляции.

Мотивационная политика в отношении персонала банка трансформируется и подстраивается под реалии мировой экономики. В банке совершенствуется система оплаты труда: действует система грейдов (в 2020 года были предприняты меры по повышению заработных плат работников в среднем на 5%), создание кросс-функциональных команд (создание и развитие продуктов и услуг для удовлетворения комплексной потребности клиентов, премирование команд согласно вклада каждого работника, а так же уровня выполнения бизнес-целей команды), онлайн-марафон развития «Обучайся дома» (в период сложной эпидемиологической ситуации сотрудники

банка обучились по разным направлениям – более 47 000 человек).

В 2020 году была запущена роботизированная технология в процесс подбора персонала.

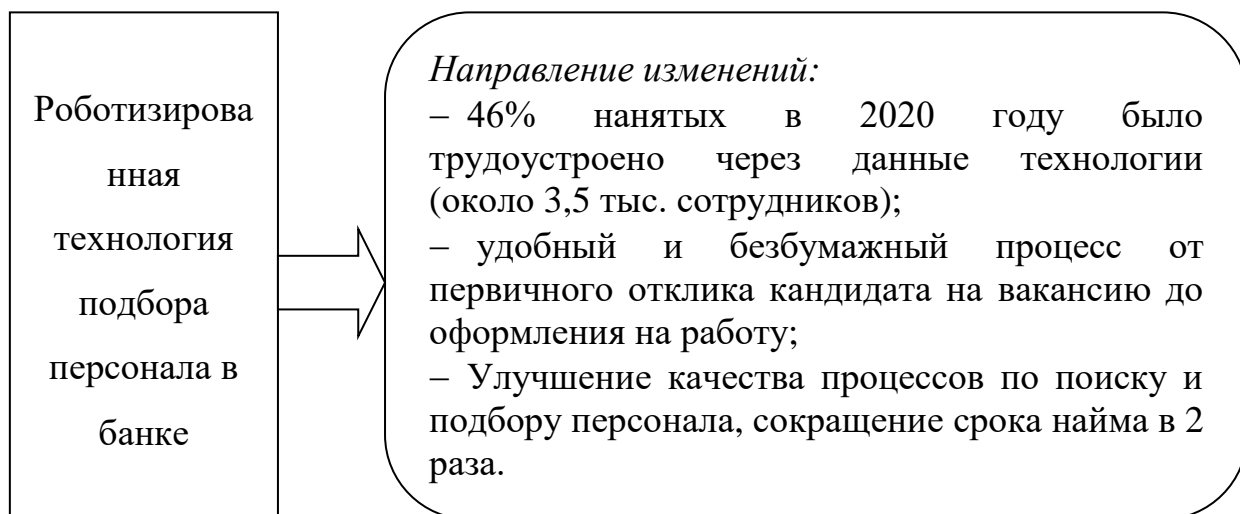


Рис. 2. Положительные изменения от применения роботизированной технологии поиска персонала и трудоустройства

В банке реализован проект по созданию нового интернет портала, представляющий собой инфорпространство и единую точку входа в ключевые корпоративные ресурсы и сервисы самообслуживания для сотрудников.

Среди основных угроз корпоративной безопасности особое место занимает пресловутый человеческий фактор. Сотрудники компании являются носителями конфиденциальной информации и коммерческой тайны; они принимают решения, от которых зависит стабильность и устойчивость развития бизнеса, подписывают контракты, которые могут явиться предметом судебных споров – словом являются самым уязвимым звеном в системе безопасности бизнеса.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_108546/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/)

2. Приказ Банка России от 05.11.1996 № 02-407 «Об утверждении Типового положения о Службе охраны труда и техники безопасности в территориальных учреждениях Центрального банка Российской Федерации, организациях при Центральном банке Российской Федерации». – Режим доступа:

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12371/c0bb46390c5a7ec397dc228e74f944de2ef58555/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12371/c0bb46390c5a7ec397dc228e74f944de2ef58555/)

3. Стандарт Банка России «Безопасность финансовых (банковских) операций. Управление инцидентами информационной безопасности. О формах и сроках взаимодействия Банка России с участниками информационного обмена при выявлении инцидентов, связанных с нарушением требований к

обеспечению защиты информации» СТО БР БФБО-1.5-2018» (принят и введен в действие приказом Банка России от 14.09.2018 № ОД-2403). – Режим доступа: <https://cbr.ru/statichhtml/file/59420/st-15-18.pdf>

4. Методические рекомендации по нейтрализации банками угроз безопасности, актуальных при обработке, включая сбор и хранение, биометрических персональных данных, их проверке и передаче информации о степени их соответствия предоставленным биометрическим персональным данным гражданина Российской Федерации (утв. Банком России 14.02.2019 № 4-МР). – Режим доступа: <https://cbr.ru/statichhtml/file/59420/4mr.pdf>

**Башарова О.Г., Яшин Д.А.**

## **СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ОТРАСЛИ (СФЕРА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ)**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: Укрепление системы экономической безопасности компании, способствует обеспечению его эффективной работы и на сегодняшний день является актуальным вопросом. При определении уровня экономической безопасности компании необходимо оценивать риски как внутренней среды компании, так и внешней среды (конкуренты, отрасль, покупатели, поставщики и т.д.).

Annotation: Strengthening the system of economic security of the company, contributes to ensuring its effective operation and is a topical issue today. When determining the level of economic security of a company, it is necessary to assess the risks of both the internal environment of the company and the external environment (competitors, industry, buyers, suppliers, etc.).

Ключевые слова: финансовая безопасность компании, риски предпринимательской деятельности, сфера предоставления услуг, экономическая безопасность.

Key words: financial security of the company, business risks, services, economic security.

Экономическая безопасность компании – это ключевой компонент системы безопасности, представляемый как способность предприятия обеспечивать финансовую устойчивость и высокую эффективность в условиях изменяющейся внешних обстоятельств и наличия целого ряда финансовых рисков. Основной задачей обеспечения экономической безопасности является управление системой финансовых рисков для их нейтрализации и (или) сокращения отрицательных последствий их действия.

Одним из основных условий обеспечения экономической безопасности организации является минимизация затрат компании, а также быстрая

оптимизация к переменам и наращивание использования услуг инфраструктуры рынка. Именно данные условия способны оказать значительное влияние на формирование прибыли, обеспечив, таким образом, экономическую безопасность компании (рисунок 1).



Рис. 1. Структура экономической безопасности компании.

Экономическая безопасность как система имеет многообразную внутреннюю структуру. Центральным составным структурным элементом является финансовая безопасность. Финансовая безопасность компании предполагает создание условий эффективного применения финансовых ресурсов для предупреждений (нейтрализации) угроз и стабильного развития компании. Финансовая безопасность предполагает такое состояние компании, при котором обеспечивается защита от негативных действий со стороны конкурентов.

Наиболее общей, но при этом значимой, с точки зрения финансового положения любой компании, выступает структура бухгалтерского баланса - соотношение различных групп активов и обязательств. Внеоборотные и оборотные активы, собственный капитал и обязательства – группы актива и пассива баланса, соотношение которых, по большей части, определяет устойчивость финансового положения. Рассмотрим соотношение групп бухгалтерского баланса на примере компании ООО «РЕГИОН 173». Основными видами деятельности ООО «РЕГИОН 173» является техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств. Актив баланса представлен малыми суммами денежных средств и дебиторской задолженности. Структура пассива ООО «РЕГИОН 173» представлена на рисунке 2.

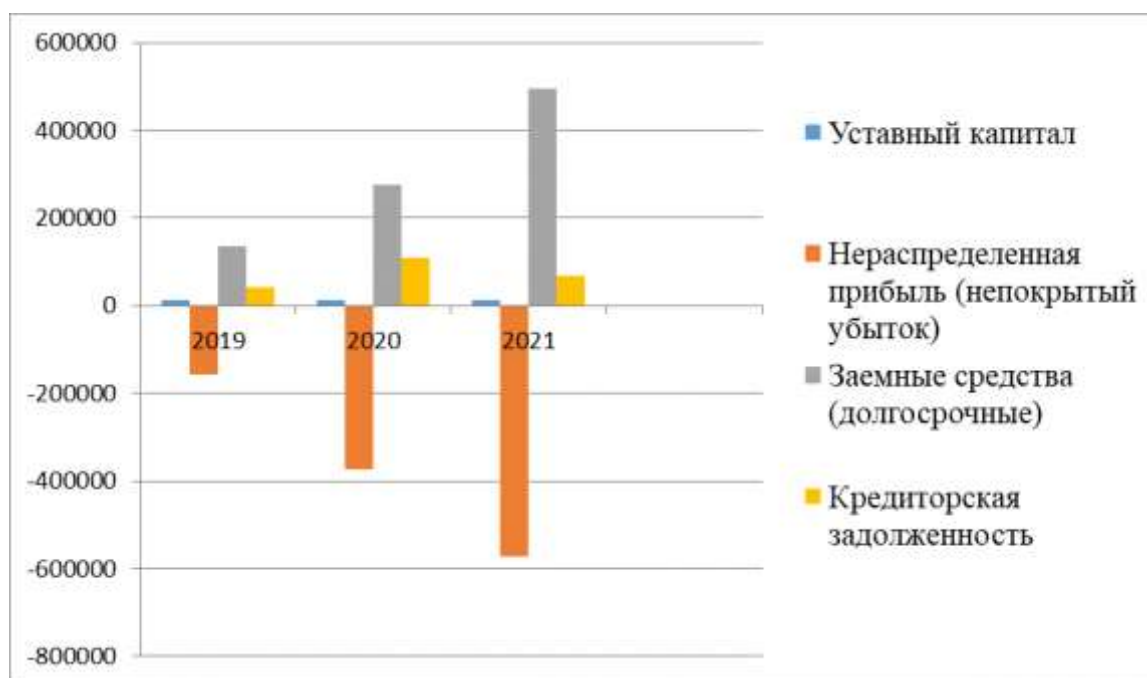


Рис. 2. Структура пассива организации ООО «РЕГИОН 173» за 2019-2021 год.

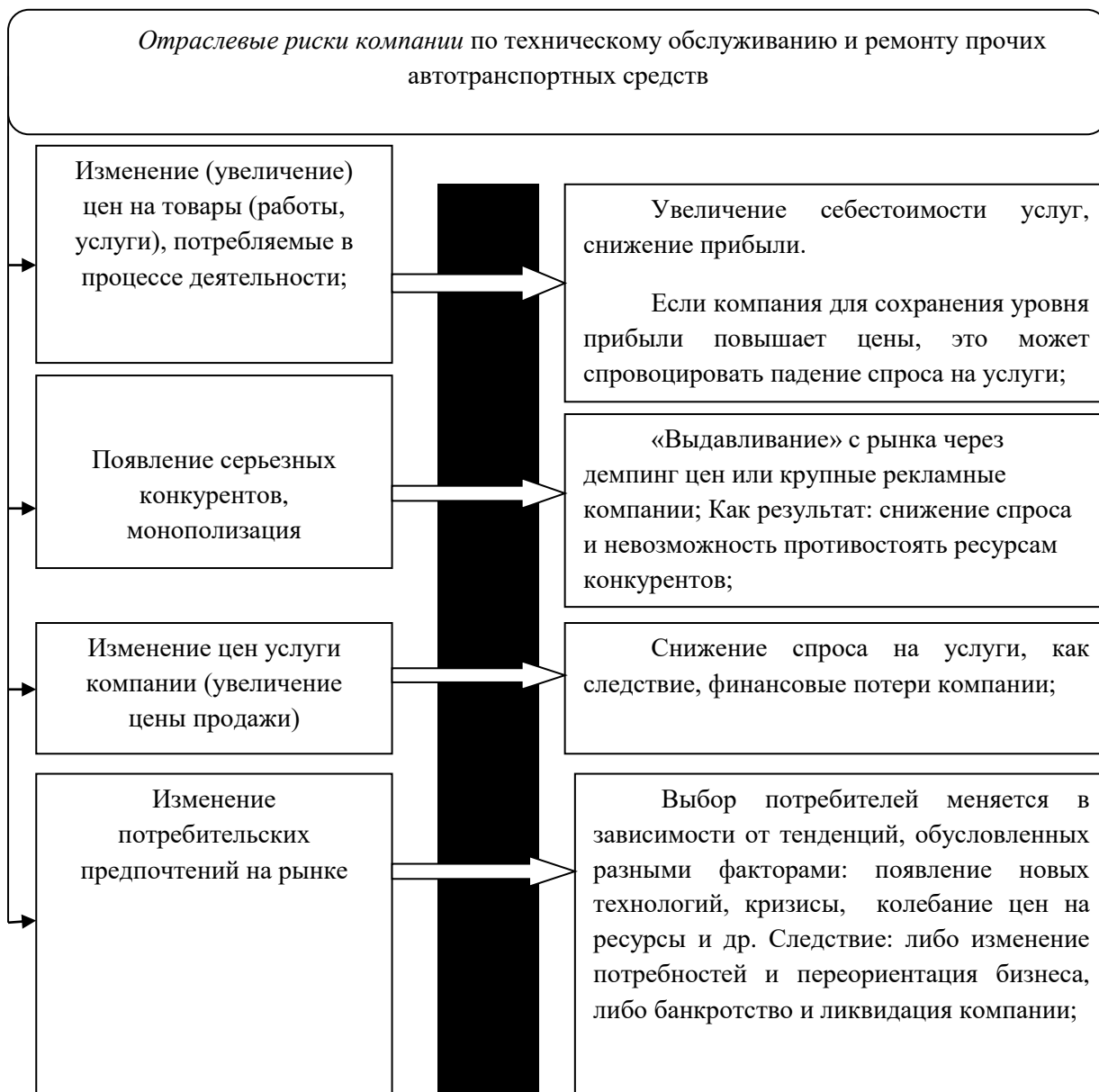
Структура пассива баланса является неудовлетворительной, поскольку у компании собственный капитал имеет отрицательное значение и имеет тенденцию к увеличению, т.е. у организации отсутствует собственный капитал. Источником активов компании является заемный капитал. Представленная структура капитала считается неудовлетворительной.

Отсутствие собственного капитала – крайне негативный признак. В российском законодательстве в таких случаях предусмотрены обязательные меры. В случае, если по истечении двух лет с момента регистрации общества с ограниченной ответственностью стоимость его чистых активов оказывается меньше уставного капитала, общество обязано уменьшить свой уставный капитал. В представленной ситуации нет возможности уменьшить уставный капитал до величины чистых активов, поскольку они отрицательные. Поэтому компания должна предпринять меры по увеличению чистых активов, т.е. увеличению прибыли организации.

Проанализируем факторы риска, связанные с деятельностью компании, которые могут оказать негативное воздействие на финансовое положение (рисунок 3).

Рассмотренные факторы риска способны оказать неблагоприятное воздействие на работу компании, финансовое положение, финансовую безопасность, а также в целом на экономическую безопасность предприятия. В ситуации возникновения представленных факторов компания должна предупредить и предпринять меры по минимизации негативных последствий.

Для предотвращения и нивелирования рисков неблагоприятного развития ситуации в отрасли, повышения конкурентоспособности, увеличения выручки и доли рынка, рассмотрим перспективные направления совершенствования:



*Рис. 3. Факторы риска и их влияние на деятельность компании данной отрасли*

– повышение эффективности системы обеспечения материально-техническими ресурсами; В связи с трудностями поставки и их удорожанием многих комплектующих необходимых для работы СТО необходимо внести коррективы в данный процесс. Определение рациональных объемов текущих и страховых запасов, формирование стратегии закупок в соответствии с изменениями конъюнктуры спроса и предложения позволить нивелировать скачки цен;

- оптимизация структуры затрат и структуры управления;
- эффективное использование ресурсов; например, поиск новых направлений деятельности при наличии свободных площадей – оказание услуг по сдаче в аренду мастерской со всеми приспособлениями и инструментами;
- освоение новых сегментов рынка; факторы сегментации в зависимости от вида услуги по: уровню дохода, возрасту, качеству и др.;

– предупреждение действий конкурентов, максимальное удовлетворение запросов потребителей услуг. В условиях жесткой конкуренции в данной отрасли важно учитывать предпочтения клиентов, понимать скрытые желания, а также разбираться в причинах ухода клиента к конкурентам. Выделяют 5 критериев неудовлетворенности оказанной услугой: *время* (получение услуги быстро, в любое время), *комфортабельность*, *качество* (индивидуальный подход к клиенту), *привычка* (консерватизм в получении услуги в определенном месте в определенное время), *рациональность* (адекватное сопоставление качество – цена с точки зрения потребителя). Кроме этого компании могут использовать «точки лелеяния» клиента через: скидки, дисконтные карты, индивидуализация обслуживания и пр.

Обеспечение экономической безопасности компании следует рассматривать как процесс прогнозирования и предотвращения разнообразных рисков и последствий от негативных воздействий на экономическую деятельность субъекта хозяйствования по различным аспектам.

В числе определенных видов угроз основными для компании являются следующие составляющие экономической безопасности: финансовая, кадровая, информационная. Для обеспечения экономической безопасности компании необходимо учитывать эти основные угрозы, так как в случае реализации любой из них дальнейшее функционирование компании будет крайне затруднено.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_108546/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/)

2. Барышников Н.Г., Самыгин Д.Ю., Толмачева Н.П. Оптимизация финансовой устойчивости предприятий аграрного бизнеса региона / Н.Г. Барышников, Д.Ю. Самыгин, Н.П. Толмачева // Russian Journal of Management. – 2018. –Т. 6. – № 4. – С. 6-10.

3. Пестрикова, М. В. Предпринимательская стратегия на рынке сервисных услуг в условиях макроэкономической нестабильности / М. В. Пестрикова // Актуальные проблемы радио- и кинотехнологий : материалы Международной научно-технической конференции, посвященной 125-летию со дня рождения русского радиотехника, профессора Ленинградского института киноинженеров Виктора Иосифовича Волюнкина, Санкт-Петербург, 26–28 октября 2016 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения, 2017. – С. 183-188.

4. Шкаева, У. Е. Особенности специфики обеспечения экономической безопасности транспортных компаний / У. Е. Шкаева, О. А. Смирнова // Актуальные теоретические и прикладные вопросы управления социально-экономическими системами : Материалы Международной научно-практической конференции, Москва, 20 декабря 2019 года. – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Институт развития



**Бобылева А.С.**

## **СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: В Российской Федерации вопросы повышения финансовой грамотности населения находятся в числе приоритетных задач финансово-экономической и социальной политики. В системе финансово-просветительских мероприятий задействованы все регионы страны, большинство муниципальных образований. В исследовании раскрыт состав основных проектов, направленных на повышение финансовой грамотности российских граждан, представлен перечень лучших практик региональных мероприятий, в том числе реализуемых на территории Ульяновской области.

Abstract: In the Russian Federation, the issues of improving the financial literacy of the population are among the priorities of financial, economic and social policy. All regions of the country and most municipalities are involved in the system of financial and educational activities. The study reveals the composition of the main projects aimed at improving the financial literacy of Russian citizens, presents a list of best practices of regional events, including those implemented in the Ulyanovsk region.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовое просвещение, Ульяновская область.

Keywords: financial literacy, financial education, Ulyanovsk region.

В Российской Федерации деятельность в рамках мероприятий по финансовому просвещению населения ведется уже на протяжении более 15 лет, однако наиболее масштабная работа в этом направлении стала осуществляться с момента принятия Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы.

Для эффективной реализации Стратегии созданы специальные организационно-координационные, информационно-аналитические и функционально-образовательные объединения, курируемые ведущими участниками мероприятий по финансовому просвещению населения, в том числе Министерством финансов Российской Федерации, Банком России, Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Так, в 2018 году была создана Межведомственная координационная комиссия по реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы, возглавляемая Министром финансов Российской Федерации и Председателем Банка России.

Незадолго до формирования названной комиссии Роспотребнадзором был создан сайт [hochumoguзнаю.рф](http://hochumoguзнаю.рф), информационно направленный на раскрытие вопросов прав потребителей финансовых услуг и их защиты.

В 2019 году создана Ассоциация развития финансовой грамотности, учрежденная Центральным Банком Российской Федерации и включающая в свой состав крупнейшие финансово-кредитные учреждения, профессиональные объединения и саморегулируемые организации.

В этот же период начала специализированную финансово-просветительскую работу АНО «Национальный центр финансовой грамотности (НЦФГ)», в числе проектов которой: Всероссийские недели финансовой грамотности для детей и взрослых, организация просветительской деятельности консультантов по финансовой грамотности, укрепление потенциала специалистов Роспотребнадзора в сфере финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг и другие [2].

С момента запуска Стратегии повышения финансовой грамотности населения, Дирекция финансовой грамотности Национального института финансовых исследований (НИФИ) Министерства финансов Российской Федерации ведет аналитическую, мониторинговую и координационную работу в рамках задач, поставленных национальной стратегией.

В числе проектов и одобренных инициатив для разных целевых групп населения в настоящее время в России реализуются: «Финансовая грамотность в трудовых коллективах», конкурсы «Прибыль слов» и «Путешествие в мир финансов», клуб финансовых блогеров, школы по инвестициям, Всероссийская Олимпиада по финансовой грамотности, Фестиваль семьи «Инвестиции в будущее», «Почтальоны финансовой грамотности Ульяновской области», «Приключение Рубля и Копейки в детском саду» и другие. Наряду с этим, проводится работа с волонтерами по финансовой грамотности, в том числе созывается конгресс волонтеров финансового просвещения, организован форум «Цифровой старт», онлайн-марафон волонтеров.

Информационные материалы и положения Министерства финансов Российской Федерации по финансовому просвещению в настоящее время объединены и скомплектованы на едином ресурсе (портал-навигатор) [Моифинансы.рф](http://Моифинансы.рф).

С 2021 года финансовая и инвестиционная грамотность включена в проект Стратегии развития финансовых рынков до 2030 года. В данном проекте положения по финансовой грамотности населения заключены в раздел «Защита прав потребителей финансовых услуг, финансовое просвещение, финансовая доступность». При этом в проекте отмечено, что: «к значимым инструментам развития финансового рынка также относятся повышение финансового образования и финансовой грамотности, которое проводится в целях формирования осознанного выбора финансовых продуктов и услуг, ограничения рисков потерь и снижения уязвимости граждан недобросовестным практикам» [4].

Кроме проектов федерального уровня, на уровне субъектов Российской Федерации созданы Концепции, Программы и дорожные карты по реализации

финансово-просветительских мероприятий. В муниципальных образованиях также сформированы планы мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности населения. При этом Министерством финансов Российской Федерации регулярно осуществляется анализ лучших региональных практик в сфере финансового просвещения, который проводится по следующим критериям:

1. Финансовое просвещение детей и молодежи.

2. Образовательные и просветительские проекты финансовой грамотности для взрослых.

3. Информационная кампания по финансовой грамотности.

4. Цифровые продукты по финансовой грамотности.

5. Волонтерские проекты [3].

Следует отметить, что по большинству критериев в числе регионов лидеров в 2021 году находятся:

- Алтайский край, Воронежская область (лидерство по первому и второму критерию).

- Томская область (лидерство по первому и четвертому критерию).

- Калининградская область (лидерство по четвертому и пятому критерию).

- Кемеровская область (лидерство по первому, четвертому и пятому критерию).

- Чувашская Республика, Кировская область (лидерство по первому и пятому критерию).

- Ульяновская, Белгородская, Вологодская, Калужская, Новосибирская, Свердловская, Смоленская области, Республики Коми, Крым (лидерство по второму критерию).

Наибольшее число регионов лидеров отмечается по первому и второму критериям, наименьшее, – по четвертому и пятому критерию (по четыре субъекта). Так, по четвертому критерию лидирующими субъектами Российской Федерации являются Калининградская, Томская, Кемеровская области и Республика Саха. По пятому критерию лидеры – Калининградская и Кировская области, Республики Чувашия и Калмыкия.

Одним из уникальных региональных проектов, отмеченных Министерством финансов Российской Федерации и Банком России, стал проект Ульяновской области 2021 года «Почтальоны финансовой грамотности». Целевое назначение проекта состояло в повышении финансовой грамотности жителей сельских поселений Ульяновской области (удаленных от точек предоставления финансовых услуг) с привлечением сотрудников АО «Почта России».

Инициаторами, и в последующем разработчиками данного проекта выступили Министерство финансов Ульяновской области и созданный при нем Центр развития налоговой культуры и финансовой грамотности, Ульяновское отделение «Российского союза молодежи», Отделение Ульяновск Банка России, Ассоциация развития финансовой грамотности и АО «Почта России». Проект

был рассчитан на 6 месяцев и в настоящее время реализован. Его основными результатами стали:

- наличие обученных волонтеров (почтальонов) финансового просвещения – 48 человек;
- охват населения сельских поселений Ульяновской области просветительскими мероприятиями – не менее 4576 человек.
- количество муниципальных образований (сельских поселений), в которых реализован проект, – 7.
- количество проведенных мероприятий – 2639 личных консультаций.

Также в Ульяновской области лучшей практикой по критерию «Образовательные и просветительские проекты финансовой грамотности для взрослых» стала разработанная и проведенная в 2021 году Региональная акция «Годовой марафон развития финансовой грамотности и налоговой культуры Ульяновской области» на территории муниципальных районов и городских округов». Разработчиком проекта выступил Центр развития налоговой культуры и финансовой грамотности Министерства финансов Ульяновской области. Мероприятиями акции, направленными на развитие финансовой грамотности, противодействие теневому сектору экономики и популяризацию специальных налоговых режимов, было охвачено 24 муниципальных образования Ульяновской области. В результате по итогам 2021 года:

- охват населения региона мероприятиями по повышению финансовой грамотности и налоговой культуры – 318 970 человек (ежемесячно 45 567 человек).
- количество площадок, на которых были организованы мероприятия по финансовой грамотности и налоговой культуре, – 6 203 единиц.

Таким образом, проведенный обзор показывает, что мероприятия по повышению финансовой грамотности населения находятся в активной фазе их реализации, что подтверждают различные новации системы финансового просвещения. Однако по данным Национального агентства финансовых исследований высокий уровень финансовой грамотности определен лишь у 10% российских граждан. Доля людей с низким уровнем финансовой грамотности составляет 29%. В основном в числе граждан с низким уровнем финансовой грамотности – это жители сельских или отдаленных районов, а также неработающие граждане (студенты, пенсионеры) [6].

Следовательно, рассмотренные позитивные результаты при всей их положительной роли указывают и на наличие сохраняющихся проблем. Это проблема доступности финансово-просветительских мероприятий, проблема широты охвата образовательными мероприятиями наиболее уязвимых групп населения, и, как следствие, проблема недостаточного уровня финансовой грамотности.

Тем не менее, наличие указанных проблем является отправной точкой для продолжения, расширения и развития финансово-просветительских мероприятий, что уже нашло свое отражение в Стратегии развития финансовых рынков до 2030 года, а, следовательно, при условии дальнейшей активной

работы, имеется значительный потенциал и перспективы устойчивого роста уровня финансовой грамотности российских граждан.

#### Список литературы:

1. Бобылева А.С., Ширяева Н.В. Развитие системы мероприятий по повышению финансовой грамотности населения России // Вестник Екатеринбургского института. – 2020. – № 3 (51). – С. 23-26.

2. Интернет-портал: Национальный центр финансовой грамотности. Режим доступа: <http://ncfg.ru/>

3. Лучшие региональные практики по финансовой грамотности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://app-dev.моифинансы.пф/storage/19822/katalog-lucsix-praktik-15.pdf>

4. Проект Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/70949.html/>.

5. Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 г. № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71675558/>

6. Финансовая грамотность населения в 2022 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://моифинансы.пф/article/finansovaya-gramotnost-rossiyan-vygosla-za-poslednie-4-goda/>

**Денисова Д. О., Тимагина Ю. А.**

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: в последние годы мировая экономика терпит серьёзные изменения, которые затрагивают все отрасли финансово-хозяйственной деятельности, в том числе, и страхование. Выявление основных тенденций развития страховой отрасли является необходимым для определения стратегии развития как отрасли в целом, так и отдельной страховой компании в частности.

Abstract: in recent years, the world economy has been undergoing serious changes that affect all branches of financial and economic activity, including insurance. Identification of the main trends in the development of the insurance industry is necessary to determine the development strategy of both the industry as a whole and an individual insurance company in particular.

Ключевые слова: страхование, монополизация, страховой рынок, ОСАГО.  
Keywords: insurance, monopolization, insurance market, СТР.

В современных экономических условиях выявление основных тенденций развития страховой отрасли является необходимым для определения стратегии развития как отрасли в целом, так и отдельной страховой компании в частности.

Для того чтобы проанализировать динамику и выделить основные тенденции развития страхования рассмотрим поступления по добровольному и обязательному страхованию (кроме обязательного медицинского страхования) за три последних года. В 2018 году объём поступлений составил 1 479 552 392 тыс. руб., в 2019 - 1 484 888 224 тыс. руб., а в 2020 - 1 538 700 730 тыс. руб., в 2021 объём страховых премий превысил 1,8 трлн рублей [1].

За три последних года сформировался тренд на увеличение объёма рынка, но можно ли назвать это в полной мере положительной тенденцией? В 2019 году прирост поступлений составил 1%, а в 2020 уже 4%. Прирост рынка даже на уровне 4% в год нельзя назвать прорывным. Для сравнения прирост IT-рынка за 2020 год составил почти 14%.

По оценкам КПМГ, к 2024 году объём страховых сборов составит 2,3 трлн. руб., однако, если обратиться к динамике сборов за последние 10 лет (рис. 1). Такой значительный прирост едва ли можно назвать реальным [3].

Надо понимать, что для того, чтобы достичь подобных результатов средний прирост рынка должен составлять быть около 15%, что в сегодняшних экономических условиях маловероятно.

В 2020 году драйверами роста отрасли являлись НСЖ и страхование жизни, связанное с кредитованием. Если рассматривать предыдущие периоды, то в 2019 этими драйверами роста были добровольное медицинское страхование и страхование жизни, связанное с кредитованием, в 2018 году – страхование от несчастных случаев, болезней и страхование жизни, связанное с кредитованием.

В 2021 году больше трети прироста страхового рынка пришлось на страхование, связанное с кредитованием, также около трети пришлось на НСЖ и ИСЖ. Несмотря на снижение количества жалоб в отношении инвестиционного страхования, именно продукты в этой области остаются первыми среди жалоб на мисселинг.

