



КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ
ФГБОУ ВО
"РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА"

**СФЕРА УСЛУГ:
ИННОВАЦИИ И КАЧЕСТВО**

**SERVICES SECTOR:
INNOVATION AND QUALITY**

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



Сфера услуг: инновации и качество **Services sector: innovation and quality**

№ 55, 2021

Научно-практический журнал

Периодичность – 6 раз в год

Доступ к электронной версии <http://journal.kfrgteu.ru>

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Эл № ФС77-80740

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

Издатель:

Краснодарский филиал ФГБОУ ВО "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

Главный редактор:

Г.Л. Авагян, доктор экономических наук, профессор

Зам. главного редактора:

Е.О. Горецкая, доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет:

Р.Л. Агабекян, доктор экономических наук, профессор

Г.Л. Баяндурян, доктор экономических наук, профессор

Е.Н. Белкина, доктор экономических наук, доцент

В.В. Бондаренко, доктор экономических наук, доцент

Л.А. Воронина, доктор экономических наук, профессор

А.А. Воронов, доктор экономических наук, доцент

Е.В. Горшенина, доктор экономических наук, профессор

Т.А. Джум, кандидат технических наук, доцент

А.В. Петровская, кандидат экономических наук, доцент

А.З. Рысьмятов, доктор экономических наук, профессор

Т.П. Хохлова, кандидат экономических наук, доцент

З.А. Шарудина, кандидат экономических наук, доцент

Верстка: С.И. Холодионова

Корректор: А.С. Гимадеева

Редакция журнала: 350002 Краснодар, ул. Садовая, 23, телефон/ факс (861) 201-10-71

Адрес в Internet: [http:// journal.kfrgteu.ru/](http://journal.kfrgteu.ru/) e-mail: reakf_publicaciya@mail.ru

© РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

©Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

Возрастные ограничения: 16+

Статьи рецензируются

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Сфера услуг: инновации и качество», допускается только с письменного разрешения редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>1. Агафонова С.С.</i> Ответственность работодателя за нарушение трудового законодательства	4
<i>2. Александров С.Г., Буряк А.Э.</i> Спортивная кинология как метод борьбы со стрессом у студентов	11
<i>3. Александров С.Г., Джагинян Э.М., Гирская К.А., Шевченко А.С.</i> Игра в шахматы как официальный вид спорта: социально-философские основания.....	20
<i>4. Бондаренко В.В., Ветрова Е.С.</i> Практика поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в ведущих развитых странах.....	31
<i>5. Бондаренко В.В., Жидачевская Е.П.</i> Глобальные планы российских транснациональных компаний в условиях международных экономических санкций.....	45
<i>6. Бондаренко В.В., Чирков Д.А.</i> Совершенствование банковского надзора за деятельностью кредитных организаций России в современных условиях.....	53
<i>7. Веселов Д.С., Водницкая Е.Н.</i> Анализ современного состояния инвестиционных процессов в РФ	61
<i>8. Веселов Д.С., Поправка Н.С.</i> Современные аспекты развития внешнеторгового оборота РФ	72
<i>9. Гербут Е.А., Нам Т.А.</i> Социальное учение Джона Локка.....	81
<i>10. Дубинина М.А., Филиппова Д.А.</i> Фирма «Агрокомплекс»: от товарного бренда до бренда торговой сети	87
<i>11. Дудченко А.В., Деляев Г.В.</i> Этика политического диалога государств	96
<i>12. Дудченко А.В., Прокофьева С. А., Гагушичев Д.Е.</i> Проблемы гендерного неравенства в законодательстве Российской Федерации.....	102
<i>13. Куцегреева Л.В. ОТОЗВАНА/RETRACTED 14.04.2022</i> Влияние возвратного лизинга на финансовые показатели эффективности деятельности организации	111
<i>14. Куцегреева Л.В., Штогрин Л.В.</i> Оптимизация управления финансами организации на основе системы бюджетирования	123
<i>15. Напалкова М.В., Свириденко М.В.</i> Организация специальных рг-мероприятий в молодежной среде вуза.....	133
<i>16. Павловская В. Ю.</i> Основные изменения в законодательстве, направленные на повышение эффективности охраны труда в организациях.....	142

УДК 349.2

*Агафонова С.С.**преподаватель**ФГБОУ ВО «Кубанского Государственного Университета»***ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РАБОТОДАТЕЛЯ ЗА НАРУШЕНИЕ ТРУДОВОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА****EMPLOYER'S LIABILITY FOR VIOLATION OF LABOR LEGISLATION**

Аннотация: На сегодняшний день, трудовая деятельность людей представляет собой одну из основ общества. По этой причине она повсеместно актуально. Но как часто в процессе работы между сотрудниками и руководителями возникают конфликты, основанные на нарушении трудового законодательства? Поэтому в данной статье рассматриваются вопросы ответственности работодателя за нарушение трудового законодательства.

Abstract: Today, the labor activity of people is one of the foundations of society. For this reason, it is universally relevant. But how often in the course of work do conflicts arise between employees and managers based on violations of labor legislation? Therefore, this article deals with the issues of the employer's liability for violation of labor legislation.

Ключевые слова: трудовое законодательство, права, охрана труда, наказание, административная ответственность, уголовная ответственность, работодатель, инспекция труда.

Keywords: labor legislation, rights, labor protection, punishment, administrative responsibility, criminal liability, employer, labor inspection.

Согласно действующему на сегодняшний день трудовому законодательству, каждый человек имеет ряд прав и обязанностей в отношении труда. Исходя из этого, каждый сотрудник имеет право на труд в условиях, основанных на требованиях безопасности и гигиены труда, он имеет право на получение полноценного вознаграждения за труд без каких-либо ущемлений, при этом оплата должна соответствовать установленному федеральному закону о минимальной размерной оплате труда и не быть ниже. Помимо предоставленных прав во время трудоустройства, гражданин Российской Федерации имеет право на защиту от безработицы.

Кроме того, каждый имеет право на отдых. Рассматривая с этой точки зрения имеющееся право, работнику, принятому на оговоренную должность по трудовому договору, гарантируется установленная продолжительность рабочего времени, прописанная в федеральном законе.

Помимо определенного количества часов в неделю, в законе прописаны выходные и праздничные дни, и оплачиваемый ежегодный отпуск.

За исключением прилежного выполнения указанных положений в Трудовом кодексе Российской Федерации со стороны работодателей, нередко встречаются нарушения трудового законодательства. Оно в свою очередь предусматривает различные виды ответственности за несоблюдение требований законодательства о труде и охране труда. В таком случае, лица, осуществившие противоправные действия по отношению к сотрудникам, привлекаются к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном Трудовым кодексом Российской Федерации (далее ТК РФ).

Привлечение к административной ответственности возможно в случае незначительного нарушения норм по охране труда и трудового законодательства, при обстоятельствах, не влияющих на конституционные гарантии работникам.

За действия, нарушающие трудовое законодательство и нормы, в результате которого наступают серьезные последствия, предусмотрена уголовная ответственность. В качестве таких последствий может быть нарушение правил охраны труда, повлекшие за собой тяжкий вред здоровью или смерть работника, а также невыполнение обязанностей по выплате заработной платы свыше двух месяцев, совершенные из корыстных целей. Все перечисленные виды ответственности, установленные в ст. 419 ТК РФ.

Одной, из часто используемых статей в отношении предусматривающей ответственности работодателя, служит ч.1 ст. 5.27 Кодекса об административных правонарушениях (далее КоАП). Эта статья предусматривает в себе квалификацию действий или возможного, целенаправленного бездействия должностных лиц организации, которые имеют непосредственную обязанность выполнения требований законодательства, подзаконных и иных нормативно-правовых актов, включающих нормы трудового права.

Наиболее распространенными нарушениями норм трудового права могут быть:

- 1) нарушение в отношении трудового договора:
 - отсутствие заключенного трудового договора в письменной форме;
 - некорректное составление договора, в случае которого некоторые обязательные условия были упущены;
 - отсутствие приказа о приеме на работу;
 - непредставление потенциальному работнику необходимых локальных нормативных актов;
 - не произведено заблаговременное уведомление сотрудников об изменениях

условий трудового договора. Уведомление должно быть оглашено за два месяца до изменения документа.

2) невыполнение обязанностей по вопросам оплаты и нормированию труда:

– задержка выплаты заработной платы;

– осуществление лишь единоразовой месячной выплаты зарплат;

– неуплата полноценной, необходимой суммы, причитающейся сотруднику при увольнении, а также нарушение сроков данной выплаты. В таком случае работник имеет право привлечь к ответственности главного бухгалтера организации, в случае незаконного увольнения привлечь к ответственности должностное лицо, имеющее право заниматься приёмом и увольнением работников. При обнаружении во время увольнения ошибки после заполнения трудовой книги, ответственность несёт руководитель отдела кадров. В том случае, когда компетенции должностных лиц не определены в их служебных обязанностях, ответственность возлагается на руководителя организации.

– не выполнение обязанностей по выплате компенсации сотруднику, в случае неиспользованного им отпуска при увольнении;

– уклонение от предоставления ежегодного оплачиваемого отпуска.

3) проведение некорректного обучения и предоставление не достоверной инструкции по охране труда:

– невыполнение оценки условий труда на рабочих местах в целях выявления вредных и опасных факторов;

– пренебрежение требований закона по части осуществления медицинского осмотра сотрудников перед началом рабочего дня;

– отсутствие программы по проведению обучения сотрудников нормам охраны труда.

4) не выполнение обязанностей по договору в отношении времени труда и отдыха:

– привлечение сотрудника к работе во время его законного отпуска без его письменного согласия;

– срок отпуска не соответствует необходимому периоду отдыха сотрудника, нежели предусмотрено трудовым законодательством;

– не предоставление сотрудникам, дополнительного оплачиваемого отпуска в случае выполнения ими вредной и/ или опасной работы;

5) отсутствие четкого расписания рабочих дней, и дней предназначенных для выходных, не предоставление работникам средств индивидуальной и коллективной защиты.

Формальное нарушение норм Трудового кодекса, обнаруженное во время проверки, представляет состав административного правонарушения, ответственность за которое согласно ч.1 ст. 5,27 КоАП переходит в материальную форму в виде штрафа.

Исходя из имеющихся на сегодняшний день сведений, применять административное наказание имеют право лишь судебные органы и специальные органы государственной власти, в лице трудовой инспекции.

Ряд следующих лиц имеет доступ к делам об административной ответственности от имени Федеральной службы по труду и занятости, в их число входит главный государственный инспектор труда РФ и его заместитель, также главный государственный правовой инспектор, инспектор по охране труда.

Также эта возможность распространяется на руководителей структурных подразделений центрального аппарата Федеральной службы по труду и занятости, руководители государственных инспекций в субъектах РФ, также их заместители.

Изучив статью 5.27, мы можем сказать, что она составлена с целью корректного установления административной ответственности работодателям в лице юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Проведя анализ изменения мер наказания при административной ответственности за последние 5 лет, нами были замечены значительные изменения в сумме штрафов за то или иное нарушение. По этой причине рассмотрим таблицу 1 с изложенными на сегодняшний день, актуальными данными наказаний.

Бывают случаи, когда применение наказания административного права недостаточно в связи с сильным ущербом жизни и здоровью сотрудника, в таких случаях принято применять Уголовный кодекс. Таким образом, административная ответственность значительно лояльнее, но в свою очередь, уголовная ответственность имеет место быть при весьма значительных нарушениях. Она прописана в ряду следующих статей:

- в ст. 143 «Нарушение правил охраны труда»;
- ст. 145 «Необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение беременной женщины или женщины, имеющей детей в возрасте до трех лет»;
- ст. 145.1 «Невыплата заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и иных выплат»;
- ст. 215 «Нарушение правил безопасности на объектах атомной энергетики»;
- ст. 216 «Нарушение правил безопасности при ведении горных, строительных или иных работ»;

– ст. 217 «Нарушение правил безопасности на взрывоопасных объектах».

Таблица 1

Штрафы за нарушение трудового законодательства

Нарушение	Ответственность	Статья КоАП
Организация, ее должностные лица или предприниматель нарушили требования охраны труда, за исключением случаев, предусмотренных ч. 2–4 ст. 5.27.1 КоАП РФ	Для должностных лиц – предупреждение или штраф от 2000 до 5000 руб. Для предпринимателей – штраф от 2000 до 5000 руб. Для организаций – штраф от 50 000 до 80 000 руб.	ч. 1 ст. 5.27.1 КоАП РФ
Организация, ее должностные лица или предприниматель нарушили установленный порядок проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах или не провели ее вовсе	Для должностных лиц – предупреждение или штраф от 5000 до 10 000 руб. Для предпринимателей – штраф от 5000 до 10 000 руб. Для организаций – штраф от 60 000 до 80 000 руб.	ч. 2 ст. 5.27.1 КоАП РФ
Организация, ее должностные лица или предприниматель допустили работника к исполнению трудовых обязанностей при наличии медицинских противопоказаний или без прохождения в установленном порядке: обучения и проверки знаний требований охраны труда; обязательных медицинских осмотров (предварительного, периодического, ежедневного); обязательных психиатрических освидетельствований	Для должностных лиц – штраф от 15 000 до 25 000 руб. Для предпринимателей – штраф от 15 000 до 25 000 руб. Для организаций – штраф от 110 000 до 130 000 руб.	ч. 3 ст. 5.27.1 КоАП РФ
Организация, ее должностные лица или предприниматель не обеспечили работников средствами индивидуальной защиты	Для должностных лиц – штраф от 20 000 до 30 000 руб. Для предпринимателей – штраф от 20 000 до 30 000 руб. Для организаций – штраф от 130 000 до 150 000 руб.	ч. 4 ст. 5.27.1 КоАП РФ
Организация, ее должностные лица или предприниматель повторно нарушили требования охраны труда. Ранее нарушителя уже привлекали к ответственности за аналогичное нарушение по соответствующей части ст. 5.27.1 КоАП РФ	Для должностных лиц – штраф от 30 000 до 40 000 руб. или дисквалификация на срок от одного года до трех лет. Для предпринимателей – штраф от 30 000 до 40 000 руб. или приостановление деятельности на срок до 90 суток. Для организаций – штраф от 100 000 до 200 000 руб. или приостановление деятельности на срок до 90 суток	ч. 5 ст. 5.27.1 КоАП РФ

Уголовное правонарушение может повлечь за собой в качестве наказания не только штраф в особо крупном размере, но лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет; лишение свободы на срок до семи лет и др.

Гражданско-правовая ответственность (в том числе материальная) может наступить лишь в случаях, установленных федеральными законами.

Руководитель организации несет полную материальную ответственность за прямой

действительный ущерб, причиненный организации (ст. 277 ТК РФ). Этот ущерб может возникнуть в результате возмещения ущерба, причиненного иным лицам. Согласно ст. 234 ТК РФ работодатель обязан возместить работнику не полученный им заработок во всех случаях незаконного лишения его возможности трудиться.

Ответственность работодателя за невыполнение прямых обязанностей.

Материальная ответственность за вред, причиненный здоровью, предусматривается также в гражданско-правовых отношениях. При причинении гражданину увечья или иного повреждения его здоровья возмещению подлежит утраченный потерпевшим заработок (доход), который он имел либо определенно мог иметь, а также дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением здоровья.

Привлечение к дисциплинарной ответственности руководителя организации, руководителя структурного подразделения организации, их заместителей по требованию представительного органа работников предусмотрено ст. 195 ТК РФ. Каждый работодатель вынужден в такой ситуации среагировать оперативно и рассмотреть заявление, предоставленное ему представительным органом сотрудников о нарушении руководителем трудового права.

Если спустя время, в процессе разбирательства, подтверждаются все предъявленные обвинения по отношению к руководителю, работодатель вынужден принять ряд мер. В лучшем случае это может быть дисциплинарное взыскание, но чаще всего в качестве наказания выступает увольнение.

Несмотря на тот факт, что государство ежегодно ужесточает санкции за некорректное выполнение трудового законодательства, на сегодняшний день, ситуация остается неизменной. За последний год, число обращений в инспекцию труда составило 420 780, по этой причине нельзя сказать, что представленные со стороны государства наказания пугают руководителей предприятий и вынуждают их исполнять все требования, прописанные в Трудовом кодексе.

Безусловно, разобравшись в нарушениях и наказаниях по этим нарушениям, хотелось бы выяснить из-за чего могут быть допущенные ранее перечисленные ошибки. Ведь понимание возможно допустимых причин позволит их не совершить. Так чаще всего врагом работодателя является его неграмотность и незнание трудового законодательства. Но все мы прекрасно знаем, что незнание не освобождает от ответственности. Помимо прочего, причинами также может послужить плохое выполнение обязанностей, либо вовсе не выполнение, а также несвоевременная подготовка документации, сопровождающей рабочий процесс.

Исходя из всего вышеизложенного, стоит сделать вывод, согласно которому, избежание причин «правонарушения» значительно бы упростило жизнь и позволило сократить число исков

на работодателей. В свою очередь это возможно лишь в том случае, когда с сотрудниками, занимающими руководящие должности, будут проводиться мероприятия по повышению уровня правовой культуры. Что позволит избежать административной ответственности, так и более серьезной – уголовной ответственности.

Кроме того, возможные нарушения могут повлечь за собой не только ответственность какого-либо рода, но также отразится на имидже компании. Что снизит её показатель «добросовестности» из-за чего сократится поступление новых кадров. В свою очередь количество потенциальных клиентов также снизится, поскольку их уровень доверия сократится.

Таким образом, добросовестное выполнение обязанностей со стороны руководителя организации, а также соответствие рабочего процесса всем нормам труда позволит избежать нарушений.

Список использованной литературы:

1. «Уголовный кодекс Российской Федерации» (с изменениями на 1 июля 2021 года) (редакция, действующая с 22 августа 2021 года) Собрание законодательства Российской Федерации, № 25, 17.06.1996, ст.2954
2. «Трудовой кодекс Российской Федерации» (с изменениями на 28 июня 2021 года) (редакция, действующая с 1 сентября 2021 года) Ведомости Федерального Собрания Российской Федерации, № 5, 11 февраля 2002 года
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (с изменениями на 1 июля 2021 года) (редакция, действующая с 1 сентября 2021 года) Ведомости Федерального Собрания Российской Федерации, № 5, 11 февраля 2002 года
4. Буянова, М. О. Трудовое право России : учебник / М. О. Буянова, О. Б. Зайцева ; под общ. ред. М. О. Буяновой. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2017. – 572 с.
5. Дудченко А.В. Проблемы отличия трудового договора от других подменных договоров//В сборнике: Гарантии и реализация прав при приеме на работу, заключении и изменении трудовых договоров. Материалы заседания дискуссионного клуба. 2017. С. 12-15.
6. Дудченко А.В. Актуальные вопросы процессуального порядка рассмотрения трудовых споров//В сборнике: Участие работников в управлении трудом как средство обеспечения социального мира, эффективной деятельности организации. Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 86-91.

УДК 796.1

*Александров С.Г.,
доцент кафедры
бухгалтерского учета и анализа
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Буряк А.Э.
обучающаяся
по направлению подготовки «Экономика»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

СПОРТИВНАЯ КИНОЛОГИЯ КАК МЕТОД БОРЬБЫ СО СТРЕССОМ У СТУДЕНТОВ

SPORTS CYNOLGY AS A METHOD OF DEALING WITH STRESS IN STUDENTS

Аннотация: в данной статье рассмотрено влияние методов спортивной кинологии на психоэмоциональное состояние студентов. Так же приведены различные дисциплины кинологии и описана доступность каждой из них для учащихся в качестве источника предотвращения и преодоления стресса.

Abstract: this article examines the influence of sports cynology methods on the psycho-emotional state of students. Various disciplines of cynology are also given and the accessibility of each of them for students as a source of prevention and overcoming stress is described.

Ключевые слов: студенты вузов, психоэмоциональное состояние, кинология, стресс, фризби, аджилити, вейтпуллинг, фристайл.

Keywords: university students, psycho-emotional state, cynology, stress, frisbee, agility, weightpulling, freestyle.

Введение. Одной из самых актуальных психологических проблем современного студенчества в новом веке является стресс. Постоянная тревога представляет собой неприятное состояние, которое не только временно выводит из строя, но и мешает ведению полноценной жизни. Студенты испытывают не меньший уровень нервного напряжения, чем прочие группы населения, а иногда вследствие постоянных сессий, зачетов и экзаменов – даже больший. В некоторых случаях речь идет уже о хронической тревоге, бороться с которой куда сложнее.

Если же борьба со стрессом в каком-либо виде отсутствует, то в дальнейшем это приведет к развитию апатии, а длительная апатия является прямым путем к депрессии, принимающей различные формы и кардинально меняющей жизнь в худшую сторону.

Для того, чтобы предотвратить стрессовое состояние или частично его ослабить, многие студенты становятся приверженцами вредных привычек, которые со временем лишь усугубляют ситуацию. Прекрасным методом решения поставленной проблемы является выработка полезных

привычек, способных не только снизить тревожность, но расширить границы физических способностей студентов. Один из самых распространенных и доступных вариантов – спорт [4].

Студенты, которые давно занимаются целенаправленными физическими нагрузками, хорошо знакомы с чувством спокойствия и умиротворения, наступающим сразу после длительной полноценной тренировки. Ощущается так называемая приятная усталость. Кроме того, врачи определили, что после занятия спортом уровень стресса снижается на пять-шесть часов, снимается напряжение и соответственно улучшается самочувствие.

Одним из самых популярных и действенных видов спорта, помогающих бороться со стрессом, является бег. Однако не все студенты в силу постоянной усталости готовы заниматься столь напряженным видом спорта. Но не следует забывать о том, что у многих из нас дома живут любимые питомцы, часто выручающие нас, когда речь идет о борьбе со стрессом. Однако не все знают, что можно приносить пользу не только себе, но и любимцу. Уникальность данной работы заключается в том, что впервые как метод борьбы с высоким уровнем тревожности у студентов будет использоваться кинологический спорт.

Результаты исследования и их обсуждение. Кинологический спорт представляет собой совокупность различных видов спортивных дисциплин для собак. Подготовка проходит совместно со специальным тренером, что в рамках поставленной темы нас мало интересует, либо же с хозяином собаки.

Основная часть видов кинологического спорта зародилась за рубежом.

В состязаниях принимают участие двое, а именно человек, выступающий в роли тренера, и его собака, которая выполняет поставленные перед ней задачи [1]. Интересен тот факт, что если ранее такое соревнование предусматривало участие лишь породистых собак, то с 1999 года на соревнования разрешено выступать и беспородным питомцам. Хозяину, решившему принять участие в одной из дисциплин, придется наладить тесный контакт с питомцем и выработать в нем следующие качества:

1. беспрекословное послушание;
2. выносливость и терпение;
3. волю к победе.

Естественно, и самому тренеру, в нашем случае студенту, понадобится обладать хорошей физической формой, ведь ему придется на протяжении всего периода тренировок находиться рядом с собакой, которая будет бегать, прыгать и преодолевать препятствия. Кинологический спорт подразумевает несколько дисциплин, самые известные из которых:

1. фризби;

2. аджилити;
3. вейтпуллинг;
4. фристайл.

Сущность дисциплины фризби заключается в том, что питомец на лету ловит диск, то есть легкую пластиковую тарелку. Единственный существенный минус данного вида кинологического спорта состоит в следующем: далеко не все породы собак могут участвовать в подобных играх. Для фризби более всего подходят питомцы с вытянутой в длину челюстью и небольшим весом. Речь идет о таких породах как:

1. колли;
2. некоторые виды овчарок;
3. фокстерьеры,
4. ризеншнауцеры,
5. эрдельтерьеры.

Начинать тренироваться следует только после того, как у собаки полностью сформируется опорно-двигательный аппарат, иначе питомец может получить серьезные травмы. Это прекрасный вид спорта, который отлично подходит для студентов, имеющих собаку, так как совместный бег по полю или парку отлично сблизит студента с хвостатым другом и принесет огромную пользу обоим. Студент получит не только отличную беговую тренировку, но и массу положительных эмоций, что поможет при борьбе со стрессом [3].

Если говорить об аджилити, то следует сказать, что эта дисциплина поможет собаке проявить все, на что она способна. В ходе состязания необходимо преодолеть определенную полосу препятствий, то есть горки и тоннели, деревянные заборы, качели и лесенки. Допускаются к аджилити почти все породы собак, но если студент, является хозяином таксы или бассета ему следует быть предельно осторожными, так как некоторые упражнения могут спровоцировать у питомца травму. Связано это с необычной продолговатой формой туловища собаки. Главная задача – пройти полосу препятствий за самое короткое время. Любые поощрения питомца, в том числе в виде кусочков пищи запрещены.