Можно заметить, что значительный объём поступлений страховым компаниям приносят банки в основном благодаря льготным программам ипотечного кредитования, а вот иные виды страхования не могут продержаться драйверами более года. С одной стороны, это можно объяснить тем, что рынок, как и потребности людей, быстро меняется, но с другой можно говорить о том, что в страховании нет стратегических программ развития и должной поддержки мегарегулятора.

Развитие страхового рынка в 2022 году во многом будет связано с повышением ключевой ставки ЦБ РФ. Такое повышение негативно скажется на кредитовании, и, следовательно, на одном из ключевых драйверов роста всей отрасли. От моторных видов страхования (ОСАГО, КАСКО) существенного прироста ждать не следует, ведь в 2021 произошёл значительный рост цен на автомобили. Если рассматривать ИСЖ и НСЖ, то стоит отметить, что повышен

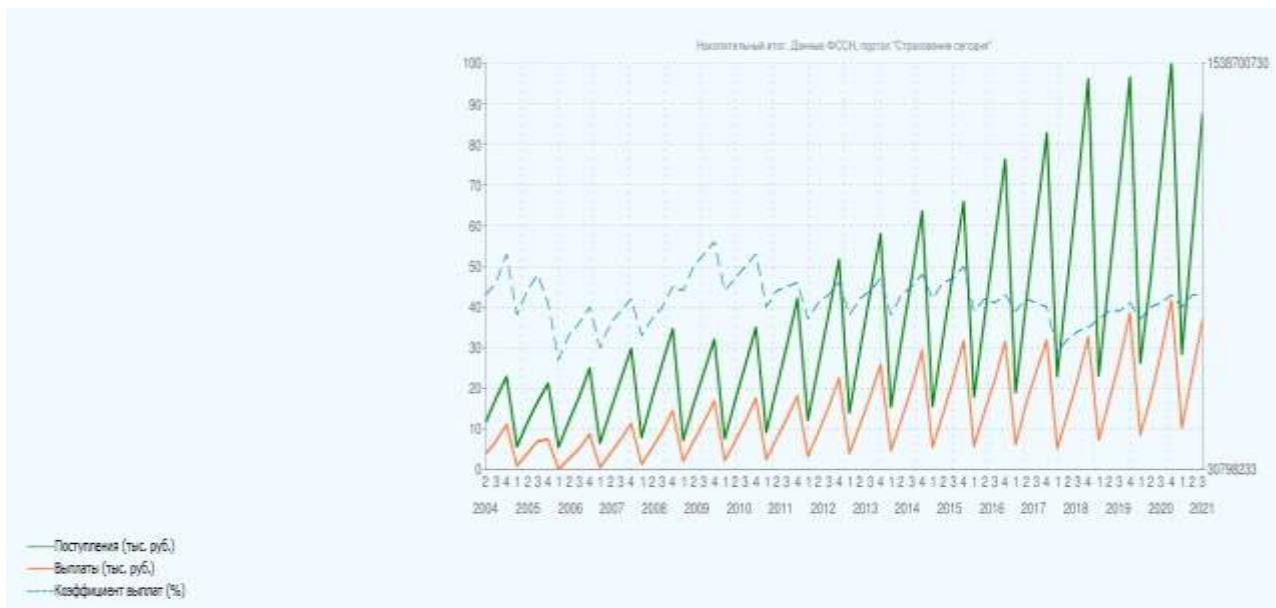


Рис. 1 Динамика сборов и выплат по годам

ный интерес к ним со стороны населения возможен, благодаря невысоким ставкам по депозитам в банках, которые почти равны темпу инфляции, но не гарантирован. На данный момент статистические данные 2022 года говорят о снижении поступлений по кредитному страхованию и НСЖ И ИСЖ.

Ещё одним важным аспектом развития страхового рынка в России является цифровизация (рис. 2). Пандемия дала толчок к более активному внедрению цифровых технологий среди страховщиков. Применение подобных технологий позволяет создать инновационный страховой продукт, отвечающий потребностям клиента.



Рис. 2 Инновационные технологии в страховании

Ещё одна характерная черта российской страховой отрасли – монополизация.

Таблица 1 – 10 крупнейших страховых компаний

Название	(тыс.руб. + % от всего рынка)			
	2017	2018	2019	2020
СОГАЗ	158 075 416 (12.36%)	160 525 432 (10.85%)	194 334 490 (13.09%)	287 302 822 (18.67%)
СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	102 075 536 (7.98%)	181 515 898 (12.27%)	153 419 140 (10.33%)	106 096 539 (6.90%)
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	72 522 759 (5.67%)	101 480 234 (6.86%)	108 352 589 (7.30%)	114 880 496 (7.47%)
ИНГОССТРАХ	79 014 022 (6.18%)	86 471 968 (5.84%)	103 273 457 (6.96%)	106 539 723 (6.92%)

Название	(тыс.руб. + % от всего рынка)			
	2017	2018	2019	2020
РЕСО-ГАРАНТИЯ	89 328 499 (6.99%)	91 493 795 (6.18%)	97 967 363 (6.60%)	108 329 748 (7.04%)
ВТБ СТРАХОВАНИЕ	79 773 814 (6.24%)	125 108 868 (8.46%)	87 037 288 (5.86%)	11 105 411 (0.72%)
ВСК	65 723 786 (5.14%)	69 804 988 (4.72%)	82 209 460 (5.54%)	80 829 879 (5.25%)
РОСГОССТРАХ	78 841 965 (6.17%)	60 806 771 (4.11%)	77 983 497 (5.25%)	85 286 461 (5.54%)
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	52 465 357 (4.10%)	56 135 504 (3.79%)	55 766 830 (3.76%)	84 934 381 (5.52%)
СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	12 036 455 (0.94%)	20 592 467 (1.39%)	45 771 758 (3.08%)	76 069 861 (4.94%)
Итого:	789 857 609 (61.76%)	953 935 925 (64.47%)	1 006 115 872 (67.76%)	68,97%

В таблице 1 рассматриваются поступления по добровольному и обязательному страхованию (кроме обязательного медицинского страхования) [2]. Проведя ее анализ, следует отметить, что российский страховой рынок имеет большую долю монополизации (более 60% поступлений получают всего 10 компаний).

Увеличение доли рынка у таких крупных компаний происходило на фоне уменьшения количества страховщиков. В 2017 году функционировало 222 страховых компаний, в 2018 году – 213, в 2019 году – 188, в 2020 году – 151, в 2021 году – 147 компаний (рисунок 3).

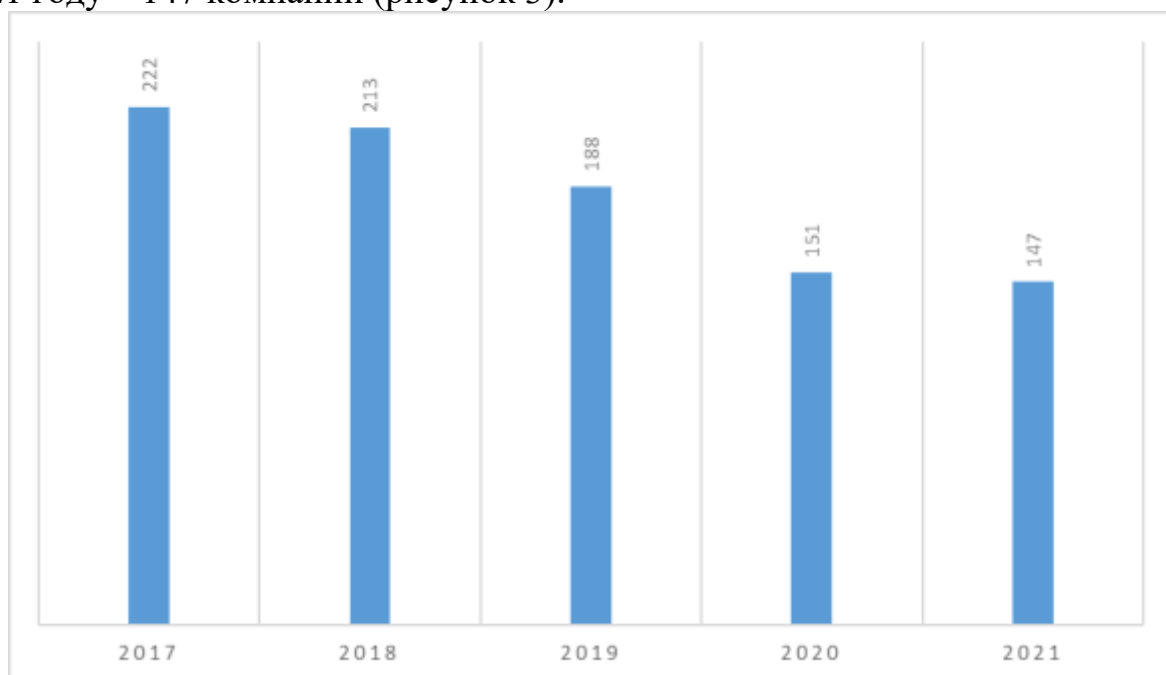


Рис. 3 Количество страховых компаний по годам

Данную тенденцию едва ли можно назвать положительной. Определённо ужесточения требований к страховым компаниям со стороны Банка России имеют под собой весомые основания, ведь в условиях кризиса страховщики должны быть устойчивы на рынке, однако данные меры имеют одностороннюю направленность и ведут, в том числе, к серьёзной монополизации рынка.



Особенно страдают от этого региональные страховые компании. Следствием этого стал тот факт, что в рейтинге крупнейших страховщиков за последние три года не было ни одной региональной компании.

#### Список литературы:

1. Динамика рынка [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?cNum=10&cNumCustom=10&period=2020.4&order=un01&region=0&dir=in&datatype=itog&unAction=a05> (дата обращения 05.06.2022)
2. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков [электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review\\_insure\\_20Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf) (дата обращения 01.06.2022)
3. Российский рынок страхования: среднесрочный прогноз развития [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2021/09/ru-ru-insurance-in-russia-medium-term-development-forecast.pdf> (дата обращения 02.06.2022)

**Ермишина О.Ф., Камалетдинова А. И., Плохих Е. Д.**

## **КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: Кадровая безопасность состоит в обеспечении экономической безопасности организации посредством уменьшения потенциальных рисков и угроз, связанных с недобросовестной работой персонала, его трудовым и интеллектуальным потенциалом, отношением к труду. Кадровая безопасность занимает ведущее место в обеспечении экономической безопасности. Основная цель обеспечения кадровой безопасности заключается в стабильном развитии предприятия, а также в формировании у него стойкости к влиянию негативных факторов вследствие обеспечения и поддержки необходимого уровня кадровой безопасности, реализации кадрового потенциала и предотвращения и минимизации рисков и угроз кадровой безопасности в процессе управления персоналом.

Abstract: Human security consists in ensuring the economic security of the organization by reducing potential risks and threats associated with unfair work of personnel, their labor and intellectual potential, attitude to work. Human security occupies a leading place in ensuring economic security. The main goal of ensuring personnel security is the stable development of the enterprise, as well as the formation of its resistance to the influence of negative factors due to the provision and support of the necessary level of personnel security, the realization of personnel

potential and the prevention and minimization of risks and threats to personnel security in the personnel management process.

Ключевые слова: экономическая безопасность, кадровая безопасность, персонал, предприятие, риски, угрозы

Keywords: economic security, human security, personnel, enterprise, risks, threats

В условиях рыночной экономики в целях противостояния разного рода угрозам и восстановления после их наступления в организациях и предприятиях создаются системы экономической безопасности. Под экономической безопасностью предприятия понимают состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения его стабильного функционирования в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

Понятие опасности или угрозы безопасности организации определяется как потенциальное или реально возможное событие, которое способно нарушить его устойчивость и развитие или привести к остановке его деятельности.

В наши дни среди компонентов экономической безопасности выделяют следующие: финансовая, информационная, технико-технологическая, правовая, экологическая, кадровая безопасность.

Согласно результатам многочисленных исследований и наблюдений, было выяснено, что человек является довольно сложным звеном в системе безопасности, и потому именно человеческий фактор может оказать существенное воздействие на успешность деятельности и само существование компании в целом.

Под кадровой безопасностью предприятия понимается процесс предотвращения потенциальных и реальных угроз, связанных с персоналом (использованием трудового потенциала, управлением человеческими ресурсами, совершенствованием трудовых отношений). Угрозу кадровой безопасности можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, возможно возникновение неосознанной угрозы со стороны персонала, вследствие их некомпетентности, случайной ошибки, но с другой – угроза может быть вызвана именно умышленными противоправными действиями сотрудников (воровство, взяточничество, разглашение коммерческой тайны), которые осознавали и желали наступления ущерба компании.

К кадровым угрозам экономической безопасности предприятия относятся:

- умышленная порча или уничтожение имущества предприятия;
- разглашение или продажа конкурентам сведений, составляющих коммерческую тайну, взамен получения выгоды имущественного или неимущественного характера;
- создание в коллективе неблагоприятного морально-психологического климата [2, с. 106];
- воровство сырья, материалов, готовой продукции, финансовых средств;

- нецелевое использование оборудования, техники;
- фальсификация документов, отчетности.

При этом кадровой угрозой выступает негативное воздействие кадровой функциональной составляющей на экономическую безопасность предприятия.

Нужно отметить, что возникновение внутренних угроз может быть обусловлено следующими факторами: неэффективностью системы управления персоналом, недостаточной квалификацией персонала, слабой системой мотивации и оценки работы, неразвитой организационной культурой и т.д.

Считается, что высокая степень организационной культуры может устранить угрозы безопасности предприятия со стороны персонала. Для этого необходимо сделать так, чтобы управленческий персонал, помимо получения прибыли, был также заинтересован в оптимальном управлении кадровыми рисками. Также желательно создать, например, корпоративный этический кодекс, который будет содержать стандарты поведения сотрудников, соответствующие модели поведения данной компании.

Кроме этого, необходимо обеспечить безопасный труд персоналу, например, создать условия по снижению вероятности травматизма или наступления профессиональных заболеваний. Пересматривая систему оценки персонала, руководителю (управленцу) нужно обеспечить социальные гарантии, в частности, создать условия для продвижения сотрудников по карьерной лестнице, повысить их квалификацию. Предупреждению конфликтных ситуаций способствует создание благоприятного психологического климата в коллективе, принятие во внимание интересов всех сотрудников, формирование доверительных отношений.

Предприятия могут принимать самые разные меры по укреплению кадровой безопасности. В том числе предложить своим сотрудникам привлекательные условия труда, а также конкурентоспособный уровень материальной и нематериальной компенсации, налаживание уровня свободной внешней и внутренней коммуникации, наблюдение за изменениями и новшествами, которые появляются на рынке труда и у конкурентов [3, с. 9].

Итак, от того, насколько качественно организована работа службы персонала по обеспечению кадровой безопасности, зависит сохранение прибыли предприятия, предотвращение убытков, которые напрямую зависят от трудовых ресурсов предприятия.

Основная цель обеспечения кадровой безопасности – это стабильное развитие предприятия.

Успешное выполнение задач, связанных с обеспечением кадровой безопасности предприятия, невозможно без внедрения эффективных кадровых технологий, а также необходимы различные экономические инструменты и рычаги. К таковым относятся:

- современные формы и системы оплаты труда, профилактика конфликтов, эффективное мотивирование, полная и частичная компенсация;
- основательная кадровая ротация, маркетинг корпоративных ценностей;
- перспективная политика обучения, переобучение, повышение квалификации;

- планирование набора, подбора, найма и увольнение персонала.

Обеспечение высокого уровня кадровой безопасности предприятия, как правило, требует от службы управления персоналом выполнения следующих задач [4, с. 213]:

- 1) проведение стратегического и оперативного планирования кадровой безопасности и организация его выполнения;
- 2) осуществление постоянного мониторинга кадровой безопасности предприятия;
- 3) анализ и периодическое предоставление отчетных данных о состоянии кадровой безопасности;
- 4) немедленное уведомление руководства предприятия в случае отклонения параметров запланированного показателя от плановых значений;
- 5) информирование руководства предприятия о состоянии кадровой безопасности.

Система кадровой безопасности в организации – это совокупность взаимосвязанных процессов по предотвращению негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с человеческими ресурсами организации, их интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями. Субъектами кадровой безопасности являются топ-менеджеры, сотрудники службы управления персоналом или обеспечения корпоративной безопасности, ключевые сотрудники, а также сотрудники, обладающие доступом к различным видам ресурсов. Вместе с тем, объектами выступают сотрудники предприятия.

Выделяют два вида угроз кадровой безопасности [4, с. 215]:

- внешние, которые не зависят от воли и сознания работников организации;
- внутренние, определяемые действиями (умышленными или нет) сотрудников компании.

Около 80% ущерба материальным активам компаний наносится их собственным персоналом. Только 20% попыток взлома сетей и получения несанкционированного доступа к компьютерной информации приходит извне. Остальные 80% случаев спровоцированы с участием персонала компаний. Также невозможно обойти вниманием и общемировую статистику, применимую и к России: 10–15% всех людей являются нечестными по определению, 10–15% абсолютно честны, остальные 70-80% – колеблющиеся, то есть те, кто поступит нечестно, если риск попасться будет минимальным [1, с. 166]

Рассмотрим кадровую безопасность банка России. Вопросами обеспечения кадровой безопасности в СберБанке Российской Федерации занимаются служба управления персоналом и служба безопасности. Данные подразделения имеются как в главном офисе, так и в управлениях по субъектам федерации.

Указанные выше подразделения в целях обеспечения кадровой безопасности организации, предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность организации за счет рисков и угроз, связанных с

персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом занимаются:

- отбором персонала для своих подразделений;
- обучением и проверкой действующего персонала;
- профилактикой, выявлением, предупреждением и пресечением противоправной деятельности со стороны персонала банка;
- поддержанием взаимодействия с государственными органами, силовыми и правоохранительными органами, с аналогичными подразделениями других банков и организаций;
- выявлением и предотвращением внешних и внутренних угроз подразделениям банка, их руководству и персоналу.

Кроме того, задачи кадровой управлений безопасности решаются и руководством и подразделений указанного банка.

В результате работы указанных категорий должностных лиц и подразделений СберБанка ежегодно выявляются:

- лица, которым отказывается в приеме на работу в подразделения банка;
- недобросовестные сотрудники, наносящие экономический и иной ущерб банку;
- признаки угроз персоналу банка (информация при необходимости передается в соответствующие правоохранительные органы).

При осуществлении приема на работу в подразделения банка кандидаты подвергаются тщательному изучению и проверке. При этом осуществляется проверка представляемых кандидатами документов.

Кандидаты на работу в подразделения сберегательного банка подвергаются тестированию на определение профессиональной пригодности, для выявления факторов, наличие которых недопустимо для персонала банка.

Кроме того, проводится проверка кандидатов на возможное наличие у них неисполненных финансовых обязательств перед банками, аккредитованными к работе на территории РФ, и перед микрофинансовыми организациями.

Лица, претендующие на руководящие и иные ключевые должности в подразделения СберБанка, подвергаются проверке на полиграфе. Проверкой действующего персонала занимаются руководители структурных подразделений и службы безопасности сберегательного банка.

При этом выявляются признаки:

- возможного неадекватного поведения с коллегами и с клиентской базой;
- нарушения норм поведения, должностных инструкций;
- использования служебного положения в личных целях;
- разглашения конфиденциальной информации, ставшей им известной в период выполнения обязанностей при осуществлении трудовой деятельности в подразделениях СберБанка.

Для проверки персонала используются различные формы и методы в соответствии с действующим законодательством РФ.

К материалам проверки приобщаются сигналы, поступающие:

- от клиентской базы (жалобы и нарекания);
- от руководителей и персонала подразделений банка;
- из системы видеонаблюдения банка;
- из правоохранительных органов;

В целях профилактики и предупреждения противоправной деятельности со стороны персонала банка проводятся инструктажи и занятия с приведением негативных примеров по выявленным фактам нарушений. К сотрудникам банка, допустившим нарушения, применяются меры дисциплинарного воздействия.

Для мотивации сотрудников используются различные виды стимулирования и поощрений. В частности, сотрудникам банка, показывающим высокие результаты в работе, выплачиваются премии, дается возможность кредитования под низкие проценты и другие меры, предусмотренные Трудовым кодексом РФ.

Наглядным подтверждением качества работы руководства, службы управления персоналом и службы безопасности указанного банка является:

- качественное и бесперебойное оказание финансовых услуг банка его клиентам;
- отсутствие известных фактов участия персонала банка в противоправной деятельности.

В заключении, следует отметить, что кадровая безопасность предприятия – это ведущий компонент экономической безопасности предприятия, потенциальные риски и угрозы которого требуют должного внимания и принятия определенных мер для их быстрого устранения. Поэтому эффективное функционирование механизма кадровой безопасности и его укрепление обеспечивается посредством создания безопасных и оптимальных условий для работы персонала, карьерного роста персонала, создания в организациях подразделения кадровой безопасности, осуществления на каждом предприятии стратегического кадрового планирования, согласования рыночных условий, развития бизнеса и интересов сотрудников предприятия.

#### Список литературы:

1. Булатова Г. А. Управление кадровой безопасностью банка / Г. А. Булатова // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы. – 2018. – №9. – С. 165-168.
2. Вантеева, В. В. Кадровая безопасность предприятия / В. В. Вантеева // Скиф. – 2021. – №1 (53). – С. 105-111.
3. Дубкова, Е. В. Кадровая составляющая экономической безопасности организации / Е. В. Дубкова, В. А. Дубков // Финансовые рынки и банки. – 2021. – №7. – С. 8-11.
4. Морозова А. М. Кадровая безопасность в системе обеспечения экономической безопасности предприятия / А. М. Морозова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – С. 213-216.

## ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: В данной статье предлагается рассмотреть понятие финансовой безопасности личности с точки зрения различных авторов и учёных, угрозы и риски, способы их предотвращения, а так же методы создания финансовой подушки безопасности.

Abstract: This article proposes to consider the concept of personal financial security from the point of view of various authors and scientists, threats and risks, ways to prevent them, as well as methods of creating a financial safety cushion.

Ключевые слова: финансовая безопасность, угроза, риск, рекомендации, компоненты финансовой безопасности, финансовая подушка, личный бюджет.

Keywords: financial security, threat, risk, recommendations, components of financial security, financial cushion, personal budget.

Актуальность рассматриваемой теме исследования придают экономические кризисы, подрывающие экономику страны, что сильно сказывается как на функционировании экономической безопасности в целом, так и на её компоненты, куда входит и финансовая безопасность личности.

В настоящее время проблемы финансовой безопасности личности недостаточно рассмотрены в трудах как зарубежных, так и российских учёных. Однако стоит выделить публикации Глазьева С.Ю., Сенчагова В.К, Гуревой М. А., Литвинова Э. П., Альбичевой М. А.

В данной статье мы обратимся и к другим авторам, которые в своих работах рассматривают понятие финансовой безопасности личности. В таблице 1 приведены определения финансовой безопасности авторов под разными углами: не только с экономической, но и с правовой, социальной и духовной стороны.

Таблица 1 – Подходы авторов к определению финансовой безопасности личности

Авторы	Определение	Категории
Магомедов Ш.М., Иваницкая Л.В., Каратаев М.В., Чистякова М.В.	Финансовая безопасность личности – обеспечение государством правовой и экономической защиты граждан, их жизненных интересов, конституционных прав; качественный уровень жизни независимо от угроз финансовой безопасности [1].	Правовая
Милета В.И.	Финансовая безопасность личности – это возможность человека удовлетворять свои материальные и духовные потребности, а также сохранять в будущем свою независимость [2].	Экономическая и духовная

Авторы	Определение	Категории
Коришева О.В.	Финансовая безопасность личности – состояние личности, когда государством гарантированы законные права и свободы граждан, достигается обеспечение социальной стабильности, доступности образования и здравоохранения, а также защиты от рисков и угроз при наличии условий для полноценного развития совершенствования личности [3].	Правовая, социальная, духовная

Таким образом, исходя из представленных в таблице 1 понятий, можно определить, что: финансовая безопасность личности – это состояние защищённости человека от финансовых угроз при обеспечении его прав, свобод и интересов, а также условий для удовлетворения потребности развития человека как личности.

Объектом финансовой безопасности личности является человек, его экономические отношения с субъектом финансовой безопасности.

Субъектами выступают органы, механизмы и структуры, а также сам человек, воздействующие на объект финансовой безопасности, призванные обеспечить необходимый уровень данной безопасности и само государство, как основной субъект.

Воздействие на объект финансовой безопасности личности может быть, как положительным, так и отрицательным. Отрицательное влияние связано с такими понятиями, как риски и угрозы. Рассмотрим данные определения.

Некоторыми авторами понятие «угроза» определяется как «совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам» [4].

Связанное с угрозами фактором неопределённости понятие «риск» само по себе противоположно определению безопасности, то есть риск в контексте финансовой безопасности личности – это возможность наступления ситуации, которая может оказать негативное влияние на уровень безопасности отдельной личности.

Стоит отметить, что риск как экономическое явление, не всегда имеет только негативную сторону. Так, например, И. Н. Санникова, Т. А. Рудакова и Э. В. Татринкова предлагают следующее определение: риск – это возможное событие, приводящее к потерям или к получению экономических выгод по сравнению с прогнозируемыми и альтернативными вариантами развития экономической ситуации [6].

Финансовые риски оказывают определённое влияние на личность. Так, например, существуют следующие риски:

- 1) невыплата заработной платы или пенсий;
- 2) нарушение прав потребителя;
- 3) обесценивание сбережений;
- 4) мошенничество, хищение средств с банковской карты и др.

Однако работают механизмы их предотвращения:



1. За невыплату заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и иных выплат Уголовным кодексом Российской Федерации предусмотрен штраф, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, лишение свободы и другие виды наказаний.

2. Нарушение прав потребителя влечет предупреждение или наложение административного штрафа в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях.

3. Универсального способа сохранить свои средства на сегодняшний день нет, однако для сохранения сбережений существует правило диверсификации. Например, часть средств разместить на депозите в рублях, часть хранить в иностранной валюте, а на оставшуюся сумму приобрести золото.

4. Существуют рекомендации во избежание вероятности хищения средств с банковской карты:

- рекомендуется пользоваться банкоматами, установленными непосредственно на территории отделений Банков. При использовании банкомата следует внимательно осматривать поверхность над ПИН-клавиатурой и устройство для приёма карты на предмет нахождения посторонних прикрепленных предметов;

- не передавать банковскую карту посторонним лицам. Проведение операций с картой должно осуществляться только в личном присутствии;

- никогда не сообщать ПИН-код или код из СМС-сообщения.

Сейчас в России достаточно много людей имеют проблемы с тем, как правильно функционирует система финансовой безопасности. Отсюда появляются проблемы физиологической и социальной удовлетворенности. В таблице 2 представлено социально- экономическое развитие [7].

Соблюдение рисков по своей природе может нанести ущерб разной степени тяжести, однако нельзя отрицать, что бездействие по отношению к ним ухудшает финансовое состояние граждан. Невозможно повысить уровень финансовой безопасности личности в отрыве от укрепления экономической безопасности государства и общества.

Таблица 2 - Доля населения, подверженная проблемам, связанных с нестабильным функционированием системы финансовой безопасности личности

Перечень составляющих финансовой безопасности личности	Возможные угрозы финансовой безопасности личности	Доля населения	
		тыс. чел	% к населению
Наличие жилья	Недоступность жилья	2824	1,9
Область здравоохранения	1. Сокращение численности врачей 2. Снижение уровня компетентности врачей	18	0,01
Обеспеченность продовольствием	1. Несоответствие с реальным и нормативным потреблением по жизненно важным продуктам	39630,9	27

Перечень составляющих финансовой безопасности личности	Возможные угрозы финансовой безопасности личности	Доля населения	
		тыс. чел	% к населению
	2. Голод	4403,4	3
Сфера трудовых отношений	1. Увеличение рисков в управлении персоналом и деятельности работников. 2. Материальные и нематериальные убытки	309,6	0,2
Экология	1. Загрязнение воздуха 2. Стихийные бедствия	12600	8,6
Область образования и культуры	1. Снижение доступности к образованию 2. Высокие цены на образование	20,9	0,01

Из этого следует вывод, что, работа по борьбе с рисками вполне возможна в случае функционирования финансовой безопасности личности. Но гарантирована она только при наличии стабильной системы финансовой безопасности, предполагающей образование действенной социально-экономической политики.

Для того чтобы нейтрализовать экономические угрозы, государство должно вырабатывать систему взглядов на ее гарантированность, иметь концептуальную модель, которая служила бы стабильному функционированию личности.

Невозможно повысить уровень финансовой безопасности личности в отрыве от укрепления экономической безопасности государства и общества. Из этого следует вывод, что усиление финансовой безопасности общества, личности и государства необходимо реализовывать только в качестве совместного процесса, который содержит в себе комплекс целенаправленных мер, исполняющих взаимное проникновение всех этих видов деятельности.

Экономическая ситуация в стране, проблемы с доходом и многие другие финансовые факторы могут негативно отразиться на жизни человека. Для этого человеку нужно правильно распределять свой бюджет, а именно создать финансовую подушку безопасности.

Финансовая подушка безопасности – это денежные накопления, которым можно воспользоваться в случае потери доходов или каких-то срочных незапланированных трат [1].

Выделяют определенную последовательность ведения личного бюджета:

- 1) учет доходов и расходов;
- 2) оптимизация расходов;
- 3) планирование доходов и расходов

Существует достаточно много методов для составления личного бюджета. Рассмотрим метод «60% Solution», где весь совокупный доход делится на 5 частей. Этот метод предложил консультант MSN Money Ричард Дженкинс.

Составляющие метода:

- 1) текущие расходы – 60% (питание, коммунальные услуги, транспорт, одежда и др.);
- 2) пенсионные накопления – 10% (вложения в негосударственные пенсионные фонды или для накопительного страхования жизни);
- 3) долгосрочные покупки и выплаты – 10% (крупные покупки: машина, ремонт, ипотека);
- 4) непредвиденные расходы – 10% (лечение при возникшем заболевании, замена старой сломанной бытовой техники);
- 5) развлечения – 10%.

По мнению Ричарда Дженкинса, вести доскональный учет расходов совсем необязательно. Самое важное – уложиться в 60% текущих расходов.

Рассмотрим еще один метод составления личного бюджета – метод четырех конвертов Макса Крайнова. Суть этого метода:

1. Вычислить ожидаемую сумму дохода.
2. Вычесть из этой суммы 10-20% на крупные расходы.
3. Далее вычесть деньги на обязательные расходы.
4. Деньги, которые остались, разделить на 4 и положить их в 4 конверта (питание, развлечения, транспорт).