Данная дисциплина относится к уже более профессиональному кинологическому спорту, так как требует более длительного времени на подготовку. Если студент хочет не только сблизиться с питомцем и снизить уровень нервного напряжения [3], но и выработать у собаки волю в победе и выносливость, то данный вид кинологического спорта является хорошим вариантом.

Следующая дисциплина – вейтпуллинг. К собаке с помощью специальных строп прикрепляют какой-либо груз, иногда даже вагон, стоящий на рельсах. Питомец должен перетащить данный груз на определенное расстояние [1]. Конечно, маленькие породы собак в данной дисциплине участие не принимают, так как необходимо наличие определенной мышечной массой. Подходящими для вейтпуллинга считаются следующие породы собак:

1. питбули;
2. бультерьеры;
3. саффордширские терьеры;
4. мастифы;
5. алабаи.

Для принятия участия в данном виде кинологического спорта необходимо разработать целую программу тренировок и питания для собак, так как данная дисциплина является очень серьезной. Заниматься ею самостоятельно без помощи профессионального тренера студентам не рекомендуется, поскольку слишком высокая вероятность получения питомцем травмы. Кроме того, данный вид кинологического спорта вследствие его серьезности предполагает дополнительный уровень стресса и вряд ли способен снизить уже существующий.

Теперь следует рассмотреть фристайл. Благодаря данной дисциплине кинологический спорт является довольно зрелищным мероприятием. Фристайл выполняется хозяином и питомцем одновременно и представляет собой активные веселые и синхронные танцы участников под музыку. Питомец повторяет движения за хозяином и тем самым получается танцевальный номер. Данная дисциплина отлично подойдет маленьким и артистичным собачкам.

Веселое и активное времяпрепровождение с питомцем можно организовать дома, при этом нет необходимости в каком-либо оборудовании. Танцы с питомцем способны поднять настроение, как студенту, так и собаке. Кроме того, приведенная дисциплина является самой лучшей и удобной, поскольку ею без проблем и усилий могут заниматься любители. Конечно, после веселых и ритмичных танцев с собакой уровень стресса снижается до минимума, помимо этого, хозяин и питомец достигают совершенно нового уровня взаимопонимания[3].

Как вариант, можно начать разучивать с питомцем основной набор команд. Это хороший способ для студента потратить свободное время с пользой и снизить уровень нервного напряжения. Для собаки существуют следующие положительные стороны процесса тренировок:

1. воспитание.
2. дисциплина.
3. выработка определенной цели (охрана, поводырь, компаньон, охотник)

4. совместное веселое времяпрепровождение с хозяином [2].

Изначально любой щенок представляет собой непослушное создание, которое делает только то, что хочет, поэтому разучивать первые команды следует как можно раньше (2-3 месяца), в это время щенок вполне может освоить простейшие навыки.

Если речь идет об обучении щенка студентом в домашних условиях, то существует определенный ряд преимуществ

животное занимается в привычной обстановке, не испытывая стресса;

1. собака приучается слушать своего хозяина;
2. экономия времени на дорогу;
3. экономия финансовых средств.

Для обучения щенка или даже взрослой собаки хорошо подойдет общий курс дрессировки (ОКД), включающий основные команды для собак, обучение которым может пройти питомец любой породы – от овчарки до той-терьера [2].

ОКД включает в себя следующие умения питомца:

1. ходить рядом с хозяином;
2. носить намордник;
3. не подбирать ничего с земли;
4. слушать команды: посадка, укладка, стойка;
5. выполнять команду «Апорт»;
6. знать свое место;
7. откликаться на подзыв;

Существует мнение, что взрослую собаку невозможно дрессировать, но это заблуждение, поэтому если студент решил заняться дрессировкой своего питомца, то подойдет любой возраст собаки, хотя щенки и обучаются всему проще и быстрее, чем взрослые собаки.

При домашней тренировке питомца студенту следует соблюдать следующие правила:

1. занятия должны быть ежедневными. Длительность тренировок должна увеличиваться постепенно. Для первых уроков достаточно всего лишь 15 минут;
2. отдавать команды надо четко, с особыми интонациями;
3. повторять приказ, если ученик не выполнил его с первого раза, надо не больше двух раз, иначе он потеряет свою ценность. Собака будет думать, что выполнение требования не обязательно, и можно исполнить его с десятого раза;
4. прежде чем командовать, надо привлечь внимание собаки, то есть произнести его кличку;

5. нельзя терять самообладания в случае неудач питомца в обучении, нервничать, повышать голос, тем более поднимать руку на животное;
6. за успехи не забывайте награждать питомца лакомством;
7. начальные занятия проводите на одной и той же территории;
8. обучение щенка командам в домашних условиях должно происходить в форме игры, но для взрослых собак нужен более серьезный подход [2].

Среди студентов был проведен опрос об отношении к домашним и бездомным животным. В опросе приняли участие 27 человек, из них 30% 18-летних, 30% 19-летних, 20% 20-летних и 20% старше 20 лет. Все участники опроса являлись студентами второго курса. 70% респондентов отметили свою принадлежность к женскому полу, 30% - к мужскому. На вопрос «Как вы относитесь к бездомным животным?» 60% опрошенных ответили, что «чаще всего стараются помочь (накормить и т.д.)», 40% отметили, что «чаще всего проходят мимо». Данные приведены в виде диаграммы 1.

Как Вы относитесь к бездомным животным?

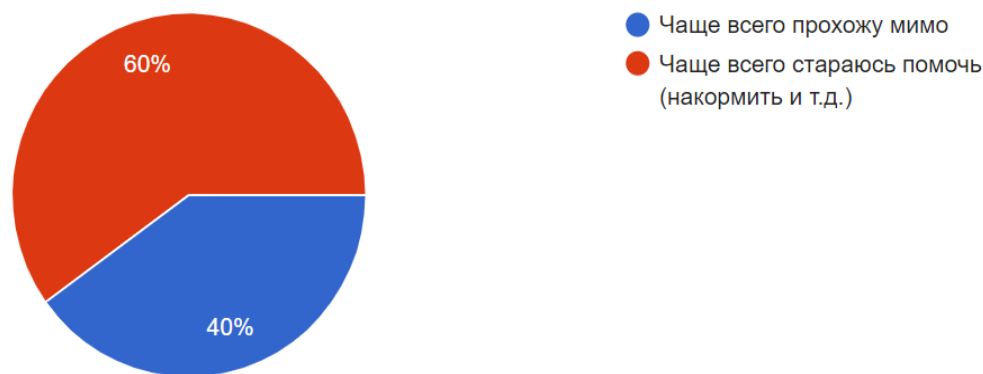


Диаграмма 1.

Из респондентов 20% не имеют домашних животных, 30% имеют домашних животных и при этом относятся к ним нормально, 50% респондентов имеют домашних животных и при этом относятся к ним очень хорошо. Это представлено на диаграмме 2.

Есть ли у Вас домашние животные? Если да, то как Вы к ним относитесь?

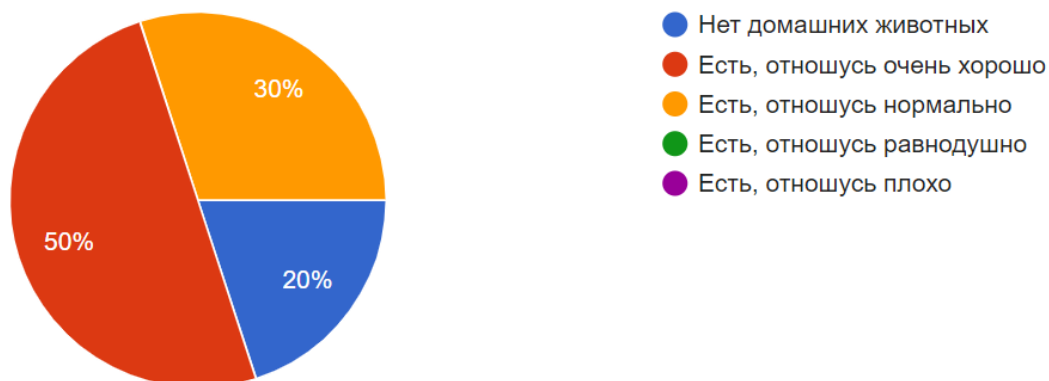


Диаграмма 2.

При этом 60% опрошенных не помогают приютам с бездомными животными, поскольку не имеют возможности и 40% помогают, но редко. Диаграмма 3.

Вы когда-нибудь помогли приютам с бездомными животными?

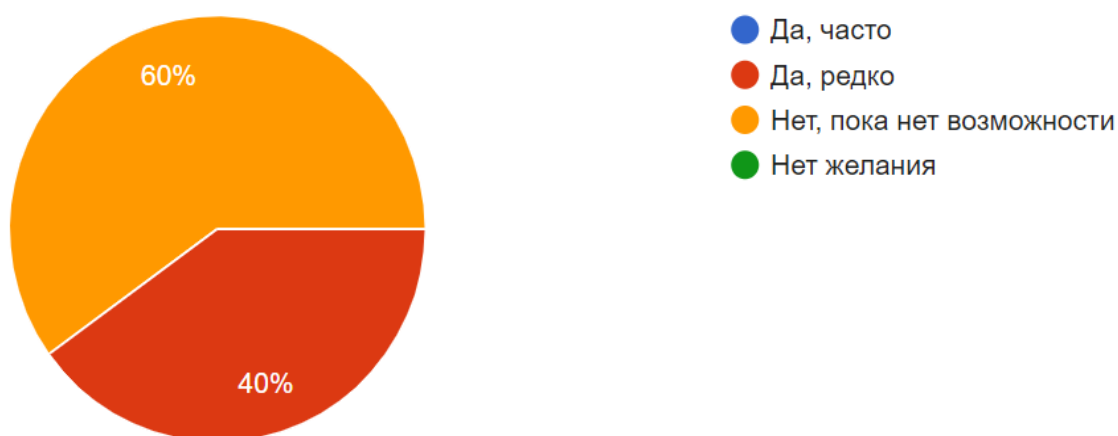


Диаграмма 3.

Владельцами собак являются 40% опрошенных, из них 50% когда-либо принимали участие в дрессировке своего питомца. Положительного результата при этом добивалось 60% опрошенных студентов. Диаграмма 4.

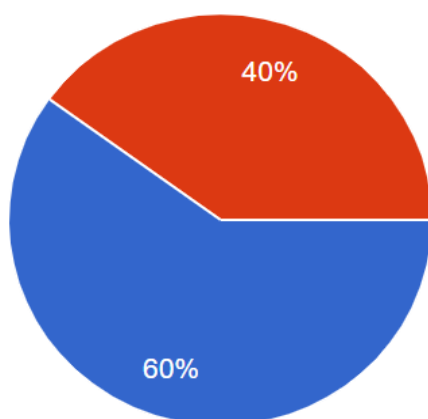


Диаграмма 4.

При этом 40% студентов при дрессировке своего питомца испытали эмоциональную разгрузку, а 60% эмоционального облегчения не заметили. Диаграмма 5.

Испытывали ли Вы эмоциональную разгрузку во время дрессировки своей собаки?

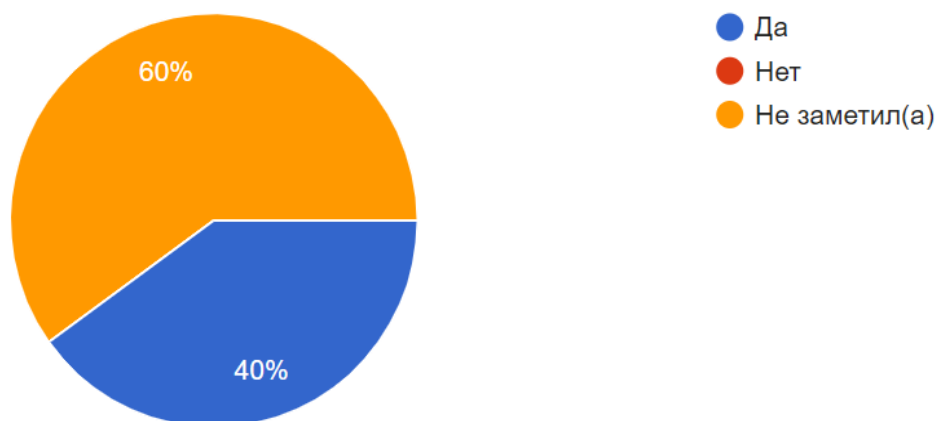


Диаграмма 5.

Таким образом, у студентов в период обучения, особенно во время экзаменационной сессии, присутствует определенный уровень стресса. И тем не менее нельзя оставлять ситуацию и забывать про свое психологическое здоровье. Необходимо больше отдыхать и гулять на свежем воздухе. Конечно, лучшим способом снижения нервного напряжения является времяпрепровождение с любимым питомцем, но не следует забывать и о пользе для самого

животного. Домашняя дрессировка или даже профессиональный кинологический спорт может стать отличным способом улучшения настроения как для собаки, так и для самого хозяина.

Такая дрессировка способствует формированию хорошо воспитанного, послушного питомца, который впоследствии будет не только лучше выполнять свои функции, например, охрана жилища, но и уважать хозяина.

Заключение. Рассмотренные виды кинологического спорта отлично сближают собаку с человеком и поднимают настроение обоим. Хорошее настроение препятствует возникновению стрессового состояния у студентов, что в свою очередь, и является решением поставленной проблемы.

Качественная дрессировка способствует не только эмоциональной разрядке, но и формированию духовно-развитых, добропорядочных студентов, ведь собака – это, в первую очередь, ответственность. Если студент в силах справиться с ней, то он вполне может считать себя стойкой личностью.

Но не следует забывать, что питомец, такое же живое существо, поэтому требует к себе хорошего и доброжелательного отношения. Собака — это большая ответственность, с которой может справиться далеко не каждый. В процессе дрессировке следует относиться к собаке лояльно и никогда не требовать от нее того, чего она сразу без подготовки выполнить не сможет.

Хорошего отношения к себе заслуживают не только домашние питомцы, но и бездомные животные. Такая собака беззащитна и нуждается в помощи, поэтому никогда нельзя в такой ситуации оставаться равнодушным.

Список использованной литературы:

1. Кинологический спорт что это: что за спорт, для детей, википедия. Date Views 01.10.2021 oksait.ru/sport/что-такое-kinologicheskij-sport/ (дата обращения 07.10.2021 г.).

2. Как научить собаку командам: правила дрессировки, 13 полезных команд, курсы дрессировки с тренером. Date Views 01.10.2021 kinpet.ru/kak-nauchit-sobaku-komandam-na-kursakh-i-v-domashnikh-usloviyakh/ (дата обращения 07.10.2021 г.).

3. Как спорт помогает бороться со стрессом - Областной центр медицинской профилактики. Date Views 01.10.2021 ocmp.belzdrav.ru/nashi/index.php?ELEMENT_ID=168992 (дата обращения 07.10.2021 г.).

4. Как спорт влияет на психику человека. Date Views 01.10.2021 www.dzhmao.ru/info/articles/kak-sport-vliyaet-na-psikhiku-cheloveka/ (дата обращения 07.10.2021 г.).

УДК 796.011

*Александров С.Г.,
к. п. н., доцент
кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Джагинян Э.М., Гирская К.А., Шевченко А.С.
обучающиеся
по направлению подготовки «Экономика»
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

**ИГРА В ШАХМАТЫ КАК ОФИЦИАЛЬНЫЙ ВИД СПОРТА:
СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ**

**THE GAME OF CHESS AS AN OFFICIAL SPORT:
SOCIO-PHILOSOPHICAL FOUNDATIONS**

Аннотация: одной из продолжающихся на сегодняшний день дискуссий является вопрос признания шахмат самостоятельным видом спорта. В данной научной работе представлена сравнительная характеристика различных точек зрения по поводу вопроса об отнесении преимущественно шахмат и иных видов интеллектуальной деятельности к спорту, а также подробно рассматриваются и оцениваются характеристики понятия «физический спорт» и «интеллектуальный спорт». Основной целью данной статьи является анализ, который укажет на ряд возможных решений проблемы отнесения шахмат к спортивному виду деятельности, а также на необходимость введения некоторых изменений в современное понимание спорта.

Abstract: one of the ongoing discussions today is the issue of recognizing chess as an independent sport. This scientific work presents a comparative characteristic of various points of view on the issue of attributing mainly chess and other types of intellectual activity to sport, and also examines and evaluates in detail the characteristics of the concept of "physical sport" and "intellectual sport". The main purpose of this article is an analysis that will indicate a number of possible solutions to the problem of classifying chess as a sports activity, as well as the need to introduce some changes in the modern understanding of sports.

Ключевые слова: шахматы, спорт, виды шахмат, интеллектуальные игры, физические навыки.

Keywords: chess, sports, types of chess, intellectual games, physical skills.

Введение. В настоящее время по всему миру ведутся споры о том, можно ли шахматы, как и другие интеллектуальные виды спорта, называть спортом, как таковым. Противоречивые мнения можно найти как в текстах, написанных специалистами в области спортивных наук, так и в официальных документах, опубликованных различными спортивными организациями, и даже в законодательстве большинства развитых и развивающихся стран. Они могут также объясняться языковой практикой и институциональными решениями. Само существование этого спора свидетельствует о том, что нет четкого общепринятого определения спорта. Однако, если бы данное понятие объяснялось, как набор необходимых и достаточных условий, то этой проблемы бы не существовало, поскольку решение вопроса о том, соответствуют ли шахматы определённому набору характеристик, называемых спортом, в таком случае, было бы очевидным. Хотя изначально этот вопрос представляется довольно специфическим, поскольку он подводит нас к центральной философской проблеме в спортивной дискуссии, касающейся определения понятия спорта.

Далее мы рассмотрим возможные критерии отнесения той или иной деятельности к спорту, а также рассмотрим варианты их применения по отношению к выбранной интеллектуальной игре, но для начала рассмотрим понятие шахмат и историю их возникновения.

Результаты исследования и их обсуждение. Для начала рассмотрим понятие шахмат и историю их возникновения. Большая часть исследователей этой темы сходятся в том, что шахматы зародились в Индии в III-IV тысячелетии до н.э., однако существуют и гипотезы о возникновении их в Китае, Месопотамии [6]. Приблизительно в VII в. шахматы из Индии проникли в Персию и Среднюю Азию, где получили название «чатранг». А после завоевания Персии арабами, шахматы под названием «шатрандж» распространились в исламском мире. Наибольшее распространение шатрандж получил в VIII-IX вв., и в тот же период сформировался новый вид шахматных фигур. В то время как самые древние шахматы из слоновой кости изображали шаха, пеших и конных воинов, ислам запрещал подобные изображения, поэтому фигуры приняли абстрактный вид и стали проще в изготовлении (их стали создавать из обожженной глины).

В Западной Европе первое упоминание шахмат датируется XI веком, однако, игра могла прийти раньше на один или несколько веков. Распространение происходило через Иберийский полуостров, Аквитанию и Прованс, а в Скандинавии и на Британских островах шахматы появились благодаря викингам.

Шахматы стали одним из самых распространенных развлечений феодальной знати, частью программы рыцарского воспитания. Интересно, что в XIII в. Римско-католическая

церковь начала попытки запретить шахматы, поскольку, как и другие настольные игры, они являлись игрой на ставку, то есть относились к азартным.

Статус шахмат изменился лишь в XVI, когда сильнейшими шахматистами в Италии была основана школа. Позднее, в 1851 году, состоялся первый международный турнир – в Лондоне. Победителем стал А. Андерсен – немецкий шахматист и основатель школы комбинаций [7]. С 1870 года шахматные турниры стали проводиться постоянно, а первый официальный матч состоялся в 1886 году в США. Так, шахматы стали международной спортивной игрой.

В 1924 году создается Международная Шахматная Федерация (ФИДЕ). Она взяла на себя обязанности по организации турниров, матчей чемпионов, популяризации игры. Шахматы уже не являются развлечением, как это было на рубеже XII-XIII вв., становятся не только игрой и искусством, но и приобретают характерные для спорта черты. Помимо указанных, к функциям ФИДЕ также относится присвоение спортивных званий, формирование и публикация официальных рейтингов шахматистов [6].

Оценивание шахматистов для присвоения званий проводится по рейтинговой системе Эло (ELO). Она предполагает присвоение определенных очков игроку за достижения на турнирах. Для получения того или иного спортивного звания, шахматисту необходимо набрать установленное количество очков, однако, это не является единственным условием. Титульные имена могут меняться в зависимости от категории (женская или общая). Это титулы: CM (кандидат в мастера), FM (мастер ФИДЕ), IM (международный мастер) и GM (гроссмейстер). Те же титулы для женщин определены как WCM, WFM, WIM и WGM. Игроки-мужчины не могут получить титулы игроков-женщин, но женщины могут получить титулы FM, IM и GM. В таблице 1 представлены очки Эло, необходимые для получения титулов.

Таблица 1.

Классификация игроков рейтинга шахматистов ФИДЕ

Титул	Очки Эло по общей классификации	Очки Эло для женщин
международный гроссмейстер (GM/WGM)	2500 и выше	2300 и выше
международный мастер (IM/WIM)	2400 – 2499	2200 – 2299
мастер ФИДЕ (FM/WFM)	2200 – 2399	2100 – 2199
кандидат в мастера (CM/WCM)	2000 – 2199	2000 – 2099

Как видно и таблицы, величайший титул, который можно заработать в шахматной игре – это титул гроссмейстера (GM). Игрок, который является GM, может использовать этот титул

пожизненно с того дня, когда он стал действительным. Название не может быть отозвано или понижено, за исключением случаев противоречия. (Единственным исключением является грузинский гроссмейстер Гайоз Нигалидзе, который был признан виновным в использовании мобильного телефона на турнире и чей титул был понижен до IM). Стандартное использование этого титула было ясным: гроссмейстер - это тот, кто был признан игрок мирового класса в какой-то момент своей карьеры. По мере развития процесса необходимо было установить четкие критерии для будущих претендентов на титул.

Чтобы стать гроссмейстером, игрокам необходимо выполнять условия, которые ставит ФИДЕ. За исключением некоторых крупных турниров (таких как чемпионат мира, шахматные Олимпийские игры, чемпионаты мира среди юниоров и т. д.), установленных ФИДЕ, игрок должен набрать нормы GM как минимум в трех различных турнирах с нормой, за что он получит три гроссмейстерских бала [7]. Существует ряд требований к турнирам с нормой: в них должны принимать участие, по крайней мере, три гроссмейстера из разных стран, продолжительность должна составлять девять туров, а контроль времени составлять не менее 120 минут на партию. Кроме того, на турнире должен присутствовать и выносить решения судья международной категории, а шахматист, который хочет получить балл, должен показать в этом турнире перформанс не менее 2600 Эло. Весь этот процесс требует преодоления очень долгих и сложных задач. ФИДЕ впервые присвоила титул гроссмейстера в 1950 году 27 игрокам. По данным 2021 года, в зарегистрированной системе ЭЛО ФИДЕ 265 125 игроков. Только 1537 из них используют звание GM. Даже этот показатель, который составляет около 57 из десяти тысяч, показывает ценность этого титула.

Таким образом, шахматы, как спорт, имеют соревновательный элемент, определенные правила, международную организацию, ведущую рейтинг шахматистов, систему спортивных званий. МОК (Международный Олимпийский Комитет) признал шахматы спортом в 1999 году, но в основную программу они не вошли ни разу. Президент ФИДЕ в своем выступлении отметил, что при наличии решения Олимпийского комитета об интеллектуальные игры, как об отдельная истории, у шахмат больше шансов быть включёнными в программу как демонстрационный спорт, а не как официальный.

Можно ли считать интеллектуальные игры спортом как таковым? Проблематика данного вопроса носит в том числе и философский аспект, далее рассмотрим его.

Все стороны, участвующие в данной дискуссии согласны с тем, что шахматы принадлежат к семейству игровых видов деятельности, а их структура связана главным образом с институционализированной конкуренцией, которую называют «институциональной структурой».

Умение играть в шахматы включает в себя мастерство и знание определенных правил, у них есть широкий круг последователей, и их популярность достаточно высока. Как было сказано выше, данный вид деятельности может похвастаться существованием международных турниров, посвященных ему группой экспертов, учителей, тренеров, то есть всех сопутствующих ролей и институтов, характерных для наиболее устоявшихся видов спорта. Споры возникают только по вопросу о том, являются ли эти условия достаточным описанием спорта.