По истечению периода нужно провести анализ: насколько смогли уложиться в бюджет, смогли ли достичь поставленных целей и т.д. Если отклонения все же произошли, нужно выяснить их причину.

Таким образом, наличие бюджета помогает распоряжаться своими финансами, чтобы достигать своих финансовых целей и реализации планов. Наличие бюджета служит основой создания собственного капитала.

В заключение, в представленной работе были рассмотрены подходы авторов к понятию «финансовая безопасность личности», а также связанные с данным понятием термины. Финансовая безопасность личности является актуальной темой в настоящее время, поскольку усиливается влияние политических факторов на экономические процессы, что создает угрозы новых, масштабных кризисов в финансовой сфере. Этому способствуют попытки отдельных стран решать свои геополитические интересы с помощью инструментов финансовой, инвестиционной политики, экономических методов давления. И конечно, это не может не влиять на финансовую безопасность как страны, так и каждого человека.

В статье также были приведены примеры основных финансовых рисков, оказывающих влияние на личность, особенно в сегодняшнее время; показаны механизмы и рекомендации, обеспечивающие защиту интересов человека в сфере финансов.

Важно отметить, что финансовая безопасность личности не может быть обеспечена без укрепления экономической безопасности государства и общества

## Список литературы:

1. Айзман, Р. И. Методика обучения экономике: финансовая грамотность и безопасность: учебное пособие для вузов / Р. И. Айзман, Н. О. Новикова. – М.: Юрайт, 2020. – 214 с.
2. Коришева О.В. Экономическая безопасность личности: учебное пособие. – М.: МГУПС, 2016. – 36 с.
3. Методические материалы. «Финансовая безопасность России» / Магомедов Ш.М., Иваницкая Л.В., Каратаев М.В., Чистякова М.В. – М. : Радуга. – 60 с.
4. Павленков М.Н. Экономическая безопасность: учебное пособие. – Нижний Новгород: НИУ РАНХиГС, 2016. –175 с.
5. Перова, А. Е. Финансовая безопасность: теоретические и практические аспекты / А. Е. Перова // Экономика: теория и практика. – 2021. – № 1(61). – С. 82-85.
6. Санникова И. Н., Рудакова Т. А., Татарникова Э. В. Риски реального сектора экономики в контексте региональной экономической безопасности / И.Н. Санникова, Т.А. Рудакова, Э.В. Татарникова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – Т. 11. – № 20 (305). – С. 2-13.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru>

**Заббарова И. И., Сафина Д. Д.**

## **ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*Казанский (Приволжский) федеральный университет*

Аннотация: Кондитерское производство характеризуется устойчивым спросом среди потребителей. Употребление кондитерских изделий в связи с высоким содержанием сахара, жиров, оказывает негативное влияние на организм человека, в связи с чем популярность приобретают производство кондитерской продукции с высокой пищевой ценностью, обогащенные витаминами, минеральными веществами, что является драйвом роста объемов производства кондитерской промышленности.

Abstract: Confectionery production is characterized by a steady demand among consumers. The use of confectionery products due to the high content of sugar, fats, has a negative impact on the human body, and therefore the production of confectionery products with high nutritional value, enriched with vitamins, minerals, is gaining popularity, which is the driver of the growth of production volumes of the confectionery industry

Ключевые слова: кондитерские изделия, тенденции, производство, потребление

Keywords: confectionery, trends, production, consumption

Кондитерская промышленность в Российской Федерации является одной из ведущих отраслей пищевой промышленности, обеспечивающей население широким ассортиментом кондитерской продукции. На сегодняшний день кондитерскую отрасль представляют более четырех тысяч компаний и предприятий от малого до крупного бизнеса. При этом более 57% годового оборота кондитерских изделий приходится на 120 отечественных компаний.

Крупнейшими компаниями-производителя мучных кондитерских изделий в Российской Федерации являются: ООО «КДВ-Яшкино» (Сибирский и Центральный федеральный округ), ООО «МонДэлис Русь» (Владимирская область), ОАО «Хлебпром» (Московская, смоленская и Челябинская области), крупный холдинг «Объединенные кондитеры» (15 регионов России), ООО «Чипита» (г. Санкт-Петербург), АО «Акконд» (Чувашская Республика) [3].

В Республике Татарстан пять крупных кондитерских фабрик, среди которых – «ТАСТИ», «Заинский Крекер», компания «Пищекомбинат», «Брауни», «Тарлинко».

Помимо крупных и малых предприятий кондитерской промышленности с вводом специального налога на профессиональный доход большинство физических лиц, занимающихся ранее производством кондитерских изделий на дому, зарегистрировали свою деятельность официально, что позволило им расширить рынки сбыта и распространять рекламу своего производства. Следовательно, с введением возможности стать самозанятым, конкуренция на рынке в целом увеличилась, и в частности – на рынке кондитерских изделий.

Российский рынок кондитерских изделий за 2017-2021 гг. показывал нестабильную динамику (рисунок 1) [1].

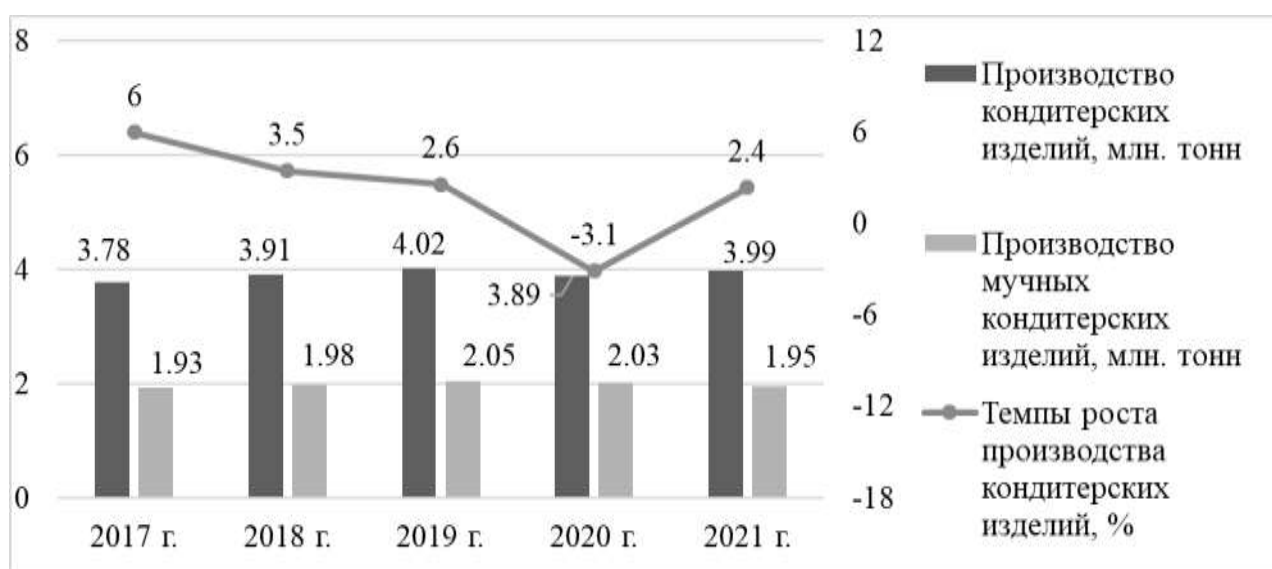


Рис. 1. Динамика производства кондитерских изделий в России, 2017-2021 гг.

До 2019 г. наблюдался динамичный рост, а в 2020 г. – наблюдается снижение объемов производства на 3,1%. Сокращение производства

обусловлено ограничениями в работе предприятий общественного питания, вводимыми для недопущения распространения коронавирусной инфекции. После снятия и послабления ограничений наблюдается увеличение производства в 2021 г., но они не достигают доковидного уровня.

При росте объемов производства мучных кондитерских изделий объем потребления в 2021 г. снижается на фоне роста экспорта продукции. Пик производства мучных кондитерских изделий приходится на 2019 г. – 2053,1 тыс. т, минимальный объем производства – 2017 г. (1928,9 тыс. т). Отметим, что объем производства в 2021 г. фактически приблизился к уровню 2017 г., и превышает его лишь на 24,3 тыс. т. Импорт мучных кондитерских изделий на протяжении 2018-2021 гг. незначительно варьируется, и в среднем составляет 149 тыс. т. При этом экспорт динамично увеличивается, с 199,2 тыс. т в 2017 г. до 338,6 тыс. т в 2021 г.

Потребление мучных кондитерских изделий после устойчивого роста с 2017 г. по 2019 г. снижается в последующие периоды и к 2021 г. составляет 1768,7 тыс. т. На душу населения в Российской Федерации в 2021 г. потребление кондитерских изделий составило 24,6 кг/чел, мучных кондитерских изделий – 12,1 кг/чел (рисунок 2) [1].

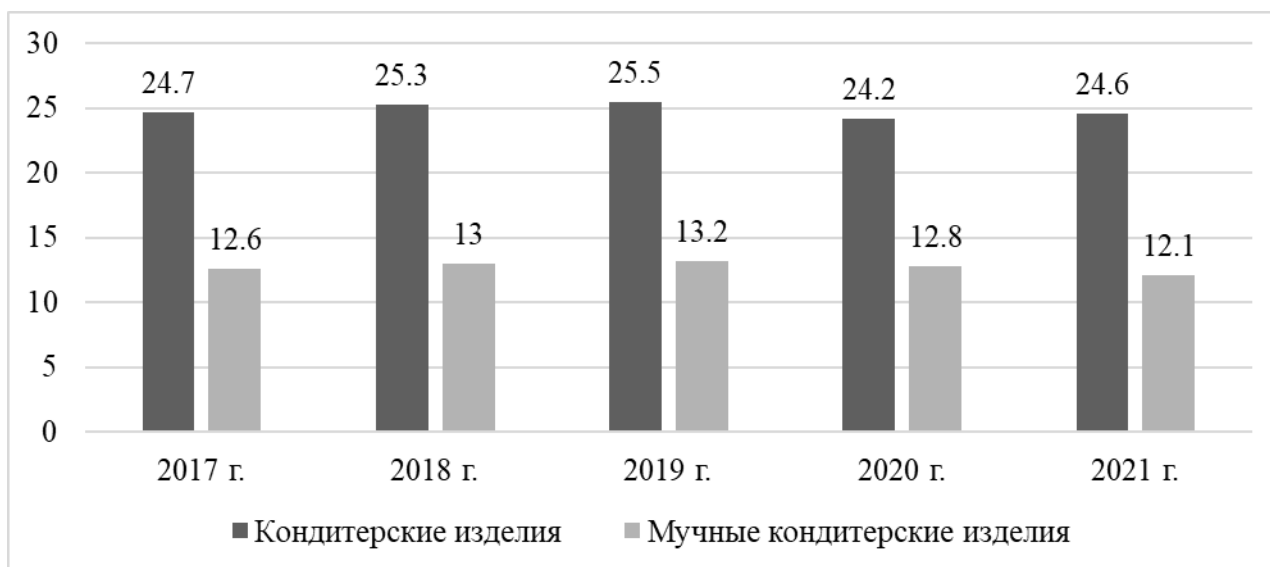


Рис. 2. Потребление кондитерских изделий на душу населения России, кг/чел

Оценивая динамику потребления кондитерских изделий на душу населения отметим, что после некоторого роста в 2017-2019 гг. наблюдается снижение потребления в 2020 г., с последующим ростом до 24,6 кг/чел в 2021 гг. При этом уровень потребления кондитерских изделий достаточно стабилен, и варьируется от 24,2 кг/чел до 25,5 кг/чел.

Динамика потребления мучных кондитерских изделий несколько отличается – после роста объемов потребления в 2017-2019 гг. наблюдается устойчивое его снижение в 2020-2021 гг.

В связи с темпами роста экспорта кондитерской продукции прогнозировалось его увеличение в дальнейшем. Но санкции, введенные против Российской Федерации в 2022 г., обусловленные начатой военной

операции в поддержку Луганской и Донбасской республик, привели к закрытию данных перспектив. Кондитерская промышленность не является сильно зависимой от импортных поставок, но часть сырья, к примеру какао-бобы, импортируются из стран зарубежья, так как в климатических условиях Российской Федерации не выращиваются. Но основная часть сырья для кондитерского производства производится на территории России, поэтому введение санкций можно назвать очередным толчком для развития отечественного производства.

Наибольшей проблемой, проводившейся санкциями, является снижение ввоза в Россию высокотехнологичных товаров. Сокращение импорта оборудования, комплектующих частей приведет к трудностям модернизации производства, что вызовет отсталость производства России в сравнении с миром.

Говоря о тенденциях рынка, необходимо в первую очередь отметить высокий интерес российских потребителей к изделиям, содержащим в своем составе незаменимые нутриенты, растительное сырье, натуральные фруктово-ягодные добавки.

В связи с этим актуальным направлением стимулирования рынка кондитерских изделий является диверсификация производства продукции, с учетом направлений государственной политики в области здорового питания [4]. Употребление кондитерских изделий, несмотря на высокий спрос потребителей, из-за высокого содержания сахара и жиров, оказывает негативное влияние на здоровье человека, его сердечно-сосудистую и эндокринную систему, вызывает избыточный вес. Эти факторы сдерживают объемы потребления, следовательно, производство продукции с высокой пищевой и биологической ценностью, изделий, обогащенных витаминами, минеральными веществами и биологически активными добавками позволит выйти на новые рынки сбыта и стать драйвом роста объемов производства кондитерской промышленности.

В кондитерском производстве направлением развития является производство продукции с  $\beta$ -каротином и йодированной солью, витаминно-минеральными премиксами, применение пектина и отрубей и др. Для обогащения физиологически ценными компонентами мучных кондитерских изделий применяются новые рецепты, например, с введением муки из нетрадиционных видов сырья [2].

Таким образом, кондитерская промышленность в Российской Федерации в 2020 г. характеризуется ростом объемов производства изделий на фоне снижения потребления, а в 2021 г. наблюдается снижение как потребления, так и производства. При этом наблюдается рост экспорта продукции. Сокращение производства обусловлено ограничениями в работе предприятий общественного питания, вводимыми для недопущения распространения коронавирусной инфекции. После снятия и послабления ограничений наблюдается увеличение производства в 2021 г., но они не достигают доковидного уровня. По прогнозам 2022 г. для производственных предприятий Российской Федерации будет сопровождаться сложностями с поставкой сырья

и инновационного оборудования.

Сложившаяся ситуация диктует производителям отечественных кондитерских изделий укреплять свои рыночные позиции путем постоянного обновления и расширения ассортимента, в том числе за счет производства функциональных кондитерских изделий.

#### Список литературы:

1. Мучные кондитерские изделия // Агроэкспорт. – 2022. – 27 с.
2. Петина, Я.А. Маркетинговое исследование рынка кондитерской продукции / Я.А. Петина // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2017. – №13. – С. 228-230.
3. Рейтинг Российских производителей мучных кондитерских изделий. – Режим доступа: <http://mkond.ru/rynok/rejtingrossiyskihproizvoditeleymuchnyhkonditerskihizdeliy.html> (дата обращения: 02.05.2022).
4. Романова Н.Н., В.К. Кочетов, Н.Н. Агеева Современное состояние и тенденции развития в производстве кондитерских изделий функционального назначения // Кондитерские изделия XXI века. Материалы XII Международной конференции. (Москва, 25-27 февраля), 2019. – С. 21-24.

**Кузина Н.А., Тимагина Ю.А.**

## **ПРОБЛЕМЫ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ПО УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: Государственные закупки играют важную роль в российской экономике. Учитывая необходимость обеспечения более высоких темпов экономического роста, реализации национальных проектов и достижения национальных целей развития, вопросы повышения эффективности системы закупок приобретают особое значение.

Abstract: Public procurement plays an important role in the Russian economy. Taking into account the need to ensure higher rates of economic growth, the implementation of national projects and the achievement of national development goals, the issues of improving the efficiency of the procurement system are of particular importance.

Ключевые слова: 44-ФЗ, закупки по 44-ФЗ, контракт.

Keywords: 44-FZ, procurement under 44-FZ, contract.

Сфера государственных закупок призвана обеспечить нужды государственных органов для того, чтобы исполнить свои задачи и функции. Регулирование поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг для



государственных нужд осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1].

Агентство государственных закупок Ульяновской области создано для обеспечения реализации государственной политики в сфере закупок, а также осуществления функций органа, уполномоченного на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков в соответствии с Положением об Агентстве.

Основными задачами Агентства государственных закупок Ульяновской области являются:

- Обеспечение реализации государственной политики в сфере закупок для обеспечения государственных нужд Ульяновской области;
- Осуществление мониторинга закупок, а также обеспечение методологического сопровождения заказчиков Ульяновской области в сфере закупок;
- Организация процесса определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в соответствии с Порядком взаимодействия заказчиков с уполномоченным органом, соглашениями между Ульяновской областью и муниципальными образованиями Ульяновской области, а также повышение эффективности осуществления закупок и обеспечение открытости и прозрачности информации о закупках.

Функциями Агентства государственных закупок Ульяновской области являются:

- Разработка нормативных правовых актов Ульяновской области, иных правовых актов и методических рекомендаций в сфере закупок, а также их реализация;
- Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков в соответствии с Положением об Агентстве государственных закупок Ульяновской области;
- Организация процесса по реализации государственной политики в сфере закупок для обеспечения государственных нужд Ульяновской области;
- Оказание правовой и методической помощи органам местного самоуправления муниципальных образований Ульяновской области по вопросам закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд;
- Организация работы по сбору, обработке, анализу, обобщению информации об осуществлении закупок для обеспечения нужд Ульяновской области [3].

Способы проведения тендеров строго регламентированы 44-ФЗ, и их всего три:

- аукцион;
- конкурс;
- котировки, запрос предложений.

Эти способы различаются по критериям выбора победителя, срокам подачи заявок, форме и составу заявок, и количеству этапов.

При выборе победителя аукциона главным критерием является цена предложения (максимальная цена контракта). А в конкурсе главным критерием является количество баллов, которое набрал участник. В запросе котировок поставщика выбирают исходя из цены предложения.

В аукционе участники подают заявки заранее, но ценовые предложения делают в ходе торгов (назначается определенная дата и время аукциона, на котором участники могут снижать цену контракта. Все это происходит в онлайн-режиме). В других закупках ценовое предложение подают вместе с заявкой на участие.

Проведем структурный анализ осуществления государственных закупок на средства областного бюджета Ульяновской области (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Осуществление государственных закупок с 2019 по 2021 гг. по Ульяновской области (областной бюджет)

Показатели	Ед. изм.	2021		2020		2019	
		Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
1. Размещено:	млрд.	22,4		18,8		14,4	
в т.ч.							
а) конкурентные процедуры:	млрд.	17,8	79%	14,7	78%	12,4	86%
- конкурсы	млрд.	2,2		1,4		1,70	
- аукционы	млрд.	15,1		13,1		10,70	
- котировки, запрос предложений	млрд.	0,5		0,17		0,02	
б) единственный источник:	млрд.	4,6	21%	4	22%	2,00	14%
- монополии	млрд.	1,3		0,8		1,20	
- малые закупки	млрд.	1,4		0,8		0,80	
- закупки для предупреждения ЧС	млрд.	1,5		2,2			
- прочие	млрд.	0,4		0,2			
2. количество процедур:	шт.	11 626		9 903		12 887	
в т.ч.							
- конкурсы	шт.	155		143		140	
- аукционы	шт.	11 443		9 731		12 576	
- котировки, запрос предложений	шт.	28		29		171	
3. Экономия	млн.	963	5%	1115	7%	932	7%
- конкурсы	млн.	66		53		114	
- аукционы	млн.	890		1059		816	
- котировки, запрос предложений	млн.	7		3		2	
4. СМП	млн.	4 180	29%	3 243	22%	4 153	33%
- конкурсы	млн.	251		115		86	
- аукционы	млн.	3 928		3 127		4 060	
- котировки, запрос предложений	млн.	1		1		7	
5. Среднее количество участников	шт.	3,0		3,0		3,0	

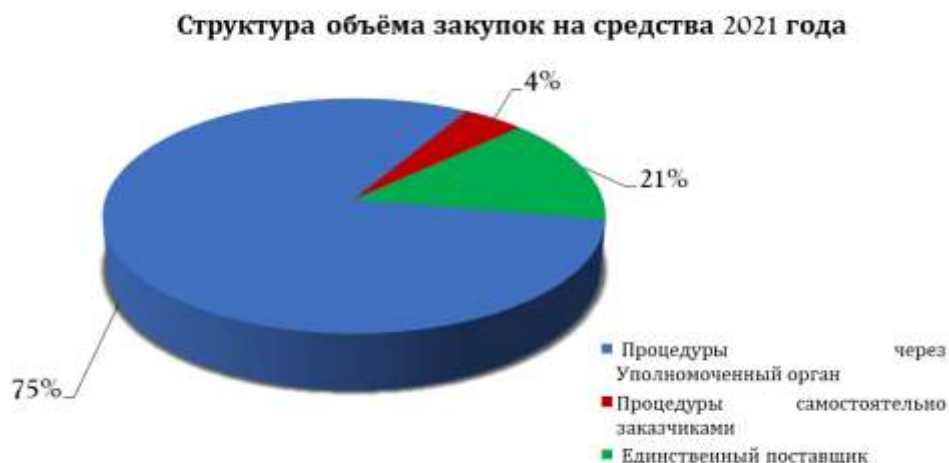
Исходя из данных, полученных в таблице 1 следует, что конкурентные процедуры проводятся на много чаще, чем закупки у единственных поставщиков. Доля конкурсных процедур в 2019 году составила 86%, в 2020 году - 78%, и в 2021 году - 79%.

Проведение закупок путем аукционов в 2019 году осуществлялось в объеме 12 576 шт., в 2020 - 9 731 шт., в 2021 году - 11 443 шт.

Наименьшей популярностью пользуется определение поставщика способом запроса котировок, предложений. В 2019 году их было 171 шт., в 2020 году - 29 шт., в 2021 году всего - 28 шт. по всей Ульяновской области.

Наибольшую экономию бюджетных средств удается получить с помощью такой процедуры, как аукцион, так как участники, с наибольшей вероятностью, будут снижать цену контракта для того, чтобы обойти конкурентов. В 2019 году экономия бюджетных средств составила 816 млн. руб., в 2020 году - 1 059 млн. руб., в 2021 году - 890 млн. руб. Также, из таблицы видно, что субъекты малого предпринимательства в большем количестве принимают участие именно в таких процедурах, как аукционы.

Рассмотри структуру объема закупок на бюджетные средства 2021 года по Ульяновской области (рисунок 1).



*Рис.1* Структура объема закупок на средства 2021 года.

Исходя из данных, полученных на рисунке 1, можно сказать, что 75% государственных закупок по Ульяновской области осуществляются через уполномоченные на это органы. При этом 21% из общего объема всех закупок составляют единственные поставщики. Контракты с единственным поставщиком, в основном, заключаются на коммуналку, так как в данной сфере контракты заключаются с естественными монополистами (водоснабжение и водоотведение, теплоснабжение, электроэнергия, услуги связи). Всего 4% общего объема закупок осуществляется заказчиками самостоятельно.

Следует отметить, что 61% всех закупок, осуществленных на территории Ульяновской области признаны несостоявшимися. В категорию

несостоявшихся входят те закупки, на которые подана всего 1 заявка на участие, или же не подано совсем. Это считается большой проблемой, так как в случае, если подана всего 1 заявка, не происходит конкурентной борьбы, следовательно, не происходит экономии бюджетных средств.

Мы полагаем, что такая ситуация, как 1 заявка на участие связана с тем, что большое количество организаций просто не хотят связываться с государственными закупками. На это есть свои причины.

1. Большое количество требований к поставщикам, связанным с оформлением документации, получение рутокена (устройство для приложений электронной подписи и строгой двухфакторной аутентификации), за сроками действия которого нужно строго следить, чтобы вовремя продлить.

2. Строгое ограничение по срокам заключения контракта. Нарушение срока подписи проекта контракта влечет за собой внесение в реестр недобросовестных поставщиков.

3. Если закупка связана с доставкой товара, то, в большинстве случаев, дается ограничение – поставка в течении 14 календарных дней. Не все поставщики/подрядчики готовы предоставить товар до пункта назначения в такие сроки. Нарушение ведет за собой внесение в реестр недобросовестных поставщиков.

4. Изменение в законодательстве, принятом в 2022 году, связанное с документом о приемке. Теперь поставщики пользуются только электронным документооборотом, в котором, также, существуют строгие сроки (предоставление на подпись поставщику документа о приемке товаров, работ, услуг в течении 10 дней с момента исполнения обязательств по контракту). На практике, многие поставщики боятся таких изменений и предпочитают не выходить на аукцион, так как существует мало руководств о том, как правильно загружать информацию. Органам государственной власти стоит задуматься о том, чтобы в дополнение к изменившемуся законодательству выпускать уроки/тренинги о том, как правильно, в связи с такими изменениями, вносить информацию в единую информационную систему.

Перейдем к главным проблемам осуществления государственных закупок в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

*Проблема №1. Установление заказчиками в документации о торгах «ловушек» для формального отклонения участников.*

Первая часть заявки на участие в электронном аукционе должна содержать:

- согласие участника электронного аукциона на поставку товара, выполнение работы, или же оказание услуги на условиях, которые предусмотрены документацией об электронном аукционе и не подлежат изменению по результатам проведения электронного аукциона;

- обязательное содержание наименования страны происхождения товара, конкретные показатели товара, которые соответствуют значениям, установленным в документации об электронном аукционе (ч. 3 ст. 66 Закона № 44-ФЗ).

В связи с этим, заказчики при малейшем отклонении могут специально отстранить участника закупки. Например, на закупку бензопил заказчики дают характеристику, содержащую более 10 требований, как следствие, многие участники выбывают.

Предложение по решению проблемы:

- при закупке любых товаров, работ, услуг требовать только наличия согласия участника закупки на иные работы (по аналогии с закупками строительных работ);

- поставке товаров – устанавливать ограниченный перечень характеристик на закупку, например, не более 10 требований.

*Проблема №2. Отсутствие у предпринимателей возможности защитить свои права при исполнении контракта.*

Существует возможность одностороннего отказа стороны (любой) от исполнения контракта, которая часто рассматривается как злоупотребление по отношению к добросовестной стороне. Это связано с тем, что действующее законодательство четко не описывает круг оснований, по которым возможен отказ. Заказчики понимают, что в любой момент могут отказаться от сотрудничества с поставщиками/подрядчиками.

Предложение по решению проблемы: предоставить предпринимателям возможность защищать свои права, обжаловать такое решение заказчика.

*Проблема №3. Сговор на торгах.*

Это связано с тем, что электронный аукцион проводился через 4 (2) часа после окончания срока подачи заявок на участие в указанном электронном аукционе. В настоящее время он начал проводиться через 2 часа, что значительно улучшило ситуацию.

Также существует проблема сговора поставщиков в том плане, что участие в электронном аукционе оговорено заранее.

Предложение по решению проблемы: сократить этот период до нуля. Однако это трудно осуществить, так как после введения спецсчетов появилась необходимость взаимодействия банков с площадками, на что требуется определенное время.

*Проблема №4. «Цикличность» проведения закупки.*

Ранее заказчик должен был проводить торги до тех пор, пока не будут поданы заявки на участие. Это правило было изменено и в настоящее время торги проводятся только два раза. В случае, если оба раза они признаны несостоявшимися, то можно заключать контракт с единственным поставщиком. Это происходит через согласование с ФАС России.

Предложение по решению проблемы: уйти от повторного проведения торгов после первого неудачного их проведения. Если первые торги не состоялись, то следует разрешить заказчикам сразу заключать контракт с единственным поставщиком по согласованию с ФАС России, так как

несостоявшиеся процедуры могут пагубно влиять на статистику. Также это должно облегчить задачу заказчиков [2].

Контрактная система нуждается в реструктуризации, без нее эффективность закупок вряд ли возрастет, а государственная экономика может остаться вне конкурентной среды. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд подталкивает отечественных производителей к здоровой конкуренции, что положительно влияет на экономику страны, способствует повышению качества товаров, работ, услуг для населения.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/) (дата обращения: 15.06.2022 г.)

2. Информационно-правовой портал «Гарант.ру» / Развитие законодательства о госзакупках: проблемы и пути решения от ФАС России - 2020 г. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/article/1328244/> (дата обращения: 15.06.2022 г.)

3. Сайт из интернета: Агентство государственных закупок Ульяновской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goszakupki73.ru/%d0%be%d0%b1-%d0%b0%d0%b3%d0%b5%d0%bd%d1%82%d1%81%d1%82%d0%b2%d0%b5/> (дата обращения: 15.06.2022 г.).

**Курасов О.А.**

### **ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ»**

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет*

Аннотация: Статья содержит результаты производственно-экономического анализа деятельности предприятия АО «Самотлорнефтегаз». Дается оценка финансовых результатов деятельности предприятия.

Abstract: The article contains the results of the production and economic analysis of the Samotlorneftegaz JSC activities. An assessment of the financial results of the enterprise is given.

Ключевые слова: Самотлорнефтегаз, экономическое развитие, нефтегазовые проекты, Urals, Роснефть

Keywords: Samotlorneftegaz, economic development, oil and gas projects, Urals, Rosneft

На сегодняшний день АО «Самотлорнефтегаз» – одно из ключевых добывающих предприятий НК «Роснефть» в Западной Сибири. Ведет разработку Самотлорского месторождения. Предприятие является коммерческой организацией и ставит в качестве цели своей деятельности извлечение прибыли.

В 2012 г. добыча углеводородов превысила 26,5 млн т н.э. При этом добыча нефти составила около 22 млн т, или около 4% от общего объема добычи нефти в Российской Федерации [1]. С течением времени доля добычи нефти «Самотлорнефтегаз» (СНГ) по отношению к добыче в России постепенно падает и достигает своего наименьшего значения в 2017 году – 3% (рисунок 1).



Рис. 1 Отношение добытой нефти "СНГ" от общей добычи по России [2]

Начиная с 2012 года, количество добывающих и нагнетательных скважин в значительной степени не изменялось, за исключением 2013 года. Средний дебит скважин в период с 2012-2017 года начал падать. Такое резкое снижение количества добывающих скважин можно объяснить попыткой применения заводнения с целью увеличения дебита. Можно сделать вывод о росте обводнённости продукции и истощения месторождения. В конечном итоге, такая тенденция свидетельствует об упадке темпов разработки месторождений (рисунок 2).