Сторонники инклюзивного подхода (т.е. сторонники включения шахмат в сферу спорта) считают, что каждый вид деятельности, основанный на профессиональных навыках, игровой, институционально-структурированной деятельности, по сути является спортом. В то же время, это широкое определение спорта содержит некоторые дополнительные различия: мысленный спорт является лишь одним из многих видов спорта, таких, например, как автоспорт.

Те, кто не согласны с данной точкой зрения, добавляют к этому списку требований другое условие: игра, которую следует рассматривать как спорт, должна требовать физических навыков. Они во многом опираются на более узкое определение спорта, данное «Большой олимпийской энциклопедией» 2006 года, согласно которой центральным в понятии спорта является его физическая составляющая [1]. В данной энциклопедии спорт кратко описывается как «соревнования по различным физическим упражнениям и их комплексам, а также система их организации и проведения».

Таким образом, если исходить из понятия, что спорт определяется физической составляющей навыков, необходимых для него, шахматы не отвечают необходимым условиям, и, как следствие, не могут считаться спортом, а понятие «интеллектуальный спорт» теряет какой-либо смысл. Исходя из этого, мы формируем следующие доводы:

Умозаключение 1: Все виды спорта требуют физических навыков.

Умозаключение 2: Никакие интеллектуальные виды спорта не предполагают физических навыков.

Таким образом, логично было бы сделать вывод о том, что никакие из интеллектуальных видов спорта спортом не являются.

Исходя из соглашения об институциональной структуре интеллектуальных видов спорта и того факта, что эти виды деятельности основаны на определенных навыках, можно сказать, что единственной возможной причиной их исключения из области спорта является отсутствие необходимости в физических навыках (Умозаключение 2) в сочетании с утверждением о том, что все виды спорта требуют физических навыков (Умозаключение 1) [3]. Данная логика является

основой всех споров о включении шахмат в понятие спорт, из которой исходят четыре основных позиции в отношении этого вопроса:

1) Обе предпосылки верны, поэтому умственный спорт не является спортом. Такой подход называется эксклюзивизмом.

2) Хотя Умозаключение 1 верно, Умозаключение 2 ложно (шахматы требуют определенных физических навыков), поэтому вывод из данного силлогизма не обоснован, и, таким образом, можно утверждать, что интеллектуальный спорт — это спорт. Данную позицию называют консервативным инклюзивизмом, так как она настаивает на сохранении физической составляющей спорта.

3) Инклюзивизм: Хотя Умозаключение 2 верно (шахматы не требуют физических навыков), Умозаключение 1 является ложным, поскольку потребность в физических навыках не является необходимым условием для занятий спортом, поэтому вывод также является необоснованным. Таким образом, инклюзивист может утверждать, что умственный спорт является одним из видов спорта.

4) Двойной инклюзивизм: Как Умозаключение 1, так и Умозаключение 2 являются ложными, поэтому, по той же причине, что и в пунктах 2 и 3, Инклюзивист оправданно может утверждать, что интеллектуальный спорт — это спорт.

Требуют ли шахматы физических навыков? Для ответа на данный вопрос необходимо проанализировать консервативный инклюзивный подход. Одним из его преимуществ, с консервативной точки зрения, является сохранение концепции спорта как физической деятельности. Тогда, однако, защита спортивного статуса шахмат должна основываться на оспаривании Умозаключения 2. Но как можно продемонстрировать, что шахматы требуют физических навыков? Решающим в ответе на данный вопрос будет анализ различий между разными формами шахмат (классические, боевые, шахматы Фишера, шахматы на круглых досках, быстрые, блиц и др.)

При обсуждении консервативного инклюзивного подхода необходимо указание того, применяется ли тезис ко всем формам шахмат или только к определенной конкретной форме шахмат. В философии спортивной литературы можно найти аргумент о том, что парализованный человек может играть в шахматы, давая только устные инструкции или, например, моргая глазом [2]. Предполагая, что давления времени нет, способность общаться, издавая вербальные сообщения или моргая глазами, конечно, не является тем физическим навыком, который удовлетворяет условию, обозначенному в Умозаключении 1. Нет сомнений в том, что это верно, однако только если включает в себя выбранную форму игры в шахматы, как правило, заочные

шахматы. Исходя из этого, нельзя утверждать, что ни одна форма шахмат не требует физических навыков. Если это относится ко всем формам шахмат, включая блиц, данный аргумент является ложным обобщением (от одной формы ко всем формам).

В итоге мы имеем, что так как некоторые формы шахмат не требуют физических навыков, то, согласно Умозаключению 1, эти формы шахмат не являются спортом, но другие формы шахмат требуют физических навыков, и поэтому эти формы шахмат являются спортом. Другими формами, которые мы здесь имеем в виду, могут быть турнирные шахматы, которые требуют, чтобы (основываясь на правилах турнира) игрок физически присутствовал и вручную перемещал шахматные фигуры на шахматной доске. Однако данное пояснение все еще не опровергает того факта, что шахматы не требуют ни определенной скорости, ни ловкости рук, ни каких-либо других особых физических навыков, которые требуют практики и тренировок.

Тем не менее, для последователей консервативного инклюзивизма, не все потеряно, так как также необходимо рассмотреть такой вид игры, как быстрые шахматы [4]. Ввиду строгого ограничения по времени, в некоторой степени быстрые шахматы являются игрой ловкости, поскольку неточные движения рук, ведущие к неправильному касанию шахматной фигуры, могут способствовать немедленному проигрышу. Движение руки того же типа без временного давления, хотя и не является физическим навыком, но в строгих условиях ограничения времени может стать выражением физического превосходства, которое позволит завладеть преимуществом в игре, а также помешать отточенному мастерству самой игры в шахматы. Сравнение быстрых шахмат с, например, фехтованием, а также с высокоскоростным отбиванием мяча в настольном теннисе вполне применимо и в данном случае. Таким образом, существует серьёзный аргумент в пользу того, что конкретная форма шахмат требует определенных физических навыков, поэтому, в отличие от других форм шахмат, она может рассматриваться как спорт, не противореча Умозаключению 1.

Приведённый аргумент может быть слегка расширен, с точки зрения того, что в обычной игре турнира, где временные ограничения обычно не требуют особой скорости (временной предел составляет, например, 2 ч за игру) в конце игры ходы также иногда делаются примерно в том же темпе, что и в игре в блиц или быстрые шахматы. Однако такие ситуации являются достаточно редкими, и я думаю, что было бы трудно согласиться с тем, что возможность очень быстро совершать ходы в шахматном турнире является достаточной причиной для того, чтобы рассматривать всю стандартную игру турнира как действительно основанную на физических навыках, как это происходит в быстром варианте.

Тем не менее, сторонники эксклюзивизма имеют возможность бросить вызов спортивному статусу быстрых шахмат (и быстрых окончаний в обычных шахматах). Контраргумент будет следующим: хотя некоторые физические навыки важны в быстрых шахматах, они являются навыками, которые, по существу, не тестируются в этой игре [5]. В конечном счете, шахматы на самом деле игра разума, которая по большей части основана на умственных навыках, в то время как ловкость рук в блице является физической способностью, не имеющей большого значения для этой игры. Этому можно противопоставить тот факт, что проведение достаточно грубой черты между деятельностью, включающей физические навыки и не включающей их, будет упрощением понятия спорт в целом, и, в таком случае, дискуссия переходит из классификации шахмат в качестве спорта в русло изменения самого понятия спорт.

Исходя из всего вышесказанного, а также учитывая расширенное определение спорта, можно заключить, что стандартные шахматы будут являться спортом, а демонстрация того, что физические навыки тестируются в шахматах, будет излишней. Именно поэтому с этой точки дискуссии можно перейти к инклюзивизму, как еще одной позиции относительно включения шахмат в категорию спорта.

Есть и другая причина, по которой инклюзивизм оказывается более важным, чем консервативный инклюзивизм. Даже если бы мы признали консервативный инклюзивизм в качестве действующей позиции, это не дает полного ответа на первоначальную проблему, так как, когда мы говорим о шахматах, мы имеем в виду, прежде всего, его стандартную форму турнира. Таким образом, при отрицании спортивного статуса шахмат и даже исключении тезиса о том, что некоторые виды шахмат могут быть квалифицированы как спорт, данная позиция не является той, которая изначально подразумевалась, как инклюзивизм. Кроме того, вариации быстрой игры не нужны для других интеллектуальных игр, которые стремятся быть спортом, например, в бридже или «Го», поэтому этот аргумент становится еще менее значимым, когда мы рассматриваем его на фоне более широкой проблемы, т.е. спортивный статус различных видов мысленного спорта в целом. Исходя из этого, на наш взгляд, истинная инклюзивная позиция представляет наибольший интерес в данном исследовании.

В определенный момент времени, исходя из расхождения являются ли шахматы спортом или просто игрой, спортивный статус шахмат оспаривался. Принимая во внимание институциональный аспект шахмат (клубы, международные турниры, Шахматная олимпиада, рейтинги, антидопинговые стандарты и его спортивный статус в некоторых странах), ответ будет однозначным, что шахматы — это не просто игра. Простое отсутствие третьей категории «не спорт, но нечто большее, чем просто игра» особенно усложнило этот вопрос.

К счастью, за годы эта ситуация изменилась. И с появлением понятия интеллектуальный спорт, статус шахмат стал очевиден: шахматы — это интеллектуальный спорт. Кроме того, это один из самых популярных интеллектуальных видов спорта. Благодаря новой категории, вопрос был переформулирован следующим образом: являются ли умственные виды спорта (включая шахматы) спортом? Этот очевидно банальный вопрос на самом деле не легче первоначального. Тот факт, что некоторые игры называются спортом (точнее, интеллектуальным видом спорта), не гарантирует, что эти игры являются спортом. Или, иными словами, факт наименования — это просто сырье, которое должно быть подвергнуто критическому анализу, поскольку некоторые выражения могут быть использованы неточно или вовсе неверно. Тем не менее, факт данного наименования и его использования подтверждает факт восприятия многими людьми шахмат в качестве одной из категорий спорта, то есть, другими словами, подпадать под данное понятие, что согласуется с идеей инклюзивизма.

Одна из стратегий критики Умозаключения 1 заключается в том, чтобы поставить под сомнение последовательность стандартного подхода. Эта стратегия требует некоторого представления о том, что некоторые виды деятельности, рассматриваемые как спорт, на самом деле не требуют физических навыков, и, следовательно, они должны либо разделить судьбу шахмат, либо внести свой вклад в оспаривание Умозаключения 1. К примеру, такой вопрос, как: «Является ли Штурман Ралли спортсменом?» можно рассмотреть с той точки зрения, что его деятельность заключается в словесных командах, её можно сравнить с версией быстрых шахмат, где ходы передаются устно, но в более динамичных условиях, чем на шахматной доске. Можно также поразмыслить о физических навыках пилотов, которые соревнуются в полёте, о навыках гребцов и так далее. Даже если бы эсклюзивисты смогли противостоять узким определениям спорта этим возражениям и каждый раз демонстрировать, что определенные физические навыки могут быть найдены в инкриминируемых дисциплинах спорта, они были бы вынуждены признать, что спорт является чрезвычайно разносторонним понятием, в котором различные параметры, такие как физические навыки, выносливость, стратегия, кооперация внутри команды, и так далее, более или менее видимы или даже отсутствуют. Поэтому усовершенствованная позиция инклюзивизма может состоять в том, чтобы показать, что шахматы представляют собой границу спорта, где, с одной стороны, физические навыки значительно ограничены, а, с другой стороны, проявляется способность анализировать стратегию чрезвычайно явно. Однако, к чему должен быть близок пограничный случай? Но к таким пограничным случаям можно отнести большое количество видов спорта, принадлежность которых никто не оспаривает (например,

эстетические виды спорта), и не все общепризнанные виды спорта соответствуют требованию игровой составляющей (например, дайвинг).

Другой подход к критике Умозаключения 1 может включать в себя указание на постоянное создание новых видов спорта, которые могут повлиять на наше видение определения спорта. Область спорта является открытой, и соображения, касающиеся определения спорта, не ограничиваются организацией уже существующего, закрытого набора. Многие игры все еще ждут изобретения. Рассмотрим, например, шахбокс. Это относительно новая дисциплина, в которой участники поочередно играют в шахматы и бокс, а победа состоит либо в том, чтобы отправить противника в накаут, либо в том, чтобы поставить мат королю противника. Существование этой дисциплины ставит эксклюзивиста в неловкое положение. Является ли шахбокс спортом, если его неотъемлемый компонент, шахматы, вовсе не спорт? Или, может быть, боксерских элементов недостаточно, чтобы рассматривать всю дисциплину как спорт? Конечно, данная проблема не стоит перед инклюзивистами, они могут рассматривать шахбокс как, своего рода, гибридный вид спорта - сочетание двух различных спортивных дисциплин, вопреки внешнему виду, не более и не менее странного, чем, скажем, биатлон. История спорта еще не закончена и может принести больше сюрпризов такого рода.

Заключение. С нашей точки зрения, полноценное включение шахмат в понятие спорта, позволит дать ему более широкое определение, включающее следующие элементы: профессиональность, институционализированность, соревновательность и игровую составляющую. Характер навыков, о которых идет речь, будет основой для типологии спорта.

Физические игры, т.е. игры, требующие физических навыков, являются основным видом спорта, однако существуют другие нетипичные виды спорта, такие как эстетические виды спорта, не являющиеся играми, и интеллектуальные виды спорта, т.е. институционально структурированные игры, требующие умственных навыков. Конечно, термин «физический спорт» звучит как тавтология, но это не слишком высокая цена для придания большей последовательности терминологии, выходящей за рамки того, как люди привыкли произносить. С ростом популярности термина «Интеллектуальный спорт» и термин «Физический спорт» будет также постепенно широко использоваться, как естественное дополнение к общему определению спорта.

В то время как спор по поводу наличия физических навыков в интеллектуальном спорте сама по себе относительно проста, рассуждения касаются определения спорта гораздо глубже, потому что они затрагивают саму суть дебатов. Обе стороны могут счесть определение спорта противников неправильным, слишком узким или слишком широким, а аргументы противников

систематически задают этот вопрос. Таким образом, мы верим, что никто не может разрешить этот спор с помощью убедительного теоретического аргумента. На наш взгляд, имеет смысл рассматривать проблему в разрезе того, следует ли воспринимать интеллектуальный спорт как спорт. Ответ является следствием нашего выбора между широким и узким определением спорта. Этот выбор обусловлен некоторыми традициями, предпочтениями, практическими и институциональными соображениями и т.д., а не чисто теоретическими исследованиями. Вместе с тем, по-прежнему существует возможность оценки противоположных решений и составления определенного прогноза в отношении будущего развития понятия спорта.

Список использованной литературы:

1. Большая олимпийская энциклопедия. Том 1. А-Н: Справочное издание. А - Н / Литвиненко А.Ю., Штейнбах В.Л. - Москва :Олимпия Пр., 2006. - 784 с.
2. Батяев Глеб Юрьевич, Мартын Иван Анатольевич, Мелихов Ярослав Петрович Самые необычные виды спорта // Бюллетень науки и практики. 2018.
3. Шевцова А.Е., Быстрова Д.А., Сафонова О.А. Шахматы как особый вид спорта // Инновационная наука. 2017. №12.
4. Михайлова И.В. Шахматы как вид спорта // Инновационная наука. 2016. №3-2 (15).
5. Михайлова Ирина Витальевна, Махов Александр Сергеевич Шахматы как полноправный вид спорта: современная проблематика и методологические аспекты // Ученые записки университета Лесгафта. 2015. №6 (124).
6. Левенфиш, Г. Я. Книга начинающего шахматиста: Учебное пособие / Левенфиш Г.Я. - М.:Альпина Паблишер, 2017. - 399 с.
7. Ласкер, Э. Настольные игры и математические задачи: Общее / Ласкер Э., Брун-Цеховый В.А., Клейн М.С. - Москва: Человек, 2014. - 260 с.

УДК 339.9

Бондаренко В.В.
д.э.н., профессор
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Ветрова Е.С.
магистрант
программы магистратуры
Мировая экономика и международный бизнес
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

**ПРАКТИКА ПОДДЕРЖКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ВЕДУЩИХ РАЗВИТЫХ
СТРАНАХ**

**THE PRACTICE OF SUPPORTING THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF SMALL
AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE LEADING DEVELOPED COUNTRIES**

Аннотация. В настоящее время обеспечение устойчивого роста экономики России невозможно без диверсификации производства и развития экспорта. В связи с этим в последние годы государством уделяется особое внимание вопросам поддержки экспорта предприятий малого и среднего бизнеса (МСП), которые являются основными в системе государственной поддержки внешнеэкономической деятельности в целом. Данная статья посвящена исследованию основных видов и форм финансирования внешнеэкономической деятельности и государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса ведущих развитых стран мира.

Ключевые слова: кредитование внешнеэкономической деятельности, государственные программы экспортной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса (МСП), экспортные кредиты.

Annotation. At present, it is impossible to ensure the sustainable growth of the Russian economy without the diversification of production and export development. In this regard, in recent years, the state has paid special attention to the issues of export support for small and medium-sized businesses (SMEs), which are the main ones in the system of state support for foreign economic activity in general. This article is devoted to the study of the main types and forms of financing of foreign economic activity and state support for small and medium-sized businesses in the leading developed countries of the world.

Keywords: foreign economic activity lending, state programs of export support for small and medium-sized businesses (SMEs), export loans.

Программы экспортной поддержки в разных странах существенно отличаются. Вместе с тем большинство стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предлагают такие виды поддержки экспорта для предприятий малого и среднего бизнеса (МСП), как гарантирование экспортных кредитов, предварительное финансирование (покрытие части издержек экспортера на начальных стадиях), предоставление оборотных средств. Все эти виды экспортной поддержки осуществляются в соответствии со стандартами ОЭСР. В ведущих развитых странах, которые являются членами этой организации, вклад сегмента МСП в объем общего экспорта довольно существенный и колеблется от 25% до 50%. Рассмотрим существующие системы поддержки экспортной деятельности в тех странах, в которых они получили наибольшее развитие, а именно: в США, Германии, Франции, Великобритании и Испании.

В США основные институты, оказывающие государственную поддержку экспортной деятельности МСП, – это Министерство торговли (USDOC, United States Department of Commerce), Экспортно-импортный банк Соединенных Штатов (Эксимбанк), Корпорация частных зарубежных инвестиций (ОПИС, Overseas Private Investment Corporation), Управление по делам малого бизнеса (SBA, Small Business Administration) (см. таблицу 1 далее).

Эксимбанк является официальным экспортным кредитным агентством в США. Он предоставляет финансовую помощь на цели экспорта товаров и услуг американского происхождения на международные рынки через такие механизмы как: предоставление прямых займов, заемных гарантий и пр. Эксимбанк осуществляет финансовую поддержку по таким направлениям как экспорт оборудования для возобновляемых источников энергии, энергоэффективных технологий, проектов по очистке сточных вод и пр. Эксимбанк выступает в качестве посредника между американскими экспортерами, кредиторами и международными покупателями, способствуя снижению экспортных рисков.

Эксимбанк предоставляет прямые займы и гарантии по займам международным покупателям. Такой тип финансирования доступен покупателям в следующих случаях:

- приобретение основного оборудования и услуг американского происхождения;
- приобретение восстановленного оборудования и программного обеспечения;
- оплата банковских и юридических услуг;
- оплата текущих расходов.

Гарантия Эксимбанка по займу обычно покрывает 85% от стоимости товара или услуги,

а покупатель обязан оплатить не менее 15% от стоимости контракта.

В настоящее время в США насчитывается более 27 млн. компаний, относящихся к категории МСП. Согласно данным SBA, их доля в ВВП страны, без учета фермерских хозяйств, составляет около 50%. Основная задача SBA заключается в обеспечении доступности финансирования для этого сектора бизнеса. Эта структура предоставляет кредиты или сама дает гарантии по кредитам частных коммерческих банков. На долю гарантийных программ в портфеле организации приходится 95%.

Одним из приоритетных направлений в деятельности SBA остается поддержка экспорта МСП. В настоящее время около 70% американских экспортеров относятся к предприятиям подобного рода. Существует большое количество программ для финансирования МСП с целью расширения их экспортных возможностей. Среди них, в частности, можно назвать следующие:

- программа экспресс-займов, предоставляемых в течение 36 часов на сумму до 500 тыс. долл. США. Право доступа к такому виду финансирования может получить любая действующая фирма, которая, по крайней мере, в течение 12 месяцев сможет обосновать эффективность займа и доказать, что он будет способствовать стимулированию развития экспортной деятельности;

- программа гарантий по кредитам на оборотный капитал экспортеров, покрывающий 90% суммы;

- программа займов на внешнеторговые контракты, направленная на финансирование начальных этапов экспортной деятельности, а также ее расширение, предусматривает гарантийное покрытие со стороны SBA до 90% суммы коммерческих кредитов;

- программа совместных гарантий SBA и Эксимбанка США, направленная на увеличение объемов финансирования оборотного капитала экспортеров, относящихся к категории МСП, при этом размер совместной гарантийной помощи для одного экспортера не может превышать 2 млн долл. США.

Министерство торговли США (USDOC) оказывает финансовую поддержку экспортной деятельности в трех основных формах:

- предоставление займов и гарантий, лизинговое финансирование. Помощь на экспортные цели осуществляется по четырем направлениям: развитие экспорта; финансирование оборотного капитала; предоставление средств на развитие предприятия; оказание финансовой помощи иностранным покупателям;

- страхование. Американское правительство предоставляет гарантии, а также услуги, позволяющие значительно снизить возможные риски. Эти услуги распространяются на

экспортные операции и зарубежные инвестиции. Под рисками подразумеваются, прежде всего, те, которые связаны с убытками от возможных неплатежей контрагентов, проблемами конвертации валюты, с конфискацией активов, и политической нестабильностью.

- субсидирование. Предприятиям выделяются средства для оценки реализуемости инфраструктурных проектов, а также проведения семинаров с целью ознакомления зарубежного бизнес сообщества и представителей государства с американской деловой практики, особенностями законодательства и видами экономической деятельности.

В дополнение к федеральным государственным программам, поддержка экспортной деятельности малого и среднего бизнеса оказывается соответствующими структурами также и на региональном и местном уровне. Набор предлагаемых услуг варьируется от штата, где зарегистрирована компания, но, как правило, включает в себя экспортное консультирование, исследования рынка, информацию по продуктам и ценам, поиск дистрибьюторов, сбор необходимой информации о зарубежных фирмах. Следует отметить, что программы по поддержке экспортной деятельности, предлагаемые на региональном и местном уровне, вполне естественно имеют меньший арсенал средств по сравнению с федеральными программами, предлагаемыми Министерством торговли. Вместе с тем, торговые представительства штатов часто сотрудничают с Коммерческой службой Соединенных Штатов (USCS, United States Commercial Service) в целях предоставления предприятиям доступа ко всем государственным программам по поддержке экспорта. Некоторые торговые представительства штатов на местном уровне также тесно связаны с Центрами экспортной помощи (USEACs, United States Export Assistance Centers).

Таблица 1.

Организации и институты, осуществляющие поддержку экспортной деятельности МСП в США и основные формы этой поддержки

Институт	Формы и программы финансовой поддержки экспорта
Экспортно-импортный банк США (Эксимбанк). Официальное экспортно-кредитное агентство США	Предэкспортное финансирование
	Страхование экспортных кредитов от политических и коммерческих рисков
	Финансирование покупателя: предоставление гарантий по займам и прямым среднесрочным и долгосрочным займам иностранным покупателям товаров и услуг, произведенных в США

	<p>Проектное финансирование</p> <p>Финансирование расходов на перевозку оборудования</p>
<p>Корпорация частных зарубежных инвестиций (OPIC). Предоставляет среднесрочное и долгосрочное финансирование путем предоставления прямых займов и гарантий по займам на инвестиционные проекты преимущественно на развивающихся рынках</p>	<p>Финансирование малого бизнеса: предоставление прямых займов и заемных гарантий малым предприятиям, чтобы стимулировать рост иностранных инвестиций американских компаний</p>
	<p>Предоставление страхового покрытия от политических рисков, в том числе: страхование от потери или поломки имущества вследствие политического насилия, конфискации имущества или невозможности совершения валютных операций</p>
<p>Управление по делам малого бизнеса (SBA). Правительственное агентство, основанное с целью предоставления помощи, консультирования и защиты интересов малобизнеса. Программы по экспортному финансированию включают в себя специализированные программы по гарантированию займов.</p>	<p>Программа «Экспорт Экспресс» используется для финансирования экспортных расходов. SBA предлагает экспортерам и заемщикам наиболее приемлемый способ получения займов и кредитных линий на цели развития и выхода на новые рынки</p>
	<p>Экспортная оборотная ссуда – предназначена для поддержки малого бизнеса, способного осуществлять экспортные продажи, но нуждающегося в дополнительных оборотных средствах. Займы (как правило, сроком не более 1 года) также могут предназначаться для поддержки финансирования отдельных операций, экспортных контрактов и кредитных линий.</p>
	<p>Международный торговый заем используется для финансирования поглощения предприятий, строительства, модернизации, долгосрочного прироста основных средств, а также для рефинансирования займов, используемых на эти цели. Срок погашения такого займа составляет не более 25 лет.</p>
<p>Агентство США по торговле и развитию (USTDA)</p>	<p>Предоставляет субсидии американским предприятиям на поддержку зарубежных инфраструктурных проектов.</p>

Источник: составлено автором на основе документов вышеуказанных институтов поддержки

В Европейском Союзе (ЕС) поддержка экспортной деятельности осуществляется преимущественно путем предоставления субсидий, кредитов и кредитных гарантий. Это

делается либо напрямую организациями Европейской Комиссии (ЕК), либо через финансируемые ЕК программы. Основной целью этих программ названа “помощь странам-членам в проведении мероприятий, направленных на развитие предпринимательства, улучшение условий ведения деятельности для МСП, а также предоставление им помощи для выхода на новые рынки”.

Поддержка Еврокомиссией экспортной деятельности МСП распространяется на все виды трансграничной торговли, как внутри ЕС, так и за его пределами. Еврокомиссия располагает более 130 представительствами и офисами по всему миру, которые помогают европейским небольшим компаниям выйти на внешние рынки.

Помощь предоставляется через национальные или региональные банки, кредитные институты или инвестиционные фонды, расположенные в стране, происхождения МСП. Программы действуют на национальном, региональном и местном уровне. Их основная задача состоит в том, чтобы увеличить объем доступных кредитов для МСП, а также поощрить финансовых посредников к расширению кредитования этого сегмента бизнеса.

В ЕС поддержка внешнеэкономической деятельности МСП осуществляется не только на государственном и частном уровне. Европейским союзом непосредственно организована поддержка процесса интернационализации европейских МСП через финансирование или создание специализированных организаций, цель которых – максимальное содействие МСП, стремящимся к экспортной экспансии.

Организационная форма поддержки экспортной деятельности МСП в Европе осуществляется через программу EEN (Enterprise Europe Network). В рамках программы действует услуга Going International, разработанная в целях достижения максимального эффекта при ведении деятельности на внешних рынках через организацию бизнес встреч и переговоров с потенциальными заказчиками. Через EEN также обеспечивается доступ к использованию выработанных связей с представителями стран-заказчиков для продвижения экспортной деятельности МСП на рынки этих стран. В роли связующего звена выступают европейские организации, созданные в целях поддержки МСП и представленные в 55 странах.

В Европейском союзе информационная поддержка экспортной деятельности МСП осуществляется через управляемые европейской комиссией информационные порталы, которые содержат большое количество необходимой информации, которая может потребоваться европейским малым предприятиям при выходе на зарубежные рынки. Порталы предлагают информацию по различным механизмам экспортной поддержки как в области правил и регулирующих норм, так и непосредственно при осуществлении экспортной экспансии.

Также ЕК задействованы два института: европейский инвестиционный фонд (EIF, European Investment Fund) и финансовая структура, созданная специально для поддержки МСП. Фонд инвестирует в венчурный капитал и частный акционерный капитал, где существует высокая степень риска (быстроразвивающиеся и инновационные МСП). Фонд, совместно с финансовыми институтами, разработал рамочную программу по конкурентоспособности и инновациям (CIP, Competitiveness and Innovation Framework Programme). Эта программа направлена на поддержку инвестиций МСП в технологическое развитие, инновации и трансграничное расширение деятельности предприятия. Фонды CIP используются для предоставления гарантий по займам для МСП, предоставленным финансовыми институтами.

Еще одна структура, Европейский инвестиционный банк (EIB, European Investment Bank) – долгосрочный кредитор в ЕС. Он обеспечивает доступные “длинные” кредиты для инвестиционных проектов, занимается выдачей ссуд, оказанием технической помощи, предоставлением гарантий. Ссуды выделяются через коммерческие банки. Основной целью банка остается стимулирование инвестиционной деятельности МСП, а также обеспечение их оборотным капиталом на проекты со сроком реализации от 2 до 12 лет ссудой в размере до 12.5 млн. евро. Наибольшее развитие система поддержки экспорта МСП получила в Германии, Франции, Великобритании и Испании.

Во Франции МСП в меньшей степени участвуют в трансграничной торговле, чем компании подобного размера других стран ЕС. В 2017 лишь 6% из них осуществляли экспортную деятельность, а в среднем по ЕС этот показатель доходит до 8%. Согласно официальным данным, во Франции частный бизнес менее склонен к экспорту, чем, например, в Германии, но в большей степени, чем в Великобритании и Испании.

Французский малый и средний бизнес, как правило, экспортирует свою продукцию на рынки тех стран, которые расположены поблизости от Франции. Порядка 68% французских товаров экспортируется в страны ЕС. Около половины французских фирм вывозят продукцию лишь в 1–2 страны. В последние годы ими стали Бельгия и Швейцария, близкие с географической и культурной точки зрения.

Поддержка экспортной деятельности осуществляется правительством Франции через Министерство экономики и промышленности, Агентство по конкурентоспособности, промышленности и услугам (DGCIS, Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics) и подотчетное Министерству экономики Агентство по международному бизнес-развитию (UbiFrance), которое предоставляет информацию о зарубежных рынках и сопровождает представителей французских фирм на международные торговые выставки. Помимо этих

организаций помощь экспортерам также оказывают другие агентства, в частности:

- Coface, частная компания, которая предоставляет информацию услуги по торговому кредитованию и страхованию по всему миру. Она дает гарантии по торговым кредитам для французских предприятий. Coface предоставляет помощь французским МСП на всех этапах их бизнес цикла в вопросах оценки рисков и принятия взвешенных решений;

- OSEO, агентство, которое выдает займы французским МСП для поддержки инноваций и роста.

Прямая государственная финансовая поддержка экспортной деятельности французских МСП осуществляется по двум основным программам от Ubifrance:

- во-первых, это предоставление займов на сумму от 20 до 80 тыс. евро сроком до 6 лет на покрытие расходов на товары и услуги, необходимые французским фирмам для выхода на зарубежные рынки;

- и, во-вторых, существует программа SIDEX, предусматривающая краткосрочную помощь для завершения экспортных проектов МСП на сумму 7.5 тыс. евро для предприятий, расположенных во Франции.

По каналам OSEO предоставляются:

- экспортные инвестиционные гарантии и ведется финансирование для наращивания производственных мощностей с целью расширения экспорта;

- кредитные гарантии для предэкспортного финансирования;

- международные контрактные займы развития на сумму от 40 до 400 тыс. евро сроком до 6 лет для предприятий, существующих в течение трех и более лет.

В Германии рассматриваемый сегмент бизнеса представлен довольно активными экспортерами. Около 12% немецких предприятий поставляют свою продукцию на экспорт и 59% из них относятся к категории малых и средних предприятий. Они не просто играют важную роль на внутреннем немецком рынке, но также выступают опорой для всей экспортной индустрии Германии.

Немецкие государственные институты предлагают множество программ поддержки роста и развития МСП на национальном, региональном и местном уровнях. Некоторые из этих программ стали частью региональной экономической политики, цель которой – сокращение разрыва в экономическом развитии отдельных регионов страны. Политика по поддержке малого бизнеса в Германии предусматривает сокращение административных препон, предоставление большего доступа к заемному финансированию, сокращению налоговых ставок.

Федеральное министерство экономики и технологий Германии выступает ключевым

институтом в области продвижения экспорта товаров и инвестиций. Министерство тесно сотрудничает с частным сектором с целью разработки необходимых для этого инструментов и повышения их эффективности в условиях нестабильности. Агентство по торговле и инвестициям, подотчетное Министерству экономики, способствует продвижению промышленных и технологических инвестиций на территории Германии. Агентство предоставляет немецким МСП информацию о зарубежных рынках, что позволит им принять более правильное решение при выборе возможного рынка сбыта. Федеральное агентство по экономике и экспортному контролю, также подотчетное Министерству экономики, предоставляет информацию, касающуюся экспортного контроля, и помощь в продвижении немецких МСП за рубежом.

Банковская группа KfW – это государственный банк развития, который предоставляет непосредственную поддержку немецким компаниям-экспортерам. В качестве основных компонентов программы прямой государственной поддержки можно назвать:

- льготные займы, которые предоставляются с более низкой процентной ставкой (МСП могут получить такой вид финансирования как напрямую от KfW, так и при посредничестве частных банков);

- кредитные и инвестиционные гарантии, которые предоставляются агентством Euler Hermes, и оказывают существенную поддержку торговле в торговле Германии со странами, где существует более высокий уровень рисков;

- программа KfW “МСП за рубеж” (“Mittelstandprogram, abroad”) предоставляет низкопроцентные займы немецким МСП, осуществляющим инвестиции за рубежом.

KfW также предоставляет такую программу, как Entrepreneur Loan Plus. По этой программе МСП с количеством сотрудников не более 250 человек и размером годовых продаж не более 50 млн. евро, а также более крупные МСП с количеством сотрудников не более 500 человек и размером годовых продаж, не превышающим 500 млн. евро, могут получить займы KfW. Все желающие получить займы KfW должны осуществлять свою деятельность на рынке не менее трех лет и иметь инновационную составляющую. В частности, если они получали гранты или займы по национальным или европейским инновационным исследовательским программам в течение двух лет перед подачей заявки на получение займа.

В Великобритании малых и средних компаний насчитывается порядка 5 млн. На начало 2019 г. на их долю приходилось более 59% занятых. В стране поддержка экспортной деятельности малого и среднего бизнеса достаточно обширна. Она включает рекомендации относительно того, как начать экспортную деятельность, каким образом повысить

эффективность экспорта на уже известных рынках и как выйти на новые. Среди основных государственных институтов, предоставляющих такую поддержку – Государственный департамент международной торговли (Department for International Trade), действующий совместно с Департаментом экспортного финансирования (UK Export Finance, UKEF), а также Департамент бизнеса, энергетики и промышленной стратегии (Department for Business, Energy and Industrial Strategy). В рамках департамента предлагаются две основные гарантийные схемы для получения финансирования предприятиями малого и среднего бизнеса:

- во-первых, это гарантийная схема национального займа (The National Loan Guarantee Scheme, NLGS). Схема была запущена в 2012 г. в целях оказания помощи фирмам в получении более дешевого финансирования путем сокращения стоимости банковского кредита через предоставление гарантий. NLGS предоставляет государственное гарантирование по необеспеченным банковским займам, что дает банкам возможность снизить ставку по ним. Заявку на получение такого займа могут подавать фирмы, годовой оборот которых не превышает 250 млн. фунтов. Также они должны осуществлять свою деятельность на территории Великобритании и не иметь финансовых сложностей;

- во-вторых, финансовые гарантии предприятиям (Enterprise Finance Guarantee, EFG), которые были запущены в 2009 г. Решение по использованию EFG принимает кредитор на основе предоставленных данных заемщика. Существуют определенные критерии для получения таких гарантий. Так, фирма должна осуществлять свою деятельность на территории Великобритании, годовой оборот ее не должен превышать 41 млн. фунтов, необходимый фирме кредит должен составлять не более 1 млн. фунтов.

В целях поощрения экспортной экспансии МСП правительство разработало несколько программ, предусматривающих оказание информационной, консультационной и технической помощи тем компаниям, которые не имеют опыта внешнеэкономической деятельности и желают выйти на зарубежные рынки. Государство оказывает экспортерам финансовую помощь для выполнения внешнеторговых контрактов, а также зарубежных инвестиций, предоставляя государственные гарантии при страховании сделок.

Департамент международной торговли предлагает программы поддержки экспортной деятельности, такие как “Паспорт экспортной деятельности” (“Passport to Export”), “Путь к росту” (“Gateway to Global Growth”), “Схема экспортного маркетинга” (“Export Marketing Research Scheme”):

- “Паспорт экспортной деятельности”, программа нацелена на оказание помощи фирмам, готовящимся к экспорту своей продукции впервые. Оценивается экспортный потенциал этих

фирм, предоставляется алгоритм первичных действий, ведется обучение персонала, подбирается подходящий рынок сбыта. С 2011 поддержку по этой программе получили около 14 тыс. британских предприятий;

- программа “Путь к росту”, предназначена для тех компаний, которые уже осуществляют экспортную деятельность и стремятся увеличить свои заграничные продажи, в том числе и на новых рынках. Под эту программу подходят только те МСП, у которых имеется либо опыт экспортной деятельности не менее двух лет, либо в случае, если они экспортируют инновационную продукцию. По этой программе можно получить доступ к международной сети департамента и помощь в проведении рыночных исследований;

- “Схема экспортного маркетинга”, программа ориентирована как на начинающих экспортеров, так и на опытных. В рамках программы предлагается анализ стратегии освоения новых рынков, поддержка во время зарубежных визитов, поиск потенциальных бизнес-партнеров.

Испанский опыт представляется весьма интересным, поскольку в этой стране были достигнуты высокие экономические показатели, благодаря как раз развитию предприятий малого и среднего бизнеса, доля которых в некоторых отраслях экономики страны доходит до 80%.

Помощь государства охватывает практически весь процесс внешнеэкономической деятельности и создает благоприятные условия для испанских предприятий на внешних рынках. Такие действия государства способствовали тому, что около 42% малых и 78% средних испанских предприятий осуществляют экспортные операции.

Одну из основных ролей в вопросе государственной поддержки экспортной деятельности испанских МСП играет Институт внешней торговли (ICEX). Он находится в ведении Министерства промышленности, туризма и торговли Испании и осуществляет разработку и реализацию внешнеэкономической политики. ICEX решает такие задачи, как разработка и внедрение новых программ выхода на внешние рынки; повышение квалификации специалистов по внешней торговле; стимулирование инвестиционных проектов. МСП получают государственную помощь через финансирование различных фондов и программ. Например, в 2017 году был разработан специальный «План начала продвижения за рубеж» (PIPE), предусматривающий в течение шести лет превратить 3500 недавно созданных малых и средних предприятий в экспортеров. На эти цели каждому предприятию было выделено по 46 тыс. евро.

Другая программа, предлагаемая институтом, называется «Научись экспортировать». Она реализуется совместно с Институтом официального кредитования. Программа, помимо проведения различных мероприятий информационно-образовательного характера, позволяет

малому или среднему предприятию получить финансирование до 100 тыс. евро на покрытие рисков, связанных с экспортными операциями.

Таким образом, в большинстве развитых стран в течение длительного времени развивается и успешно функционирует множество государственных институтов поддержки экспортеров, относящихся к категории МСП. Ниже в таблице 2 представлена организационная структура поддержки экспортной деятельности в США и в некоторых европейских странах.

Таблица 2.

Организационная структура экспортной поддержки МСП в США и ряде европейских стран

Страна, регион	Институты, осуществляющие поддержку экспорта продукции МСП
США	Министерство торговли США (USDOC)
	Экспортно-импортный банк США (Эксимбанк)
	Корпорация частных зарубежных инвестиций (OPIC)
	Управление по делам малого бизнеса (SBA)
	Агентство США по торговле и развитию (USTDA)
ЕС	Европейский инвестиционный фонд (EIF)
	Европейский инвестиционный банк (EIB)
Франция	Министерство экономики и промышленности
	Агентство по конкурентоспособности, промышленности и услугам (DGCIS)
	Агентство по международному бизнес-развитию (Ubifrance)
	Экспортное кредитное агентство Coface
	Французское инновационное агентство OSEO
Германия	Министерство экономики и технологий
	Банковская группа KfW
	Экспортное кредитное агентство Euler Hermes
Великобритания	Государственный департамент по торговле и инвестициям (UK Trade&Investment, UKTI)
	Департамент гарантирования экспортных кредитов (ExportCredit Guarantee Department, ECGD)
	Департамент по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования (UK Department for Business, Innovation & Skills)
	Институт внешней торговли (ICEX)

Испания	Испанское агентство международного сотрудничества (AECI)
	Институт государственного кредитования (ICO)
	Испанская компания финансирования развития (COFIDES)
	Испанская компания по страхованию экспортных кредитов (CESCE)

В целом в указанных развитых странах работе государственных институтов в сфере поддержки экспортеров – представителей малого и среднего бизнеса, уделяется особое внимание. Для этого используется широкий набор мер финансового и нефинансового типа, прямого и косвенного воздействия, применяемых как на доэкспортной так и на экспортной стадиях.

Можно выделить две модели организации национальных систем поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий в развитых странах:

- первая модель, которая сложилась в США и Великобритании, основывается на сохранении свободы хозяйствования и ведения внешнеэкономической деятельности. Усилия государства здесь направлены на использование преимущественно косвенных мер поддержки как на доэкспортной, так и на экспортной стадии, включая информационно-консультационную и финансовую поддержку, в том числе, предоставление экспортных кредитов и гарантий, страхование и др.;

- вторую модель можно видеть в Германии, Франции и большинстве стран ЕС. Финансовая поддержка экспорта там основана на привлечении агентов и банков. Экспортная деятельность финансируется также за счет поддержки, но в отличие от первой модели, здесь особенность заключается в приоритете инновационной составляющей в деятельности предприятий и, таким образом, стимулируется их технологическое развитие. В этом как раз и заключаются особенности европейского подхода к поддержке экспорта.

Сравнивая программы поддержки экспортной деятельности МСП в США и странах ЕС можно сделать следующие выводы: если в США имеется широкий набор финансовых инструментов для поддержки экспортной деятельности МСП, то в европейских странах такие направления поддержки, как покрытие валютных рисков, предоставление прямых займов и экспортных оборотных ссуд, недостаточно развиты. В США, в отличие от Европы, уделяется значительно большее внимание поддержке экспортной деятельности на начальных этапах и краткосрочному кредитованию. В странах же ЕС в большинстве случаев не предоставляется доэкспортное финансирование, как это практикуется, например, в рамках программы гарантирования оборотного капитала от Эксимбанка США.

В ЕС в большей степени уделяют внимание инвестиционной деятельности как средству продвижения экспорта. Ряд стран ЕС активно привлекают инвестиции из-за рубежа. В

частности, в Германии всячески поощряют иностранных инвесторов с целью создания экспортно-ориентированных производственных мощностей, которые расширяют экспортные возможности немецких малых и средних предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что поддержка экспортной составляющей в деятельности малых и средних предприятий в развитых странах носит комплексный характер. Она помогает малому и среднему бизнесу продвигаться на внешние рынки и находить новых партнеров, развивать экономическое взаимодействие. В конечном итоге в выигрыше оказывается вся экономика страны, поскольку малые и средние предприятия создают новые рабочие места, способствуют улучшению торгового баланса, генерируют новые технологические решения, сглаживают циклические колебания и, в целом, обеспечивают более устойчивое экономическое развитие страны.

Список использованной литературы:

1. Основные направления развития экспорта до 2030 года [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития РФ. 2019. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9b12cffa3ce846c097fc> (дата обращения 15.03.2021).
2. Ищенко Е. Г., Алексеев П. В. Совершенствование механизма поддержки экспорта в России [Электронный ресурс] / Деньги и кредит. – 2015.– №.6.–С.36-42. Режим доступа https://www.cbr.ru/Content/Document/File/26615/ishenko_06_15.pdf (дата обращения: 15.03.2021).
3. Исследование потребностей малых и средних предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в продуктах кредитования [Электронный ресурс] / МСП Банк. 2018. Режим доступа: https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/22-05-2014_ved-spros.pdf (дата доступа: 15.03.2021).
4. Статистические данные о развитии МСП [Электронный ресурс] / МСП Банк. 2019. Режим доступа: https://www.mspbank.ru/Expertam/statisticheskie_dannye_o_razvitii_msp (дата обращения 15.03.2021).
5. Спартак А.Н. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки: монография / Хохлов А.В., Французов В.В. 2015. – 376 с.
6. Урумов Т.Р. Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в США и ЕС //Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №. 6. – С. 39- 47.
7. Урумов Т.Р. Эффективность государственной финансовой поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий //Актуальные проблемы экономики и права. – 2017. – №. 1. – С. 51-62.

УДК 339.92

Бондаренко В.В.
д.э.н., профессор
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Жидачевская Е.П.
магистрант
программы магистратуры
Мировая экономика и международный бизнес
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

GLOBAL PLANS OF RUSSIAN MULTINATIONAL COMPANIES IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ECONOMIC SANCTIONS

Аннотация. Статья посвящена специфике транснационализации российского бизнеса в условиях международных экономических санкций. Авторы подчеркивают, что ведущая, во многом определяющая роль, в мировой экономике в эпоху глобализации принадлежит транснациональным корпорациям (ТНК). Роль транснациональных корпораций неоднозначна. Это поистине огромные компании, обладающие существенными активами, выручкой и прибылью, превышающими во много раз ВВП целых государств и регионов. В этой связи в статье проводится детальный анализ российского опыта транснационализации крупного бизнеса в условиях международных экономических санкций, анализируются основные особенности и проблемы, стоящие на пути его развития, а также определяются наиболее целесообразные способы экспансии российских транснациональных компаний на мировой рынок в условиях несправедливой конкуренции, вызванной финансово-экономическим и политическим давлением.

Annotation. The article is devoted to the specifics of the transnationalization of Russian business in the context of international economic sanctions. The authors emphasize that the leading and largely determining role in the world economy in the era of globalization belongs to transnational corporations (TNCs). The role of multinational corporations is ambiguous. These are truly huge companies with significant assets, revenue and profits, that exceed many times the GDP of entire states and regions. In this regard, the article provides a detailed analysis of the Russian experience of transnationalization of big business, in the context of international economic sanctions, analyzes the main features and problems that stand in the way of its development, and also identifies the most

appropriate ways of expansion of Russian multinational companies into the world market in the conditions of unfair competition caused by financial, economic and political pressure.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), экономические санкции, прямые иностранные инвестиции, глобализация мировой экономики, прибыль, активы компании.

Keywords: transnational corporations (TNCs), economic sanctions, foreign direct investment, globalization of the world economy, profit, company assets.

Глобализация мировой экономики ведет к повышенной зависимости государств друг от друга, что приводит к постоянному разрушению государственного суверенитета и доминированию отдельных транснациональных корпораций. Российские транснациональные корпорации обладают определенными ограниченными характеристиками по сравнению с глобальными корпорациями. Их интересы преимущественно представлены в минерально-сырьевых отраслях, что не дает права говорить о способности российских корпораций внедриться в глобальный рынок и составить полноценную конкуренцию ведущим ТНК мира. Исследования деятельности российских ТНК получили отражение в работах таких видных отечественных ученых, как Бортова М.Г., Драчева Е.Л., Дроздов О.В., Кобзева О. и др. Цель настоящего исследования состоит в том, чтобы выявить основные проблемы в глобальных планах российских транснациональных корпораций в условиях введения международных экономических санкций.

Тотальный контроль несколькими сотнями крупнейших ТНК мира в мировой экономике проявляется в их определении будущего развития всего мирового сообщества. ТНК высоко ценят интересы страны своего происхождения, и, т.к. взаимоотношения государства и корпорации тесно связаны, это позволяет выделить следующие задачи:

- обеспечить стабильно высокий уровень жизни населения;
- расширить экспансию своей страны в международных экономических отношениях.

По географическому признаку лидирующие позиции крупных ТНК приходятся на две страны – США и Китай. В 2019 году, согласно рейтингу Forbes Global 2000, седьмой год подряд 1 место приходится на «Торгово-промышленный банк Китая» (ICBC), на 2-м месте – «Строительный банк Китая» (CCB), и 3-е место отдается JPMorgan Chase [12].

Несмотря на создание прототипов современных российских ТНК еще в период Советского Союза, они так и не смогли стать сильными, полноценными игроками международного бизнеса, так как основной своей целью определяли не внешнеэкономическую ориентацию, а реализацию национальных интересов.

В список 100 крупнейших ТНК в 2019 году вошли только 3 российские компании, тогда как Китай представлен 9 корпорациями [11].

На 17 месте представлена глобальная энергетическая компания ПАО «Газпром».

Объем активов компании в 2019 году составил 15,74 трлн рублей.

Для реализации стратегических планов по увеличению своего присутствия за рубежом ПАО «Газпром» наметило решить следующие задачи:

- усилить свои позиции на газовом рынке;
- обеспечить стабильное газоснабжение потребителю;
- повысить имидж компании;
- получить новые рынки сбыта;
- улучшить сбытовую деятельность на рынке.