Рассмотрим график корреляции добычи нефти компанией и выручки от её реализации. Из графика видно, что объемы добычи в период с 2014-2015 года остались примерно на одном и том же уровне. Произошел эффект девальвации при падении цены на нефть Urals, а выручка выросла. Рост выручки при практически неизменных объемах добычи связан с тем, что

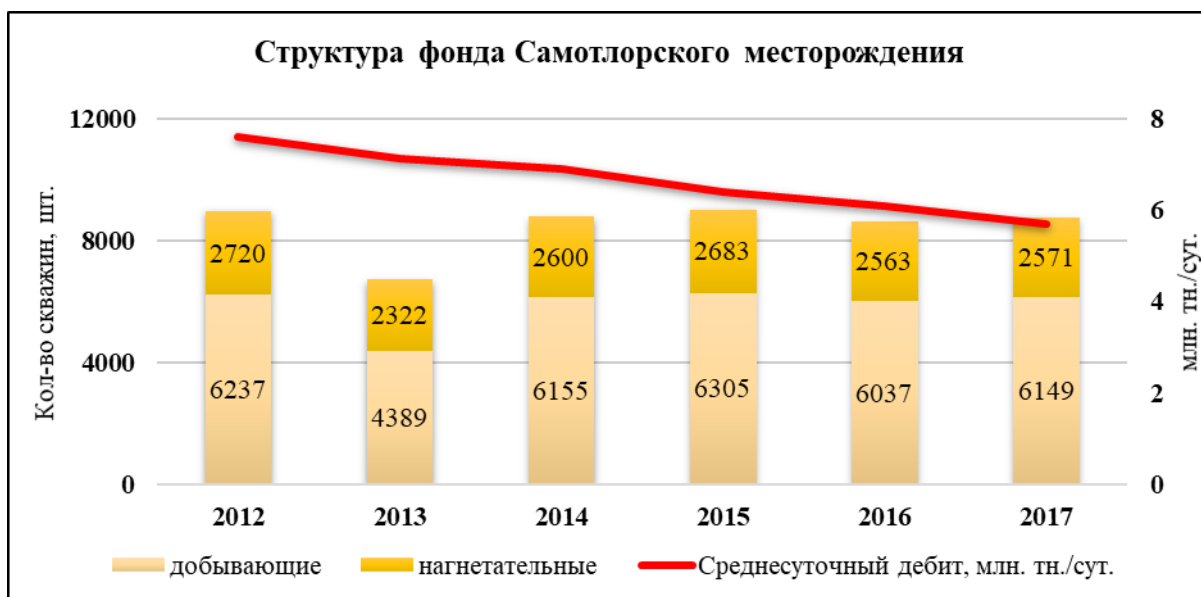


Рис. 2 Структура фонда Самотлорского месторождения [2]

компания зарабатывает не только посредством добычи, но и оказывая другие услуги (рисунок 3).

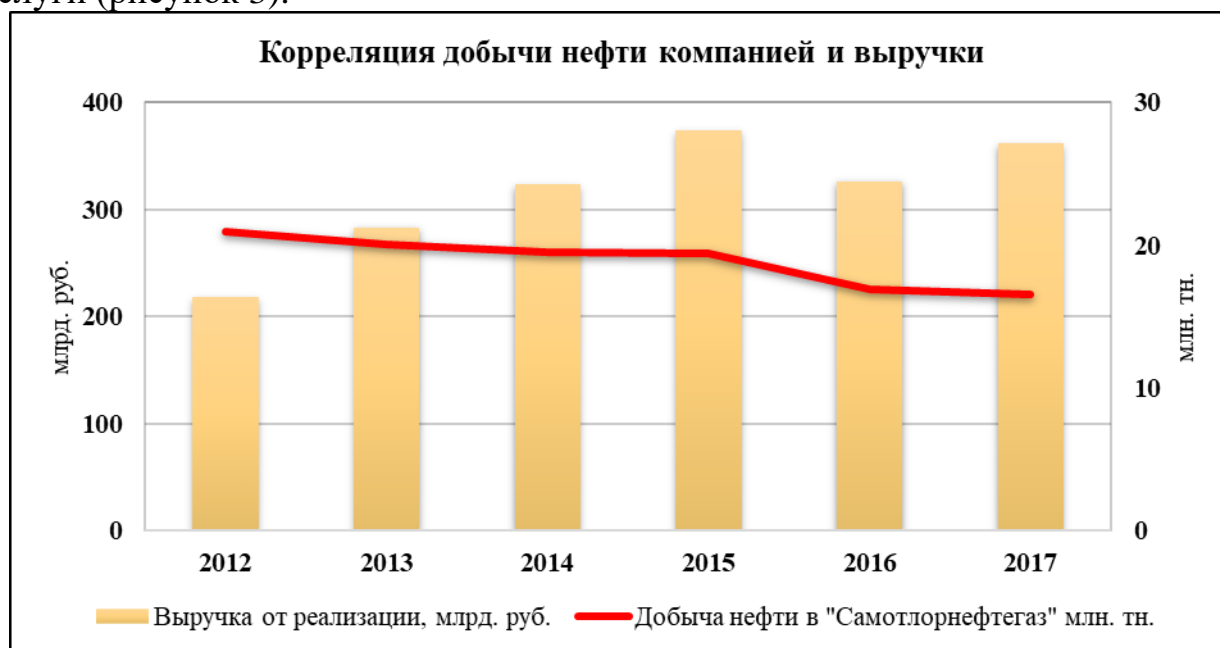


Рис. 3 Корреляция цены на нефть и выручки от её реализации [2]

Вследствие падения добычи УВ из-за истощения месторождения, затраты на их добычу с каждым годом повышаются и достигают своего максимального значения в 2017 году (рисунок 4).

В период с 2012 по 2017 год наблюдается прямая зависимость величины уплаченных налогов от относительной налоговой нагрузки: чем выше сумма этих налогов, тем больше относительная налоговая нагрузка (рисунок 5).





Рис. 4 Корреляция цены на нефть и выручки от её реализации [2]



Рис. 5 Корреляция уплаченных налогов, НДС и налоговой нагрузки [2]

Рассмотрим график корреляции чистой прибыли, выручки от реализации нефти и цены на нефть Urals. Произошел эффект девальвации при падении цены на нефть Urals, а выручка выросла. Влияние внешних факторов и дополнительное инвестирование обуславливают непрерывный рост выручки с 2012 по 2015 гг. и ее поддержание до 2017 года (рисунки 6 и 7).

По данному графику можно сделать вывод о том, что относительная налоговая нагрузка напрямую зависит от чистой прибыли, выручки. По поведению кривой относительной налоговой нагрузки, а именно ее снижение с 2014 по 2017 г, можно сделать вывод о благоприятном состоянии компании и ее конкурентоспособности на российском рынке (рисунок 8).



Рис. 6 Зависимость чистой прибыли и выручки от цены на нефть [2]



Рис. 7 Зависимость чистой прибыли и выручки от налоговой нагрузки [2]



Рис. 8 Изменение выручки, себестоимости нефти, чистой прибыли и цены на нефть по годам [2]

В период с 2012 – 2017 года на Самотлорском месторождении происходит непрерывное падение добычи вследствие увеличения обводненности и прогрессивности истощения скважин [1].

Подводя итог анализу деятельности предприятия ОАО «Самотлорнефтегаз» можно заключить, что оно динамично, устойчиво, закреплено на рынке и имеет тенденцию к дальнейшему развитию. Несмотря на события последнего года (таможенные санкции западных стран, подорожание иностранных валют, рост банковских процентов и ставки ЦБ РФ), СНГ достаточно крепко удерживает свое положение. Этому есть ряд причин:

- поддержка государства – налоговые льготы, отсрочки платежей и прочее;
- сотрудничество с банками и коммерческими организациями, т.к. компания высоколиквидна;
- разработка новых месторождений;
- внедрение новых технологий и совершенствование производства добычи;
- развитие технологий добычи на глубоком уровне залежей;
- совершенствование утилизации розливов и минимизация неблагоприятных для внешней среды эффектов;

Можно сделать вывод о том, что объемы добычи Самотлорского месторождения остаются примерно на одном уровне. В связи с его истощением и ростом обводненности все больше затрат требуется для поддержания требуемого уровня нефтеизвлечения. У Самотлорского месторождения большой потенциал. Являясь уникальным в своем роде на территории России, в нем сосредоточено огромные объемы запасов как доказанных, так и вероятных.

#### Список литературы:

1. Одилов, Р. Р. Производственно-экономический анализ деятельности АО «Самотлорнефтегаз» / Р. Р. Одилов, К. Р. Умаров // Проблемы геологии и освоения недр : Труды XXIV Международного симпозиума имени академика М.А. Усова студентов и молодых учёных, посвященного 75-летию Победы в Великой Отечественной войне, Томск, 06–10 апреля 2020 года. – Томск: Национальный исследовательский Томский политехнический университет, 2020. – С. 623-624. – EDN GEMDMY.

2. Годовые отчёты ОАО «Самотлорнефтегаз» за 2013-2018 гг.

Лукомская Е. О., Плохих Ю. В.

## МОТИВАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Омский государственный технический университет*

Аннотация: Главными целями любой компании являются рост прибыли и рентабельности, конкурентоспособность, производительность и многое другое, все эти показатели дают жизнеспособность организации. Но качественной продукции не будет, если сотрудники будут плохо работать, то есть не будут заинтересованы своей работой. Так в организации появляется мотивация. Если руководитель знает, как замотивировать своих сотрудников, то качество продукции и услуг будет намного лучше.

Abstract: The main goals of any company are the growth of profit and profitability, competitiveness, productivity and much more, all these indicators give the viability of the organization. But there will be no quality products if employees do not work well, that is, they will not be interested in their work. This is how motivation appears in the organization. If the manager knows how to motivate his employees, then the quality of products and services will be much better.

Ключевые слова: мотивация, мотивация на предприятии, стимулы, стимулирование работников, проблемы мотивации.

Keywords: motivation, motivation at the enterprise, incentives, employee incentives, motivation problems.

На каждом предприятии главным ресурсом, обеспечивающим высокие показатели, являются работники этого предприятия. От их продуктивности, качества и результативности работы зависит успех и жизнеспособность организации. Следует отметить, что сотрудник качественно и оперативно работает тогда, когда он заинтересован в результате своей работы и когда понимает, что его труд был выполнен не зря.

В менеджменте побуждение персонала к действию называют мотивацией. В настоящее время существует огромное количество способов, которые заставляют сотрудника работать. При всем разнообразии методов и способов мотивации персонала предприятия руководитель сам выбирает способ стимулирования и побуждения каждого работника. Также, следует отметить, что отсутствие мотивации на предприятии может привести к ухудшению многих показателей, а в худшем случае к банкротству предприятия.

Целью написания данной статьи является выявление мотивации на предприятии.

Для реализации поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Рассмотреть понятие мотивация.
2. Изучить мотивацию, которую используют в организации.
3. Изучить недостатки и проблемы мотивации в организации.

Мотивация – это побуждение человека или организации к изменению их состояния [1, с. 22]. Другими словами, мотивация – это совокупность движущих сил, которые заставляют человека осуществить определенные действия.

Принято выделять два вида мотивации: внешняя (стимулирование) и внутренняя. Также можно разделить мотивацию на две группы: положительную и отрицательную. Так к положительной мотивации относятся похвала, грамоты, материальное стимулирование, а отрицательная мотивация – это стремление избежать негативных эмоций, например, если сотрудник не выполнит работ в срок, то получит выговор [2, с. 26].

Кроме того, мотивация бывает:

- физиологическая;
- духовно-этническая;
- социальная;
- ролевая;
- когнитивная;
- креативная;
- эстетическая;
- статусная;
- экономическая;
- административная;
- состязательная.

Для того чтобы на кого-то правильно воздействовать и управлять, необходимо правильно представлять сам объект воздействия, то есть нужно понять потребности и стимул данного объекта. На рис. 1 представлена модель мотивации посредством выявления потребностей.

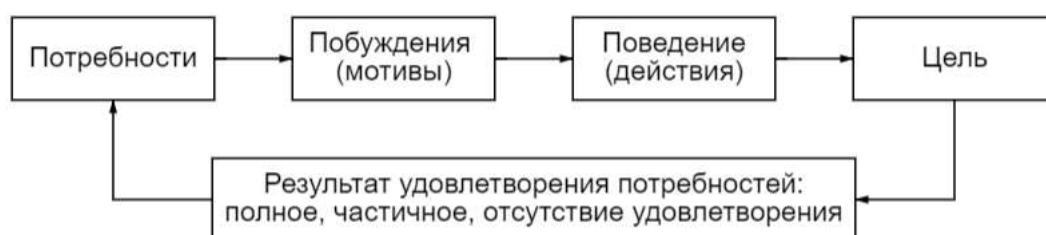


Рис. 1 Модель мотивации через потребности

Потребность – проявление объективной необходимости для человека определенных благ, предметов или форм поведения [3, с. 74]. Для появления нужной мотивации должна быть выявлена новая потребность.

Стимул – внешнее обстоятельство, воздействующее на поведение человека. Стимулами считаются некоторые блага, способные удовлетворить потребность при осуществлении определенных действий [3, с. 74]. Из стимула и потребности получается мотив действий. Мотив – преимущественно осознанное внутреннее побуждение человека к определенному поведению, направленному на удовлетворение его потребностей [3, с. 74].

Способы мотивации работников – это часть организационной культуры, их основное значение – обеспечение максимального вовлечения людей, обладающих знаниями, в решение общих задач организации [4, с.120].

Способы зависят от объекта, в данном случае персонал организации. Меры, которые используют для увеличения эффективности труда. В зависимости от целей директора/ руководства в предприятии используют:

- материальные стимулы;
- нематериальное стимулирование;
- организационно-административные стимулы; [2, с. 28]

Выбор способа мотивации напрямую зависит от руководителя, точнее его мастерства и умения находить подход к персоналу.

Многие ученые изучали мотивацию, а после создали мотивационные теории, с помощью которых руководителям легко мотивировать своих сотрудников на результативную работу.

Мотивационные теории можно разделить на три группы: содержательные, процессуальные и параллельные. К содержательным относятся: Теория потребностей А.Маслоу, Теория мотивации потребностей Д. МакКлелланда, Теория двухфакторной модели Ф. Герцберга. К процессуальным относятся: Теория ожиданий В. Врума, Теория справедливости Адамса и Комплексная модель мотивации Л. Портера - Э. Лоулера. К параллельным теориям относится теория мотивации труда Д. МакГрегора, которая состоит из Теории «Х» и Теории «Y» [5, с. 68].

Мотивационные теории основаны на удовлетворении различных потребностей работников, хотя теории имеют ряд отличий между собой, их задачей является побудить сотрудников к работе. Данные мотивационные теории часто встречаются в практике не только зарубежных организаций, но и российских.

В качестве эксперимента проведен анализ системы мотивации компании «ЭФКО», а точнее анализ мотивации студентов на временное трудоустройство. Компания «ЭФКО» - одна из самых крупных продуктовых компаний России и является лидером в масложировой отрасли [5]. Для анализа были взяты условия труда для двух различных видов работ: для анализа рынка и для составления нормативных регуляторов.

Рассмотрим мотивацию для первого вида работ: анализ рынка.

Анализ рынка проводился среди стран MENA (страны Ближнего Востока и Северной Африки). В данный анализ входят следующие обязанности со стороны исполнителя (студентов):

- подготовка отчета анализа рынка по закрепленной продуктовой категории по одной из страны MENA, в соответствии с шаблоном;
- подготовка паспорта ключевого игрока рынка по закрепленной категории страны MENA;
- поиск и оформление новостей по закрепленной за аналитиком продуктовой категории в странах MENA (формирование дайджеста).

По результатам анализа были выявлены следующие способы мотивации, которые руководство предприятия предложило для исполнителей:

### 1. Материальный способ:

- заработная плата, размер которой зависит от качества выполненной работы.

### 2. Нематериальный способ:

- проведение лекций от директора по маркетингу компании на тему «Классификация потребителей по психотипу» - данное мероприятие повышает уровень знаний у работников, расширяет их кругозор, и увеличивает заинтересованность к выполнению задания;

- проведение встреч, на которых рассказывалось об организации. Подобные рассказы вызывают внутреннюю мотивацию у студентов для того, чтобы они стремились улучшить свою работу и добиться своих целей;

- обратная связь с руководством - данный способ мотивации позволяет сотрудникам задать все необходимые вопросы и предложить какие-либо улучшения, кроме того руководство может объяснить все ошибки и дать советы по улучшению выполнения задания.

### 3. Организационно-административные способы стимулирования:

- санкции за ошибки в работе – данный вид стимулирования позволяет сотрудникам более внимательно подойти к выполнению работы, из-за большого количества штрафов сотрудник должен более качественно делать свою работу.

Второй вид работы, предложенной студентам, это составление нормативных регуляторов (НР). Для выполнения данного вида задания у студентов, есть ряд обязанностей:

- еженедельно разрабатывать до 20 страниц нормативных регуляторов (НР);

- НР должны быть соответствующего качества (должны предоставляться на повторное согласование не более 2-х раз);

- НР не должны в себе содержать ошибок по критериям качества, ошибок с точки зрения русского языка (орфография, пунктуация), смысловых ошибок;

- НР должны быть понятными и должны «рождать образ» того, что планировалось в них написать.

По результатам анализа были выявлены следующие способы мотивации, которые руководство предприятия предложило студентам:

#### 1. Материальное стимулирование:

- заработная плата, размер которой зависит от качества выполненной работы;

- различные доплаты за качественную работу (кроме того, все критерии по доплате полностью расписаны).

#### 2. Нематериальные стимулы:

- обучение по составлению документов, что позволяет не только качественно выполнять данную работу, но и хороший опыт для дальнейшей работы;

- проведение тестирований на определение профориентации, что позволяет студентам понять сферу, где им будет лучше всего работать.

### 3. Организационно-административные способы стимулирования:

- система штрафов, которая расписана поэтапно по критериям.

Результаты анализа показали, что система мотивации организации продумана подробно, но есть небольшие упущения и недоработки. Так, в первом случае для мотивации сотрудников следовало бы предусмотреть не только систему штрафов, но и систему дополнительных выплат, тем самым повысить стремление более качественно выполнять работу. Так же хорошее стимулирование – это проведение мастер-классов и лекций на темы, связанные с маркетингом и менеджментом.

Следует отметить, что на предприятии больше распространена материальная мотивация и мотивация, основанная на страхе, то есть заработная плата и санкции.

Мотивация очень важна не только для человека, но и для различных предприятий. Для отдельного человека (сотрудника) мотивация является движущей силой, которая заставляет его выполнить определенные действия, тем самым удовлетворить свои цели и задачи. Следует отметить, что в мотивации одним из главных компонентов является постоянная и неразрывная связь между самим работником и его потребностями. Для любой организации сотрудники являются главным ресурсом, но если работники будут плохо замотивированы или работать вовсе без мотивации, то у предприятия не получится достигнуть поставленных целей. Мотивированные сотрудники выполняют свою работу более качественно и результативно, так как знают, что они получают за эту работу.

Также можно сделать вывод, что мотивация делает действия работников целенаправленными.

#### Список литературы:

1. Генкин, Б.М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика): монография/ Б.М. Генкин – 2-е изд., испр. – М.: Норма, 2020. – 352 с.
2. Боковня, А. Е. Мотивация – основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании): монография / А.Е. Боковня. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 144 с.
3. Максимова, Л.В. Управление персоналом: основы теории и деловой практик/ учебное пособие / Л.В. Максимова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 248 с.
4. Поршнева А.Г., Румянцева З.П, Саломатина Н.А Управление организацией: учебник – М: ИНФРАМ-М, 2016. – 716 с.
5. Маруга М.И., Курбатова М. Секреты мотивации или мотивация без секретов. – М.: Управ. персоналом, 2012. – 205 с.
6. Официальный сайт компании «ЭФКО» [Электронный ресурс] / ООО «ЭФКО» // <https://www.efko.ru/>.



**Нуретдинова Ю.В., Владимиров Д.П., Сидорова В.Ю., Нуретдинов Д.И.**

## **МЕТОДИКИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ В РОССИИ**

*Ульяновский государственный университет*

**Аннотация:** Растущая роль налоговой оптимизации в условиях современной рыночной экономики определяется рядом факторов, в том числе серьезностью налоговой нагрузки на конкретный субъект хозяйствования, сложностью и изменчивостью налогового законодательства. Вопрос о законности определенных действий налогоплательщика по уменьшению суммы своих налоговых обязательств не всегда прост, и для ответа на него необходим тщательный анализ. В статье определяется понятие «налоговая оптимизация», рассматривается его сущность, правовая основа, выделяются группы хозяйствующих субъектов, остро нуждающихся в применении налоговой оптимизации. Представлены классификации налоговой оптимизации на предприятиях и описано состояние налоговой оптимизации в современной экономике России.

**Abstract:** The growing role of tax optimization in the modern market economy is determined by a number of factors, including the severity of the tax burden on a particular business entity, the complexity and variability of tax legislation. The question of the legality of certain actions of a taxpayer to reduce the amount of their tax obligations is not always simple, and a thorough analysis is necessary to answer it. The article defines the concept of "tax optimization", examines its essence, legal basis, identifies groups of economic entities in urgent need of tax optimization. The classifications of tax optimization at enterprises are presented and the state of tax optimization in the modern economy of Russia is described.

**Ключевые слова:** налоговое бремя, налоговая оптимизация, методы оптимизации налогообложения, показатели налогового бремени, хозяйствующий субъект.

**Keywords:** tax burden, tax optimization, methods of tax optimization, indicators of the tax burden, business entity.

В последние годы оптимизация налогов становится все более важной в повседневной практике различных компаний.

К сожалению, результатом часто крайне необдуманных и небрежных действий «налоговых оптимизаторов» является то, что теперь принято говорить об оптимизации налогов как о полукриминальном явлении, вслух, тщательно скрывая любые усилия компании по минимизации налоговых платежей.

Надо сказать, что такое отношение к оптимизации формируется еще и из-за позиции налоговых органов, объявляющих фактически всю деятельность, связанную с налоговой оптимизацией, незаконной.

Однако изначально понятие «оптимизация налогообложения» не подразумевает какого-либо нарушения закона субъектом хозяйствования.

Исчисление налогового бремени осуществляется на двух уровнях: макроуровне и микроуровне.

Макроуровень подразумевает исчисление тяжести налогообложения всей страны в целом или налоговой нагрузки на экономику. Здесь же оценивается распределение налогового бремени между группами однородных предприятий, т.е. отраслями производства, и налоговая нагрузка всей страны. Микроуровень включает определение налоговой нагрузки на конкретные предприятия, а так же исчисления налоговой нагрузки на работника [1, с.145].

Налоговое бремя на экономику – отношение всех поступивших в стране налогов к созданному валовому внутреннему продукту. Экономический смысл данного показателя состоит в оценке доли ВВП перераспределенной на с помощью налогов.

На население налоговое бремя мировая практика также оценивает на макро- и микроуровнях: с одной стороны, как уровень налогообложения страны в целом, с другой – как уровень налогообложения отдельных работников. Налоговое бремя на население представляет собой отношение всех уплаченных налогов на душу населения к среднему прожиточному доходу населения страны, включая денежную оценку полученных им материальных благ.

При оценке налогового бремени населения в целом необходимо исходить из общей суммы всех уплаченных населением налогов. Уровень налогового бремени населения зависит от размера налоговых льгот, благосостояния населения и размера оплаты труда.

Налоговое бремя на работника фактически равно экономической ставке подоходного налога, этот показатель используется для сравнения уровня подоходного налога в разных странах.

Как и на макроэкономическом уровне, метод определения налоговой нагрузки для конкретного предприятия заключается в установлении взаимосвязи между суммой налогов, уплаченных налогоплательщиком, и суммой дохода, полученного налогоплательщиком.

Согласно одной из методик налоговое бремя субъектов хозяйствования оценивается как процентное отношение всех уплаченных налогов к выручке от продаж, включая выручку от других продаж. Чтобы повторно проанализировать динамику налогового бремени, необходимо снова выбрать показатель, который будет отражать как действующий, так и единый источник для уплаты всех налогов, внесенных компанией в бюджеты всех уровней, так и внебюджетные средства.

Таким образом, следующие показатели налогового бремени основаны на сравнении налогов, уплачиваемых хозяйствующими субъектами, и источников их уплаты.

Суть одного из существующих методов проистекает из положения, согласно которому каждая группа налогов на в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой собственный критерий оценки тяжести налогового бремени.

Общим знаменателем, к которому в соответствии с данной методологией снижается уровень тяжести налогового бремени хозяйствующего субъекта, является прибыль предприятия [3, с.201].

Следующий метод количественной оценки налогового бремени хозяйствующего субъекта определяется как отношение созданной им добавленной стоимости к добавленной стоимости, предоставленной государству. Добавленная стоимость предприятия – это, по сути, доход предприятия и источник уплаты всех налогов. Этот показатель позволяет усреднить оценку налоговой нагрузки для разных видов производства и, таким образом, дает возможность сравнить этот показатель для разных экономических структур.

В Российской Федерации в период становления и развития налоговой системы вопросы методики и практики оптимизации налогообложения стали жизненно важными для большинства предприятий, и в настоящее время являются частью их конкурентоспособности.

Оптимизации налогообложения любого экономического субъекта предшествует расчет текущего или ретроспективного налогового бремени предприятия.

В научной литературе встречается несколько методик определения налогового бремени экономического субъекта, такие как:

- Методика Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ, по которой налоговое бремя предлагается оценивать отношением всех уплачиваемых предприятием налогов к выручке от реализации продукции;
- Методика, согласно которой при определении налоговой нагрузки специалисты должны исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вовсе не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной;
- Методика, в соответствии с которой предлагается налоговую нагрузку оценивать как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом;
- Методика, в которой предлагается различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку экономического субъекта: абсолютный и относительный;
- Методика, где показатель налоговой нагрузки связывается с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов экономического субъекта и механизмом взимания налогов;
- Методика, характеризующая налоговую нагрузку в виде частных и обобщающих показателей [2, с.178].

Разница между методами определения налоговой нагрузки проявляется, прежде всего, в использовании ряда налогов, включенных в расчет налоговой нагрузки, а также в методе определения интегрального показателя, с которым сравнивается общая сумма налогов за расчетный период. Основная идея каждого метода проявляется в том, чтобы сделать интегральный показатель налоговой нагрузки экономического субъекта универсальным, что позволяет

сравнивать уровень налогообложения в разных отраслях национальной экономики.

Кроме того, каждый из методов учитывает изменение количества налогов, налоговых ставок и льгот по сравнению с уровнем налога экономического субъекта.

После переоценки своей налоговой нагрузки компания может перейти к оптимизации налогообложения, распространенными методами которой являются:

- метод замены налогового субъекта;
- метод изменения вида деятельности налогового субъекта;
- метод замены налоговой юрисдикции;
- принятие учетной политики предприятия с максимальным использованием предоставленных законодательством возможностей;
- оптимизация через договорные отношения;
- использование различных льгот и налоговых освобождений.

Также могут использоваться и специальные методы оптимизации:

- метод замены отношений;
- метод разделения отношений;
- метод отсрочки налогового платежа;
- метод прямого сокращения объекта налогообложения.

При оптимизации налогообложения необходимо четко отслеживать грань между именно оптимизацией и уклонением от налогов. Налоговая оптимизация заключается в уменьшении размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов, а уклонение от налогов представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно с нарушением действующего законодательства уменьшает размер налогового обязательства.

Подытожив можно сделать вывод, что методы оптимизации делятся на законные и незаконные. Непосредственно, в процессе оптимизации налогообложения организация должна использовать исключительно законные методы, которые отвечают принципам естественности, индивидуальности, соотношения эффектов и затрат, динамизма, юридической чистоты, конфиденциальности, контроля, сочетания формы и содержания, нейтральности, диверсификации и комплексного подхода.

Также, в целях минимизации налогообложения удобно пользоваться классификацией налогов, отталкивающейся от положения налога относительно себестоимости. В соответствии с ней выделяют налоги, находящиеся «внутри» себестоимости, налоги, находящиеся «вне» себестоимости, «над» себестоимостью и налоги, выплачиваемые из чистой прибыли.

Кроме того, чтобы снова минимизировать налогообложение, удобно пользоваться классификацией налогов, отталкивающейся от положения налога относительно себестоимости. В соответствии с этим, налоги, которые повторно

локализованы «внутри» себестоимости, налоги, которые повторно локализованы «вне» себестоимости, «над» себестоимостью, и налоги, выплачиваемые из чистой прибыли.

Основным методом налоговой оптимизации снижения налоговой нагрузки является в наше время налоговое планирование. Повторное налоговое планирование необходимо на всех этапах повторной экономической деятельности. Только грамотное налоговое планирование приводит к эффективной налоговой оптимизации [4, с.46].

Следует также еще раз подчеркнуть, что схема налоговой оптимизации не может быть универсальной. Это всего лишь модель, идея, и разработка готового плана оптимизации может быть осуществлена только на ее основе с учетом реальных условий, в которых находится соответствующий хозяйствующий субъект.

Результатом оптимизации налогообложения должно стать увеличение реальных возможностей субъекта хозяйствования для дальнейшего развития и повышение эффективности его деятельности.

В завершении хотелось бы отметить, как любая оптимизация налогообложения предполагает, что повторное снижение налоговой нагрузки на компанию будет повторным не до «0», то есть не полностью, а до запланированных минимальных ставок.

#### Список литературы:

1. Гончаренко Л.И. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2019. – 470 с.
2. Высотин, С.Н., Осипов, Д.А. Характеристика методов анализа налоговой нагрузки и налогового бремени / С.Н.Высотин, Д.А.Осипов // Территория науки. – 2017. – №1. – С.176-180.
3. Мальцман, Б.С. Все налоги / Б.С. Мальцман. - М. 2017. – С.308.
4. Мишин, Г.А. Налоговое бремя как фактор налоговой политики / Г.А.Мишин // Ломоносов. – 2017. – С.44-48.

**Нуретдинова Ю.В., Колпикова В. С., Коннова В. А.,  
Сорокина М. Е., Нуретдинов Д.И.**

## **ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ ПРИ ПАНДЕМИИ КОРОНОВИРУСА**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: В статье отражается реакция общества на глобальные риски и проблемы, связанные с распространением эпидемии коронавирусной инфекции, которая превратилась из проблемы здравоохранения в глобальную экономическую и политическую проблему. Проводя рассмотрение социально-

экономических рисков пандемии как более важные для жизни граждан различных стран, авторы оперируют их страхами общественного сознания. События последнего года показывают, что повышенный страх и паника среди населения перед «новыми инфекциями» стали глобальной проблемой. Специфика организации жизни в период распространения пандемии содействовало появлению новых отличных социально-экономических и социально-политических практик, требующих анализа. Проанализированы различия в удовлетворенности социально-экономическим положением страны, включая реакцию на действия правительств и местных органов власти. Изучение индивидуальных стратегий преодоления кризисных ситуаций отразило действительные различия между странами. Делается вывод об актуализации социально-политических страхов при распространении пандемии и повсеместном ухудшении политического благосостояния населения.

**Abstract:** The article reflects the reaction of society to the global risks and problems associated with the spread of the coronavirus epidemic, which has turned from a health problem into a global economic and political problem. Considering the socio-economic risks of the pandemic as more important for the lives of citizens of various countries, the authors operate on their fears of public consciousness. The events of the last year show that increased fear and panic among the population before "new infections" have become a global problem. The specifics of the organization of life during the spread of the pandemic contributed to the emergence of new excellent socio-economic and socio-political practices that require analysis. The differences in satisfaction with the socio-economic situation of the country, including the reaction to the actions of governments and local authorities, are analyzed. The study of individual strategies for overcoming crisis situations reflected the actual differences between countries. The conclusion is made about the actualization of socio-political fears during the spread of the pandemic and the widespread deterioration of the political well-being of the population.

**Ключевые слова:** социально-экономические риски, политика государства, пандемия, COVID-2019, политическая культура, социально-политические риски, стратегия поведения граждан, основы устойчивого развития, политическая стабильность, предпринимательство.

**Keywords:** socio-economic risks, state policy, pandemic, COVID-2019, political culture, socio-political risks, strategy of citizens' behavior, fundamentals of sustainable development, political stability, entrepreneurship.

В 2020 году во всем мире произошло такое явление, как пандемия коронавируса и ее последствия – неспособность выполнить ранее принятые обязательства в различных областях экономики, особенно в торговых отношениях. В этой связи вопрос применения норм гражданского законодательства о непреодолимой силе (форс-мажоре) в качестве основы для освобождения от ответственности в случае несоблюдения или ненадлежащего исполнения подрядчиками договорных обязательств в настоящее время актуален в деловом мире.

Предпринимательская деятельность и ее тематический состав имеют свои особенности и накладывают отпечаток на применение правил ответственности. Существует известное правовое определение понятия «предпринимательская деятельность», закрепленное в статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации, отражающее все его особенности: это самостоятельная деятельность, осуществляемая на свой страх и риск, направленная на систематическое получение прибыли от продажи товаров, от оказания услуг, выполнения работ. Субъектами предпринимательской деятельности являются юридические лица и индивидуальные предприниматели, профессионально занимающиеся приносящей доход (прибыль) деятельностью [3, с.41].

Говоря о наличии рисков в предпринимательской деятельности, необходимо отметить, что многие списывают различные обстоятельства невозможности исполнения договорных обязательств на предпринимательские риски, которые, естественно, не являются основанием для освобождения от ответственности за неисполнение, в отличие от непреодолимой силы. Более подробно рассмотрим политический риск во время пандемии.

Политический риск – это вероятность возникновения сокращения размеров прибыли организации или убытков, которые являются следствием государственной политики. Исходя из этого можно сказать, что политический риск связан с возможными изменениями в политике правительства государства, переменами в первостепенных направлениях его деятельности. Учет такого вида риска важен в странах с шатким законодательством, где отсутствуют традиции и культура предпринимательства.

Политический риск присущ предпринимательской деятельности, от него невозможно уйти, можно лишь правильно оценить и учесть в процессе ведения предпринимательства.

Политические риски можно разделить на четыре группы [2, с.205]:

- риск экспроприации и национализации без нормальной компенсации;
- риск трансферта, который связан с вероятными ограничениями на конвертирование местной валюты;
- риск прекращения контракта в следствие действий властей страны, в которой пребывает компания-контрагент;
- риск гражданских беспорядков и военных действий.

Риск национализации на практике определяется предпринимателями очень широко – от экспроприации до насильного выкупа государством имущества компании или просто ограничение прав инвесторов в управлении активами. Определяя риск национализации, сложности заключаются в том, что в каждой стране власти никогда не афишируют возможность экспроприации или национализации. В следствие этого, ни в одном документе юридически точно не описывается, чем, например, разграничиваются национализация и конфискации [4, с. 3].

Риск трансферта зависит от перевода местной валюты в иностранную. Примером может быть ситуация, когда предприятие работает стабильно и получает прибыль в национальной валюте, но не может перевести ее в валюту

инвестора, чтобы рассчитаться за кредит. Причин может быть много – например, длинная очередь на конвертацию.

Риск прекращения контракта предусматривает ситуации, когда бессильны ни указанные в договоре штрафные санкции, ни арбитраж: контракт разрывается по не зависящим от партнера причинам, например, из-за изменения национального законодательства.

Последний из группы политических рисков – это риск гражданских беспорядков и военных действий, которые могут принести большие потери предпринимательским фирмам и даже обанкротить их.

Политический риск возможно также разделить на страновой, региональный, международный [5, с. 1].

Страновой политический риск отражает нестабильность внутривнутриполитической обстановки страны, которая оказывает влияние на результаты деятельности предпринимательских фирм, из-за этого возрастает риск осложнения финансового состояния фирм, иногда и до их банкротства. В первую очередь это отражается на предприятиях разных форм малого бизнеса, так как напряженность политической ситуации в стране может привести к нарушению хозяйственных связей, что сильно отразится на работе небольших предприятий, подталкивает их к грани банкротства из-за необеспеченности материалами, сырьем и оборудованием.

Региональный политический риск следует понимать, как нестабильность политической обстановки в конкретном регионе, которая действует на результаты работы предпринимательских фирм; это может быть вероятность потерь в следствие военных действий в данном регионе, а также вовлечение в предпринимательскую деятельность региональных органов управления.

Учет международного политического риска необходим для предпринимательской деятельности как для фирм, которые имеют выход на международный рынок, так и для фирм, которые имеют зарубежных партнеров.

Так как на политические риски предприниматель не может оказать непосредственное влияние, так как их появление не зависит от результатов его деятельности, политический риск необходимо относить к группе внешних рисков [1, с. 92].

Экономисты отмечают, что резкое снижение деловой активности вкупе со снижением объемов торговли и производства - далеко не единственные негативные последствия коронавирусного кризиса. Результаты ежегодного исследования уровня политических рисков, опубликованные в новом обзоре страновых и отраслевых рисков, свидетельствуют о том, что пандемия коронавируса значительно обострила социально-политическую напряженность в ряде стран мира из-за роста бедности и безработицы, вызванных кризисом, а также а также увеличение разрыва в доходах различных слоев населения.

В этом году эксперты включили в модель оценки политических рисков не только традиционные показатели, но и индекс эффективности реагирования на пандемию COVID-19, который отражает степень эффективности принимаемых мер которые власти соответствующей страны предприняли для разрешения пандемического кризиса (исходя из серьезности карантина, динамики



заболеваемости и т.д.). Результаты анализа данных показывают, что COVID-19 не только непосредственно сам по себе усиливает социально-политическую напряженность, но и усугубляет протестные настроения в общественных движениях, которые сформировались еще до пандемии – таких, например, как во Франции, Гонконге и Чили.

Если говорить о развитых рынках, самый высокий уровень недовольства населения реакцией властей на пандемию коронавируса наблюдается в Испании, США, Великобритании и Франции. Из развивающихся рынков наибольший уровень общественно-политической напряженности зафиксирован в Турции и Иране. Также можно отметить, что высокий уровень политических рисков и низкий показатель эффективности реагирования властей на пандемический кризис в ряде стран Латинской Америки (Бразилия, Мексика, Перу, Колумбия) и Южной Африки.

В России индекс социально-политической напряженности составляет около 60-70 % – примерно на том же уровне, что и в Китае, Таиланде, Египте, Нигерии и Турции. Для сравнения, в США и Испании этот показатель составляет около 30%, в Великобритании, Швеции и Дании – чуть менее 25%. Индекс эффективности реагирования на кризисную пандемию короны в Российской Федерации составляет около 30%. По этому показателю Россия находится на следующем месте в рейтинге с Индией, Украиной, Сингапуром, Китаем, Марокко и Саудовской Аравией.

Высокий риск корпоративных банкротств и неплатежей отмечается в 8 секторах – в автопроме, металлургии, розничной торговле, транспортном секторе, а также в энергетической, строительной, текстильной и деревообрабатывающей промышленности. Средний уровень рисков наблюдается в агропродовольственном секторе, секторе информационных и коммуникационных технологий, фармацевтике, целлюлозно-бумажной промышленности и химической промышленности. Оценку «Низкий риск» или «Очень высокий риск» по итогам 3 квартала не получила ни одна из отраслей национальной экономики.

Страновая оценка России на прежнем уровне – С («Высокий риск»). По итогам 2020 года, национальный ВВП сократился на 3,1%, в 2021 г. Составил 4,7 %.

Системный подход к анализу явлений в обществе и природе усилился в последние десятилетия. В теории устойчивости под этим подразумевается сложный многомерная система знаний. Информация из разных областей и научных сфер деятельности интегрирована в относительно простую модель, которая показывает, используя математические методы и компьютерные технологии, развитие того или иного процесса. В настоящее время в теоретических знаниях можно выделить три основных подхода в построении моделей устойчивого развития: биосферный, ресурсный, интегративный. Социально-политические и социокультурные аспекты пребывают в данных подходах в скрытой и неявной форме. Это объединение ученых математиков, социологов, гуманистов, экономистов, менеджеров состоялось после того, как при изучении накопившихся в XX веке проблем стало понятно, что ситуация на

нашей планете носит сложный характер нелинейных отношений в системе «человек-общество-природа» и требует комплексного анализа и объединения усилий ученых различных специальностей. Генезис и последствия кризиса COVID убедительно показали и доказали научному и политическому сообществу объективную неизбежность императивов новой политической культуры устойчивого развития.

#### Список литературы:

1. Джабраилов У. А. Страхование предпринимательского риска как ключевое направление страхования инвестиционных рисков / У.А. Джабраилов // УЭПС: управление, экономика, политика, социология. – 2020. – С.92-99.
2. Загоруйко И. Ю. Экономико-правовая природа предпринимательских рисков с сфере страхования / И.Ю. Загоруйко // Московский экономический журнал. – 2020. – №1. – С. 203-211
3. Зудина К. В., Лошкарев А. В. Понятие предпринимательской и экономической деятельности в российском законодательстве / К.В. Зудина, А.В. Лошкарев // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – № 5-4(44). – С.41- 44.
4. Киселева И. А., Искаджян С. О. Информационные риски: методы оценки и анализа / И.А. Киселева, С.О. Искаджян // ИТпортал. – 2017. – С.1-9.
5. Мазепа Н. В. Сущность и содержание предпринимательских рисков на предприятии/ Н.В. Мазепа // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – С.1-3.

**Пышков А. Ю., Тимагина Ю.А.**

## **СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: Любой хозяйственный субъект в ходе своей деятельности подвергается множественным опасностям, которые могут привести к неблагоприятным последствиям, начиная от денежных потерь и заканчивая полным прекращением деятельности предприятия и последующей ликвидацией. Существует множество рисков, с которыми может столкнуться организация в ходе своей деятельности. Одними из важнейших являются финансовые риски. Данная категория рисков носит наиболее значимый характер, поскольку они могут препятствовать эффективному формированию и распределению ресурсов организации.

Abstract: Any economic entity in the course of its activities is exposed to multiple dangers that can lead to adverse consequences, ranging from monetary losses to the complete cessation of the enterprise and subsequent liquidation. There are many risks that an organization may face in the course of its activities. One of the

most important are financial risks. This category of risks is of the most significant nature, since they can impede the effective formation and distribution of the organization's resources.

Ключевые слова: финансовые риски, система управления финансовыми рисками, методы управления финансовыми рисками, минимизация рисков

Keywords: financial risks, financial risk management system, financial risk management methods, risk minimization

Экономическая природа финансовых рисков напрямую связана с финансовой деятельностью организации, формированием её доходов и характеризуются экономическими потерями в процессе осуществления её деятельности. Кроме того, финансовые риски носят объективный характер, то есть они сопровождают все виды финансовых операций организации.

Поскольку объектом исследования являются риски, то они всегда связаны с неопределенностью. Не всегда возможно спрогнозировать какой ущерб скрывает тот или иной риск. Поэтому предприятие всегда имеет альтернативу выбора в процессе управления финансовыми рисками – риск можно принять либо полностью отказаться от него.

В экономической литературе не существует единого подхода к определению «финансовые риски предприятия». В целом, данное понятие можно охарактеризовать, как возможные неблагоприятные последствия в случае неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия в виде потери дохода, капитала, финансовых результатов и так далее.

Данная категория рисков имеет ряд особенностей, которые отличают их от других рисков, связанных с деятельностью предприятия, а также требуют учета при организации системы управления:

1) тонкая взаимосвязь с экономической деятельностью, поскольку риск, как правило, соразмерен размеру экономического ущерба, который проявляется в виде упущенной выгоды, убытков и (или) отсутствии результата деятельности;

2) требуют регулярного мониторинга – это связано с возможными изменениями самого риска и его последствиями;

3) ввиду того, что риск связан с неопределенностью, вероятностью и величиной экономического ущерба, присутствует возможность формализации, то есть его можно описать с помощью статистических моделей [6].

Виды финансовых рисков охватывают огромный перечень. К ним относятся валютные риски, кредитные, инвестиционные, инфляционные и дефляционные риски, риски ликвидности, процентные риски и т.п. [5].

В связи с этим, важно при организации деятельности предприятия создать или интегрировать в уже существующую систему управления механизмы управления финансовыми рисками.

Управление финансовыми рисками содержит в себе следующие основные цели:

1) минимизация и (или) ликвидация вероятных финансовых потерь;

2) повышение финансовой устойчивости предприятия, его стоимости и конкурентоспособности.

Субъектом управления финансовыми рисками предприятия могут быть как должностные лица компании, так и структурные единицы, т.е. отделы. К ним относятся непосредственно собственники, акционеры компании, финансовый отдел, состоящий из финансового менеджера и аналитика, а также отдел внутреннего аудита [6].

Стадии управления финансовыми рисками представлены на рисунке 1.

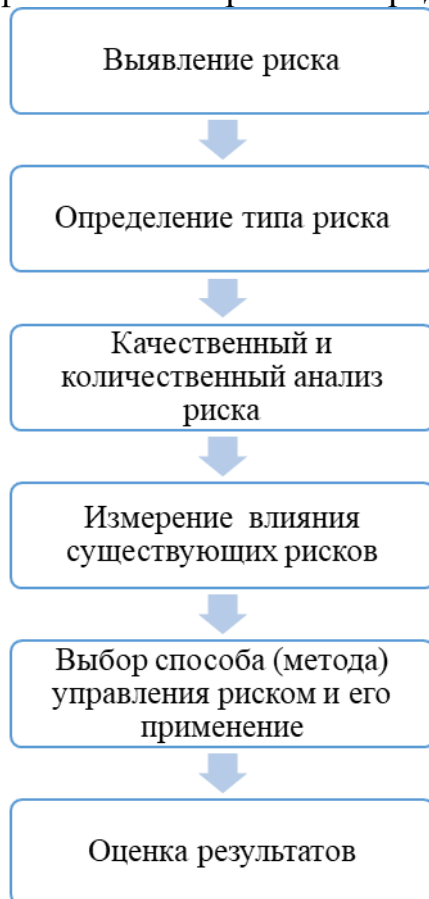


Рис. 1 Стадии управления финансовыми рисками [7]

Механизм управления финансовыми рисками включает в себя множество различных способов и методов сокращения возможных финансовых потерь, выбор которых зависит от конкретной ситуации и специфики предпринимательской деятельности [6].

Данные методы могут быть классифицированы в зависимости от ожидаемого результата управления риска: избежание риска, минимизация риска, предотвращение риска, передача риска и принятие риска на себя [1, 2]. Более подробно данная классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Методы снижения финансовых рисков

Методы	Описание метода
Избежание (уклонение) риска	Заключается в том, что предприятие проводит такой ряд мероприятий, посредством которого вероятность возникновения неблагоприятной ситуации сводится к нулю. Данный метод применяется в случае, если в приоритете стоит не получение

Методы	Описание метода
	прибыли, а избежание риска. Например, если проект содержит в себе высокую вероятность понести убытки в крупном размере, то имеет смысл прекратить или заморозить проект до лучших времен. Данный метод применяется при очень серьезных и крупных рисках [4]
Минимизация риска	Осуществляется путем диверсификации, лимитирования и хеджирования. Диверсификация предполагает собой распределение капитала между не имеющими отношения друг к другу финансовыми или инвестиционными инструментами. Например, субъект вкладывает средства в ценные бумаги только одной компании, присутствует риск того, что курс может упасть, и как следствие инвестор понесет убытки. Поэтому он может распределить свои средства в другие активы и в случае наступления риска, убытки будут покрыты прибылью, полученной от других эмитентов. Лимитирование предполагает собой установку соответствующих финансовых нормативов (лимитов) по отдельным направлениям финансовой деятельности. Например, в ходе разработки финансовой политики предприятие может установить минимальный размер активов в высоколиквидной форме или максимальный размер предоставляемого кредита. В ходе хеджирования финансовых рисков проводятся несколько сделок на одном срочном рынке (фьючерсные контракты, опционы, свопы) с противоположными позициями на другом рынке. Хеджирование является одним из видов страхования рисков изменения цен [2, 4]
Предотвращение риска	Заключается в проведении превентивных мер, которые могут быть осуществлены в виде использования работников охранных организаций, повышении квалификации водителей с учетом требований безопасности, использовании предупреждающих знаков и т.п. [1]
Передача риска	Происходит посредством заключения договора финансирования под уступку денежного требования (договор факторинга), поручительства, биржевых сделок и т.п. [2]
Принятие риска на себя	Осуществляется путем покрытия убытков за счет собственного капитала, текущими денежными потоками или резервами. Не менее важно сформировать специальный резервный фонд, целью которого будет являться покрытие убытков в случае наступления финансовых рисков [1]

Также стоит отметить, что риски могут быть застрахованы, если вероятность их наступления низкая, а потери велики.

Таким образом, внедрение грамотной системы управления финансовыми рисками позволяет снизить или устранить вероятность их наступления, а также минимизировать полученный экономический ущерб хозяйственного субъекта.

#### Список литературы:

1. Артамонов Н.А., Кургинян Д.Г. Финансовые риски в деятельности предприятия / Н.А. Артамонов, Д.Г. Кургинян // Московский экономический журнал. – 2019. – № 6. – С. 402-409.

2. Гупало-Хведзевич В.Д. Управление финансовыми рисками и методы их нейтрализации на предприятии / В.Д. Гупало-Хведзевич // Вестник Науки и Творчества. – 2016. – № 5(5). – С. 144-148.

3. Зиновьева Е.С., Теселкина Е.А., Бухарова Е.А., Синева Н.Л., Вагин Д.Ю. Стратегическое управление финансовыми рисками и методы их оценки / Е.С. Зиновьева, Е.А. Теселкина, Е.А. Бухарова, Н.Л. Синева, Д.Ю. Вагин // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 2 (36). – С. 226-233.

4. Крамаренко Г.А. Финансовый менеджмент: учеб. / Г.А. Крамаренко. – К: Центр учебной литературы, 2006. – 520 с.

5. Кривобатова, Д. И. Экономическая природа финансовых рисков / Д. И. Кривобатова // Контентус. – 2019. – № 1(78). – С. 1-7.

6. Токаренко Г.С. Прогнозирование рисков в компании / Г.С. Токаренко // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 3. – С. 132-142.

7. Хачатурова Т.О. Риски в деятельности малого и среднего предпринимательства Самарской обл. / Т.О. Хачатурова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – № 2. – С. 80-82

**Распопина Е.В., Ширяева Н.В.**

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ АО «УЛЬЯНОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД»**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: В статье проводится анализ состава, структуры и динамики объема дебиторской и кредиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»; проводится оценка качества дебиторской и кредиторской задолженности, а также эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности.

Abstract: The article analyzes the composition, structure and dynamics of the volume of receivables and payables of JSC "Ulyanovsk Sugar Factory"; assesses the quality of receivables and payables, as well as the effectiveness of the use of receivables and payables.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, краткосрочная и долгосрочная задолженность, срок оплаты задолженности, оборачиваемость период погашения задолженности.

Keywords: accounts receivable and accounts payable, short-term and long-term debt, debt payment term, turnover, debt repayment period.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности является необходимым условием для нормального функционирования организации. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности способствует выявлению

неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, которая при невозможности своевременного взыскания с контрагентов может зависеть на долгие месяцы, тем самым сокращая оборачиваемость средств и уменьшая доход компании.

Основной целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности является разработка и обоснование политики кредитования покупателей, направленной на ускорение расчетов и снижение риска неплатежей.

В таблице 1 представлен анализ состава дебиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод».

Таблица 1 – Анализ состава дебиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Изменение за 2019 г.-2021 г., тыс. руб.
Долгосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.	42296	42313	620	-41676
- расчеты с покупателями	42063	42078	451	-41612
- авансы выданные	233	235	169	-64
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т. ч.:	245443	215449	306658	61215
- расчеты с покупателями и заказчиками	203623	88295	209382	5759
- авансы выданные	26238	119509	90417	64179
- прочие дебиторы	15582	7645	6859	-8723
Всего	287739	257762	307278	19539

По данным таблицы 1 видно, что дебиторская задолженность АО «Ульяновский сахарный завод» представлена долгосрочной и краткосрочной. Долгосрочная дебиторская задолженность за 2019-2021 гг. сократилась на 41676 тыс. руб. за счет ее списания из резерва по сомнительным догам. Краткосрочная дебиторская задолженность возросла на 61215 тыс. руб. за 2019-2021 гг. и в отчетном периоде составила 61215 тыс. руб. При этом расчеты с покупателями и заказчиками за исследуемый период возросла на 5759 тыс. руб. и составляют наибольший удельный вес дебиторской задолженности завода. Авансы, выданные за 2019-2021 гг. увеличились на 64179 тыс. руб. Краткосрочная задолженность прочих дебиторов в виде задолженности за финансовыми, налоговыми органами, задолженности работников по предоставленным им ссудам и займам за счет средств предприятия, а также по возмещению материального ущерба сократилась на 8723 тыс. руб. за анализируемый период.

В таблице 2 представлен анализ структуры дебиторской задолженности организации.

Таблица 2 – Анализ структуры дебиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Показатели	2019 г., %	2020 г., %	2021 г., %	Изменение за 2019 -2021 гг.
Долгосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.	14,7	16,4	0,2	-14,5
- расчеты с покупателями	14,6	16,3	0,15	-14,45
- авансы выданные	0,1	0,1	0,05	-0,05
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.:	85,3	83,6	99,8	14,5
- расчеты с покупателями и заказчиками	70,8	34,2	68,2	-2,6
- авансы выданные	9,1	46,4	29,4	20,3
- прочие дебиторы	5,4	3,0	2,2	-3,2
Всего	100,0	100,0	100,0	-

По данным таблицы 2 видно, что за 2019-2022 гг. доля долгосрочной дебиторской задолженности значительно сократилась: с 14,7% до 0,2%. Наибольшую долю за анализируемый период в составе долгосрочной дебиторской задолженности занимают расчеты с покупателями. Краткосрочная дебиторская задолженность в течение анализируемого периода занимает наибольший удельный вес в общем объеме задолженности, который изменился с 85,3% в 2019 г. до 99,8% в 2021г. В структуре краткосрочной дебиторской задолженности в исследуемом периоде произошли изменения: в 2020 г. с 70,8% до 34,2% сократились расчеты с покупателями и заказчиками, но к концу 2021г. данный удельный вес возрос до 68,2%. Выданные авансы в 2019 г. составили 9,1% общего объема задолженности, тогда как в 2020г. их доля возросла до 46,4%. Однако к концу 2021г. доля выданных авансов сократилась до 29,4%. Несущественный удельный вес занимает задолженность прочих дебиторов – в 2021 г. 2,2%.

В таблице 3 представлена динамика и структура дебиторской задолженности по срокам погашения предприятия.

Таблица 3 – Динамика и структура дебиторской задолженности по срокам погашения АО «Ульяновский сахарный завод»

Срок оплаты дебиторской задолженности	2019г.		2020г.		2021г.		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
Дебиторская задолженность, в том числе:	287739	100,0	257762	100,0	307278	100,0	19539	106,8
- от 1 до 3 месяцев	139843	48,6	110214	42,7	148711	48,4	8868	106,3
- от 3 до 6 месяцев	61864	21,5	68675	26,6	106632	34,7	44768	172,4
- от 6 до 12 месяцев	43736	15,2	36560	14,3	51315	16,7	7579	117,3



Срок оплаты дебиторской задолженности	2019г.		2020г.		2021г.		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
- свыше 12 месяцев	42296	14,7	42313	16,4	620	0,2	-41676	1,5

Из таблицы 3 видно, что в 2021 году срок погашения от 1 до 3 месяцев занимает наибольшую долю 48,4%, что практически неизменно с 2019 годом. Задолженность со сроком от 3 до 6 месяцев 2021 году составляет 34,7% и по сравнению с 2019 годом удельный возрос 13,2 пункта. Удельный вес задолженности со сроком от 6 до 12 месяцев в 2019 году составил 15,2%, а концу 2021 года возрос до 16,7%. Следует обратить внимание на значительное снижение доли долгосрочной задолженности: с 14,7% в 2019 году до 0,2% в 2021 году.

Динамика самой дебиторской задолженности по срокам ее образования за 2019-2021 года на АО «Ульяновский сахарный завод» также отличается. Объем задолженности со сроком от 3 месяца до 6 месяцев возрос в наибольшей степени – на 44768 тыс. руб. или на 72,4%. На 7579 тыс. руб. или на 17,3% увеличилась задолженность со сроком от 6 месяцев до года. Также возрос объем задолженности от 1 месяца до 3 месяцев – на 8868 тыс. руб. или на 6,3%. Долгосрочная задолженность (свыше 12 месяцев) за 2019-2021 года снизилась на 41676 тыс. руб. (на 98,5%) в основном, за счет ее списания из резерва сомнительных долгов, а также частичного перевода из долгосрочной в краткосрочную дебиторскую задолженность.

Одним из показателей качества дебиторской задолженности, является наличие просроченной задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской задолженности. В таблице 4 представлены сведения о просроченной дебиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Таблица 4 – Сведения о просроченной дебиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменения за 2019-2021 гг.
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	
Расчеты с покупателями и заказчиками	42063	99,4	42078	99,4	451	72,7	-41612
Авансы выданные	233	0,6	235	0,6	169	27,3	-64
Всего просроченной дебиторской задолженности	42296	100,0	42313	100,0	620	100,0	-41676
Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности	14,6		7,1		0,1		-14,5

Как показывает анализ, у АО «Ульяновский сахарный завод» имеется в наличии просроченная долгосрочная дебиторская задолженность, объем которой за 2019-2021 года сократился на 41676 тыс. руб. и составил в отчетном периоде 620 тыс. руб. Ее снижение связано со списание задолженности из резерва по сомнительным долгам.

Аналогичным образом следует провести анализ кредиторской задолженности. В таблице 5 представлен анализ состава кредиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод».

Таблица 5 – Анализ состава кредиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Изменение за 2019 г.-2021 г., тыс. руб.
Долгосрочная кредиторская задолженность, в т.ч.:	175000	263000	-	-175000
займы	175000	263000	-	-175000
Краткосрочная кредиторская задолженность, в т. ч.:	801350	396333	592408	-208942
- расчеты с поставщиками и подрядчиками	416782	168751	226626	-190156
- авансы полученные	132677	89013	101284	-31393
- расчеты по налогам и взносам	13229	97924	127257	114028
- кредиты	180801	530	111214	-69587
- займы	47156	-	-	-47156
- прочая	10705	40115	26027	15322
Всего	976350	659333	592408	-383942

По данным таблицы 5 видно, что долгосрочная кредиторская задолженность у АО «Ульяновский сахарный завод» отсутствует только в 2021 г. На протяжении 2019-2020гг. данный вид кредиторской задолженности имелся у предприятия. Сумма краткосрочной кредиторской задолженности сократилась на 208942 тыс. руб. за анализируемый период и в 2021 г. составила 592408 тыс. руб. Расчеты с поставщиками и подрядчиками за исследуемый период сократились с 416782 тыс. руб. до 226626 тыс. руб. Сумма полученных авансов уменьшилась 31393 тыс. руб. Расчеты по налогам и сборам за 2019-2021 гг. уменьшились на 114028 тыс. руб. Прочая краткосрочная кредиторская задолженность на фоне снижения рассмотренных выше элементов за анализируемый период возросла на 15322 тыс. руб. Общая сумма кредиторской задолженности за 2019-2021 гг. сократилась на 383942 тыс. руб. и в отчетном 2021 г. составила 592408 тыс. руб.

В таблице 6 представлен анализ структуры кредиторской задолженности сахарного завода.

Таблица 6 – Анализ структуры кредиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Показатели	2019 г., %	2020 г., %	2021 г., %	Изменение за 2019 -2021 гг.
Долгосрочная кредиторская задолженность	17,9	39,9	-	-17,9
Краткосрочная кредиторская задолженность, в т.ч.:	82,1	60,1	100,0	17,9
- расчеты с поставщиками и подрядчиками	42,8	25,6	38,2	-4,6
- авансы полученные	13,6	13,5	17,1	3,5
- расчеты по налогам и сборам	1,3	14,8	21,5	20,0
- кредиты	18,5	0,1	18,8	0,3
- займы	4,8	-	-	-4,8
- прочая	1,1	6,1	4,4	3,3
Всего	100,0	100,0	100,0	-

По данным таблицы 6 видно, что наибольшую долю за анализируемый период занимает краткосрочная кредиторская задолженность. Ее удельный вес возрос с 82,1% в 2019 г. до 100,0% в 2021г. В составе краткосрочной кредиторской задолженности наибольший удельный вес занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками – 38,2% в 2021г. На долю расчетов по налогам и сборам приходится в 2021 г. 21,5% против 1,3% в 2019г.