Вторая российская ТНК – это глобальная энергетическая компания «Роснефть», национальный лидер в нефтяной отрасли. Активы корпорации в 2019 году составили 12,2 трлн рублей.

«Роснефть» проводит активную политику по приобретению активов за рубежом. Нефтегазовая компания «Лукойл» занимает в списке 100 крупнейших ТНК мира 64 позицию. Активы компании на 3 квартал 2019 года составили 5,713 трлн рублей.

Как показывает практика, российские ТНК представлены как приватизированные нефтяные и металлургические компании. Это проявляется в капиталовложении части экспортной выручки за границу, что дает возможность реализовать следующие цели:

- инвестиции дают возможность повысить безопасность деятельности и улучшить общее представление о корпорации для последующего продвижения продукции и услуг на глобальном рынке;
- прямые иностранные инвестиции преследуют производственную необходимость в получении доступа к природным ресурсам принимающей страны или к новейшим технологиям.

Российские ТНК приобретают иностранные активы, как правило, в неразвитых странах, увеличение иностранной собственности способствует укреплению позиций, что не может не беспокоить иностранных конкурентов соответствующих отраслей.

Если говорить о присутствии российских ТНК в развитых странах, то это преимущественно сделки с компаниями небольших размеров и с проблемным финансовым положением.

Количество инвестиций, осуществляемых российскими ТНК, незначительное. Большинство инвестиций приходится на ТЭК, их доля составляет около 80% российских активов за пределами страны [2].

Компании, приобретаемые российскими транснациональными корпорациями, не являются ведущими в своих отраслях. Так, к примеру, немецкая компания WINGAS – дочернее предприятие ПАО «Газпром» – 2019 год закончила с выручкой в размере 18 млрд долларов США, тогда как американская Walmart – 500 млрд долларов США [11]. Снижение инвестиционной активности в стране (получение выгодных кредитов российскими банками за рубежом), ослабление и нестабильность курса российского рубля являются также результатом введения экономических санкций, что, в свою очередь, влияет на усложнение и удорожание обслуживания внешнего долга российских транснациональных корпораций [10].

В результате введения международных экономических санкций российские ТНК с государственным участием в капитале не имеют возможности размещать свои ценные бумаги на европейских рынках.

Российским транснациональным банкам не разрешено продавать участникам финансового рынка Европы ценные бумаги со сроком погашения более 30 дней, выпущенные после 12 сентября 2014 года.

Анализ крупнейших российских ТНК показал, что четыре компании из десяти – мировые отраслевые компании, но, несмотря на лидирующие позиции и рост выручки в целом за 2019 год, прибыль компании «Газпром» сократилась на 23% по сравнению с 2018 годом. Десятка крупнейших российских ТНК по выручке за 2019 год представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Топ-10 российских ТНК по выручке за 2019 год

Место	Наименование компании	Отрасль	Выручка, млрд руб.	Прибыль млрд руб.
1	Газпром	Нефтедобыча и нефтепродукты	6546	767
2	Лукойл	Нефтедобыча и нефтепродукты	5475	420
3	Роснефть	Нефтедобыча и нефтепродукты	5030	297
4	Сбербанк России	Финансовый сектор	3133	749
5	Российские железные дороги	Транспорт	2252	140
	Ростех	Инвестиции	1589	121
6	ВТБ	Финансовый сектор	1330	120
7	X5 Retail Group	Торговля	1295	31
8	Сургутнефтегаз	Нефтедобыча и нефтепродукты	1156	195
9	Магнит	Торговля	1143	36
10	Россети	Электроэнергетика	948	137

Источник: <https://www.rbc.ru/rbc500/>

Показатели компании «Лукойл» демонстрируют положительную динамику, однако показатели компании «Роснефть» имеют лучший рост: выручка увеличилась на 22% по сравнению с аналогичным периодом, а прибыль на 55%.

Как видим, две компании – «Сбербанк России» (4 место) и ВТБ (6 место) – представляют финансовый сектор. Экономические показатели за данный период также выросли.

Транспортная компания «Российские железные дороги» демонстрируют рост и выручки и прибыли за анализируемый период.

У инвестиционной компании «Ростех» выручка выросла на 26%, а прибыль на 38%. В топ-10 вошли две торговые компании, однако если X5 Retail Group демонстрирует рост своих показателей, то «Магнит» в результате смены владельца ухудшил свои экономические результаты – прибыль сократилась на 35%.

«Россети» улучшили свои показатели: выручка выросла на 5%, прибыль на 39%. Политические игры развитых стран отрицательно влияют на экономическое состояние страны, что не может не сказываться на деятельности российских ТНК. Например, в 2017 году в список 2000 крупнейших компаний мира входили 27 российских ТНК, а в 2018 году произошло сокращение до 25 корпораций [12].

Экспансия мирового рынка российскими ТНК осуществляется следующими способами [5]:

- 1) осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Развитие зарубежной предпринимательской деятельности путем проведения разовых операций по капиталовложению является толчком эффективного развития в перспективе;
- 2) проведение сделок по слиянию и поглощению. Эти операции позволяют российским компаниям осуществлять свою деятельность за рубежом не на начальном этапе, а развивать свой бизнес на базе организованного ранее;
- 3) создание консорциумов;
- 4) покупка лицензий на право поиска, разведки и добычи природных ресурсов на территории принимающей страны;

Одновременно с этим при выходе на глобальный рынок российские ТНК сталкиваются со следующими проблемами [5]:

- ограниченность в финансовых ресурсах и неопытность в данном вопросе ряда российских компаний;
- низкий уровень капитализации и нестабильность развития российской финансовой системы;

- отсутствие конкурентных преимуществ российских компаний в ряде отраслей;
- неравномерное распределение российских ПИИ по группам стран. Ограниченное количество бизнес-партнёров в развитых странах;
- недоверие со стороны иностранных инвесторов к российскому бизнесу по причине неразвитой правовой системы, коррупции во властных структурах приводит к формированию отрицательного представления об имидже российского бизнеса;
- недостаточная заинтересованность государственных органов в выходе российских ТНК за рубеж и их представлении экономических интересов за пределами страны;
- ограниченная финансовая и административная поддержка государства в отношении российских компании при достижении общих экономических целей.

Как показывает практика, нет набора стандартных инструментов для выведения бизнеса на новый глобальный уровень. Каждая компания ищет и находит свои пути глобализации предпринимательской деятельности. Российские ТНК находятся в активном поиске таких инструментов, а действие международных экономических санкций, финансовые потрясения, под час прямое политическое давление на международном уровне не дают возможности стабилизировать их общее положение и вплотную заняться глобальными стратегическими планами.

Тем не менее, нельзя не отметить, что развитие эффективной предпринимательской деятельности российских ТНК за пределами страны приносит и ряд преимуществ [6]:

- 1) открытие дочерних предприятий российских ТНК демонстрирует их зрелость и желание развивать свой бизнес за рубежом;
- 2) так как в структуру собственности российских ТНК входят помимо национальных предприятий еще и иностранные филиалы, это открывает возможность к совершенствованию бизнес технологий за счет обмена инновационным опытом;
- 3) повышает уровень защиты прав российских компаний как участников международного права, что, в свою очередь, дает дополнительную возможность диверсифицировать часть международных рисков.

В заключение необходимо подчеркнуть, что транснациональные корпорации как участники международных экономических отношений обязаны подчиняться межгосударственным и наднациональным органам. Стабильность хозяйственной деятельности страны, четкое соблюдение норм поведения участников рынка могут смягчить ведение экономических санкций извне. Также очевидно, что введение экономических санкций ощутимо для стран, ранее имевших активные экономические отношения. Так, например, для российских

ТНК санкции со стороны США менее ощутимы, чем со стороны Германии, Великобритании, Франции и ряда других европейских государств, которые являются на протяжении многих лет нашими стратегическими внешнеэкономическими партнерами.

Нездоровая политическая ситуация в мире, международные экономические санкции и как результат несправедливая конкуренция негативно сказываются на инвестиционной деятельности российских ТНК, что не дает возможности полноценно участвовать в реализации ранее намеченных глобальных планов. Введение синхронных финансово-экономических санкций Соединенными Штатами Америки и Европейским Союзом, а также рядом других государств доказывает, что на сегодняшний день они не желают видеть российские транснациональные компании полноценными конкурентоспособными игроками мирового экономического сообщества.

Список использованной литературы

1. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала. – М.: Экономика, 2004. – 214 с.
2. Голуб И.Н. Организационно-экономическая система регулирования ресурсосбережения в инновационном машиностроительном кластере: дис. на соиск. уч. ст. к.э.н.– Краснодар: Кубанский государственный университет, 2009. – 174 с.
3. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 4. – с. 112-114.
4. Дроздов О.Д. Транснациональные корпорации и национальные государства: проблемы взаимодействия и пути сближения интересов. – Саратов: Деловая книга, 2003. – 246 с.
5. Ким Т.Г. Транснационализация предпринимательской деятельности в условиях глобализации экономики: автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Ставрополь, 2008.
6. Ким Т.Г. Дестабилизация российской экономики: экономические санкции и боевые действия // Вестник ИМСИТ. – 2015. – № 1(61). – с. 30.
7. Ким Т.Г. Состояние российских ТНК в современных условиях // Вестник ИМСИТ– 2016. – № 1. – с. 64-65.
8. Кобзева О. Роль транснациональных корпораций на мировом рынке слияний и поглощений // Мировой рынок. – 2004. – № 8. – с. 76-77.

9. Мадатова О.В. Основные направления развития венчурного финансирования в современном обществе // Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума. – 2012. – № 1-2(5). – с. 196-201.
10. Мугаева Е.В. Российский рынок прямых и венчурных инвестиций // Российское предпринимательство. – 2012. – № 10(108). – с. 24-28.
11. Лидеры рейтинга РБК 500 – 2019. РБК. [Электронный ресурс]. URL: <http://rbc.ru/photoreport/20/09/2018/5ba0cfb99a79475fb98c90bf> (дата обращения: 20.04.2021).
12. Капитал национальности не имеет? Expert.ru. [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/russian_reporter/2019/06/kapital-natsionalnosti-ne-imeet (дата обращения: 09.04.2021).
13. Доклад о мировых инвестициях, 2019 год. Unctad.org. [Электронный ресурс]. URL: https://unctad.org/en/Publications_Library/wir2020_overview_ru.pdf (дата обращения: 09.04.2021).
14. Обзор глобального рынка слияний и поглощений M&A. Inventure.com.ua. [Электронный ресурс]. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor-globalnogo-rynka-manda-2017> (дата обращения: 14.04.2021).

УДК 338.24

Бондаренко В.В.,
д.э.н., профессор
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Чирков Д.А.,
магистрант
направленность (профиль) программы «Финансовая экономика»
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

IMPROVING BANKING SUPERVISION OVER THE ACTIVITIES OF CREDIT INSTITUTIONS IN RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

Аннотация. Для любой экономики страны одной из главных задач является сохранение стабильности и устойчивой динамики функционирования банковской системы. В современных непростых условиях в эпоху нестабильности экономической ситуации тема банковского надзора за деятельностью кредитных организаций становится все более актуальной и востребованной. На сегодняшний день специфический экономический, а также общественное направление кредитных организаций представляет собой фактор, оказывающий влияние на необходимость в особом контроле над банковской сферой, что очень существенно для модернизации национальной экономики. Особую актуальность исследуемой теме придает нестабильность российской экономики на современном этапе, что определенным образом, сказывается на всей банковской системе, что требует от мегарегулятора определенно решительных и грамотно спланированных действий. Целью настоящей статьи является исследование системы осуществления Банком России надзорно-контрольных функций в отношении кредитных организаций на современном этапе.

Annotation. For any country's economy, one of the main tasks is to maintain the stability and stable dynamics of the banking system. In the current difficult conditions in the era of instability of the economic situation, the topic of banking supervision over the activities of credit institutions is becoming more and more relevant and in demand. Today, the specific economic and social direction of credit institutions is a factor that influences the need for special control over the banking sector, which is very important for the modernization of the national economy. The instability of the Russian economy at the present stage gives special relevance to the topic under study, which in a certain way affects the entire

banking system, which requires definitely decisive and well-planned actions from the mega-regulator. The purpose of this article is to study the system of implementation by the Bank of Russia of supervisory and control functions in relation to credit institutions at the present stage.

Ключевые понятия: банковский контроль, надзор, банковская система, Центральный банк, кредитная организация, банковский сектор.

Key concepts: banking control, supervision, banking system, central bank, credit institution, banking sector.

Рыночные преобразования в России потребовали организации двухуровневой банковской системы, начало которой было положено в 1987-1988 г.г. путем создания спецбанков, а затем коммерческих банков, надзор за которыми был возложен на Госбанк РСФСР, а затем на Центральный банк Российской Федерации. Процесс развития в Российской Федерации двухуровневой банковской системы находится в стадии постоянного совершенствования, многие принципиальные позиции, положенные в основу ее стабильного функционирования, подлежат доктринальному осмыслению с учетом современных социально-экономических и политико-правовых реалий. Социально-экономическая значимость банковского надзора, основополагающими целями которого являются государственная защита интересов вкладчиков и кредиторов, способствует проявлению еще большего научного и практического интереса к обозначенной проблеме с учетом предъявляемых в ходе административной реформы требований к повышению качества реализации публичных функций для достижения общественно-полезного результата.

Ключевым для системы правоотношений, возникающим между кредитными организациями и Банком России, является понятие «банковский надзор». В статье 4 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [1] (далее – ФЗ «О Банке России») предусмотрено, что Банк России осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций банковских групп (далее – банковский надзор).

Из статьи 56 ФЗ «О Банке России», следует «Банк России осуществляет постоянный надзор за соблюдением кредитными организациями и банковскими группами законодательства Российской Федерации, нормативных актов Банка России, установленных ими обязательных нормативов и (или) установленных Банком России индивидуальных предельных значений обязательных нормативов. Банк России осуществляет анализ деятельности банковских холдингов и использует полученную информацию для целей банковского надзора за кредитными

организациями и банковскими группами, входящими в банковские холдинги. Основными целями банковского регулирования и банковского надзора являются поддержание стабильности банковской системы Российской Федерации и защита интересов вкладчиков и кредиторов».

Из указанных законоположений следует, что надзорным органом в данных правоотношениях выступает именно Банк России, а поднадзорными субъектами являются кредитные организации. Данное определение несет значимую экономико-правовую информацию. Из него мы видим, что банковский надзор осуществляет только Центральный банк Российской Федерации, а деятельность иных надзорных органов в отношении банков не может быть обозначена термином «банковский надзор», хотя поднадзорным субъектом и выступает банк или иная кредитная организация.

Под банковским надзором следует понимать государственно-властный механизм, посредством которого регулируется вся банковская система страны. Банковский надзор создает необходимые условия, для надлежащего функционирования кредитных организаций. Без банковского надзора невозможно представить банковскую систему, так как это базовый процесс, который направлен на поддержание устойчивости и развитие всей банковской сферы.

Банковский надзор осуществляется методом аналитического исследования кредитных организаций на всех этапах функционирования с применением необходимых мер надзорного реагирования [2].

Понятие банковский надзор не раскрывает сущность надзорной деятельности Банка России, в связи с чем данное определение представляется неполным, а понятие банковского надзора – требующим глубокого научного осмысления и анализа. В литературе не существует единого подхода к определению понятий «надзор» и «контроль», что создает некоторые проблемы к применению понятийного аппарата. Более того, термин «надзор» чаще всего указывается тождественным по смыслу понятиям «регулирование» и «контроль», что создает сложности с объективным восприятием понятия «банковский надзор».

Среди известных экономистов, также нет согласованного понимания понятия «банковский надзор». Так, например, Лаврушин О. И., характеризует банковский надзор как особый комплекс мер, непосредственно обеспечивающих законную деятельность коммерческих банков. По его словам, функция надзора не выделяется обособленно и входит в состав контрольной функции [3]. Другой известный экономист, Алиев Б. Х. под банковским надзором понимает определенную систему мер, благодаря которым государство обеспечивает стабильное и безопасное функционирование кредитных организаций, тем самым предотвращая дестабилизирующие тенденции в совершенствовании всей банковской системы в целом.

Пономарев А. А., например, рассматривает «банковский надзор» исключительно, как разновидность государственного финансового контроля [4].

В целом, многие авторы придерживаются мнения, что банковский надзор является тем самым необходимым механизмом, который составляет особую систему мер, призванных обеспечить безопасную, эффективную и стабильную работу банковской системы, естественно, что данный механизм включен в систему государственного регулирования, в роли государственного регулятора выступает Центральный Банк России.

По-нашему мнению, наиболее удачным понятием банковского надзора можно считать следующее: «Банковский надзор - это систематическое проведение ряда мероприятий, осуществляемых органом надзора за деятельностью поднадзорных организаций, с целью предупреждения (профилактики) и пресечения нарушений законности в их деятельности, посредством реализации государственно-властных полномочий, для обеспечения устойчивости функционирования банковской системы и защиты интересов кредиторов и вкладчиков».

Таким образом, можно определить, что сущность банковского надзора состоит в контроле целесообразности проводимой политики банками, а также в регулировании стабильности всей банковской системы с ориентиром на все макро и микроэкономические показатели экономики.

Следует подчеркнуть, что естественным образом, встает вопрос о «палитре полномочий» данного банковского надзора. Так как, основной его государственный мегарегулятор – Центральный Банк России, весьма ограничен в своих полномочиях. Здесь необходимо понимать, что действующее банковское законодательство запрещает принуждать кредитные организации к осуществлению действий, не предусмотренных их учредительными документами, и не свойственных им функций, а также требовать предоставления не предусмотренной действующим законодательством информации. Банк России ограничен в полномочиях административного характера для целей управления коммерческими банками, а также данный государственный регулятор не имеет права вмешиваться в текущую финансово-хозяйственную деятельность банка.

В условиях современной нестабильности банковского сектора, а также пандемического процесса коронавирусной инфекции, проблема государственного вмешательства Центральным Банком России в банковскую деятельность приобретает свои острые черты.

По-нашему мнению, в условиях пандемического процесса, следует расширить полномочия главного государственного банковского регулятора – Центрального Банка России, так как, именно он, имеет все прерогативы и инструменты расширенного воздействия для стабилизации банковского сектора в условиях нестабильности и форс-мажора экономики,

которая будет направлена не на отдельную единицу банка или иной финансовой организации, а на общественную полезность, в целом, для экономики страны в глобальном смысле.

Следует подчеркнуть, что к концу 2018 г. Банк России завершил масштабную реформу по централизации банковского надзора и передаче надзорных функций в Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями и Службу текущего банковского надзора центрального аппарата. Однако, данная система еще не совсем отрегулирована, но весьма актуальна для процесса происходящего в эпоху пандемии новой коронавирусной инфекции. По нашему мнению, следует более детально отработать схемы оперативного реагирования на те, или иные негативные процессы, происходящие в банковской деятельности, чтобы пресечь «на корню», то или иное отрицательное воздействие на банковскую систему. Оперативное и регламентированное решение негативных тенденций в деятельности банковских учреждений, позволит закрыть многие последствия для всей экономики страны.

В настоящее время между участниками банковской системы и ее главным регулятором – Центральным Банком уже применяются системы электронного обмена информацией и обмену электронными сообщениями при переводе денежных средств в рамках платежной системы Банка России, что позволяет также оперативно реагировать на те или иные изменения, как в конкретной кредитной организации, так и в банковском секторе в целом.

Однако, в период пандемического процесса, изоляции некоторых видов деятельности, общественных единиц и других процессов, происходящих на почве коронавируса, следует постоянно модернизировать «обратную связь», информационную систему обмена информацией между участниками банковской системы и надзорными организациями, а также расширить определенные функции для пользования личными кабинетами участников этой системы, однако, необходимо учесть, что данные новшества требуется отрегулировать на законодательном уровне более подробно, путем принятия соответствующего нормативного документа.

Необходимо указать на тот факт, что технология личных кабинетов предоставила Банку России возможность ускорить и усовершенствовать обмен документами (ежедневные формы банковской отчетности), а значит, оперативно осуществлять сбор требуемых данных, устранить проблемы, связанные с территориальной удаленностью кредитных организаций, однозначно разрешить вопрос с установлением момента получения поднадзорной организацией запроса или предписания Банка России.

Безусловно, что использование технологии личных кабинетов в качестве инструментария для дистанционного надзора и надзорного реагирования способствовало повышению качества

надзорной деятельности, обеспечив своевременность и эффективность принятия решений надзорными подразделениями Банка России.

Вышеназванные информационные технологии стали незаменимы в эпоху пандемии коронавируса, однако, и сейчас все вышеперечисленные меры нуждаются в постоянной проработке и актуализации с учетом существующей реальности.

Неоспоримыми мерами совершенствования банковского надзора является актуализация действующего законодательства и модернизация методологии банковского надзора.

В 2021 г. продолжают также совершенствоваться подходы к улучшению качества независимого дистанционного анализа рисков кредитных и некредитных финансовых организаций. В целях повышения качества и глубины анализа рисков Центральный Банк России постоянно модернизирует подходы к сбору и обработке первичной информации от кредитных организаций, сегодня происходит автоматизации анализа «больших данных» с применением современных информационных технологий по обработке данных, что, безусловно, расширяет границы применения в своей деятельности информации из открытых источников.

В эпоху пандемии коронавируса огромный пласт работы должен быть направлен на совершенствование дистанционного надзора и надзорного реагирования посредством сбора и анализа учетно-операционной информации кредитных организаций (данных операционного дня). Необходимо также продолжать работу в сфере прикладных информационных и аналитических систем, которые влияют на оперативность, оценку масштабных негативных последствий, происходящих в банковских организациях. Что касается надзорного реагирования, то оно должно быть всегда на передовой, даже в условиях пандемического процесса. Негативные мотивы, в деятельности банков, которые в любом случае, бьют по экономике страны и обществу, должны пресекаться на корню. Такими же мотивами следует руководствоваться в отношении мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, привлекать к ответственности и лишать лицензии банковские и другие финансовые организации.

На сегодняшний день инспектирование кредитных организаций в период COVID-19 было, фактически сведено на минимум, что весьма отрицательно скажется в будущем.

Поэтому, необходимо, пользоваться другими надзорными функциями, чтобы исключить негативные последствия, которые могут выйти наружу, и сказаться на всей банковской системе.

Итак, Банк России выступает главным регуляторным органом всей банковской системы. Успешно осуществляемая политика Центральным Банком России в области банковского надзора является залогом успешного функционирования всей экономики страны.

На сегодняшний день мегарегулятор на постоянной основе реализовывает множество разнообразных механизмов, которые ориентированы на совершенствование банковского надзора, которые являются эффективными, даже в условиях современного экономического кризиса, который вызван коронавирусной инфекцией.

На сегодняшний день существует достаточное количество проблемных моментов, которые связаны с реализацией Центральным Банком Российской Федерации полномочий по надзору и контролю за работой кредитных организаций. Все вышеуказанные проблемы требуют определенного внимания и своевременных решений на государственном уровне, поскольку главным условием для эффективного управления банковской системы является рациональное использование контрольных и надзорных функций Банка России. Без эффективной работы Центрального Банка России будет невозможно построить действенную банковскую систему, и выстроить грамотную денежно-кредитную политику.

На сегодняшний день, в достачно непростых условия, эффективность банковского надзора за деятельностью кредитных организаций может обеспечиваться при применении следующих условий:

- 1) развитие и совершенствование нормативного правового регулирования в области банковского надзора и контроля;
- 2) формирование и совершенствование риск-ориентированных подходов в надзоре, в том числе, в части консолидированного надзора;
- 3) разработка, развитие и совершенствование разнонаправленных методик противодействия сомнительным (схемным) операциям и сделкам, осуществляемым в целях манипулирования учетом и (или) искажения отчетности и (или) направленным на вывод активов;
- 4) повышение стабильности кредитных организаций, в том числе к макроэкономическим шокам;
- 5) формирование отдельных надзорных методик, введение дополнительных требований к системно значимым кредитным организациям и банкам с высоким уровнем рисков.

По-нашему мнению, все вышеназванные мероприятия должны учитывать современное состояние социально-экономических, политических и других значимых процессов в стране, которые так или иначе влияют на банковский сектор. Все меры по совершенствованию надзорной деятельности за банковскими учреждениями со стороны Банка России должны носить только комплексный характер, а также постоянно дорабатываться на всех уровнях, в целях недопущения и минимизации негативных рисков для кредиторов и вкладчиков кредитных организаций.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2021) // СПС Гарант. Ст.56.
2. Добрышкина К. В. Особенности банковского надзора в Российской Федерации // Молодой ученый. - 2020. - № 25 (315). - С. 158.
3. Рождественская, Т. Э. Банковский надзор в Российской Федерации: учебное пособие для магистратуры / Т. Э. Рождественская, А. Г. Гузнов. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2018. С.9.
4. Пономарев А. А. К вопросу о понятии банковского надзора. М., 2019. С.125.