Одним из важных показателей, характеризующих использование дебиторской и кредиторской задолженностей в организации является их оборачиваемость. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей характеризуется следующими показателями:

– коэффициент оборачиваемости дебиторской (кредиторской) задолженности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько раз за период (за год) оборачивается дебиторская задолженность. Чем выше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, тем быстрее компания рассчитывается со своими покупателями. Динамика этого показателя во многом зависит от кредитной политики предприятия, от эффективности системы контроля, обеспечивающей своевременность поступления оплаты. Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз (обычно, за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности;

– период погашения дебиторской (кредиторской) задолженности. Период погашения дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям. Следует иметь в виду, что чем больше срок просрочки, тем выше риск ее непогашения.

В таблице 7 представлена оценка оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таблица 7 – Оборачиваемость дебиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение 2019-2021 гг.
Выручка, тыс. руб.	1864534	2525031	2443311	578777
Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	285045,0	272750,5	282520,0	-2525,0
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	6,5	9,3	8,6	2,1
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	56	40	43	-13

В результате проведенного анализа оборачиваемости дебиторской задолженности можно сделать выводы: наблюдается отрицательная динамика среднего объема дебиторской задолженности завод. Данная ситуация оказывает положительный эффект на финансовое состояние организации и структуру его активов. Наблюдаемое увеличение числа оборотов, совершаемых дебиторской задолженностью и как следствие сокращение продолжительности одного оборота характеризует положительную работу организации по контролю над дебиторской задолженностью. Получены следующие значения: в 2019 г. оборачиваемость составила 6,5 оборотов, в 2020 г. – 9,3 оборота, что на 2,8 оборота больше. Но в 2021 г. оборачиваемость составила 8,6 оборотов, что 0,7 оборота ниже значения 2020 г. и на 2,1 оборот меньше значения 2019 г. Анализируя период погашения дебиторской задолженности наблюдается его сокращение за период 2019-2021 гг. Период оборачиваемости дебиторской задолженности в 2019 г. составлял 56 дней, в 2020 г. – 40 дней, что на 16 дней меньше, чем в 2019 г. В 2021 г. период оборачиваемости составил 43 дня, что на 3 дня выше значения 2020 г. и меньше на 13 дней 2019 г.

В таблице 8 представлен анализ оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия.

Таблица 8 – Оборачиваемость кредиторской задолженности АО «Ульяновский сахарный завод»

Показатели	2019 г.	2020г.	2021 г.	Абсолютное изменение 2019-2021 гг.
Выручка, тыс. руб.	1864534	2525031	2443311	578777
Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.	815795,5	817841,5	625870,5	-189925
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	2,3	3,1	3,9	1,6
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	159	118	94	-65

Проведенный расчет показал, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности имеет стабильную тенденцию роста, а именно: в 2019 г. составил 2,3 оборотов, в 2020 г. – 3,1 оборотов, а в 2021 г. – 3,9 оборотов. Это связано со стабильной платежной дисциплиной покупателей. Анализируя период погашения кредиторской задолженности в 2019-2021 гг. также наблюдается стабильная тенденция сокращения, а именно: в 2019 г. период оборачиваемости составил 159 дней, в 2020 г. – 118 дней, в 2021 г. – 94 дня.

#### Список литературы:

1. Арутюнова Р.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии / Р.В. Арутюнова // Сборник XIX научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления, экономики и подготовки профессиональных кадров». – Таганрог, 2018. – С. 199-202.
2. Курицев Р.В. Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Р.В. Курицев // Economics. – 2021. - №1(48). – С. 45-47.
3. Надольская Н.А. Исследование методов экономического анализа дебиторской и кредиторской задолженности в отечественной экономической системе / Н.А. Надольская // Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции «Современные парадигмы образования: достижения, инновации, технический прогресс». – Ростов-на-Дону, 2019. – С. 199-202.

**Решетников А.И., Решетникова Т.В.**

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКИ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ ФИНАНСОВОЙ ИНДУСТРИИ**

*Уральский государственный экономический университет*

Аннотация: В условиях ужесточения регуляторного давления на институты финансовой индустрии, в том числе западные инвестиционные банки, появляется возможность выхода на новые сервисы и услуги, на новые рынки или ниши рынка, которые в силу разных обстоятельств высвобождаются в определенные периоды времени и ситуации на российском финансовом рынке. Крупные институты финансовой индустрии начали предоставлять инвестиционно-банковские услуги и прайм-брокеридж не только крупным институциональным, корпоративным, частным инвесторам, но и компаниям средней капитализации. Принципам выстраивания взаимоотношений финансовых институтов с клиентами, факторам, способствующим появлению новых направлений бизнеса инвестиционных банков, посвящена данная статья.

Abstract: In the context of tightening regulatory pressure on financial industry institutions, including Western investment banks, there is an opportunity to enter new services and services, new markets or market niches, which, due to various

circumstances, are released in certain periods of time and the situation on the Russian financial market. Large financial industry institutions have begun to provide investment banking services and prime brokerage not only to large institutional, corporate, and private investors, but also to medium-cap companies. This article is devoted to the principles of building relationships between financial institutions and clients, factors contributing to the emergence of new business lines of investment banks.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовая индустрия, инвестиционные банки, прайм-брокеридж.

Keywords: financial market, financial industry, investment banks, prime brokerage.

*«Сильная страна — сильная экономика.  
Сильной экономики не бывает без  
сильного рынка капитала».  
Лохов Р., компания «БКС Глобал  
Маркетс»,  
главный исполнительный директор*

Финансовую систему любой страны образуют финансовые рынки и финансовые институты. Чем эффективнее финансовая система выполняет основную функцию, тем выше будет уровень производства, благосостояние общества в целом и каждого отдельного человека. Финансовые институты обеспечивают в рыночных условиях наиболее эффективное перемещение средств от собственников к заемщикам. Без функционирования вышеназванных структур невозможно эффективное распределение финансовых ресурсов с учетом экономических интересов собственников и заемщиков и установление справедливой цены на эти ресурсы. Деятельность финансовых институтов реализует механизм функционирования финансового рынка [2, с.32].

Согласны с той точкой зрения, в соответствии с которой финансовый рынок рассматривается как одно из сложных, многогранных экономических понятий:

1. это *совокупность денежных ресурсов*, распределяемых и перераспределяемых под влиянием соотношения спроса и предложения на них;
2. это *механизм*, при помощи которого происходит аккумуляция финансовых накоплений и их использование для эффективного инвестирования;
3. это *совокупность рыночных институтов*, направляющих потоки финансовых ресурсов от собственников к заемщикам;
4. это *совокупность экономических отношений*, возникающих в процессе мобилизации и использования финансовых ресурсов;
5. это особая, *специфичная сфера деятельности* традиционно существующих и вновь появившихся финансовых институтов, в совокупности составляющих инфраструктуру финансового рынка [1, с. 213].

К институтам финансовой индустрии относят профессиональных

участников финансового рынка, в том числе тех, которые оказывают инвестиционно-банковские услуги.

Появление новых ниш для российских инвестиционных банков, возможности оказания прайм-брокерских услуг обусловлено рядом обстоятельств:

- ужесточается регуляторное воздействие на крупные западные инвестиционные банки и на капитал. В этой связи необходимо вспомнить, например, директивы Мифид-2, Базель-3. Устанавливаются жесткие требования по нормативам достаточности капитала;

- как результат, западные инвестиционные банки вынуждены закрывать отдельные направления бизнеса и прекращать сотрудничество с определенным классом клиентов, чтобы показатели баланса соответствовали требованиям регулятора;

- с целью коррекции предпочтений клиентов в выборе институтов финансовой индустрии, инвестиционные банки вынуждены существенно повышать тарифы на обслуживание, увеличивать порог входа клиентов в бизнес, а в отдельных случаях и вовсе прекращать предоставление определенных услуг и сервисов.

Сложившаяся ситуация на западных рынках капиталов позволила российским инвестиционным банкам занять освободившуюся нишу и начать работу с таким классом западных инвесторов, которые привыкли к определенному уровню сервиса. Внедрение прайм-брокерсиджа в деятельность крупных российских инвестиционных банков и финансово-инвестиционных компаний будет способствовать повышению их конкурентоспособности и уровня клиентоориентированности.

Можно выделить факторы, которые повлияли на появление нового направления бизнеса инвестиционных банков:

- уход или изменение позиционирования на российском финансовом рынке крупных иностранных компаний и банков (например, Barclays, Credit Suisse, IP Morgan, Goldman Sachs и другие);

- возникновение интереса к тому сегменту финансового рынка, на который крупные инвестиционные банки не обращали ранее серьезного внимания. Этот сегмент представляет собой рынок ценных бумаг российских компаний со средней капитализацией. В качестве примера можно привести Лидер-Инвест, Элемент-Лизинг, Балтлизинг, Полипласт и др. Данный сегмент рынка называют mid-cap;

- работа с такими компаниями не по остаточному принципу, а с таким же уровнем сервиса и профессионализма, который характерен для работы с крупными компаниями – «голубыми фишками». Кстати сказать, таких компаний в России не так много, около 30, и, как правило, именно вокруг них консолидируются крупные известные западные и российские инвестиционные банки. Причина в том, что компании - «голубые фишки» осуществляют эмиссии акций и облигаций в достаточно крупных размерах, что позволяет инвестиционным банкам получать значительное комиссионное вознаграждение;

- создание сильной профессиональной команды за счет привлечения специалистов ключевых инвестиционных банков. Следует отметить, что число брокерско-дилерских компаний, являющихся основными прямыми финансовыми посредниками, имеет тенденцию к сокращению, что характеризуют данные таблице 1.

Таблица 1 – Динамика изменения количества профессиональных участников<sup>1</sup>

Наименование	Количество на 18.03.2021	Количество на 01.10.2021	Количество на 01.01.2022	Количество на 01.04.2022
Профессиональные участники рынка ценных бумаг	439	455	472	491
Брокеры	262	248	251	250
Форекс-дилеры	3	3	4	4
Дилеры	293	275	279	276
Доверительные управляющие	186	180	182	182
Депозитарии	255	248	250	248
Регистраторы	32	31	31	31
Инвестиционные советники	-	110	126	149

В таблице показано именно количество выданных лицензий, а не число работающих на рынке ценных бумаг организаций. Большинство профессиональных участников рынка ценных бумаг – прямых финансовых посредников имеют несколько лицензий на те виды профессиональной деятельности, которые законодательно разрешены к совмещению. Сокращение функционирующих финансовых институтов провоцирует привлечение специалистов высокого уровня в состав команды инвестиционного банка.

Внимание инвестиционных банков привлекают те российские компании средней капитализации, которые в будущем предполагают стать публичными, а в настоящее время размещают долговые ценные бумаги, в частности, высокодоходные облигации. Таким компаниям необходима помощь в структурировании бизнеса, предоставлении актуальной аналитики по финансовой индустрии, налаживании учета по международным стандартам финансовой отчетности, приобретении навыков финансового менеджмента, организации road-show, где российские mid-cap смогли бы презентовать свои бизнес-возможности и инвест-проекты, под реализацию которых осуществляется эмиссия ценных бумаг.

Российский регулятор сейчас уделяет серьезное внимание рынку долговых заимствований на финансовом рынке с целью стимулирования его развития, увеличения возможностей привлечения долгового и акционерного финансирования не только крупными компаниями, в том числе с государственным участием, но и компаниями средней капитализации. Введение Банком России термина «бондизация» свидетельствует о заинтересованности

<sup>1</sup> Составлено авторами по: [4].



государства в том, чтобы финансовые рынки, рынки капитала стали наконец реализовывать основную функцию - привлечение капитала в экономику.

Выстраивание взаимоотношений *mid-cap* с институтами финансовой индустрии, в первую очередь, должно идти с учетом следующих принципов:

- *формирование для компании-эмитента вторичного рынка его ценных бумаг*, то есть не концентрация размещений в крупных объемах в нескольких крупных позициях, а диверсификация долгового заимствования в небольших объемах, но многими компаниями средней капитализации. Выполняя функции андеррайтера, инвестиционный банк может осуществлять размещение ценных бумаг их первым владельцам с учетом следующих позиций: оказать помощь в размещении выпуска, так называемый андеррайтинг с максимальными условиями, означающий, что риск неразмещения несет в полной мере эмитент; выкупить у эмитента только недоразмещенную часть выпуска, в этом случае риск андррайтера ограничен стоимостью этой частью; осуществить выкуп у эмитента всего объема выпуска по фиксированной цене и разместить его в дальнейшем по рыночной цене [3, с.238]. При этом, если компания вышла на финансовый рынок с крупным объемом и появляется риск недоразмещения ценных бумаг, инвестиционный банк выкупает их на свой баланс, что отнюдь не будет способствовать активизации вторичного рынка ценных бумаг такого эмитента;

- *снижение доли банковского кредитования в долговом привлечении капитала*. Компании средней капитализации, как правило, ограничены в долговом заимствовании. Они традиционно обращаются за кредитом в коммерческие банки, причем зачастую получают их далеко не на комфортных условиях. Поэтому реализация возможностей при помощи инвестиционных банков хотя бы частично заменить банковское кредитование привлечением ресурсов с финансового рынка посредством размещения облигаций будет способствовать решению двух задач – активизации функционирования финансового рынка и появлению на нем новых игроков в лице компаний средней капитализации;

- *снижение рисков инвестора, приобретающего долговые ценные бумаги*, эмиссию которых подготовил инвестиционный банк. Выпущенные облигации могут быть включены в структурные продукты, а риски могут быть пропорционально снижены в зависимости от статуса и инвестиционного профиля клиента, объема сделки, аппетита инвестора к риску, состояния рынка облигаций и других факторов.

С учетом сказанного, для инвестиционного банка важно заниматься не только крупными сделками, но и активно присутствовать на рынке розничного ретейла. Важно не только подготовить и осуществить эмиссию, важно сформировать из этих ценных бумаг вторичный рынок. Надо отметить, что ряд шагов, предпринятых на российском финансовом рынке, способствует его активизации. В частности, появление индивидуальных инвестиционных счетов. Налоговый вычет, предоставляемый частному инвестору - физическому лицу, существенно повысил интерес к вложениям в инструменты финансового рынка. Кроме того, частных инвесторов - физических лиц освободили от уплаты

НДФЛ на купонный доход по облигациям. Это также привело к росту числа розничных инвесторов на финансовом рынке. Однако надо иметь в виду, что речь, в первую очередь, идет об обеспеченных частных клиентах. К таковым инвестиционные банки относят тех, для кого приемлем порог входа в инвестиционный бизнес, равный 1 млн долл.

Резюмируя сказанное, можно предполагать, что российские институты финансовой индустрии, инвестиционные банки оценят возможности масштабирования своего бизнеса, выстраивая отношения как с крупными компаниями, так и компаниями средней капитализации, предлагая им современные сервисы прайм-брокериджа и приват-банкинга, соблюдая при этом экономические интересы своих клиентов.

#### Список литературы:

1. Иваницкий, В.П. Финансовый рынок: традиционные и новые подходы к анализу сущности / В.П.Иваницкий, А.И.Решетников // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2006. – № 3(15). – С.208-213.
2. Корпоративные финансы [Текст] : краткий курс лекций / Т.В.Решетникова, А.И.Решетников, Т.А.Чилимова. – Екатеринбург: Издательство Урал. гос. экон. ун-та, 2017. – 124с.
3. Рынок ценных бумаг: учебник / В.А.Татьянников, Е.А.Разумовская, Т.В.Решетникова, Ю.В.Куваева, М.И.Львова; под общ. ред. В.А.Татьянникова. – Екатеринбург: Издательство Урал. гос. экон. ун-та, 2019. – 496с.
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

**Рожкова Е.В., Французов Д.С., Широков М.Г.**

### **СФЕРА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И КОМПЛАЕНТНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: в статье представлены специфические особенности услуг системы здравоохранения. Обоснован тезис о том, что доверие является важнейшим основанием формирования у потребителя медицинских услуг стремления к комплаентности – точному и осознанному выполнению рекомендаций врача. Данная проблема, по мнению авторов, является следствием низкого уровня социального капитала в стране в целом.

Abstract: The article presents specific features and services of the health care system. The thesis is substantiated that trust is the most important basis for the formation of the desire for compliance in the consumer of medical services - accurately and consciously implementing the doctor's recommendations. This

problem, according to the authors, is a consequence of the low level of social capital in the country as a whole.

Ключевые слова: здравоохранение, медицинские услуги, социальный капитал, комплаентность, доверие.

Key words: healthcare, medical services, social capital, compliance, trust.

Пандемия COVID-19, захватившая мир в 2020 году, обострила дискуссии в отношении качества, доступности и результативности медицинских и иных услуг, направленных на предотвращение тех или иных заболеваний у населения, укрепление здоровья граждан.

Такого рода услуги обладают рядом специфических особенностей, поскольку обладают чертами смешанных социально-значимых благ. Одна из наиболее значимых особенностей заключается в том, что между поставщиком услуг и их потребителем существует, как правило, заметная информационная асимметрия: обладая каждый потребитель тем же объемом знаний и компетенций, что и специалисты системы здравоохранения – минимизировалась бы необходимость обращения в специализированные учреждения для получения рекомендаций, назначения конкретного набора исследований, лекарственных средств, медицинских и оздоровительных процедур [3, с. 35-37]. Соответственно, аналогичным образом обстоит дело с оценкой соотношения «цена-качество», «затраты-результат» услуг по укреплению здоровья: в большинстве случаев можно констатировать ограниченную рациональность потребителя при обосновании данных соотношений.

В этой связи на первый план выходит проблема доверия клиента (пациента) специалистам сферы здравоохранения. Поддержание доверительных отношений в системе взаимоотношений «врач-пациент» крайне важно для достижения требуемой и максимально возможной результативности предлагаемых клиенту услуг по укреплению здоровья и предотвращению заболеваний.

Именно доверие является важнейшим основанием формирования у потребителя медицинских услуг стремления к комплаентности (от англ. *англ. compliance* – согласие, разделение взглядов) – точного и осознанного выполнения рекомендаций врача.

Однако тенденцией последних лет стало заметное снижение уровня доверия населения официальным представителям системы здравоохранения, а значит, и комплаентности клиентов медицинских организаций. Как одну из значимых причин такой ситуации исследователи называют размывание механизма установления доверия: расширение круга контактирующих с пациентом специалистов (не один врач, а команда – от лаборантов до технических специалистов, обслуживающих медицинское оборудование), деперсонализация отношений врача и пациента ввиду преобладания «конвейерного» формата приема (обусловленного сжатыми нормативами времени на прием) – все это ведет к формализации взаимосвязи «врач-

пациент», что не позволяет в полной мере сформировать доверительные отношения.

В целом соглашаясь с данной точкой зрения, считаем крайне значимой и иную причину. На наш взгляд, слабая комплаентность клиентов медицинских организаций в нашей стране во многом – следствие низкого уровня социального капитала в стране в целом.

Как известно, данный феномен в последние годы весьма активно исследуется в рамках различных наук: социологии, психологии, менеджмента, экономики. В самом общем случае его можно определить, как запас благ, который формируется посредством социального взаимодействия и может использоваться длительное время, принося доход владельцу. Исследователи отмечают, что ведущим показателем, «ядром» социального капитала является доверие: как межличностное (доверие субъекта другим людям), так и институциональное (доверие субъект различным социальным институтам [см., напр.: 1]).

На наш взгляд, именно вторая форма доверия как компонента социального капитала в настоящее время характеризуется крайне низкими значениями. По ряду оценок, около 40% россиян не склонны доверять никаким общественным институтам, в том числе – врачам как представителям системы здравоохранения. Нарастающий кризис общественного доверия населения к системе здравоохранения ВОЗ считает одной из глобальных проблем нынешнего десятилетия [2, с. 258-259].

Проблема усугубляется распространением среди населения ощущения медицинской «псевдограмотности» – ложного ощущения осведомленности в вопросах профилактики, диагностики и лечения заболеваний, активно подогреваемого интернет-инфлюенсерами (субъектами, чье мнение имеет большое значение для определенной аудитории) и агрессивной рекламой продукции фармакологических компаний [3].

В результате растет число тех граждан, кто намеренно отказывается выполнять рекомендации и назначения медиков, считая их недостоверными и даже вредными. В конечном итоге можно констатировать снижение комплаентности потребителей услуг сферы здравоохранения, что является крайне опасной тенденцией.

Считаем, что преодоление данной тенденции требует обширного комплекса мер, не ограничивающихся формированием культуры потребления медицинских услуг. Требуется разработка и применение принципиально новых идеологических инструментов, обеспечивающих возврат доверия населения к профессиональному сообществу в сфере медицины, укрепления здоровья, а также ведущих к росту институционального доверия населения нашей страны в целом.

#### Список литературы:

1. Аузан, А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. ... Аузан. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 160 с.

2. ВОЗ: новые вызовы 21 века. – Режим доступа: <https://www.who.int/ru/news-room/photo-story/photo-story-detail/urgent-health-challenges-for-the-next-decade>

3. Рожкова Е. В. Развитие системы оздоровления населения России. Ульяновск: УлГУ, 2015.

4. Рожкова Е. В. Укрепление здоровья населения: вызовы цифровой эпохи / колл. монография Современные проблемы управления новой экономики / Под ред. д.э.н., проф. Т.Ю. Ивановой. – Ульяновск : УлГУ, 2021.- 329 с.

**Романова А. В., Аношина Н. С.**

## **ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: В настоящее время, в условиях экономического кризиса и международной изоляции, следствием которой является ограниченный доступ к зарубежным финансовым рынкам, важнейшую роль играет поддержание ликвидности банками Российской Федерации. Устойчивый уровень ликвидности банковского сектора – залог стабильности экономической системы РФ на современном этапе развития.

Abstract: Currently, in the conditions of the economic crisis and international isolation, the consequence of which is limited access to foreign financial markets, the most important role is played by the maintenance of liquidity by banks of the Russian Federation. A stable level of liquidity of the banking sector is the key to the stability of the economic system of the Russian Federation at the present stage of development.

Ключевые слова: ликвидность, регулирование, банк, денежно-кредитная политика.

Keywords: liquidity, regulation, bank, monetary policy.

Ликвидность банковского сектора – важнейший индикатор денежно-кредитной политики, который требует соответствующую оценку и должное управление.

Оценка уровня ликвидности банковского сектора и его управление проводится на основе показателя структурного дефицита/профицита ликвидности. Структурный дефицит ликвидности банковского сектора – состояние банковского сектора, характеризующееся существованием у кредитных организаций устойчивой потребности в привлечении ликвидности за счёт операций с ЦБ РФ. Когда у кредитных организаций преобладает потребность в размещении средств в ЦБ, складывается структурный профицит ликвидности. Расчётный уровень структурного дефицита или профицита

ликвидности представляет собой разницу между задолженностью по операциям рефинансирования и операциям абсорбирования Банка России [1].

На диспропорции банковской ликвидности оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Рост геополитической напряженности и санкции иностранных государств в отношении российского финансового сектора в конце февраля привели к повышенной волатильности на российском финансовом рынке. В конце февраля курс рубля резко ослабел, в банковской системе сформировался дефицит рублевой ликвидности, доходности на денежном рынке и на рынке ОФЗ заметно выросли, индекс МосБиржи упал до уровня, наблюдавшегося после начала пандемии COVID-19 в I квартале 2020 года. Отток средств в наличные деньги, крупные налоговые платежи в конце месяца и снижения объемов размещения средств в банках Федеральным казначейством (ФК) приводят банковский сектор к структурному дефициту ликвидности. Вкупе с неопределенностью в дальнейших денежных потоках банков образуется синергетический эффект, проявляющийся в росте стоимости заимствований на денежном рынке и снижении объемов сделок в необеспеченном сегменте. Так, в начале марта отдельные участники заключали сделки в сегменте МБК овернайт по ставке, превышающей верхнюю границу процентного коридора Банка России. В условиях повышенной волатильности денежных потоков банки увеличили спрос на операции постоянного действия ЦБ РФ. При этом одни банки привлекали средства, а другие, напротив, размещали их на депозиты.

Для того чтобы поддержать устойчивость кредитных организаций и сблизить ставку RUONIA с ключевой ставкой, Банк России принял ряд оперативных мер. На ежедневной основе Банк России проводил аукционы «тонкой настройки», чтобы дать возможность банкам привлекать и размещать средства по ставке, близкой к ключевой. Также Банк России расширил Ломбардный список и смягчил требования к нерыночным активам, принимаемым в обеспечение по кредитам. Кроме того, для повышения гибкости банков в управлении собственными средствами Банк России снизил нормативы обязательных резервов до 2%. В результате в марте банкам необходимо было поддерживать меньше средств на корсчетах для выполнения усреднения обязательных резервов, чем месяцем ранее. Также в период регулирования обязательных резервов в банки поступило 0,7 трлн руб. со специальных счетов.

Во второй половине марта курс рубля вернулся к докризисным уровням. К началу апреля потребность банков в ликвидности снизилась, дефицит сменился небольшим профицитом, доходности по длинным ОФЗ уменьшились до уровней начала года [3].

Профицит ликвидности сформировался из-за притока бюджетных средств и возврата наличных денег в банки<sup>2</sup>, поясняется в обзоре Банка России «Ликвидность банковского сектора и финансовые рынки».

---

<sup>2</sup> Ликвидность банковского сектора и финансовые рынки [электронный ресурс] // Банк России, № 12 (46). - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/dkp/surveys/liquidity/>

В марте сформировался приток ликвидности по автономным факторам. Около половины оттока средств в наличные деньги в конце февраля – начале марта составил рост остатков в кассах и банкоматах банков. После того как повышенный спрос на наличные деньги спал, банки вернули эти средства на свои корсчета. Также часть наличных денег была возвращена населением в банки на фоне роста депозитных ставок. Приток ликвидности также сформировался за счёт бюджетных операций. ФК и бюджеты субъектов Российской Федерации в марте увеличили объем размещения бюджетных средств на депозиты в банках, что в полной мере компенсировало и превысило отток по этим операциям в феврале. При этом доходы бюджета в марте превысили расходы. По НДС и налогу на прибыль в марте рост замедлился по сравнению с предыдущим годом, по НДС – ускорился. Кроме того, был уплачен налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

Таким образом, за март ситуация с ликвидностью изменилась от дефицита в размере 5,4 трлн. руб. до профицита 0,3 трлн. рублей. В начале месяца задолженность банков по операциям рефинансирования достигла своих максимальных значений из-за крупного оттока ликвидности в конце февраля – начале марта. Затем спрос на операции рефинансирования начал снижаться, и к середине месяца банки вернули основной объем дополнительно привлеченных ранее средств. По мере стабилизации ситуации Банк России постепенно вернулся к стандартному регулированию объема ликвидности только с помощью недельных аукционов, создавая тем самым условия для нормализации операционной процедуры [2].

В апреле возврат наличных денег в банки продолжился, а бюджетные операции привели к небольшому оттоку ликвидности. Доходы бюджета превысили расходы за этот период. При этом и доходы, и расходы бюджета в апреле возросли как по отношению к предыдущему месяцу, так и год к году. Темп роста налога на прибыль ускорился по сравнению с предыдущим годом, а НДС и НДФЛ снизились за счёт увеличения объёма возвратов. Федеральное казначейство (ФК) нарастило объем размещения бюджетных средств в банках, тем самым в значительной степени компенсировав сформировавшийся отток ликвидности. В среднем структурный профицит ликвидности увеличился и составил 1,2 трлн рублей

В мае бюджетные операции привели к притоку ликвидности. Наличные деньги продолжили возвращаться в банки. В среднем за период усреднения структурный профицит ликвидности увеличился и составил 2,0 трлн рублей. Структурный профицит ликвидности в среднем за май составил 2,0 трлн руб. (за апрель: 1,2 трлн руб.). На начало июня структурный профицит ликвидности составил также 2,0 трлн руб. В мае наличные деньги продолжили возвращаться в банки. В результате приток ликвидности с середины марта по май полностью компенсировал отток в конце февраля – начале марта. В начале июня динамика наличных денег сохранялась вблизи значений прошлых лет, и в банковском секторе сформировался сезонный отток ликвидности из-за этого фактора. Бюджетные операции в мае привели к притоку ликвидности в основном за счет увеличения объемов размещения средств ФК и средств бюджетов субъектов

Российской Федерации на депозиты в банках. Поступления по основным нефтяным налогам увеличились по сравнению с 2021 годом. Расходы бюджета также выросли по сравнению с маем 2021 года, в том числе вследствие приобретения Минфином России акций ОАО «РЖД» за счёт средств Фонда национального благосостояния<sup>3</sup>. В результате в мае расходы бюджета были близки по объёму к доходам, поэтому не оказали существенного влияния на ликвидность банковского сектора. В условиях сохранения структурного профицита ликвидности Банк России, начиная с мая, вернулся к проведению недельных депозитных аукционов. Это позволило абсорбировать избыточную ликвидность банков и поддержать ставку RUONIA вблизи ключевой ставки.

Анализируя значения показателя структурного дефицита/профицита, можно увидеть, что в российском банковском секторе в настоящее время сложилась ситуация профицита ликвидности. Характеристика ситуации и реакции на неё регулятора представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Влияние инструментов денежно-кредитного регулирования ЦБ РФ на структурные диспропорции банковской ликвидности за февраль-май 2022 г.