УДК 330.322

Веселов Д. С.,
к. э. н., доцент
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова
Водницкая Е. Н.,
магистрант
направления подготовки «Финансы и кредит»
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РФ

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF INVESTMENT PROCESSES IN RF

Аннотация. В России в последние годы наблюдаются достаточно низкие темпы экономического роста. Одной из причин сложившейся ситуации является нехватка капиталовложений. Доля инвестиций в ВВП составляет около 20%, что является явно недостаточным для обеспечения ускоренных темпов экономического развития. В такой ситуации возрастает роль эффективного распределения инвестиций между отраслями экономики.

Abstract. In Russia, in recent years, there has been a fairly low rate of economic growth. One of the reasons for this situation is the lack of capital investment. The share of investments in GDP is about 20%, which is clearly insufficient to ensure accelerated rates of economic development. In such a situation, the role of effective distribution of investments between sectors of the economy increases.

Ключевые слова: инвестиции, зарубежные инвестиции, основной капитал, ВВП, отраслевая структура инвестиций.

Key words: investments, foreign investments, fixed assets, GDP, sectoral structure of investments.

Инвестиции в основной капитал выступают важнейшим условием экономического развития государства, в особенности промышленного сектора национального хозяйства. В современной России объем инвестиций, направляемых в экономику, является явно недостаточным для обеспечения ускоренных темпов экономического развития. Динамика инвестиций, поступающих в экономику РФ, приведена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал в РФ

Годы	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Инвестиции, млрд. руб.	1165,2	3611,1	9152,1	13897,2	14748,9	16027,3	17782,0	19318,8
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал								
В % к предыдущему году	117,4	110,2	106,3	89,9	99,8	104,8	105,4	101,7
В % к 1990 г.	26,1	43,5	63,9	67,5	67,4	70,6	74,4	75,7

Источник: [5].

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать следующие выводы. В 2000 г. объем инвестиций в основной капитал составлял лишь 26,1% от объема инвестиций, поступивших в 1990 г. это означает, что в течение 1990-х гг. объемы инвестиций в основной капитал в РФ сократились практически в 4 раза. Столь катастрофическое сокращение объемов поступающих в экономику инвестиций было обусловлено тяжелейшим социально-экономическим кризисом, который переживало российское общество в 1990-е гг.

В 2000-е гг. темпы роста инвестиций были достаточно высокими. В результате, по итогам 2010 г., объем инвестиций достиг 63,9% от уровня 1990 г., что, тем не менее, нельзя признать удовлетворительным результатом. В период 2015-2016 гг. вновь произошло сокращение объемов поступающих в экономику инвестиций в реальном выражении. Это было обусловлено кризисными явлениями в экономике РФ, а также введенными по отношению к России зарубежными санкциями. Экономические санкции сильнее всего затронули именно инвестиционную сферу. Был закрыт доступ крупнейшим отечественным компаниям на мировой рынок капиталов. В период 2017-2018 гг. наметился рост объемов инвестиций. Однако, по итогам 2019 г. темп роста инвестиций составил лишь 101,7%, что является явно недостаточным для ускорения темпов роста ВВП страны.

В результате, несмотря на то, что объемы инвестиций, поступающих в экономику РФ в течение 2000-х гг. увеличились, они не смогли достичь уровня 1990 г. в реальном выражении. Да, можно говорить, что структура экономики изменилась, повысилась роль сферы услуг, которая требует

меньший объем инвестиций, чем промышленное производство, в какой-то степени в результате развития механизмов рыночной экономики повысилась эффективность инвестируемых средств. Тем не менее, в настоящее время объем инвестиций составляет лишь 75,7% от уровня 1990 г., что является явно недостаточным для того, чтобы вывести Россию в число наиболее развитых экономик мира.

Мы считаем, что увеличение притока инвестиций в российскую экономику может быть важнейшим фактором ускорения темпов роста отечественной экономики. Объем внутренних инвестиций в настоящее время является явно недостаточным для обеспечения ускоренных темпов развития российской экономики. В указе Президента РФ от 7 мая 2018 г. N 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» зафиксировано, что к 2025 г. необходимо добиться того, чтобы доля инвестиций в ВВП достигла 25% [1]. Только в данном случае страна сможет демонстрировать темпы роста экономики, превосходящие среднемировой уровень. Тем не менее, в настоящее время доля инвестиций в ВВП страны существенно ниже (таблица 2).

Таблица 2

Динамика макроэкономических показателей РФ, в %

Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Доля инвестиций в ВВП, в %	21,4	20,9	20,6	19,2	19,5	19,5	20,6	20,7	21,6	21,8	20,6	21,6
Темп роста инвестиций, в %	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	100,8	98,5	89,9	99,8	104,8	105,4	101,7
Рост ВВП, в %	105,8	92,2	104,5	104,3	103,7	101,8	100,7	97,7	100,3	101,6	102,3	101,3

Источник: [6].

Данные таблицы 2 позволяют сделать вывод, что в течение всего периода исследования, начиная с 2008 г., доля инвестиций в ВВП РФ никогда не достигала планового показателя в 25%. Наибольшая доля в 21,8% была отмечена в 2017 г. По итогам 2019 г. показатель составил 21,6%.

Также можно сделать вывод, что между темпами роста инвестиций и ростом ВВП существует прямая связь. В те годы, когда отмечался рост инвестиций, динамика ВВП была положительной. Это относится к периодам 2007-2008 гг., 2010-2013 гг., 2017-2018 гг. При этом сокращение темпов роста инвестиций до минимума (как это было в 2013 г.) имело следствием и снижение темпов роста ВВП. В те временные периоды, когда наблюдалось сокращение инвестиций (2009 г., 2015-2016 гг.) также отмечается и отрицательная, либо околонулевая динамика ВВП. Также следует отметить, что даже в те годы, когда наблюдался значительный

рост инвестиций, их доля в ВВП была ниже 22%, что не соответствует целевому показателю в 25%.

Далее проанализируем инвестиции в основной капитал по формам собственности (таблица 3 и 4).

Таблица 3

Инвестиции в основной капитал по формам собственности, млрд. руб.

Годы	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Инвестиции, всего	1165,2	3611,1	9152,1	13897,2	14748,9	16027,3	17782,0	19318,8
По формам собственности								
Российская	1005,4	2909,0	7886,6	11720,5	12251,7	13426,8	15124,7	16852,7
в т. ч. государственная	277,9	677,7	1577,1	2052,2	2238,1	2309,2	2627,0	2829,7
муниципальная	52,9	137,6	294,5	414,1	404,2	394,8	410,1	501,7
частная	348,3	1623,1	5213,9	7903,2	8240,7	9318,3	10465,6	12231,6
смешанная российская	324,0	465,6	683,0	1138,8	1153,9	1202,2	1407,3	1090,8
Иностранная	17,7	298,4	537,8	1147,1	1098,6	1192,4	1171,1	1123,0
Совместная	142,1	403,7	727,7	1029,6	1398,6	1408,1	1486,2	1343,1

Источник: [6].

Таблица 4

Инвестиции в основной капитал по формам собственности, в %

Годы	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Инвестиции, всего	100	100	100	100	100	100	100	100

Годы	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
По формам собственности								
Российская	86,3	80,6	86,2	84,3	83,1	83,8	85,1	87,2
в т. ч.								
государственная	23,9	18,8	17,2	14,8	15,2	14,4	14,8	14,6
муниципальная	4,5	3,8	3,2	3,0	2,7	2,5	2,3	2,6
частная	29,9	44,9	57,0	56,8	55,9	58,1	58,9	63,3
смешанная российская	27,8	12,9	7,5	8,2	7,8	7,5	7,9	5,6
Иностранная	1,5	8,2	5,9	8,3	7,4	7,4	6,6	5,8
Совместная	12,2	11,2	7,9	7,4	9,5	8,8	8,3	7,0

Источник: [6].

Данные таблиц 3 и 4 позволяют сделать следующие выводы. В структуре инвестиций в российскую экономику преобладает отечественный капитал. Причем наиболее высокая доля инвестиций, принадлежащих российскому капиталу, приходится на 2019 г. Очевидно, это связано с тяжелой геополитической ситуацией, сложившейся в мире и введением в отношении России экономических санкций. В результате, доступ для многих крупнейших отечественных компаний к зарубежному капиталу оказался фактически заблокированным.

Также можно отметить, что в начале 2000-х гг. высокая доля инвестиций приходилась на смешанную собственность с участием государства и частного капитала. В дальнейшем доля смешанных инвестиций постоянно сокращалась, достигнув в 2019 г. минимума на уровне 5,6%.

Почти 2/3 совокупных инвестиций по итогам 2019 г. пришлось на частный капитал. Наименьшая доля частного капитала в инвестициях наблюдалась в 2000 г., после чего его доля постоянно возрастала. Очевидно, что низкая доля частного капитала в инвестиционном процессе в начале 2000-х гг. была связана с низкой монетизацией экономики, отсутствием финансовых ресурсов у частных инвесторов для осуществления капиталовложений.

Доля иностранных инвестиций была минимальна в 2000 г. и составила лишь 1,5%. В дальнейшем, как физические объемы, так и доля иностранных инвестиций существенно

увеличились. Максимальная доля иностранных инвестиций была характерна для 2015 г. на уровне 8,3%. Интересно, что именно в данном году было введено большинство экономических санкций в отношении России. Возможно, это было связано с тем, что многие инвестиционные проекты с участием иностранного капитала начали финансироваться еще до введения экономических санкций, так как процесс инвестирования может занимать не один год. Минимальная доля иностранных инвестиций, не считая 2000 г., была отмечена в 2019 г.

Динамика инвестиций в основной капитал в разрезе основных видов хозяйственной деятельности представлена в таблицах 5 и 6. На основании данных таблиц можно сделать следующие выводы. Наибольшая доля инвестиций в основной капитал поступает в такие отрасли, как добыча полезных ископаемых (17,0%), транспортировка и хранение (16,9%), операции с недвижимым имуществом (15,1%), а также обрабатывающие производства (14,5%).

Таблица 5

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности, млрд. руб.

Годы	2015	2016	2017	2018	2019
Инвестиции, всего	13897,2	14748,9	16027,3	17782,0	19318,8
Сельское хозяйство	518,8	623,4	705,5	781,5	838,8
Добыча полезных ископаемых	2385,3	2710,4	3023,2	3225,8	3282,0
Обрабатывающие производства	2167,6	2103,3	2296,5	2513,2	2798,3
Энергетика	917,9	866,0	943,7	1013,0	1054,2
Строительство	401,2	443,7	511,5	638,4	653,7
Торговля оптовая и розничная	542,7	637,0	647,2	784,1	786,2
Транспортировка и хранение	2146,6	2424,1	2659,4	3083,0	3263,1
Информация и связь	422,7	459,7	478,4	626,6	791,8
Гостиницы и предприятия общепита	92,1	93,9	86,7	124,0	112,9
Деятельность финансовая и страховая	195,4	212,6	324,9	379,8	414,3
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	2572,3	2604,3	2627,9	2714,3	2921,5
Деятельность профессиональная, научная и техническая	475,7	465,7	494,6	555,3	690,0

Годы	2015	2016	2017	2018	2019
Административная деятельность	79,7	90,9	117,8	177,7	328,3
Государственное управление	233,7	271,4	285,3	270,9	294,3
Образование	241,0	210,5	225,3	268,8	352,2
Здравоохранение	179,6	186,7	198,8	232,3	297,9
Культура и спорт	182,0	184,1	239,8	218,2	225,9

Источник: [5].

Высокая доля инвестиций, направляемых в сферу добычи полезных ископаемых, обусловлена тем, что именно данный вид хозяйственной деятельности выступает в роли отрасли международной специализации РФ. Именно экспорт сырьевых товаров формирует внешнеэкономический потенциал государства, полезные ископаемые добываются в значительно больших объемах, чем необходимо для внутреннего потребления.

Таблица 6

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности, в %

Годы	2015	2016	2017	2018	2019
Инвестиции, всего	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство	3,7	4,2	4,4	4,4	4,3
Добыча полезных ископаемых	17,2	18,4	19,0	18,1	17,0
Обрабатывающие производства	15,6	14,3	14,3	14,1	14,5
Энергетика	6,6	5,9	5,9	5,7	5,5
Строительство	2,9	3,0	3,2	3,6	3,4
Торговля оптовая и розничная	3,9	4,3	4,0	4,4	4,1
Транспортировка и хранение	15,5	16,4	16,6	17,3	16,9
Информация и связь	3,0	3,1	3,0	3,5	4,1
Гостиницы и предприятия общепита	0,7	0,6	0,5	0,7	0,6
Деятельность финансовая и страховая	1,4	1,4	2,0	2,2	2,1

Годы	2015	2016	2017	2018	2019
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	18,5	17,7	16,4	15,3	15,1
Деятельность профессиональная, научная и техническая	3,4	3,3	3,1	3,2	3,6
Административная деятельность	0,6	0,6	0,7	1,0	1,7
Государственное управление	1,7	1,8	1,8	1,5	1,5
Образование	1,7	1,4	1,4	1,5	1,8
Здравоохранение	1,3	1,3	1,2	1,3	1,5
Культура и спорт	1,3	1,2	1,5	1,2	1,2

Источник: [5].

Высокая доля инвестиций в транспортировку и хранение определяется огромной площадью страны, что обуславливает необходимость транспортировки грузов и перевозки людей на большие расстояния. В результате возникает необходимость в поддержании и развитии обширной транспортной инфраструктуры, что требует масштабных капиталовложений.

Обрабатывающая промышленность является крупным получателем инвестиций. Тем не менее, доля данной сферы ниже, чем во многих развитых странах. Это связано со значительным отставанием в развитии обрабатывающих производств в России, а также повышенными затратами на добычу полезных ископаемых и транспортировку. Также можно отметить, что в исследуемых период времени доля инвестиций в обрабатывающие производства сократилась [4, с. 40].

Следует отметить рост доли инвестиций, направляемых в такие виды экономической деятельности, как сельское хозяйство, строительство, информация и связь, финансовая и страховая деятельность, административная деятельность.

Сельское хозяйство в настоящее время действительно выступает в качестве одной из наиболее приоритетных отраслей национальной экономики. Благодаря принятию «Доктрины продовольственной безопасности», а также реализации мер государственной поддержки аграриев, Россия превратилась в крупнейшего в мире экспортера зерна. Однако, увеличение объемов сельскохозяйственного производства невозможно без наращивания инвестиций.

Рост инвестиций в строительную отрасль явился следствием развития в стране ипотечного кредитования, которое привело к росту спроса на недвижимость со стороны населения. В

результате строительные компании начали более активно осуществлять инвестиции в строительство новых объектов.

Рост доли инвестиций в информацию и связь обусловлен развитием научно-технического прогресса, формированием «цифровой экономики», повышением значимости интернет-технологий в хозяйственной деятельности. Роль финансового сектора экономики возрастает во всех странах мира. Россия не является здесь исключением. Этим фактором обусловлен рост доли инвестиций в финансовую и страховую деятельность [2, с. 143].

Доля инвестиций, направляемых в такие отрасли, как образование и здравоохранение, является крайне низкой. В ведущих развитых странах мира на эти цели выделяется значительно больший объем финансирования. Объем инвестиций в данные сферы не позволяет развивать материально-техническую базу образования и здравоохранения в необходимом объеме, уровень оплаты труда в данных сферах экономики в разы ниже, чем необходимо для того, чтобы привлекать в данные сферы наиболее квалифицированные кадры.

Следует отметить сокращение доли инвестиций, направляемых в энергетику. Это связано с тем, что темпы роста экономики РФ в последние годы оказались существенно ниже прогнозных. В результате, в стране были созданы избыточные энергетические мощности, что и предопределило сокращение инвестиций в энергетику.

Динамика инвестиций в основной капитал по видам основных фондов представлена в таблице 7.

Данные таблицы 7 свидетельствуют, что основной объем инвестиций в основной капитал приходится на строительство промышленных зданий и сооружений (39,5%) и приобретение машин, оборудования и транспортных средств (36,9%). При этом, в течение исследуемого периода доля инвестиций в здания (кроме жилых) и сооружения сократилась (с 43,7% в 2017 г. до 39,5% по итогам 2019 г.). Доля же инвестиций, направляемых на машины, оборудование и транспортные средства, наоборот, возросла (с 33,7% в 2017 г. до 3,9% в 2019 г.).

Также следует отметить, что в течение 2017-2019 гг. произошло увеличение инвестиций в объекты интеллектуальной собственности, причем как в абсолютном, так и в относительном выражении. Данная динамика носит позитивный характер. Тем не менее, очевидно, что доля инвестиций в интеллектуальную собственность в России продолжает оставаться достаточно низкой.

Таблица 7

Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов

	2017	2018	2019
Миллиардов рублей			
Инвестиции, всего	16027,3	17782,0	19318,8
жилые здания и помещения	2177,9	2321,9	2561,1
здания (кроме жилых) и сооружения	7007,3	7532,4	7617,7
машины, оборудование, транспортные средства	5406,0	6283,4	7137,9
объекты интеллектуальной собственности	443,6	558,5	633,4
прочие	986,5	1075,4	1363,9
В % к итогу			
Инвестиции, всего	100	100	100
жилые здания и помещения	13,6	13,1	13,2
здания (кроме жилых) и сооружения	43,7	42,4	39,5
машины, оборудование, транспортные средства	33,7	35,3	36,9
объекты интеллектуальной собственности	2,8	3,1	3,3
прочие	6,1	6,1	7,1

Источник: [6].

Подводя итоги исследования, можно сделать следующие выводы. Объемы инвестиций, направляемых в экономику РФ, являются явно недостаточными для обеспечения ускоренных темпов экономического развития страны. Так, общий объем инвестиций в основной капитал по итогам 2019 г. в сопоставимых цифрах остается практически на 25% ниже, чем в 1990 г. С 2014 по 2016 г. темпы роста инвестиций носили отрицательный характер. В течение двух лет, 2017 и 2018 гг., рост инвестиций находился на относительно высоком уровне, однако, по итогам 2019 г. составил лишь 101,7%. Доля инвестиций в ВВП страны колеблется в районе 20-21%, что существенно ниже целевого показателя в 25%. Большая часть инвестиций направляется в добычу полезных ископаемых и развитие транспортного комплекса, тогда как обрабатывающие

производства хронически недофинансируются. Также неоправданно малый объем инвестиций направляется в такие значимые отрасли, как образование и медицина, что не позволяет выплачивать сотрудникам, занятым в данных сферах, достойную заработную плату.

Более 87% всего объема инвестиций, направляемых в российскую экономику, принадлежит отечественному капиталу. Более 60% совокупных инвестиций приходится на частный капитал. Объем инвестиций, направляемых в интеллектуальную собственность, в последние годы возрос. Тем не менее, является явно недостаточным для развития современной модели экономики, основанной на технологиях.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. N 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития российской федерации на период до 2024 года»//СПС Гарант
2. Инвестиции: учебник для вузов / под ред. Л. И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е. Г. Князевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.
3. Николаева, И. П. Инвестиции/И.П. Николаева - М.:Дашков и К, 2017. - 256 с.
4. Веселов, Д. С. Оценка перспектив развития российской экономики в условиях мирового экономического кризиса/ Д. С. Веселов// Сфера услуг: инновации и качество.-2012.- №10.-с.1
5. Россия в цифрах, 2020 – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b20_11/Main.htm
6. Российский статистический ежегодник, 2020 – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b20_13/Main.htm
7. Экономика России в 2011-2017 гг. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fc8d3c70-f25b-4708-96a6-345a31d0b4b1/economic_report_2016_web.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fc8d3c70-f25b-4708-96a6-345a31d0b4b1

УДК 339.5

*Веселов Д.С.,
к. э. н., доцент
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова*
*Поправка Н.С.,
магистрант
направления подготовки «Экономика»
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова*

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА РФ**MODERN ASPECTS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE TURNOVER OF
THE RUSSIAN FEDERATION**

Аннотация. В научной статье проводится анализ современной динамики внешнеторгового оборота РФ. Выявляются причины и факторы, оказывающие влияние на внешнеторговые связи РФ. Определяется, что динамика экспорта во многом коррелирует с мировыми ценами на энергоносители. Также исследуется внешнеторговый оборот РФ с крупнейшими странами-партнерами.

Abstract. The scientific article analyzes the modern dynamics of the foreign trade turnover of the Russian Federation. The reasons and factors influencing the foreign trade relations of the Russian Federation are revealed. It is determined that the dynamics of exports is largely correlated with world prices for energy resources. The foreign trade turnover of the Russian Federation with the largest partner countries is also investigated.

Ключевые слова: международная торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, курс доллара США, сальдо торгового баланса.

Key words: international trade, export, import, foreign trade turnover, US dollar exchange rate, trade balance.

На состояние внешнеторгового оборота РФ в 2020 г. значительное влияние оказала ситуация с коронавирусной инфекцией. Внешнеторговый оборот России сократился в стоимостном выражении, в первую очередь за счет снижения экспортных поставок. Статистика внешнеторгового оборота РФ приведена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика внешнеторгового оборота РФ

Месяц	2019 г.			2020 г.			2020 г. в % к 2019 г.			Сальдо	
	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	2019 г.	2020 г.
Январь	47978,5	32396,7	15581,8	47207,2	31099,8	16107,5	98,4	96,0	103,4	16814,9	14992,3
Февраль	52770,4	35155,2	17615,2	46793,7	29077,4	17716,3	88,7	82,7	100,6	17540,0	11361,1
Март	57389,3	37211,0	20178,3	50199,1	30541,9	19657,2	87,5	82,1	97,4	17032,7	10884,7
Апрель	57628,7	36600,1	21028,6	41988,2	25041,6	16946,6	72,9	68,4	80,6	15571,5	8095,0
Май	51893,7	32691,4	19202,4	38365,0	21571,5	16793,5	73,9	66,0	87,5	13489,0	4778,0
Июнь	52089,3	32672,8	19416,5	43476,4	24860,3	18616,1	83,5	76,1	95,9	13256,4	6244,1
Июль	55327,4	33787,9	21539,5	43661,3	24668,0	18993,3	78,9	73,0	88,2	12248,4	5674,8
Август	55809,3	34652,6	21156,7	43172,1	23901,0	19271,0	77,4	69,0	91,1	13495,9	4630,0
Сентябрь	55929,7	35832,6	20097,1	50901,7	31205,8	19695,9	91,0	87,1	98,0	15735,5	11510,0
Октябрь	60574,4	37452,7	23121,6	49969,7	28591,5	21378,3	82,5	76,3	92,5	14331,1	7213,2
Ноябрь	58512,3	36241,4	22270,9	52144,8	30072,2	22072,6	89,1	83,0	99,1	13970,6	7999,6
Декабрь	62913,1	39773,1	23139,9	59944,1	35762,8	24181,3	95,3	89,9	104,5	16633,2	11581,5
Всего	668816,2	424467,7	244348,5	567823,3	336393,8	231429,5	84,9	79,3	94,7	180119,3	104964,3

Источник: [7].

Данные таблицы 1 позволяют сделать следующие выводы. По итогам 2020 г. внешнеторговый оборот РФ существенно сократился. В стоимостном выражении внешнеторговый оборот сократился на 15,1%. При этом снижение импорта не было столь значительным – только 5,3%. Наибольшее влияние на сокращение внешнеторгового оборота оказало сокращение экспорта на 20,7% по отношению к показателю, достигнутому по итогам 2019 г.

Негативным фактором явилось резкое сокращение положительного сальдо торгового баланса: если по итогам 2019 г. оно составляло 180 119,3 млн. долл. США, то по результатам 2020 г. уже только 104 964,3 млн. долл. США. Таким образом, сокращение составило 47,7%. Сокращение положительного сальдо внешнеторгового баланса РФ стало одной из основных причин снижения курса рубля (таблица 2).

Таблица 2

Динамика курса рубля к доллару США в 2020 г.

Дата	02.2020	03.2020	04.2020	05.2020	06.2020	07.2020	08.2020	09.2020	10.2020
Курс	63,9	73,3	75,2	72,7	69,2	71,3	73,8	75,7	77,6

рубля									
-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Источник: [3].