Период	Причины	Последствия	Профицит (+)/ дефицит(-) ликвидности	Инструменты ЦБ РФ
Февраль	Геополитическая ситуация, санкции Отток средств Налоговые платежи	Волатильность курса Рост доходности ОФЗ Падение индекса Мосбиржи	- 5,4 трлн. руб	Повышение ключевой ставки до 20% Расширение ломбардного списка Ежедневные аукционы тонкой настройки Снижение нормативов обязательных резервов до 2%.
Март	Продолжают действовать геополитические факторы, усиливаются санкции, но система инструментов денежно-кредитного регулирования активно задействована	Снижение спроса на рефинансирование Замедление оттока средств	+0,3 трлн. руб.	Возврат к недельным аукционам
Апрель	Внешние факторы продолжают	Возврат наличности и	+1,2 трлн. руб	Снижение ключевой ставки до 17%

<sup>3</sup>Ликвидность банковского сектора и финансовые рынки [Электронный ресурс] // Банк России, 2022, № 5 (75). - Режим доступа: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42095/LB\\_2022-75.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42095/LB_2022-75.pdf)



Период	Причины	Последствия	Профицит (+)/ дефицит(-) ликвидности	Инструменты ЦБ РФ
	действовать, экономика адаптируются	средств казначейства, повышение доходов бюджета		
Май	Усиление действия внешних факторов	Возврат средств в банки	+2,0 трлн руб	Снижение ключевой ставки сначала до 14%, затем до 11%

Профицит ликвидности, который можно сейчас наблюдать в банковской системе, для кредитных организаций является положительным фактором. Безусловно, надо умело размещать эту ликвидность, пытаться получать доход. Однако повышение ликвидности проявляется в снижении маржи, особенно в условиях нестабильных геополитических условий и внутренних «штурмов». Важно понимать, что наличие у банков некоторого запаса ликвидности не оказывает прямого влияния на рост кредитования. Ещё одним опасным аспектом повышенной ликвидности является маскировка проблемных зон неустойчивого банка, оттягивающая и усугубляющая фактическое банкротство. Выводы, представленные в таблице, свидетельствуют о существенном влиянии автономных факторов: притоком наличности и бюджетных средств. Учитывая тот факт, что самым популярным видом инвестиций остаются вложения в недвижимость, а банковские вклады занимают почётное третье место<sup>4</sup>, возможности роста влияния одного из существенных автономных факторов ограничены. В целом, по оценкам регулятора, прогноз структурного профицита ликвидности на конец 2022 г. ожидается на уровне 3,5–4,0 трлн рублей, что позволит удерживать относительную стабильность банковской системы [3].

#### Список литературы:

1. Центральный банк Российской Федерации [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru>
2. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг – РБК. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru>
3. Доклад о денежно-кредитной политике [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40972/20>.

<sup>4</sup> Россияне назвали самый выгодный способ вложить деньги [Электронный ресурс]: Банки.ру. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10968629>

## АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ПАО «СБЕРБАНК»

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: Для принятия грамотных и своевременных управленческих, инвестиционных и финансовых решений необходима всесторонняя оценка и анализ актуальной и достоверной информации. Одним из источников такой информации является бухгалтерский баланс, анализ которого позволяет определить уровень доходности банка, его рентабельность, степень ликвидности и платежеспособности. Кроме того, структурно-динамический анализ баланса банка на основании сравнения источников образования финансовых ресурсов, их размещение, структуры активов и обязательств помогает выявить общую тенденцию к формированию финансовых показателей.

Abstract: In order to make competent and timely management, investment and financial decisions, a comprehensive assessment and analysis of relevant and reliable information is necessary. One of the sources of such information is the balance sheet, the analysis of which allows you to determine the level of profitability of the bank, its profitability, the degree of liquidity and solvency. In addition, a structural and dynamic analysis of the bank's balance sheet based on a comparison of the sources of financial resources, their allocation, the structure of assets and liabilities helps to identify a general trend towards the formation of financial indicators.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, коммерческий банк, активы, пассивы, динамический анализ, структурный анализ, факторный анализ.

Keywords: balance sheet, commercial bank, assets, liabilities, dynamic analysis, structural analysis, factor analysis.

Для поддержания устойчивости коммерческого банка его руководству необходима качественная информационная – основа принятия управленческих решений. Внешние стейкхолдеры банков могут эффективно выстраивать отношения с ними, если имеют релевантную и своевременную информацию об их финансовом положении. Одним из основных источников такой информации являются результаты анализа финансового состояния банков, которые характеризуются степенью обеспеченности достижения целей банков необходимыми финансовыми ресурсами. Для проведения такого анализа необходимо иметь представление о целях банка и ресурсах, используемых им для достижения этих целей.

В числе основных целей анализа баланса коммерческого банка можно выделить:

- осуществление непосредственного контроля в области формирования, размещения и расходования денежных ресурсов банка;
- систематизацию множества видов услуг и операций банка [5].

Кроме того, «проведение анализа статей бухгалтерского баланса позволяет оценить ликвидность кредитной организации, а также усовершенствовать процесс управления банковской деятельностью» [7, с. 205].

Для оценки баланса коммерческого банка применяются различные приемы и методы финансового анализа:

1) горизонтальный (динамический) анализ баланса. Горизонтальный анализ определяет абсолютные и относительные отклонения в изменении различных величин за последние годы. Одной из разновидностей горизонтального анализа является трендовый анализ. Данный вид анализа на основе изучения динамических рядов и определения тренда позволяет определять положительную или отрицательную тенденцию развития, а также делать прогноз на ближайшее будущее.

2) вертикальный (структурный) анализ баланса. Основная цель данного анализа – сравнение и выявление наиболее значимых финансовых показателей в общей структуре.

3) коэффициентный анализ. Данный вид анализа пользуется наибольшей популярностью среди остальных и предполагает расчет экономических показателей на основе финансовой отчетности. Расчетные коэффициенты позволяют сделать более точные выводы о деятельности кредитной организации, определить ее проблемные стороны, выявить причины и динамику основных показателей.

4) факторный анализ – комплексное и системное изучение и измерение воздействия отдельных факторов на результативный показатель. Факторный показатель характеризует объект исследования, то есть результат.

5) сравнительный анализ. В результате проведенного анализа и полученных результатов происходит их сопоставление с нормативными и рекомендуемыми в зарубежной и отечественной практике значениями [2, с. 27-31].

6) предварительный анализ применим в случае, когда возникает необходимость в оценке состояния счетов, с целью выявления всех возможностей осуществления банком каких-либо операций.

7) Оперативный анализ проводится в процессе организации текущей работы банка. С его помощью оценивается соблюдение банком нормативов ликвидности, прочих показателей, принятие срочных мер, обеспечивающих их выполнение, а также получение достаточной прибыли.

8) итоговый анализ проводится с целью определения эффективности деятельности коммерческого банка за анализируемый период времени и выявления резервов повышения уровня доходности [7, с. 209].

Методики анализа финансового состояния банков представлены в ряде документов Банка России и Агентства по страхованию вкладов, например, Методика анализа финансового состояния банка, утвержденная Банком России [6], указание Банка России «О порядке и методике проведения анализа финансового положения банка для решения вопроса об участии Банка России в осуществлении мер по предупреждению банкротства или урегулировании обязательств банка» [8], указание Банка России «О порядке и методике

проведения анализа финансового положения банка для решения вопроса о целесообразности участия государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» в осуществлении мер по предупреждению банкротства или урегулированию обязательств банка» [9] и другие.

В частности, анализ баланса коммерческого банка является первым пунктом методики анализа финансового состояния банка, утвержденной Банком России. Согласно данной методики, структурный анализ баланса, позволяет:

- выделить области рынка, где сосредоточены основные операции банка, и определить тенденции в его деятельности;
- определить риски, обусловленные изменениями структуры активных, пассивных и забалансовых операций банка [6].

Главной целью структурного анализа баланса банка является выявления рисков, обусловленных характером активов, обязательств и забалансовых счетов банка. Аналитические показатели структурного анализа баланса группируют активы коммерческого банка по формам вложений и характеру прибыли, а пассивы – по срокам и видам.

В структурном анализе осуществляется расчет показателей удельного веса каждого вида привлеченных инвестиций и вложений банка. Результаты структурного анализа позволяют определить наиболее крупные и значимые области основных операций банка и направление тенденции в их развитии. На основании анализа делается выводы о возможных рисках, возникших в результате изменения структуры активных, пассивных и забалансовых операций кредитной организации [3, с. 107-111].

Таким образом, бухгалтерский баланс является главным «индикатором» финансового состояния банка, а также надежным источником информации для внешних пользователей. Данные анализа баланса могут быть использованы в дальнейшем при проведении детального анализа выявленных проблем, разработке и совершенствовании методов управления активами и пассивами коммерческого банка.

Далее рассмотрим на примере ПАО «Сбербанк» состояние активов и пассивов банка на основе анализа бухгалтерского баланса организации за в 2019-2021 гг.

Анализ структуры и динамики активов и пассивов баланса ПАО «Сбербанк» был проведен по данным опубликованной годовой отчетности за 2020 г. [1] и предварительным данным за 2021 г. (официальная публикация годовой отчетности за 2021 г. запланирована на май 2022 г.) [4].

Анализ динамики активов банка представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ динамики активов ПАО «Сбербанк» в 2019-2021 гг., млн. руб.

Статьи активов	2019	2020	2021	Абс. изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
Денежные средства	661 647	614 727	834 570	172 924	26,14
Средства кредитной организации в ЦБ	1 159 646	1 058 134	1 294 723	135 076	11,65

Статьи активов	2019	2020	2021	Абс. изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
РФ					
в т.ч. обязательные резервы	202 846	234 302	260 953	58 107	28,65
Средства в кредитных организациях	152 802	450 010	192 327	39 525	25,87
Финансовые активы	1 598 099	1 992 861	2 339 531	741 432	46,39
Чистая ссудная задолженность	19 212 928	22 168 705	25 976 066	6 763 138	35,20
Чистые вложения в финансовые активы	2 494 252	4 135 483	4 184 308	1 690 057	67,76
Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы (кроме ссудной задолженности)	705 674	852 793	788 980	83 306	11,81
Инвестиции в дочерние и зависимые организации	752 029	776 737	1 086 803	334 774	44,52
Требование по текущему налогу на прибыль	10 367	14	3	-10 364	-99,97
Отложенный налоговый актив	21 834	23 500	58 783	36 949	169,23
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	501 236	578 535	676 604	175 368	34,99
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	16 638	4 803	2 811	-13 827	-83,10
Прочие активы	296 945	323 377	351 020	54 074	18,21
Всего активов	27 584 096	32 979 678	37 786 528	10 202 432	36,99

Согласно таблице 1, активы ПАО «Сбербанк» за 2019-2021 гг. увеличились на 10 202 432 млн. руб. или на 36,99%, при этом наибольший рост обеспечили такие статьи активов, как чистая ссудная задолженность на 6 763 138 млн. руб. или на 35,20%, чистые вложения в финансовые активы на 1 690 057 млн. руб. или на 67,76% и финансовые активы на 741 432 млн. руб. или на 46,39%. Значительный рост чистой ссудной задолженности свидетельствует об увеличении деловой активности банка и увеличении доли рынка кредитования. Рост статей финансовых активов и чистых вложений в финансовые активы и ценные бумаги свидетельствует о том, что банк вкладывает ресурсы в операции с ценными бумагами и принимает участие в развитии рынка ценных бумаг.

Общая сумма обязательных резервов имела положительную динамику. Банк обязан соблюдать норматив обязательных резервов, депонируемых в Банке России, в том числе по срокам погашения, объемам и видам привлеченных средств. Кроме того, банк обязан иметь счет в Банке России для хранения обязательных резервов. Порядок открытия данного счета и проведения операций по нему устанавливается Банком России. Значение данного показателя за период 2019-2021 гг. растет от 202 846 млн. руб. до 260 953 млн. руб.

Структура активов банка представлена в табл. 2 и на рис. 1.

Таблица 2 – Анализ структуры активов ПАО «Сбербанк» в 2019-2021 гг., %

Статьи активов	2019	2020	2021	Абс. изменение, %
Денежные средства	2,40	1,86	2,21	-0,19
Средства кредитной организации в ЦБ РФ	4,20	3,21	3,43	-0,78
в т.ч. обязательные резервы	0,74	0,71	0,69	-0,04
Средства в кредитных организациях	0,55	1,36	0,51	-0,04
Финансовые активы	5,79	6,04	6,19	0,40
Чистая ссудная задолженность	69,65	67,22	68,74	-0,91
Чистые вложения в финансовые активы	9,04	12,54	11,07	2,03
Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы (кроме ссудной задолженности)	2,56	2,59	2,09	-0,47
Инвестиции в дочерние и зависимые организации	2,73	2,36	2,88	0,15
Требование по текущему налогу на прибыль	0,04	0,00	0,00	-0,04
Отложенный налоговый актив	0,08	0,07	0,16	0,08
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	1,82	1,75	1,79	-0,03
Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	0,06	0,01	0,01	-0,05
Прочие активы	1,08	0,98	0,93	-0,15
Всего активов	100,00	100,00	100,00	0,00



Рис. 1 Структура активов ПАО «Сбербанк» в 2021 г., %

В структуре активов Сбербанка наибольший удельный вес занимает чистая ссудная задолженность – 68,74%, при этом ее удельный вес за период сократился на 0,91%. Также заметную долю занимают чистые вложения в финансовые активы и ценные бумаги – 13,16% (удельный вес вырос на 1,56%) и финансовые активы – 6,19% (удельный вес также вырос на 0,40%). Структура активов баланса анализируемого банка соответствует стандартной для балансов российских коммерческих банков.

Уровень развития пассивных операций определяет размер банковских ресурсов и, следовательно, масштабы деятельности банка. В таблице 3 представлен анализ динамики пассивов банка.

Таблица 3 – Анализ динамики пассивов ПАО «Сбербанк» в 2019-2021 гг., млн. руб.

Статьи пассивов	2019	2020	2021	Абс. изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	537 821	850 675	1 292 471	754 651	140,32
Средства кредитных организаций	348 502	764 377	822 904	474 401	136,13
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	20 838 649	24 740 595	27 616 577	6 777 928	32,53
Финансовые обязательства	602 128	753 510	1 266 704	664 577	110,37
Выпущенные долговые ценные бумаги	667 826	813 188	1 001 235	333 409	49,92
Обязательства по текущему налогу на прибыль	3 499	24 044	3 282	-218	-6,22
Прочие обязательства	144 399	274 291	375 300	230 901	159,90
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	36 449	34 336	59 176	22 727	62,35
Всего обязательств	23 179 273	28 255 016	32 437 648	9 258 375	39,94
Средства акционеров (участников)	67 761	67 761	67 761	0	0,00
Эмиссионный доход	228 054	228 054	228 054	0	0,00
Резервный фонд	3 527	3 527	3 527	0	0,00
Переоценка по справедливой стоимости финансовых активов	89 926	121 349	-67 332	-157 257	-174,87
Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	25 697	21 702	19 710	-5 987	-23,30
Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений	-937	-1 567	-1 122	-185	19,77
Оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки	4 052	10 118	9 536	5 483	135,31
Неиспользованная прибыль (убыток)	3 986 742	4 273 717	5 088 745	1 102 003	27,64
Всего источников собственных средств	4 404 823	4 724 662	5 348 880	944 057	21,43
Всего пассивов	27 584 096	32 979 678	37 786 528	10 202 432	36,99

Рост пассивов ПАО «Сбербанк» за анализируемый период на 10 202 432 млн. руб. или на 36,99% обусловлен в большей степени увеличением обязательств банка на 9 258 375 млн. руб. или на 39,94%, в том числе выросли средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, на 6 777 928 млн. руб. или на 32,53%, рост кредитов, депозитов и прочих средств ЦБ РФ

составил 754651 млн. руб. или 140,32%. Увеличение собственных средств банка составило 944057 млн. руб. или на 21,43%, в первую очередь за счет роста неиспользованной прибыли на 1 102 003 млн. руб. или на 27,64%.

Структура пассивов банка представлена в таблице 4 и на рисунке 2.

Таблица 4 – Анализ структуры пассивов ПАО «Сбербанк» в 2019-2021 гг., %

Статьи пассивов	2019	2020	2021	Абс. изменение, %
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	1,95	2,58	3,42	1,47
Средства кредитных организаций	1,26	2,32	2,18	0,91
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	75,55	75,02	73,09	-2,46
Финансовые обязательства	2,18	2,28	3,35	1,17
Выпущенные долговые ценные бумаги	2,42	2,47	2,65	0,23
Обязательства по текущему налогу на прибыль	0,01	0,07	0,01	0,00
Прочие обязательства	0,52	0,83	0,99	0,47
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	0,13	0,10	0,16	0,02
Всего обязательств	84,03	85,67	85,84	1,81
Средства акционеров (участников)	0,25	0,21	0,18	-0,07
Эмиссионный доход	0,83	0,69	0,60	-0,22
Резервный фонд	0,01	0,01	0,01	0,00
Переоценка по справедливой стоимости финансовых активов	0,33	0,37	-0,18	-0,50
Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	0,09	0,07	0,05	-0,04
Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений	0,00	0,00	0,00	0,00
Оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки	0,01	0,03	0,03	0,01
Неиспользованная прибыль (убыток)	14,45	12,96	13,47	-0,99
Всего источников собственных средств	15,97	14,33	14,16	-1,81
Всего пассивов	100,00	100,00	100,00	0,00



Рис. 2 Структура пассивов ПАО «Сбербанк» в 2021 г., %



В структуре пассивов Сбербанка наибольший удельный вес занимают средства клиентов, не являющихся кредитными организациями (в том числе вклады физических лиц и ИП) – 73,09%, при этом за период удельный вес снизился на 2,46%. Также заметную долю занимает неиспользованная прибыль банка – 13,47% (удельный вес сократился за период на 0,99%) и кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ – 3,42% (удельный вес вырос на 1,47%). Структура пассивов баланса анализируемого банка также соответствует стандартной для российских коммерческих банков.

По итогам анализа можно сделать вывод, что в целом ресурсная база ПАО «Сбербанк» достаточно устойчива, доля средств физических лиц оптимальна для банка, который в первую очередь ориентирован на обслуживание и кредитование физических лиц и корпоративных клиентов, действующих в производственном секторе экономики, и на привлечение средств населения во вклады.

Тем не менее можно предложить ряд мероприятий в целях совершенствования активных и пассивных операций ПАО «Сбербанк» (рисунок 3).



Рис. 3 Пути совершенствовании активных и пассивных операций ПАО «Сбербанк»

Важным направлением по совершенствованию управления активами и пассивами банка является расширение деятельности на рынке ценных бумаг, так как таким образом банк активно может привлекать потенциальных инвесторов и создать базу для аккумуляции денежных средств.

Еще одним направлением можно назвать проведение маркетинговых исследований и использование их результатов в управлении активами и пассивами ПАО «Сбербанк». Банк должен стабильно развивать свой маркетинг, продвигая тем самым на рынок новые и более привлекательные банковские продукты, и услуги, а также эффективно использовать рекламу в средствах массовой информации.

Кроме этого, для эффективной работы банка необходимы, во-первых, постоянное изучение и прогнозирование состояния рынка банковских услуг и, во-вторых, всестороннее планирование банковской деятельности и оперативное управление финансовыми ресурсами банка.

Правильное построение системы управления активами и пассивами ПАО «Сбербанк» в комплексе, обеспечивает более полное распределение полномочий и обязанностей между соответствующими подразделениями банка и уровнями управления рисками, что позволяет полнее реализовать стоящие перед ними задачи. Управление активами и пассивами координирует решения, определяющие норму риска, которую выбирает банк, чтобы достичь поставленных целей в области прибыли.

#### Список литературы:

1. Бухгалтерский баланс ПАО «Сбербанк» на 01.01.2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/uos\\_ori\\_01012022.pdf](https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/uos_ori_01012022.pdf) (дата обращения 25.04.2022).

2. Вешкин Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 432 с.

3. Гаврилиди И.Ф. Методы анализа финансовой отчетности коммерческого банка / И.Ф. Гаврилиди // Сборник материалов межвузовской студенческой научно-практической интернет-конференции. Под общей редакцией В.И. Семеновы, под научной редакцией Л.Н. Горбуновой, 2020. - С. 103-111.

4. Годовая отчетность ПАО «Сбербанк» за 2020 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: [https://cbr.ru/banking\\_sector/credit/coinfo/a2020/?regnum=1481](https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/a2020/?regnum=1481) (дата обращения 25.04.2022).

5. Как формируется баланс коммерческого банка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/kak-formiruetsja-balans-kommercheskogo-banka/> (дата обращения 09.04.2022).

6. О методике анализа финансового состояния банка (утв. письмом Департамента пруденциального банковского надзора ЦБР от 4 сентября 2000 г. № 15-5-3/1393). – Режим доступа: <https://cbr.ru/Content/Document/Page/105779> (дата обращения 25.04.2022).

7. Симонянц Н.Н., Окинча Т.А. Баланс как основной источник проведения анализа деятельности банка / Н.Н. Симонянц, Т.А. Окинча // Сборник статей Международного научно- исследовательского конкурса: в 3 ч., 2019. - С. 204-215.

8. Указание Банка России от 12 июля 2017 г. № 4464-У «О порядке и методике проведения анализа финансового положения банка для решения вопроса об участии Банка России в осуществлении мер по предупреждению банкротства или урегулировании обязательств банка». – Режим доступа:

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_221972/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221972/) (дата обращения 09.04.2022).

9. Указание Банка России от 24.06.2015 № 3691-У «О порядке и методике проведения анализа финансового положения банка для решения вопроса о целесообразности участия государственной корпорации "Агентство по страхованию вкладов" в осуществлении мер по предупреждению банкротства или урегулированию обязательств банка». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_185087/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_185087/) (дата обращения 09.04.2022).

**Ширяева А.Е., Бобылева А.С.**

## **РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ЗАЩИТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОТ УМЫШЛЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ КРИМИНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: В статье автором рассмотрены вопросы экономической безопасности в хозяйственной деятельности организаций и предприятий всех форм собственности, обращено внимание, что крупным компаниям легче выстроить такую работу. Акцентируется внимание на имеющих место случаях сращивания организованной и экономической преступности, попыток организованных преступных групп использовать легальные виды экономической деятельности для «отмывания грязных денег». Сформулирована и предложена система комплексных мер, которая поможет предотвратить или минимизировать случаи мошенничества и хищений в организациях.

Abstract: In the article, the author examines the issues of economic security in the economic activities of organizations and enterprises of all forms of ownership, and draws attention to the fact that it is easier for large companies to build such work. Attention is focused on the cases of merging of organized and economic crime, attempts by organized criminal groups to use legal economic activities for «laundering dirty money». A system of comprehensive measures has been formulated and proposed that will help prevent or minimize cases of fraud and embezzlement in organizations

Ключевые слова: организованная преступность, экономическая преступность, криминалитет, хищения, мошенничество, предприятия и организации, «грязные деньги», легальный бизнес, финансово-хозяйственная деятельность.

Keywords: organized crime, economic crime, criminality, embezzlement, fraud, enterprises and organizations, "dirty money", legal business, financial and economic activity.

Российская Федерация по состоянию на 2022 год значительно продвинулась в улучшении делового климата и защиты предпринимательской

деятельности в стране по сравнению с 90-ми годами 20 века. В настоящее время предприятия малого и среднего, а также крупного бизнеса опираются на поддержку государства на федеральном уровне в лице Правительства России.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью разработки механизмов по защите предприятий и организаций от умышленных действий в виде преступных посягательств криминальных элементов. При написании статьи были использованы труды отечественных авторов, это в частности: В.А. Петрова, Е.Ю. Сабитовой, Ю.В. Щиголева и других авторов, а также статистических данных МВД РФ.

Согласно данным Главного Управления МВД РФ, организованная преступность продолжает свои попытки по контролю за отдельными предприятиями в субъектах Российской Федерации, а также коммерческими организациями индивидуальных предпринимателей – представителей малого и среднего бизнеса [2].

Отметить тот факт, что правоохранными органами с 2000 годов велась планомерная работа по ликвидации преступных группировок и вытеснения их из хозяйственно-экономической сферы деятельности государства. Однако криминал не отступает от своих планов «инвестировать» средства, добытые преступным путём, в сектора экономики, что позволит таким образом легализовать «грязные деньги».

Подчеркнём, что организованная преступность старается «отмыть» добытые преступным путём «грязные» деньги, для чего и старается взять под свой контроль предприятия либо создать такие. В этой связи государство оказывает противодействие системой мер, которое предотвращает проникновение «грязных» денег в экономику. Поэтому для обхода государственных мер противодействия лидеры преступных групп направляют свои усилия на слияние теневых и легальных капиталов с целью придания первым признака законного происхождения [4].

Таким образом, задача организаций и предприятий всех форм собственности состоит в разработке механизмов от проникновения криминальных структур, которые могут поставить бизнес под свой контроль.

Как правило, криминальный контроль устанавливается следующими способами:

- покупка части доли предприятия (акций) на преступные доходы, с целью оказывать влияние на управление бизнесом;
- применение незаконных мер по доведению финансово благополучного предприятия до банкротства с целью последующей санации со сменой собственника и персонала;
- внедрение преступными сообществами своих доверенных лиц на ключевые посты предприятия с целью его контроля;
- принуждение руководителей предприятий по заключению сделок через членов организованных преступных групп или через подконтрольные им коммерческие структуры [1];

– давление и контроль за предприятиями через коррумпированных представителей органов государственной власти и правоохранительных органов;

– передел или захват собственности путём участия в рейдерских операциях.

Именно на вышеуказанные приёмы криминальных лиц следует обратить руководство предприятий, организаций и учреждений с целью выработки контрмер. Успешно противодействую внешним негативным фактором, предпринимателям не следует забывать и о внутренних факторах, в частности о хищениях и мошеннических действиях персонала, который может быть внедрён на предприятие теми же членами организованной преступной группы [4].

Так, ежегодные потери в компаниях из-за воровства, злоупотреблений или иных мошеннических схем персонала достигают до 10 % от выручки. Такие противоправные меры проводятся преступниками с целью снизить конкурентоспособность компании или довести её до банкротства.

Предотвращение внутренних хищений является первоочередными мерами по противодействию, которые направлены на профилактику преступлений и усиление работы с персоналом. Отметим, что крупные компании могут себе в отличие мелкого и среднего бизнеса позволить выстроить собственную систему безопасности и реализовывать комплексные программы по борьбе с хищениями и мошенничеством.

В частности, в комплекс противодействия преступлений, предусмотренными разделом 8 «Преступления в сфере экономики» – статьями 158-204.2 Уголовного кодекса Российской Федерации [7] входит проведение контроля и аудита, тендерные процедуры, не позволяющие завышать стоимость товаров и услуг, контроль за расходованием собственных денежных средств организации [5].

Кроме того, необходимо совершенствовать комплекс мотивационных мероприятий для работников, где будет вырабатываться неприятие к случаям хищений и мошенничества, активно пропагандируя честный образ жизни. Важно применять и систему общественного контроля, проведение регулярных проверок хозяйственной и финансовой деятельности [6, с. 30-32]. В случае выявления виновных в преступлениях, необходимо принимать решения о наказании виновных, вплоть до уголовного преследования.

Также организации следует внедрить в практическую деятельность следующие методы по противодействию хищениям в организации:

1. Комплексный подход. Осуществление мероприятий на постоянной основе по выявлению, предупреждению, пресечению и расследованию хищений, а также принятие мер по возмещению ущерба лицами, совершившими хищение.

2. Экономическая целесообразность. Затраты на реализацию мероприятий не должны превышать эффект от применения.

3. Согласованность действий. Деятельность по борьбе с хищениями должна осуществляться на основе чёткого выстроенного взаимодействия между подразделениями компании.

4. Эффективное информирование персонала о деятельности по борьбе с хищениями.

5. Вовлечение в процесс борьбы с хищениями и мошенничествами всего персонала, контрагентов, клиентов и партнёров.

6. Принципиальность в подходе к нарушителям. Ответственность за совершенные деяния должна быть неотвратима независимо от должности, заслуг и личных отношений.

Кроме вышеперечисленного, снизить уровень хищений помогут такие рекомендации:

1. Тщательная кадровая проверка лиц, ранее привлекавшихся к ответственности за хищения, а также ранее судимых.

2. Использование полиграфа (детектора лжи) при приёме сотрудников на работу и при проведении служебных расследований.

3. Работа с коллективом – пропаганда по недопущению хищений и поощрение честной работы, создание в коллективе атмосферы по неприятию хищений.

4. Систематические проверки сохранности товарно-материальных ценностей и денежных средств. Регулярное проведение внутреннего аудита имущества.

5. Предание гласности выявленных фактов хищения и публичное осуждение коллективом.

6. Особый контроль за новыми сотрудниками в коллективе.

7. Строгое наказание за хищения: передача материала в органы внутренних дел и увольнение виновного по статье 81 Трудового кодекса.

8. Организация в организации «Горячей линии» для сообщений о имеющихся хищениях и мошенничествах.

9. Оснащение объектов организации инженерно-техническими средствами охраны и средствами специального инструментального контроля.

Также следует отметить, что некоторые коррумпированные сотрудники правоохранительных органов имеют связи с членами преступных сообществ и по их просьбе могут сфальсифицировать материалы проверки предприятия с целью возбуждения уголовного дела в отношении его руководителя [8, с. 35-41].

Цель противоправных действия понятна – снять со своего поста руководителя организации и назначить на это место своего человека. Для осуществления этих действий активно используются представители органов государственной власти или сотрудники правоохранительных органов, а также частные охранные структуры, службы безопасности.

Согласно статистики МВД за последние 30 лет к уголовной ответственности был привлечён каждый пятый предприниматель, из-за чего было потеряно два миллиона рабочих мест, так как открытое уголовное дело парализует работу предприятий [2].

В настоящее время государство проводит грамотную экономическую политику по гуманизации уголовного законодательства в экономической сфере, например, даже за экономические правонарушения вводятся крупные денежные штрафы, также сокращено число проверок на предприятиях с целью ослабления контрольно-надзорного прессинга со стороны должностных лиц.

В заключение следует отметить, что схема сращивания экономической и общеуголовной преступности ставит собой целью получение значительных финансовых средств организованными преступными группами и единичными преступниками.

В этой связи комплексное противодействие организации попыткам мошенничества, хищений, ухода от уплаты налогов, должно быть хорошо организовано, благо на сегодняшний день у предпринимателей есть все для этого законные основания и методы.

Таким образом, каждое предприятие, учреждение и организация в зависимости от своего рода деятельности должны иметь действенный механизм противодействия преступным умыслам, направленным во вред организации.

#### Список литературы:

1. Климов Д.В. Расследование хищений, связанных с использованием сети «Интернет». – Н. Новгород, 2017. – 24 с.
2. Краткая характеристика состояния преступности в Российской Федерации за январь-февраль 2022 года (согласно данным МВД РФ). – Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/reports/item/29152810/>
3. Молокоедов В.В. Сращивание организованной и экономической преступности – новая форма криминальной активности. – М., 2020. – 37 с.
4. Петров В.А. Расследование мошенничества и хищений в хозяйственно-экономической сфере деятельности предприятий. – Иркутск, 2018. – 47 с.
5. Постановление Пленума Верховного суда РФ № 51 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» от 27.12.2007. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_283918/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_283918/)
6. Сабитова Е.Ю. Документы как признак преступлений в сфере экономики / Е.Ю. Сабитова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2020. – № 3. – С. 30-32.
7. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_10699/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/)
8. Щиголев Ю.В. Уголовно-правовой анализ подделки официальных документов и использования подложных документов/ Ю.В. Щиголев // Юридический мир. – 2019. – № 5-6. – С. 35-41.

**Ширяева Н.В.**

## **О РАСХОДАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ**

*Ульяновский государственный университет*

**Аннотация:** Статья посвящена анализу современного состояния финансирования и поддержки предприятий оборонно-промышленного комплекса России. Хорошо известно, что развитие ОПК в современных условиях жесткой конкурентной борьбы на мировых рынках вооружений предполагает активное использование расходной части государственного бюджета. В статье дается обзор расходов на финансирование оборонно-промышленного комплекса страны в разрезе основных направлений, а также изменений по предоставлению субсидий российским кредитным организациям и государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» по возмещению расходов, выдаваемым отечественным предприятиям оборонно-промышленного комплекса РФ.

**Ключевые слова:** оборонно-промышленный комплекс, расходы федерального бюджета, военный (оборонный) бюджет.

**Abstract:** The article is devoted to the analysis of the current state of financing and support of enterprises of the military-industrial complex of Russia. It is well known that the development of the defense industry in modern conditions of fierce competition in the world arms markets involves the active use of the expenditure part of the state budget. The article provides an overview of the costs of financing the country's military-industrial complex in the context of the main directions, as well as changes in the provision of subsidies to Russian credit organizations and the state development Corporation "VEB.The Russian Federation" on reimbursement of expenses issued to domestic enterprises of the military-industrial complex of the Russian Federation.

**Keywords:** military-industrial complex, federal budget expenditures, military (defense) budget.

Оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации (далее по тексту ОПК) представляет собой динамично развивающийся сектор экономики, главной задачей которого являются разработка и производство перспективных образцов вооружения, военной и специальной техники преимущественно для оснащения (переоснащения) Вооруженных Сил Российской Федерации. В настоящее время сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса включает более 1,3 тыс. организаций, обеспечивающих занятость более 2 млн человек почти во всех субъектах Российской Федерации.

Стабильно высокий уровень выполнения государственного оборонного заказа свидетельствует об эффективном законодательном, материально-техническом, финансовом и кадровом обеспечении деятельности оборонно-промышленного комплекса.



Достижение высоких результатов стало возможным благодаря имеющимся научно-техническим наработкам, экономическим и технологическим возможностям, реализуемым в рамках Государственной программы вооружения на 2018–2027 годы, государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 16 мая 2016 года № 425–8, а также иных документов стратегического планирования в области разработки и производства вооружения, военной и специальной техники.

Проблемы использования средств государственного бюджета относятся к числу наиболее дискуссионных. Военный (оборонный) бюджет – часть государственного бюджета, расходуемая на военные нужды. Согласно данным информационно-аналитического центра Jane's, мировые расходы на оборону в 2020 г. составили 1,93 триллиона долларов, что на 1,9% больше, чем в 2019 г. Стабильное увеличение затрат на нужды военных ведомств отмечается на протяжении семи последних лет. Так, в 2010 г. они составляли 1,75 триллиона долларов. Однако под влиянием пандемии коронавируса, на протяжении 2020–2021 гг. рост замедлится, но к 2030 г. расходы достигнут 2,23 триллиона.

Расходы федерального бюджета по разделу «Национальная оборона» в 2022 г. имеют превышение по сравнению с разделом «Национальная экономика». В 2022–2023 гг. федеральный центр планирует расходы на оборону составляют более 3,5 трлн руб., что составляет около 15% общих расходов, или 2,6% прогнозируемого ВВП страны. При этом, на экономику направлено немного менее 3,46 трлн руб. В 2024 году расходы федерального бюджета запланированы на уровне более 3,8 трлн руб. Выделяемые средства пойдут на дальнейшее перевооружение силовых структур, а также на социальную защиту военнослужащих и военных пенсионеров.

На ядерно-оружейный комплекс предусмотрено ежегодное выделение средств порядка 49 млрд руб., а в 2024 г. – около 56 млрд руб. В ядерно-оружейный комплекс входят расходы на разработку и создание ядерных боеприпасов, а также средств их доставки – межконтинентальных ракет морского и наземного базирования, стратегических бомбардировщиков.

Кроме данных расходов планируется увеличение бюджетных ассигнований на поддержание уровня денежного довольствия военнослужащих Вооруженных сил. К концу 2022 г. прибавка составит 31,2 млрд руб., в 2023 году – 32,4 млрд руб., в 2024 году – 1,3 трлн руб. Также планируется рост затрат в связи с увеличением численности офицеров и контрактников: в 2022 г. – на 28,4 млрд руб., в 2023 г. – на 44,4 млрд руб., в 2024 г. – на 1 млрд 794,3 млн. руб., а также на пенсии для военных пенсионеров: в 2022 г. на эти цели направляют дополнительно 427 млрд руб., в 2023 г. – 529 млрд руб. и в 2024 г. – 58 млрд. руб.

Помимо «прямого» государственного финансирования, Постановлением Правительства РФ №25 от 21.01.2021г. «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в части предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и

государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выдаваемым в рамках поддержки производства высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения организациями оборонно-промышленного комплекса» предусмотрены изменения о том, что:

1. «Дочки» оборонно-промышленных предприятий смогут получать кредиты по сниженной ставке на выпуск высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения». Займы на весь период реализации проекта будет предоставлять корпорация развития «ВЭБ.РФ», а также ряд российских банков. Ранее доступ к таким кредитам был только у материнских компаний. При обращении в «ВЭБ.РФ» минимальный размер займа составит 0,5 млрд рублей, ставка – от 5% годовых. На такие условия могут рассчитывать компании, планирующие проекты с бюджетом от 1 млрд руб. При этом другие банки могут устанавливать собственные условия кредитования.

2. Из общей суммы указанных лимитов бюджетных обязательств на поддержку дочерних хозяйственных обществ организаций ОПК может быть предоставлено не более 25%;

3. Субсидия предоставляется кредитным организациям в пределах лимитов бюджетных обязательств, доведенных до Министерства промышленности и торговли Российской Федерации как получателя средств федерального бюджета на соответствующие цели.

Принятый механизм направлен на обеспечении компаний долгосрочным финансированием и оказание поддержки в выполнении целей ОПК по диверсификации производства.

#### Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ №25 от 21.01.2021г. «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в части предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выдаваемым в рамках поддержки производства высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения организациями оборонно-промышленного комплекса». – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/rlbIvSIwn3kER47XrBesVt5baTFPgCro.pdf>

2. Овчинникова А.В., Матвеев В.В. Развитие оборонно-промышленного комплекса России и обеспечение конкурентоспособности национальной экономики / А.В. Овчинникова, В.В. Матвеев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2021. – Том 15. - №2. – С. 99-105.

3. Ширяева, Н. В., Бабкина, Е. В. Финансовое обеспечение предприятий оборонно-промышленного комплекса / Н. В. Ширяева, Е. В. Бабкина // Вестник Ульяновского государственного технического университета. - 2018. - № 2 (82). - С. 56-59.

4. Ширяева, Н. В. Анализ источников финансирования предприятий оборонно-промышленного комплекса России / Н.В. Ширяева // Актуальные вопросы науки и практики: сборник научных трудов по материалам XI Международной научно-практической конференции. – Анапа, 2019. – С. 56-62.

5. Ширяева Н.В. Финансовое обеспечение предприятий оборонно-промышленного комплекса России: реалии и перспективы / Н.В. Ширяева // Экономика, управление и финансы: конкурентное развитие и инновационные подходы: сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. – Ульяновск, 2021. – С. 232-235.

**Щукин С.Ю., Кловацкий А.Ю.**

## **САНКЦИОННАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*Ульяновский государственный университет*

Аннотация: Политические, экономические, системные, технологические и иные ограничения, накладываемые на РФ в последнее десятилетие, имеют беспрецедентный характер по своему количеству, охвату и скорости введения. В связи с последними известными событиями, санкционное давление на Россию приобрело по истине угрожающий характер. Мировое сообщество знает немало примеров применения силы отдельными странами к неугодным слаборазвитым государствам.

Abstract: The political, economic, systemic, technological and other restrictions imposed on the Russian Federation in the last decade are unprecedented in their number, scope and speed of introduction. In connection with the recent well-known events, the sanctions pressure on Russia has become truly threatening. The world community knows many examples of the use of force by individual countries against undesirable underdeveloped States.

Ключевые слова: санкции, рестрикции, эмбарго, банковский сектор, нефтегазовая промышленность, прямые инвестиции, экспорт, импорт.

Keywords: sanctions, restrictions, embargoes, banking sector, oil and gas industry, direct investment, export, import.

В настоящее время Россия пребывает в состоянии давления со стороны стран Запада, США и некоторых других недружественных государств, начавшееся более десяти лет назад.

Начальным отсчетом введения ограничений и запретов в отношении России является 14 декабря 2012 года, когда Соединенные Штаты Америки приняли «закон Магнитского», целью которого являлась отмена поправки Джексона-Вэника. Первые масштабные санкции стали вводить с апреля 2013 года, направленность которых распространялась на причастных лиц к гибели Сергея Магнитского в 2009 году. Первоначально, количество лиц, попавших под санкции, насчитывало 64 физических лиц и 7 юридических. Позднее,

санкции охватили и тех, кто ответственен за нарушение прав человека и принципа верховенства права, как в России, так и во всем мире.

Масштабный характер антироссийские санкции приобрели в 2014 году. С подачи США и последующей поддержкой странами ЕС, Австралии, Новой Зеландии и Канады, Россия оказалась «вне закона», триггером же послужило присоединение Крыма к РФ в результате референдума. В рамках первого пакета санкций были введены персональные ограничения на юридические и физические лица. При этом усложнилось взаимодействие с иностранным бизнесом, поскольку ограничения преимущественно коснулись владельцев крупного бизнеса.

Именно с 2014 года начался массовый отток иностранного капитала из России, (см. рисунок 1), проходивший на фоне снижения иностранных инвестиций в российскую экономику, (см. рисунок 2).

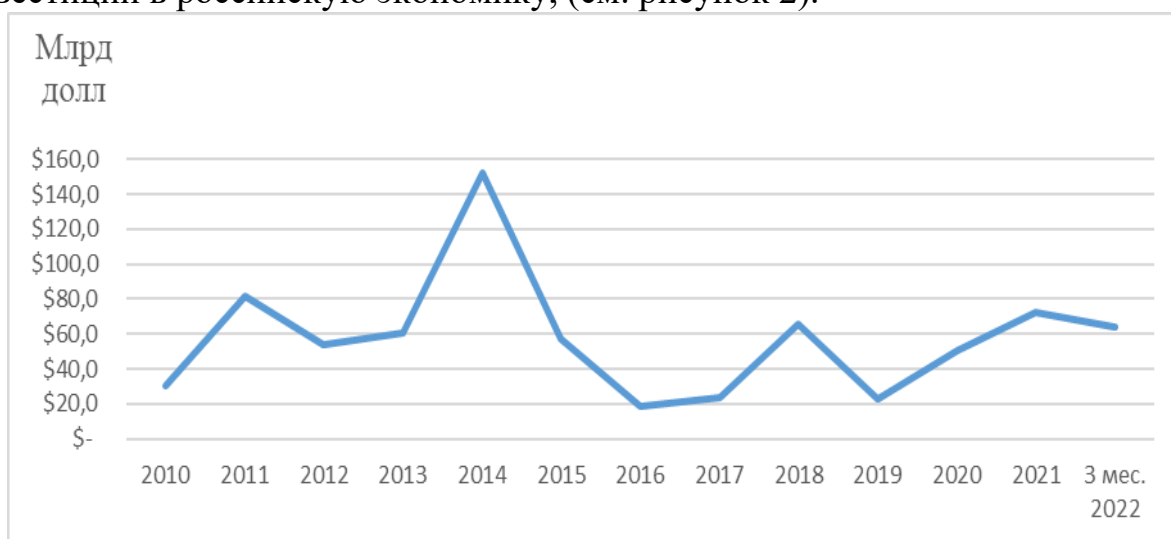


Рис. 1. Отток иностранного капитала в РФ



Рис.2. Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию, млрд долл.

Как видно, в 2014 году отток составил порядка 152,1 млрд долл., что на 91,8 млрд долл. больше, нежели годом ранее, далее тенденция снижения с незначительными всплесками сохранялась.

Из рисунка 2 видно, что в 2015 г. количество прямых инвестиций (ПИ) в РФ составило 6,8 млрд долл. против 62,4 млрд долл. в 2013 г, т.е. почти в 10 раз меньше. Далее были увеличения ПИ, которые, впрочем, нивелировались оттоком капитала в соответствующих годах (рисунок 1). В 2020 году ПИ окончательно снизились до 8,6 млрд долл., с дальнейшим спадом в 2022 г.

Следует заметить, что именно отток капитала из РФ, по мнению многих аналитиков спровоцировал девальвацию национальной валюты, рост инфляции и начало финансового кризиса в РФ.

Что касается банковского сектора, то введенные жесткие санкции в данной сфере, представляют серьезную угрозу в связи с тем, что российская банковская система является глубоко интегрированной в мировую финансово-валютную систему. К примеру, первыми заблокированными пластиковыми картами со стороны международных платежных систем VISA и MasterCard явились продукты банков «Собибанк», «СМП банк», «Россия» [5].

Кроме того, ограничение доступа ряда российских банков к дешевым кредитным зарубежным ресурсам привело к росту уровня процентных ставок внутри страны, которые в свою очередь привязаны к ключевой ставке ЦБ РФ, целью которого является замедление скорости обесценения национальной валюты. Позже часть ограничений удалось обойти благодаря созданию платежной национальной системы «МИР».

Следующий по значимости сектор, подвергшийся санкциям, помимо банковского, является нефтегазовый. В частности, подразумевался запрет на экспорт в Россию новых технологий и оборудования для глубоководной добычи углеводородов, разведки и добычи ресурсов на арктическом шельфе, а также сланцевых запасов нефти и газа [2]. В 2014 г. заморожены международные проекты в нефтегазовой отрасли.

В связи с тем, что в начальный период введения санкций политика импортозамещения была в зачаточном состоянии, ограничения на ввоз в РФ продуктов питания, медицинских товаров, запрет на операции по экспорту и импорту вооружения, наукоёмкие отрасли претерпевали тяжелые последствия.

В дальнейшем, в период с 2015 по 2018 год санкции по тем или иным причинам продлялись, расширялись, вводились вновь.

В 2016 году причинами для антироссийских санкций послужили: действия России на Украине, непризнанный статус Крыма, а также кибератаки на избирательную систему США [4].

Далее необходимо отметить введение 2 августа 2017 года федерального закона «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (CAATSA), подписанный действующим на тот момент президентом США Дональдом Трампом. В частности, документ затрагивал вопросы проекта «Северный поток - 2», строительство которого напрямую не блокировалось, но содержало определённые риски его финансирования. Кроме того, закон налагал дополнительные ограничения на Иран, КНДР и Россию, в отношении

последней, ко всему прочему, были введены санкции за оказание поддержки правительствам Сирии и Венесуэлы, сделки с властями КНДР.

27 августа 2018 года вступили в силу санкции, которые напрямую не затрагивают физических или юридических лиц. Был запрещен экспорт в Россию товаров и технологий, которые контролируются американскими регуляторами по критерию «Национальная безопасность».

Несмотря на то, что санкции нанесли определённый экономический ущерб России в период 2015-2018 гг., страна смогла адаптироваться в меняющихся реалиях.

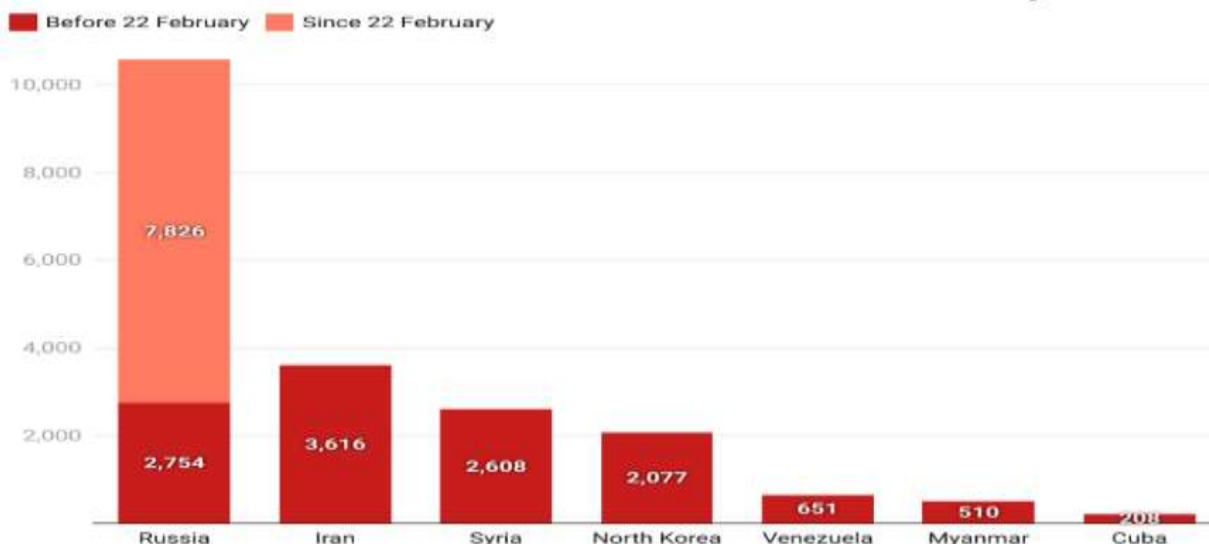
Дальнейшее развитие санкционная война получила в 2019 году. Важнейшей вехой в истории американских санкций являются ограничения, связанные с использованием экспорта энергоносителей из РФ как инструмента политического воздействия, а именно – в отношении нового российского газопровода – «Северный поток – 2», принадлежащего государственной компании «Газпром». Приостановка строительства данного проекта произошла в конце 2019 года, после подписания закона о военном бюджете на 2020 г., в котором упоминались санкции против российского газопровода «Северный поток – 2» [3]. Согласно этому документу, санкции приняты в отношении судов, непосредственно работающих над проектом.

Опасаясь угрозы введения американских санкций в случае неисполнения определённых условий, швейцарская компания «Allseas Group SA», проводившая работы по укладке труб для «Северного потока -2», остановила работы еще до принятия закона о военном бюджете и отозвала суда, задействованные в проекте. Как следствие, прокладка газопровода остановилось, сроки завершения строительства газовой магистрали были сдвинуты на конец 2020 - начало 2021 г.

Следует отметить, что согласно исследованию Лебедева А. С. [1], санкции США оказались в определенной степени эффективны – привели к переносу срока ввода в эксплуатацию «Северного потока – 2» приблизительно на год и к заключению обязывающего пятилетнего транзитного контракта с НАК «Нафтогаз». Но «похоронить» проект США не удалось. Хотя прямые финансовые потери ПАО «Газпром» от задержки в результате санкций США составят около 320 млн евро, а в совокупности за 5 лет действия транзитного договора с Украиной – 1,72 млрд евро. В случае реализации наиболее пессимистичного сценария и остановки проекта вложения «Газпрома» в сумме 4,75 млрд евро станут безвозвратными потерями, как и инвестиции других участников.

Новый виток рестрикционной политики Запада пришелся на начало 2022 года, являясь при этом рекордным по количеству введенных ограничений (см. рисунок 3, оранжевым цветом отмечены нововведённые санкции).

## Russia Is Now The World's Most Sanctioned Country



Source: Castellum.AI • Created with Datawrapper

Рис. 3. Количество введенных санкций на 2022 год по странам

Условно, все санкции, введенные начиная с февраля 2022 года, можно разделить на шесть так называемых пакетов. Рассмотрим вкратце характер ограничений в хронологическом порядке.

1. 21-24 февраля. После признания Россией ЛДНР, США, Великобритания и Австралия вводят санкции против ряда банков; США устанавливает запрет на сделки с ценными бумагами федерального займа РФ. Остановлена сертификация проекта «Северный поток 2». Япония запрещает торговлю с ДНР и ЛНР. Канада санкциями затрагивает внешний долг РФ, банки, физические и юридические лица. В ЕС вводятся персональные санкции против депутатов ГД РФ. Под запрет попадает финансирование России на уровне ЦБ и правительства. Запрещены инвестиции в ДНР и ЛНР.

2. Март. Вводятся ограничения для компаний «Аэрофлот», ВТБ, «Ростех». США блокирует банковские счета России в своей юрисдикции или ограничивает их использование. Вводятся секторальные санкции против российских банков и компаний. Устанавливаются ограничения на импорт высокотехнологичных товаров. ЕС запрещает продавать России самолеты и запасные части к ним, передавать их в лизинг, страховать. Для российской авиации закрыты полетные зоны над Европой

3. 26 февраля – 9 марта. Замораживаются международные резервы ЦБ РФ. Отключаются часть банков от международной платежной системы SWIFT. Запрещается поставка технологий морской навигации и радиокommunikации. Расширяется персональный санкционный список. Ограничивается продажа криптовалюты россиянам.

4. 15 марта – 4 апреля. Вводится запрет на импорт сталелитейной продукции в ЕС. Запрещаются инвестиции в топливно-энергетические компании в России. РФ исключают из Совета Европы. Страну больше не оценивают рейтинговые агентства. Санкционный список расширяется для частных и юридических лиц.

5. 5 апреля – 15 мая. ЕС вводит запрет на импорт угля, а также запрет на транзакции с 4 крупнейшими банками РФ. Судам под российским флагом, за некоторыми исключениями, нельзя заходить в порты Европы. Запрещается импорт из РФ алкоголя, семян, древесины, морепродуктов. США приостанавливает обмен информацией между налоговыми ведомствами. Канадой расширяются списки персональных санкций. Приостанавливается членство РФ в СПЧ ООН. Вводятся дополнительные санкции против «Сбербанка», «Альфа-банка», ограничивается импорт удобрений.

6. 31 мая. Вводятся персональные санкции, отключаются банки от SWIFT, вводится эмбарго на энергоносители из РФ в страны ЕС. «Сбербанк», «Россельхозбанк», «Московский кредитный банк» отключаются от SWIFT. Вводится частичное эмбарго на российскую нефть (по настоянию Венгрии ограничения не коснулись ее поставок по трубопроводам). Вводятся санкции против ПАО «Северсталь».

Как видим, даже краткий список ограничений и запретов настолько широк, что придумать что-либо ещё достаточно сложно, тем не менее, в настоящее время Запад разрабатывает седьмой пакет санкций, который обещает быть не менее жестким в сравнении с уже принятыми.

Политика давления одних стран на другие в истории (включая новейшую) международных отношений сама по себе не нова. Достаточно вспомнить полное эмбарго Кубы в 60-е годы, или торговые санкции против Ирака в 90-м. В схожей с Россией ситуации находится и Исламская Республика Иран (ИРИ).

После свержения шахского режима в отношении Ирана были введены санкции в 1979 году. Однако поводом послужило не столько свержение режима, сколько захват американского посольства и его сотрудников в Тегеране 4 ноября 1979 года группой иранских студентов. После этого были введены санкции в отношении закупки иранской нефти, заморожены иранские вклады в американских банках и их зарубежных филиалах, запрещена продажа Ирану запчастей для военного снаряжения и т.д. С течением времени одни санкции ужесточались, вторые отменялись, третьи вводились.

Выше, на рисунке 3 показано, что против Ирана введено 3616 санкций. И хотя, этот показатель вдвое меньше, чем у РФ, тем не менее, Иран уверенно занимает «почетное» 2 место по количеству ограничений и запретов.

Стоит отметить, что с 2013 года, когда темпы ВВП сократились вдвое, Иран начал придерживаться экономики сопротивления. На современном этапе усиление санкций в отношении ИРИ связывают с ее ракетной и ядерной программой, а также попытками США ослабить экономику этой страны и повлиять на смену режима в ней.

Программа экономики сопротивления включает 173 пункта, поделенных на четыре раздела. В них сформулированы меры по формированию новой государственной политики в макроэкономической сфере, улучшению деловой среды, финансовой системы, по противодействию кризисным явлениям и т.д. Процесс идет с большим трудом, к примеру, рост инфляции приостановился, но она всё ещё остаётся на уровне 20%.



Анализируя иранский опыт преодоления социально-экономических трудностей, необходимо отметить, что он не является универсальным, так как возник в особых условиях санкционного давления. В то же время отдельные его компоненты, которые в свое время позволили иранской экономике остаться на плаву, могут пригодиться как самому Ирану, так и другим странам, страдающим от острого глобального кризиса.

Основными причинами частичного или полного отказа от методов иранского сценария видятся следующие.

Во-первых, то, что история антииранских санкций длится уже более сорока лет, что сказывается на восприятии глобализации российскими гражданами по сравнению с жителями Ирана. Процесс глобализации затрагивает важные государственные задачи РФ, что не позволит одновременно отказаться от интеграции в мировую экономику. Несомненно, и в 2014 году, и 2022 году санкции затронули некоторые элементы глобализации, с последовавшей структурной трансформацией всей макроэкономики России, но самоизолироваться, в любом случае, не получится.

Во-вторых, ИРИ построена на определенном образе идей и верований, в России же господствующая идеология отсутствует, т.е. не имея идеологической составляющей очень трудно сконцентрировать усилия на, пусть и конкретной, цели.

И в-третьих, сравнимость вкладов двух стран в мировую экономику. Россия в разные годы занимала от 2% до 3,7% мирового ВВП, но, несмотря на, казалось бы, ничтожный показатель, она оказывала огромное влияние на ведущие сферы, такие как энергетика и добывающая промышленность.

Но главное, чему мы можем поучиться у Ирана - нам придется придумывать что-то экстраординарное и нетривиальное, чтобы выжить в новых реалиях, поскольку шансы снятия санкций в ближайшем будущем стремятся к нулю. К примеру, всё складывается таким образом, что у России резко сокращается экспорт нефти и газа, без сохранения прежних уровней поставок в среднесрочной перспективе. Таким образом, нам, как и Ирану, придется работать в основном на свой рынок, постепенно наращивая объёмы в азиатском регионе с постепенным расширением этой ниши.

Чего же следует ожидать от столь масштабных по своему разнообразию санкций, введённых в столь короткий промежуток времени?

Как отмечалось выше, приоритетным направлением на ближайшие годы должна стать начатая эффективная политика импортозамещения, которая в большей мере позволит преодолеть только начинающиеся кризисные явления.

В числе ожидаемых последствий явным видится технологическое отставание от развитых стран. Есть вероятность импорта, в том числе и параллельного, наукоёмкой продукции и технологий через азиатских партнёров. Но необходимо учитывать тот факт, что, политика, к примеру, Китая строится на совместном, взаимовыгодном сотрудничестве с США, отношения с которыми власти КНР вряд ли будут портить на фоне нарастающих геополитических противоречий. Поэтому не стоит ожидать полного замещения импорта в названных отраслях.

Другим важным последствием является уменьшение объемов рынка сбыта, в связи с чем, необходимо будет переориентироваться на внутренний рынок, а также на те страны, которые придерживаются политики нейтралитета по текущим вопросам – страны Азии, Африки и Латинской Америки. Рынок сбыта сжался, при этом важно понимать, что ушли наиболее платежеспособные игроки.

Экспортные проблемы также коснутся и поставок в страны СНГ. Возможно, экспорт товаров можно поддержать и даже увеличить, если мы сможем обеспечить нечто более экономически выгодное, нежели то, что может предложить им КНР. Подобная схема применялась в СССР в автоэкспорте, когда мы брали не технологией, а дешевизной и качеством.

И ещё одна весьма серьезная проблема, сопровождавшая всю новую историю России – это «утечка мозгов». Наибольший отток составляют представители среднего класса, которые трудятся в технологической сфере. И поскольку человеческий капитал есть основа успешного развития экономики, необходимо создавать условия для возвращения кадров, и предотвращения их дальнейшего оттока (как, например, льготы IT-специалистам).

Подводя итог, следует отметить, что Россия столкнулась с серьезными трудностями, подобных примеров которым, вряд ли найдётся в истории противостояния экономик отдельных стран мира. Но, если в прежние времена ведущие страны, позволявшие себе давление на слабых, были действительно сильными, то в нынешних условиях расстановка сил на мировой арене складывается отнюдь не в пользу последних. Об этом свидетельствуют кризисные явления, охватывающие всё больше и больше государств-инициаторов ввода ограничений против РФ.

Тем не менее, не стоит сбрасывать со счетов тот факт, что все эти санкции вводились и вводятся на фоне ведения Россией военных действий, которые и без того являются серьезным поводом перестройки всей экономики страны на годы вперед. И от того насколько верно и эффективно будет выстроен дальнейший путь поддержания и преобразования отдельных отраслей экономики зависит успешное преодоление складывающегося кризиса.

Да, нам есть чему поучиться и у Ирана, и у других государств, но, в любом случае, наш путь будет по своему уникальным, поскольку важнейшим, в конечном итоге, является сохранение главного богатства страны – его населения.

#### Список литературы:

1. Лебедев А.С. Санкции против «северного потока – 2». экономические последствия / А.С. Лебедев // Современная Европа – 2020. -№5 – С. 173-181. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanktsii-protiv-severnogo-potoka-2-ekonomicheskie-posledstviya>

2. Нуреев Р. М., Симаковский С. А. Инновационный потенциал России в условиях экономических санкций: резервы роста / Р.М. Нуреев, С.А.

Симаковский // Journal of Economic Regulation. – 2016. – Vol. 7. – № 4. – С. 32–47.

3. Портал опубликования правовых актов Правительства США. Закон о принятии военного бюджета на 2020 финансовый год. – Режим доступа: <https://www.congress.gov/116/bills/s1790/BILLS-116s1790enr.pdf> (дата обращения: 15.06.2022)

4. Российский взлом правительственных учреждений США. – Режим доступа: <https://edition.cnn.com/2020/12/14/politics/us-agencies-hack-solar-wind-russia/index.html> (дата обращения: 28.06.2022)

5. Сурова С. А. Влияние мировых санкций на экономику России. Противоречия и тенденции современного развития России / отв. ред. Т. И. Лучкова, О. В. Перцева. – М.: Изд-во Моск. ун-та им. С. Ю. Витте, 2015. – С. 101–105.

*Научное издание*

**Экономика, управление и финансы: конкурентное  
развитие и инновационные подходы**

**Сборник статей IV Всероссийской  
научно-практической конференции**

*Под научной редакцией А.С. Бобылевой, Н.В.Ширяевой, Ю.А. Тимагиной*

Издано в авторской редакции

Оригинал-макет подготовлен  
в Издательском центре  
Ульяновского государственного университета