В таблице 2 приведена динамика среднемесячного курса рубля к доллару США. Наиболее резкое снижение курса рубля произошло в марте 2020 г., когда доллар подорожал с 63,9 руб. до 73,3 руб. Таким образом, всего за один месяц девальвация рубля составила около 15%. В июне средневзвешенный курс несколько снизился до 69,2 руб., однако, затем вновь стал возрастать, достигнув в октябре 2020 г. отметки в 77,6 рубля за доллар США.

Помесячный анализ внешнеторгового оборота РФ позволяет сделать следующие выводы. До принятия в большинстве стран жестких ограничительных мер в связи с коронавирусной инфекцией, в январе 2020 г. объем внешнеторгового оборота РФ незначительно отличался от показателей 2019 г. Сокращение экспорта составило только 4%. В то же время импорт, наоборот, увеличился на 3,4%. По итогам февраля, когда угроза глобального распространения новой коронавирусной инфекции стала объективной реальностью, объем внешнеторгового оборота РФ сократился более значительно – на 11,3%. В первую очередь причиной сокращения внешнеторгового оборота стало снижение стоимостных объемов экспорта на 17,3%. В то же время импорт не только не сократился, но, наоборот, незначительно вырос на 0,6%. Необходимо отметить, что и во все последующие месяцы стоимостные объемы экспорта снижались опережающими темпами по отношению к объемам импорта.

Наибольшее сокращение внешнеторгового оборота РФ наблюдалось в апреле и мае 2020 г. При этом по итогам мая 2020 г. сокращение стоимостных объемов экспорта составило 34% по сравнению с маем 2019 г. На столь резкое сокращение экспорта повлияли два ведущих фактора. Во-первых, мировые цены на нефть опустились до минимумов за последние 20 лет. Динамика мировых цен на нефть в 2020 г. приведена в таблице 3.

Таблица 3

Динамика мировых цен на нефть марки Brent

Дата	02.2020	03.2020	04.2020	05.2020	06.2020	07.2020	08.2020	09.2020	10.2020
Курс рубля	55,3	27,2	28,4	32,1	40,7	42,8	43,4	41,2	40,6

Источник: [5].

Если по итогам февраля 2020 г. цена нефтяных фьючерсов составляла более 55 долл. за баррель нефти марки Brent, то уже в марте котировки нефти опустились до 27,2 долл. США за

баррель, то есть в два раза. Достаточно низкие мировые цены на нефть были характерны для большей части 2020 г. С учетом определенного временного лага цены на внебиржевом рынке достигли своих минимумов как раз к маю 2020 г. Данный фактор во многом и обусловил сокращение стоимостных объемов отечественного экспорта.

Вторым, дополнительным фактором сокращения объемов отечественного экспорта стало снижение физических объемов экспорта в условиях пандемии. Вследствие заключения новой сделки ОПЕК+ произошло и существенное сокращение физических объемов экспорта нефти. Соглашение вступило в силу с 1 мая 2020 г.

Во второй половине 2020 г. сокращение внешнеторгового оборота РФ было уже не столь драматичным, как в первом полугодии. Во-первых, мировые цены на нефть закрепились на уровне выше 40 долл. США за баррель, что позволило нарастить стоимостные объемы экспорта сырьевых товаров. Во-вторых, ситуация с коронавирусной инфекцией в мире стала более стабильной и предсказуемой, произошло частичное восстановление авиасообщения в мире, деловая активность также возросла после локдауна, охватившего многие развитые страны мира весной 2020 г.

В результате, по итогам сентября 2020 г. внешнеторговый оборот был ниже уровня 2019 г. только на 9%. При этом экспорт сократился значительно, на 13%, на фоне сокращения импорта только на 2%. В декабре 2020 г. внешнеторговый оборот уступал показателю 2019 г. лишь на 4,7%. При этом стоимость импорта даже превысила уровень декабря 2019 г. на 4,5%.

В результате, можно сделать вывод, что пандемия коронавирусной инфекции оказала значительное воздействие на развитие внешней торговли России. Объемы внешнеторгового оборота существенно снизились, в первую очередь в первой половине 2020 г. Во второй половине 2020 г. ситуация начала существенно улучшаться, что было связано в первую очередь со снятием части жестких ограничений. В течение всего периода исследования объемы экспорта сокращались опережающими темпами по отношению к объемам импорта. Это является негативным фактором, способствует ухудшению состояния платежного баланса государства и снижению курса национальной валюты.

Далее проанализируем внешнеторговый оборот РФ с крупнейшими государствами-партнерами (таблица 4).

Крупнейшим внешнеторговым партнером России среди интеграционных объединений стран по-прежнему выступает ЕС. Однако, доля ЕС во внешнеторговом обороте РФ на протяжении последних 15 лет планомерно снижается [1]. Так, в середине 2000-х гг. на долю ЕС приходилось до 60% всего внешнеторгового оборота РФ. В 2019 г. доля стран ЕС составляла уже

только 41,6%. Однако, по результатам 2020 г. она вновь сократилась до 38,5%.

Крупнейшим внешнеторговым партнером России в ЕС уже на протяжении длительного периода времени является Германия. Доля Германии во внешнеторговом обороте РФ по итогам 2020 г. несколько снизилась и составляет 7,4%. Также необходимо отметить, что если по итогам 2019 г. сальдо торгового баланса с Германией было положительным, то в 2020 г. оно стало отрицательным. Это связано с тем, что Германия является одним из крупнейших потребителей российских энергоресурсов. Вследствие снижения мировых цен выручка от продажи энергоресурсов резко сократилась. В результате, общий экспорт в Германию снизился на 33,9%, тогда как импорт из Германии сократился лишь на 6,7%.

Вторым по величине внешнеторгового оборота с Россией государством в ЕС являются Нидерланды. Необходимо отметить резкое сокращение внешнеторгового оборота государств по итогам 2020 г. Общий товарооборот снизился на 41,4%, экспорт упал еще сильнее – на 44,6%. Причина та же, что и с Германией: сокращение поставок энергоресурсов как в стоимостном выражении, так и в физических объемах на фоне снижения спроса из-за последствий распространения коронавирусной инфекции. В результате, доля Нидерландов во внешнеторговом обороте РФ сократилась с 7,3% до 5,0%.

Еще одной особенностью внешней торговли с Нидерландами является резкое превышение объемов экспорта над объемами импорта. Во многом это и обуславливает общее положительное сальдо внешней торговли со странами ЕС.

Важным внешнеторговым партнером России в Европе является Соединенное Королевство. Особенно следует отметить тот факт, что товарооборот с Великобританией по итогам 2020 г. не только не сократился, а, наоборот, возрос. Рост товарооборота произошел исключительно по причине резкого роста российского экспорта – на 74,9%. При этом объемы импорта даже несколько сократились – на 16,1%. Столь значительное увеличение экспорта в направлении Великобритании было обусловлено увеличением объемов реализуемого за рубежом золота. В результате, сальдо внешнеторгового баланса с Соединенным Королевством, как и с Нидерландами, является глубоко положительным.

Таблица 4.

Внешнеторговый оборот РФ с крупнейшими странами-партнерами

	Январь - декабрь 2019 г.			Доля в обороте, %	Январь - декабрь 2020 г.			Доля в обороте, %	Темпы роста, %		
	Оборот	Экспорт	Импорт		Оборот	Экспорт	Импорт		Оборот	Экспорт	Импорт
Весь Мир	668816,2	424467,7	244348,5	100,0	567823,3	336393,8	231429,5	100,0	84,9	79,3	94,7
ЕС	278195,2	189531,8	88663,4	41,6	218807,2	136672,0	82135,2	38,5	78,7	72,1	92,6
Германия	53161,5	28049,4	25112,1	7,9	41949,8	18532,2	23417,7	7,4	78,9	66,1	93,3
Италия	25241,2	14342,0	10899,2	3,8	20223,2	10010,4	10212,8	3,6	80,1	69,8	93,7
Нидерланды	48765,8	44788,0	3977,9	7,3	28574,1	24821,5	3752,5	5,0	58,6	55,4	94,3
Польша	17837,8	12757,8	5080,0	2,7	14325,0	9462,8	4862,2	2,5	80,3	74,2	95,7
Соединенное королевство	17297,0	13260,1	4036,9	2,6	26575,0	23186,1	3388,9	4,7	153,6	174,9	83,9
Франция	14955,8	6369,0	8586,8	2,2	12732,5	4641,4	8091,1	2,2	85,1	72,9	94,2
АТЭС	212724,4	111752,8	100971,7	31,8	192084,5	93885,1	98199,4	33,8	90,3	84,0	97,3
Китай	111462,5	57322,0	54140,5	16,7	103969,2	49061,0	54908,2	18,3	93,3	85,6	101,4
Корея, республика	24359,8	16357,4	8002,4	3,6	19603,6	12444,3	7159,3	3,5	80,5	76,1	89,5
США	26228,4	13048,8	13179,6	3,9	23884,3	10840,6	13043,6	4,2	91,1	83,1	99,0
Япония	20315,3	11354,8	8960,5	3,0	16168,9	9055,1	7113,8	2,8	79,6	79,7	79,4
СНГ	81414,3	53955,5	27458,8	12,2	73412,4	48547,1	24865,3	12,9	90,2	90,0	90,6
Беларусь	33867,4	20780,7	13086,7	5,1	28541,3	15956,2	12585,1	5,0	84,3	76,8	96,2
Казахстан	20052,1	14327,0	5725,0	3,0	19065,1	14031,0	5034,1	3,4	95,1	97,9	87,9
Украина	11469,9	6619,0	4850,9	1,7	9918,6	6310,7	3608,0	1,7	86,5	95,3	74,4
Индия	11230,6	7308,3	3922,2	1,7	9256,7	5798,6	3458,1	1,6	82,4	79,3	88,2
Турция	26127,8	21149,5	4978,2	3,9	20841,3	15731,0	5110,3	3,7	79,8	74,4	102,7

Источник: [4].

К числу важных торговых партнеров России в ЕС относятся и такие государства, как Италия, Франция и Польша. По итогам 2020 г. внешнеторговый оборот с Италией носил сбалансированный характер. Объемы экспорта примерно соответствовали объемам импорта. На Италию приходится 3,6% совокупного внешнеторгового оборота России. С Польшей сальдо торгового баланса является положительным, экспорт примерно в два раза превышает импорт. С Францией, наоборот, сальдо товарооборота является отрицательным. Это связано с тем, что географически Франция находится на существенном удалении от границ РФ, вследствие чего объемы поставок энергоресурсов в страну значительно ниже, чем в Германию, Италию или Нидерланды.

Вторым крупнейшим торговым партнером России среди интеграционных объединений является АТЭС [2]. По итогам 2020 г. доля внешнеторгового оборота со странами региона составила 33,8%, увеличившись по сравнению с показателями 2019 г. В целом, можно говорить о том, что роль стран Азиатско-Тихоокеанского региона во внешней торговле России постоянно возрастает. В перспективе, по объему товарооборота с Россией он может занять первое место, опередив государства ЕС.

Крупнейшим внешнеторговым партнером России, как в рамках АТЭС, так и в целом в мире, является Китай. По итогам 2020 г. на данную страну пришлось 18,3% совокупного товарооборота России, что в 2,5 раза выше, чем доля Германии. При этом еще в 2019 г. доля Китая во внешнеторговом обороте составляла 16,7%. Товарооборот стран по объемам экспорта и импорта в целом является достаточно сбалансированным. Если в 2019 г. объемы экспорт несколько превосходили объемы импорта, то в 2020 г., наоборот, уже импорт из Китая превышал российские экспортные поставки. Причина опять же заключается в снижении мировых цен на энергоносители.

Важную роль во внешнеторговом обороте России занимают и такие государства Восточной Азии, как республика Корея и Япония. Доля Республики Корея во внешнеторговом обороте РФ составляет 3,5%, сократившись по сравнению с 2019 г. на 0,1%. Сальдо торгового баланса является положительным. Корея выступает крупным поставщиком на российский рынок электроники, промышленного оборудования и автокомпонентов. Доля Японии во внешнеторговом обороте России несколько ниже – 2,8%. Сальдо торгового баланса также положительное. Россия поставляет в Японию традиционные товары своего экспорта: природный газ и металлы. По импорту получает автомобили и промышленное оборудование.

Несмотря на сложную политическую обстановку между Россией и США, доля данного государства во внешнеторговом обороте России не только не уменьшается, но, наоборот,

возрастает. Так, если в 2019 г. доля США во внешнеторговом обороте России составляла 3,9%, то по итогам 2020 г. она увеличилась до 4,2%. Товарооборот в 2019 г. в целом был сбалансирован. По итогам 2020 г. импорт стал превышать экспорт. Дело в том, что экспорт в США сократился почти на 17%, в то время как импорт остался фактически на неизменном уровне.

Доля стран СНГ во внешнеторговом обороте России в последние годы является достаточно стабильной и составляет около 12-13%. Крупнейшим торговым партнером на протяжении последних пяти лет является Беларусь. Торговый баланс с Беларусью является положительным. По итогам 2020 г. произошло снижение как экспортных, так и импортных поставок. Однако, экспорт снизился намного значительнее, чем импорт. По итогам 2021 г., в связи с подписанием соглашения о транзите белорусских экспортных грузов через порты России, объемы импорта товаров могут существенно возрасти.

Также важным внешнеторговым партнером России в рамках СНГ является Казахстан. Внешнеторговый оборот с Казахстаном носит в целом стабильный характер. По итогам 2020 г. его сокращение составило менее 5%, что заметно ниже, чем общее снижение внешнеторгового оборота. В результате, доля Казахстана во внешней торговле России возросла с 3,0% до 3,4%.

Доля Украины во внешнеторговом обороте России составляет скромные 1,7%. Абсолютно очевидно, что это не соответствует экономическому потенциалу обоих государств. Столь низкие объемы товарооборота обусловлены в первую очередь политическими причинами, являются следствием введенных обоюдных экономических санкций.

Важную роль во внешней торговле России занимает Турция. Необходимо отметить значительное превышение объемов экспорта над объемами импорта. Турция выступает в качестве крупнейшего потребителя российских энергоресурсов. Россия же импортирует преимущественно одежду и обувь, сельскохозяйственные товары.

В целом, по результатам анализа внешнеторгового оборота России можно сделать следующие выводы. По итогам 2020 г. стоимостной объем внешней торговли России снизился. Тем не менее, это соответствует общемировым тенденциям. В результате распространения коронавирусной инфекции объем мирового товарооборота снизился в 2020 г. на 9,2%. Что касается России, то сокращение было еще более значимым – 15,1%. Это связано в первую очередь с тем, что экспорт сократился намного значительнее, чем импорт. Причина состоит в том, что в российском экспорте до 80% приходится на сырьевые товары, и в первую очередь нефть и нефтепродукты. В условиях пандемии спрос на энергоресурсы в мире резко сократился. Это неизбежно привело к резкому обвалу котировок нефти на мировом рынке. Таким образом,

отечественный экспорт получил «двойной удар». Произошло как снижение стоимостных, так и физических объемов экспорта энергоресурсов.

Мы ожидаем, что при сохранении современных тенденций, объем внешнеторгового оборота России по итогам 2021 г. должен возрасти. На это будут влиять восстановление мировых цен на нефть, снижение остроты распространения коронавирусной инфекции, отложенный спрос со стороны населения и бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Веселов, Д. С. Современные проблемы внешнеторгового оборота РФ и исследование направлений их преодоления/ Д. С. Веселов// Сфера услуг: инновации и качество, № 30, Краснодар: КФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017.- С. 2.

2. Веселов, Д. С. Исследование стран-экспортеров на мировом рынке нефти/ А. С. Разумная, Д. С. Веселов// Сфера услуг: инновации и качество.- 2018.- №36.

3. Курс доллара ЦБ РФ на 2020 г. – Режим доступа: <https://bankiros.ru/currency/cbrf/usd/date/2020>

4. Россия в цифрах, 2019 – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_11/Main.htm

5. Российский статистический ежегодник – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm

6. Статистика внешнего сектора ЦБ РФ – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?ch=TGO_obz&prtid=svs#CheckedItem

7. Статистика ВТО – Режим доступа: <https://wto.ru/useful-resources/wto-statistics/>

8. Федеральная таможенная служба. Статистика внешней торговли – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?id=13858&Itemid=2095&option=com_content&view=article

УДК 101

*Гербут Е.А.,
к.ф.н., доцент
кафедры бухгалтерского учета и анализа
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Нам Т.А.,
обучающийся
кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

СОЦИАЛЬНОЕ УЧЕНИЕ ДЖОНА ЛОККА

SOCIAL TEACHING BY JOHN LOCKE

Аннотация: в данной статье рассматривается один из самых влиятельных политических деятелей и философов Нового времени – Джон Локк. В своих двух трактатах о правлении он защищал утверждение, что все люди по своей природе равны и свободны против притязаний, которые Бог сделал естественными для всех людей. Он полагал, что у каждого человека есть права, такие как право на жизнь, право на свободу и собственность, которые имеют основание и не зависят от законов конкретного общества.

Abstract: This article examines one of the most influential political figures and philosophers of the modern era - John Locke. In his two treatises on government, he defended the assertion that all people are inherently equal and free against the claims that God has made natural to all people. He believed that every person has rights, such as the right to life, the right to liberty and property, which have a basis and do not depend on the laws of a particular society.

Ключевые слова: естественное состояние, естественные права, свобода, обязанность, специальные права.

Keywords: natural state, natural rights, freedom, duty, special rights.

Джон Локк заложил большую часть основ просвещения и внес значительный вклад в развитие либерализма. Получив медицинское образование, он был главным сторонником эмпирических подходов научной революции. В своем “эссе о человеческом понимании” он выдвинул теорию самости как чистой страницы, со знанием и идентичностью, возникающими только из накопленного опыта. Его эссе о религиозной терпимости послужили ранней моделью отделения Церкви от государства. Но, пожалуй, самое центральное место в деятельности Джона Локка занимает его теория естественных прав.

Естественное состояние – это состояние без гражданской власти, в котором царит мир и взаимное недоверие. Закон природы не имеет никого, кто мог бы пренебречь его исполнением, потому что каждый служит судьей, присяжным и палачом. Поэтому существует необходимость в политическом авторитете и власти для обеспечения защиты определенных неотъемлемых прав.

Первая часть теории естественных прав состоит из основных прав, которые вытекают из закона природы и охватывают такие вещи, как жизнь, свобода и собственность. Теория предписывает, чтобы наивысший приоритет был отдан индивидуальному самосохранению и всему, что необходимо для достижения сохранения личности.

Можно и не сомневаться в том, что в естественном состоянии каждый обладает исполнительной властью закона природы, но некоторые могут возразить, что для людей неразумно быть судьями в своих собственных делах, что себялюбие сделает людей пристрастными к себе и своим друзьям; а с другой стороны, что дурная природа, страсть и месть заведут их слишком далеко в наказании других. И можно с легкостью допустить, что гражданское правление является надлежащим средством от неудобств естественного состояния.

Однако Локк не просто выступает за эгоистическое самосохранение, но и призывает считать других равными себе. Например, право на жизнь применимо к каждому человеку, но необходимо также должны принимать во внимание сохранение других людей в той мере, в какой они не причиняют вред и не убивают.

Локк различает обязанности и свободы. Свобода - это способность делать или приобретать что-либо в отсутствие предшествующего долга. Право на приобретение собственности – это свобода. То есть если мы не возьмем собственность, которая ранее принадлежала кому-то другому.

Мы не можем красть собственность. Нам нужно попросить у владельца разрешения продать его собственность. Приобретение имущества также является обязанностью. Это происходит потому, что собственность ограничивает свободу других и налагает на них обязанности.

Дети получают естественные права только тогда, когда они взрослеют. Есть такие обязанности, как сохранение не только себя, но и других. Однако сохранение других не означает, что они должны помочь им выжить.

Вторая часть теории естественных прав состоит из специальных прав. Существуют неконсенсуальные и консенсуальные специальные права. Неконсенсуальные специальные права, как следует из названия, не требуют согласия между двумя лицами.

Поэтому главное различие заключается в согласии. Отношения между родителем и ребенком носят такой характер. Однако Локк ясно заявляет, что не все могут осуществлять неконсенсуальные права. Человек, который не является родителем, очевидно, не может пользоваться этими особыми правами. Отношения не выбираются, и поэтому согласие не требуется. Право на приобретение собственности и право на наказание являются дополнительными примерами неконсенсуальных прав.

Другим важным элементом теории естественных прав является то, что она носит название естественной. Согласно Локку, эти права естественны, потому что они до-политические, то есть каждый человек в естественном состоянии имеет на них право [4].

Предполитическое – это естественное состояние, которое возникает перед любой формой политической власти. Таким образом, в некотором смысле естественные права Локка аналогичны современным правам человека.

Однако следует провести важное различие. Естественные права предшествуют моральным и культурным конвенциям. Вся линия рассуждений Локка о естественных правах основывается на предположении, что даже без моральных и культурных условностей, а также прав, возникающих в государстве политической власти, люди все равно имели бы некоторые естественные права, которые являются обязательными.

Ибо все люди – творение одного всемогущего и бесконечно мудрого Творца; все слуги одного суверенного господина, посланные в мир по его приказу и по его делам; они – его собственность, чьим творением они являются, созданные для того, чтобы служить ему, а не друг другу.

Согласно Локку, все мы – творение одного всемогущего и бесконечно мудрого Творца. Таким образом, что еще больше делает эти права естественными, так это то, что мы все имеем на них право, поскольку мы не владеем собой, но являемся собственностью Бога. Локк апеллирует к тому, что общего есть у людей, а не к тому, что отличает их друг от друга.

Естественные права Локка можно сравнить с современными правами человека, но естественные права шире по своему охвату, поскольку они имеют меньше ограничений. Естественные права Локка не являются продуктом политических, правовых и социальных конвенций, но удерживаются в силу нашей общей природы.

Локк подчеркивает, что его естественные права – это не просто претензия на право, но предполагает, что, просто будучи людьми, мы обладаем определенными неотъемлемыми правами, которые, следовательно, являются дополитическими.

«Люди по природе своей все свободны, равны и независимы, и никто не может быть изгнан из этого сословия и подчинен политической власти другого без его собственного согласия».

Теория естественных прав Локка подверглась критике по ряду причин. Некоторые говорят, что его теория естественных прав – это только теория обязанностей. Хотя теория Локка включает обязанности, она также включает и свободы. Например, право на жизнь-это обязанность, а право на собственность – не обязанность. Различие заключается в волеизъявлении в той мере, в какой право на жизнь связано с обязанностью сохранять жизнь другого, в то время как право собственности не обязывает человека владеть собственностью.

Понятие долга играет важную роль в учении Локка о естественных правах, но не менее значимо понятие свободы. Либеральный мыслитель Нозик считает, что у нас есть право на самоубийство, тогда как Локк считает, что у нас нет такой свободы. Таким образом, потребность в самосохранении становится обязанностью постольку, поскольку мы не имеем права убивать себя. Нозик утверждает, что люди владеют собой и не должны рассматриваться как собственность Бога.

Локк обосновывает свою доктрину ограниченного правительства, утверждая, что сдержанное правительство является наилучшим способом защиты прав. Например, право собственности является одним из естественных прав и, следовательно, донациональным. В результате правительство не может нарушить это право.

Есть определенные важные права, которые правительство не может нарушать. Хотя Локк остается довольно нейтральным в вопросе о том, какая форма правления уместна, он подчеркивает, что ограниченное правительство дается согласием и ограничено подчинением власти.

Право на революцию является еще одним важным элементом и оправданием ограниченного правительства. Когда правительства становятся репрессивными или когда они начинают злоупотреблять естественными правами, люди имеют право обратиться против своего правительства. Локк гораздо больше, чем кто-либо из его предшественников, выступал за то, чтобы конституционные ограничения и верховенство закона обеспечивали защиту прав людей. Локк не поддерживает точку зрения Гоббса о том, что человек покидает состояние природы, чтобы войти в состояние политической власти, чтобы вложить всю власть в одно целое.

Вместо этого нужны сдержки и противовесы. Оправдание Локком ограничений в отношении правительства проистекает из того, что абсолютный суверен не может быть

адекватным способом защиты прав. Поскольку правительство обязано не только уважать, но и обеспечивать соблюдение прав, ограниченное правительство более подходит для выполнения этой роли.

Так, Джон Локк полагал: "Может быть только одна верховная власть – законодательная, которой подчинены и должны подчиняться все остальные, но поскольку законодательная власть является лишь доверительной властью действовать для достижения определенных целей, то в народе все еще остается верховная власть отменять или изменять законодательный акт, когда они обнаруживают, что законодательный акт противоречит возложенному на них доверию.

Таким образом, Локк устанавливает рамки для правительства, в которых суверен может быть привлечен к ответственности, и это оправдано в той мере, в какой народ имеет право заменить правительство, которое произвольно использует свою власть и не выполняет своих обязанностей по защите естественных прав.

Теория естественных прав Локка состоит из основных и специальных прав, обязанностей и свобод. Некоторые права неотчуждаемы и носят донациональный характер. Локк считает, что абсолютное правительство вряд ли защитит естественные права, и поэтому устанавливает линию аргументации в поддержку своей доктрины ограниченного правительства с верховенством закона и разделением власти. Народ также имеет право на революцию, если правительство не соблюдает его естественных прав. В отличие от тоталитарного или абсолютного правительства, ограниченное правительство Локка может быть привлечено к ответственности за свои действия. Насколько эффективно ограниченное правительство может защитить эти естественные права? Как бы то ни было, ограниченное правительство с верховенством закона с большей вероятностью будет защищать и обеспечивать соблюдение естественных прав, чем абсолютное правительство с произвольным правлением.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что Джон Локк является одним из самых важных мыслителей о свободе. Он высказал радикальную точку зрения, что правительство морально обязано служить людям, а именно защищать жизнь, свободу и собственность. Он объяснил принцип сдержек и противовесов для ограничения власти правительства. Он выступал за представительное правительство и верховенство закона. Он осуждал тиранию. Он настаивал на том, что когда правительство нарушает индивидуальные права, люди могут законно восстать.

Список использованной литературы:

1. Белякова Л.Ю. Идея свободы суверенной личности в политико-правовой доктрине Дж. Локка // История, философия, политические, юридические науки, культурология и искусство. Вопросы теории и практики. - 2018.

2. Голухин А.В. Понятие государственного интереса в философско-мировоззренческой парадигме учения Джона Локка // Вестник МГУ. Серия 12. Политические науки. - 2018.
3. Чанышев А.А. История политических учений: Классическая западная традиция: Античность — первая четверть XIX в. М., 2016.
4. Редько Г.В., Еремеева А.А. Фразеологизмы как языковая универсалия, отражающая национальную культуру народа Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. 2019. № 1 (232). С. 100-105.
5. Самарская Т.Б., Мартиросьян Е.Г. Концепт и концептосфера в литературном произведении: соотношение понятий//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. 2014. № 3 (145). С. 71-74.
6. Самарская Т.Б., Мартиросьян Е.Г. Образное мышление автора художественного текста: особенности представлений// В сборнике: Сборник научных трудов Краснодарского филиала РГТЭУ. Краснодар, 2008. С. 133-136.
7. Сигида Д.А. Основные подходы исследования искусства в теоретической культурологии //Аналитика культурологии. 2012. № 3 (24). С. 84-87.
8. Потребительское поведение в современном российском обществе: монография / О.И. Алексеенко, Т.В. Даниленко, М.А. Дубинина, А.В. Дудченко, И.Н. Колкарева; под ред. А.В. Дудченко. - Краснодар: КФ "РЭУ им. Г.В. Плеханова", 2019. - 119 с.
9. Dudchenko A.V., Morozova I.O. The main state directions in the development of cultural and educational function//Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава и студентов Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова и других научно-образовательных учреждений. -Берлин, 2018. -С. 69-76.
10. Bondarenko N.G., Strizhova E.V., Allalyev R.M., Smirnov M.G., Dudchenko A.V. History and main trends in the development of copyright//Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2018. Т. 9. № 1. С. 41-47.
11. Дудченко А.В. - Гражданское право России: актуальные проблемы теории и практики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - Краснодар. - 2017. № 2. - С. 54-56.
12. Дудченко А.В., Голотова М.А., Колкарева И.Н. Право: Учебное пособие для студентов всех профилей подготовки бакалавров. -Краснодар, 2016.
13. Колкарева И.Н., Шапиро Е.А. Анализ основных подходов к определению понятия права и закона//Экономические реформы и развитие коммерции в России: сборник научных и научно-методических работ преподавателей и студентов. -Краснодар, 2001. -С. 84-93.

УДК 658.8

*Дубинина М.А.**к.э.н., доцент**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Филиппова Д.А.**обучающаяся (бакалавр)**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***ФИРМА «АГРОКОМПЛЕКС»: ОТ ТОВАРНОГО БРЕНДА ДО БРЕНДА ТОРГОВОЙ СЕТИ****FIRM «AGROKOMPLEKS»: FROM A PRODUCT BRAND TO A RETAIL NETWORK BRAND**

Аннотация: в настоящей статье рассматривается история бренда фирмы «Агрокомплекс», процесс трансформации локального товарного бренда в региональный бренд торговой сети, маркетинговые инструменты и технологии, которые способствовали стремительному развитию бренда «Агрокомплекс», элементы маркетингового комплекса производственно-торгового предприятия, оценивается его текущее положение и перспективы развития.

Abstract: this article examines the history of the Agrocomplex brand, the process of transformation of a local product brand into a regional brand of a retail network, marketing tools and technologies that contributed to the rapid development of the Agrocomplex brand, elements of the marketing complex of a manufacturing and commercial enterprise, evaluates its current position and prospects development

Ключевые слова: товарный бренд, бренд торговой сети, маркетинговые технологии, комплекс маркетинга, ребрендинг, лояльность

Keywords: product brand, trade network brand, marketing technologies, marketing-mix, rebranding, loyalty

Бренд как маркетинговое понятие приобрел в настоящее время первостепенное значение при выборе предпочитаемых торговых сетей, точек продаж и магазинов, подавляющего большинства товарных категорий и различного рода услуг. Именно бренду потребители приписывают те отличительные особенности, которые соответствуют их индивидуальным потребностям и пожеланиям. Бренд выступает неким катализатором и основным мотивом в

процессе принятия решения покупателем как непосредственно в торговой точке, так и задолго до ее посещения.

Социальное взаимодействие в современном обществе выделяет бренд в качестве интерактивной структуры и может помочь ей каким-то образом формализоваться. В этой связи все большее значение приобретает интерпретация передаваемого коммуникационного кода в качестве предпочтительного варианта существующей информационной системы.

Поэтому именно брендинг подразумевает под собой коммуникативный код, играющий важную роль при передаче необходимой коммуникации. Бренд как «информационное сообщение» может передавать существующие ожидания и является необходимым средством коммуникации между предприятием и людьми, заинтересованными в приобретении товара или услуги, предоставляемых данной компанией. Исходя из этого, построение семантически наполненного бренда является наиболее актуальной задачей современных предприятий. Сам бренд представляется как некая социальная установка, позволяющая определить «стереотипность» покупательского поведения.

Под товарным брендом в данной статье будем понимать совокупность атрибутов, которыми наделили отдельный товар или товарную категорию. Продуктовые бренды могут быть самостоятельными, зонтичными или лайн-брендами.

В то время как самостоятельный бренд совпадает с определенным товаром или услугой, лайн-бренды представляют целую продуктовую категорию, которую наполняют товары одного уровня качества и ценового диапазона.

Бренд торговой сети - это тот же сформированный в сознании потребителей набор ассоциаций, накопленного опыта, оценочных суждений и представлений, но только не о товаре, а о торговом предприятии. В финансовом отношении бренд торговой сети как нематериальный актив значительно более весом по сравнению с капиталом товарного бренда.

Организации АПК обладают определенными характеристиками, которые, в свою очередь, влияют на характеристики процесса брендинга. Поэтому отличительные черты бренда предприятия сферы АПК представляются следующими:

- особенности позиционирования названия;
- ориентирование бренда на достижение организационных стратегических целей;
- необходимость добиться развития бренда в различных областях и организационной деятельности, развития человеческих ресурсов;
- введение инноваций;
- учет потребностей целевой аудитории, различных внешних и внутренних факторов в

процессе становления и развития бренда;

- необходимость применения новых методов в организации брендинга.

На данном этапе экономического развития и управления продажами, брендинг продукции необходимо в силу стратегических возможностей развития бизнеса. Поэтому использование товарного брендинга в сельскохозяйственных организациях является стратегической задачей.

АО фирма «Агрокомплекс» им. Н.И.Ткачёва – агропромышленная компания, расположившиеся на территории Краснодарского края. Осуществляет свою деятельность с 1993 года. Жители Кубани начали свое знакомство с предприятием с молочной продукции под названием «Агрокомплекс», которая выгодно отличалась по цене. Таким образом, компания вошла на краевой рынок с товарным брендом, представлявшим линию молочных продуктов.

Основная миссия компании – это выращивать и производить только натуральную продукцию, соблюдая пять основных принципов: качество, честность, партнерство, инновации и амбиции.

Начиная с 1993 года, агрохолдинг насчитывает семнадцать этапов, описывающих его историю. В этот год были объединены комбикормовый завод и откормочная база «Восход», так появляется компания «Агрокомплекс». В следующем году предприятием были предприняты первые шаги в направлении «производство-переработка», благодаря вхождению в состав «Агрокомплекса» «Выселковского» элеватора. Это событие стало предвестником открытия хлебобулочного цеха, ведь компания могла осуществлять хранение и переработку собственного зерна. 1995 году набирают обороты отрасли птицеводства и переработки. Эта динамика обусловлена присоединением к агрохолдингу маслозавода «Бейсугский» и птицефабрики «Гражданская». Так начался выпуск первой мясной продукции из сырья, выращенного на собственных пастбищах.

Спустя четыре года заметен рост посевных площадей, машинный парк пополняется новой современной техникой. Прогресс обусловлен присоединением к компании таких крупных предприятий, как «Колос», «Родина» и «Дружба». Некоторое время спустя происходит расширение ассортимента, компания выводит на рынок свежие фрукты и ягоды. Так активно начало работать предприятие «Выселковское» под чутким покровительством «Агрокомплекса».

Через два года, а именно в 2005 году впечатляющие темпы роста демонстрируют птицефабрики «Краснодарский бройлер» и «Славянская». Войдя в состав «Агрокомплекса», предприятия получили необходимое инвестирование в модернизацию производства, что отражается на отчётности — рекордные показатели не заставили себя долго ждать.

2008 стал знаковым в истории становления предприятия. Компанию «Агрокомплекс» включают в список 295 системообразующих предприятий РФ. Список был утверждён комиссией при Правительстве Российской Федерации по повышению устойчивости развития экономики страны.

Таким образом, постепенно в состав предприятия входили все новые и новые производственные структуры, позволившие производить не только молочную, но и мясную, хлебобулочную, плодоовощную продукцию и другие товары. Товарный бренд производителя таким образом стал зонтичным.

За 25 лет «Агрокомплекс» вырос из небольшой фирмы в одного из крупнейших аграрных холдингов страны. Согласно зарегистрированному перечню, основным видом деятельности является смешанное сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля. Компания имеет более 740 розничных точек, а также реализует свою продукцию в крупных сетевых магазинах федерального значения.

В далеком 2008 году на рынке молочной продукции «Агрокомплекс» занимал весьма незначительные позиции. Более половины рынка принадлежало бренду «Кубанская буренка». Рассматриваемое наименование находилось среди многих прочих других торговых марок, практически неизвестных широкой потребительской аудитории и предпочитаемых мизерной группой лояльных покупателей. При проведении покупательских поросов ни спонтанной вспоминаемостью, ни доминированием марочного названия молочная продукция «Агрокомплекс» не отличалась. В целом узнаваемость была на низком уровне.

Исследования рынка молочной продукции, проведенные в 2018 году, дали следующие результаты. Бренд «Агрокомплекс» отличался весьма высоким уровнем спонтанной вспоминаемости – более половины опрошенных покупателей (52%) называли наименование среди знакомых им молочных продуктов безо всяких подсказок. При этом 18% респондентов называли бренд «Агрокомплекс» первым среди ряда других (показатель доминирования марочного наименования). Данное наименование на тот момент было известно более 90% покупателей. Бренд «Агрокомплекс» заслужил устойчивое место среди пяти наиболее известных и чаще всего потребляемых марок.

Развитию предприятия способствовала грамотно выстроенная деятельность по нескольким направлениям:

1. Непрерывающаяся работа с ассортиментом: ассортимент молочной продукции собственного производства постоянно пополняется за счет новых наименований, видов и емкости упаковки.

2. Подтверждение высокого качества продукции. Фирма «Агрокомплекс» подтверждает качество своей продукции лабораторными испытаниями в рамках независимой оценки Роскачества, по программам «Сделано на Кубани» и другим.

3. Расширение сети фирменных магазинов по Южному федеральному округу, что способствовало ознакомлению с брендом достаточно большого числа потребителей.

4. Поиск новых каналов продаж: продукция предприятия располагается на полках крупнейших федеральных торговых сетей, продается через Интернет-магазин, а в скором времени «Агрокомплекс» будет поставлять свою продукцию онлайн-ритейлеру «Самокат».

5. Ребрендинг: оживление интереса покупателей, внесение изменений в концепцию позиционирования, привлечение внимания к новому оформлению упаковки, формирование информационных поводов заявить по-новому о своей продукции.

6. Применение современных маркетинговых технологий: многочисленные акции по стимулированию продаж, у интернет-магазина «Агрокомплекса» появилось мобильное приложение для IOS и Android, карта бонусной программы лояльности даёт своему обладателю множество привилегий от дополнительных скидок до оповещений об акциях и спецпредложениях.

Сегодня фирменный магазин «Агрокомплекса» можно встретить почти в каждом жилом районе, что значительно повышает уровень осведомленности о бренде. Также стоит отметить грамотное позиционирование, компания акцентирует внимание на натуральности производимых ей продуктов, а также качестве и вкусе.

За всю историю развития бренда ребрендинг был проведен 4 раза. Меняющиеся логотипы предприятия можно видеть на рисунке 1.

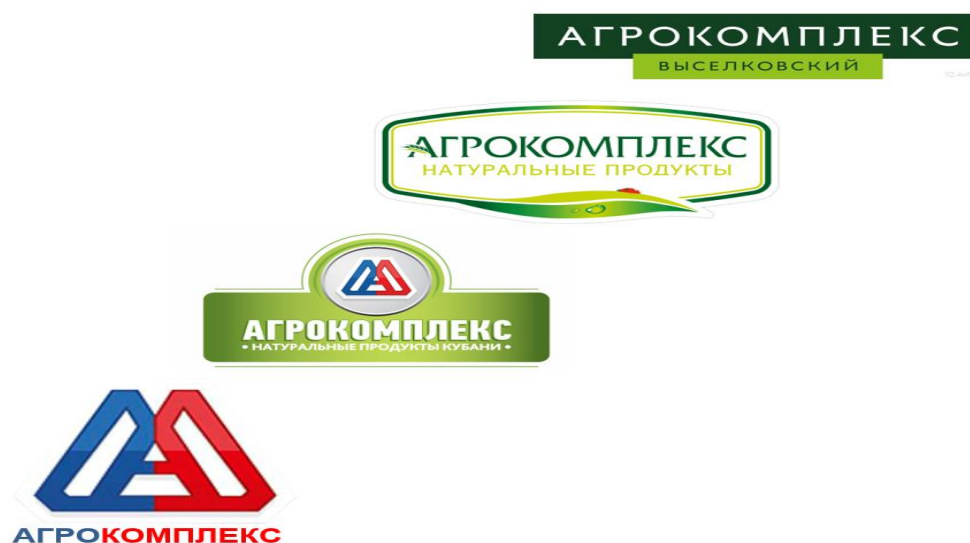


Рис.1. Изменение логотипов предприятия «Агрокомплекс» на упаковке

Изначально логотип предприятия ни о чем особо не сообщал потребителю, кроме как просто идентифицировал предприятие-изготовителя. Затем в нем появился зеленый цвет и акцент на то, что бренд «Агрокомплекс» предлагает своим покупателям «натуральные продукты Кубани». До 2018 года каждый розничный магазин развивающейся торговой сети был оформлен рекламными материалами с указанием слогана компании: «Едим сами. Кормим семьи. Советуем вам». С 2018 года вновь изменились и слоган, и оформление упаковки продукции, где уже акцент делался на экологичность, в оформлении присутствовало больше зеленого цвета, на картонных коробках молока и кефира раскрывался белый цветок. В настоящее время начинается последняя волна ребрендинга всех 740 магазинов фирменной розничной сети.

Согласно по плану изменения и усовершенствования бренда, каждая «точка» продаж будет переименованная на «Агрокомплекс Выселковский». В концепцию позиционирования добавляется место происхождения продукции. Исходя из заявления директора по маркетингу агрохолдинга Антона Козякова это наименование будет общим брендом для основных продуктов компании, за исключением сыра.

В свою очередь подобное изменение прокомментировал коммерческий директор «Агрокомплекса» Денис Федосеев. По его словам, предпринимаемые мероприятия повлияют на усиление «уникальности и лояльности». В свою очередь, руководство и акционеры «Агрокомплекса» «верят в потенциал Юга». Целевая задача, поставленная ими — нарастить долю по всем категориям от 50% и выше в горизонте пяти лет, уточнил Д. Федосеев, не раскрывая подробности.

Стоит отметить, что «Агрокомплекс» работает в среднем ценовом сегменте. Ребрендинг подразумевает переустройство всех розничных магазинов компании по новым стандартам. Согласно финансовой оценке предстоящих мероприятий, стоимость переделки одного магазина (от чернового ремонта до запуска нового торгового оборудования) обойдется в 3-5 млн. рублей. Исходя из этого, ребрендинг всей сети обойдется агрохолдингу в 2,2-3,7 млрд. рублей.

Компания представляет данное вложение как инвестиции в развитие собственной розницы, как основного канала продаж продуктов 29 предприятий агрохолдинга. На сегодняшний день, исходя из процентного соотношения продаж, наибольшая доля продукции реализуется в собственной рознице. Но компания не готова на этом останавливаться и расширяет присутствие за её пределами, а также увеличивает ассортимент в федеральных сетях.

Мировые события, произошедшие в 2020 году, значительно изменили ситуацию. С момента начала пандемии уровень онлайн-продаж возрос, что послужило открытию

большинства интернет-платформ по продаже товаров, «Агрокомплекс» не стал исключением. Проект по осуществлению продаж своей продукции через интернет у компании был задуман начиная с 2017 года, но поскольку процентный уровень от доли онлайн-продаж был незначительным, эту идею решили на некоторое время отложить.

По сегодняшний день «Агрокомплекс им. Н.И. Ткачёва» является одним из наиболее крупных агрохолдингов России. На период 2020 года в структуру фирмы входят четыре основных подразделения: растениеводство, птицеводство, животноводство и торговля.

Процесс производства продукции осуществляется в масштабных размерах. Для полноценного обеспечения населения куриным мясом и яйцами работают 11 крупных птицеводческих фабрик; более 40 предприятий на Юге России – в Краснодарском и Ставропольском краях, Ростовской области и Республике Адыгеи занимаются растениеводством и садоводством. Ежегодно для выращивания зерновых культур засеивается 620 тысяч гектаров земли, а садоводство осуществляется на площади, размером 992 гектара.

В связи с активным ростом тенденции осуществления интернет-продаж и доставки на дом, «Агрокомплекс» также вводит такую опцию с середины 2020 года. Помимо этого, недавно компания подписала контракт с ООО «Интернет решения», торговая марка «Озон»; а также ведёт переговоры с «Сбермаркетом» и «Самокатом».

Исходя из статистических данных, онлайн-продажи в период действовавших в стране нерабочих дней и карантина на Кубани возросли в три раза. Исходя из интервью директора по информационным технологиям, Владимира Ямщикова, следует: «Во время пандемии новыми покупателями нашего интернет-магазина стали более полутора тысяч человек. Большая часть из них, около 60 процентов, остались с нами и после снятия основных ограничительных мер».

Часто покупаемыми позициями были молочная продукция – сметана, молоко, йогурт и кефир, а также охлажденное мясо цыпленка и говядина, яйца и субпродукты. В связи с активным использованием интернет-площадки, её популярность стала распространяться не только на Краснодар и Адыгею, а также на Новороссийск. Если в дальнейшем динамика показателей будет положительной, продвижение данной платформы будет развернуто в Сочи, Ростове-на-Дону и других крупных городах ЮФО.

Кроме того, компания налаживает оптовые онлайн-продажи (отправляет партии продукции в любую точку Российской Федерации до конца 2020 года) и занимается созданием собственной службы доставки.

Однако, несмотря на развитие широкого спектра задач «Агрокомплексу» стоит быть осторожным, чтобы не потерять позиции на своём основном рынке и в розничной торговле, как

это произошло с «Мираторг», который не очень эффективен в ритейле, несмотря на то, что их розничная сеть открыта в московском регионе.

С другой стороны, российский рынок ритейла объединяется. Крупные игроки навязывают свои условия. Поэтому крупные пищевые холдинги стремятся создавать вертикально интегрированные структуры со своей сбытовой цепочкой, чтобы сократить зависимость от ритейлеров, что соответствует тенденциям рынка.

Помимо этого, согласно мнению экспертов, не смотря на стоимость, компания вовремя начала осуществлять ребрендинг сети, поскольку предыдущий её формат морально устарел. При этом своевременным является и развитие интернет-продаж в сотрудничестве с крупными площадками.

Агрохолдинг хорошо завершил первую половину 2020 года. По данным её отчетности, совокупная выручка составила 51,7 млрд рублей. По сравнению с 2019 годом показатель вырос на 24% (или 10 млрд рублей). Полученный результат сопоставим с годовой выручкой головной компании холдинга — АО «Фирма «Агрокомплекс»»: в 2019 году выручка составила 53,2 млрд рублей. Для сравнения, в прошлом году выручка всего агрохолдинга составила 94,3 млрд рублей, чистая прибыль — почти 5 млрд рублей. Валовая прибыль холдинга за 1 полугодие 2020 года — 6 млрд рублей, что выше аналогичных показателей 2019 года на 52% (или 2,2 млрд рублей). Кроме того, за январь-июнь 2020 года компания вышла на чистую прибыль, которая составила 600 млн рублей. Рост произошёл вследствие увеличения цен на выпускаемую продукцию, увеличения объёма реализации, внедрения новой платформы продаж и улучшение лояльности по средствам введения бонусной карты.

За 27 лет пройден огромный путь становления и развития. «Агрокомплекс» сегодня – это один из крупнейших аграрно-промышленных холдингов в России. Компания развивает все отрасли сельского хозяйства на высоком профессиональном уровне, стремясь завоевать все большую любовь покупателей к отечественной продукции. Вот уже более четверти века бренд «Агрокомплекс» ассоциируется с традиционным вкусом, натуральным содержанием продукции и высоким качеством. И с 2020 года заслуженно осуществляет свою деятельность под слоганом: «Агрокомплекс Выселковский – гордость юга!»

С момента основания предприятия был усовершенствован формат магазинов, расширена география продаж, каждый день идет работа над улучшением сервиса. Штат нашей розничной сети превышает 4 500 сотрудников. Ежедневно они обслуживают свыше 150 000 покупателей. Собственная логистика обеспечивает доставку продукции с производственных площадок «Агрокомплекса» в Краснодарском крае в кратчайшие сроки. Таким образом, Бренд

«Агрокомплекс» с 1993 года прошел долгий путь и благодаря обоснованным маркетинговым стратегиям превратился в бренд региональной торговой сети.

Список использованной литературы:

1. АО фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева URL: <https://www.zao-agrokomplex.ru> (дата обращения 30.03.2021).
2. Диянова С.Н., Дубинина М.А., Абазян А.Г., Данилевская Е.Н., Моламусов З.Х., Штезель А.Ю. Исследование маркетинговых инновационных технологий в деятельности торговых предприятий. - Краснодар: Экоинвест, 2019. - 98 с.
3. Дубинина М.А., Жатикова М.Н. Анализ содержания услуг по продвижению бренда // Сфера услуг: инновации и качество. - 2011. - № 3. С. 1.
4. Дубинина М.А., Каледина М.А., Тюплева В.А. Современные тенденции товарного брендинга // Экономика устойчивого развития. - 2018. - № 2 (34). С. 294-301.
5. Дубинина М. Определение ценности брендов молочной продукции Краснодарского Края // Предпринимательство. - 2009. - № 6. С. 123-126.
6. Крупнейший на Юге агропромышленный холдинг впервые раскрыл подробные планы по ребрендингу собственной продуктовой сети, а также совокупные финансовые показатели URL: <https://expert.ru/south/2020/08/agrokompleks-tkachyova-potratit-milliardy-na-rebranding/> (дата обращения 30.03.2021).

УДК 341.7

*Дудченко А.В.,**к.ю.н., доцент**кафедры бухгалтерского учета и аудита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Деляев Г.В.**обучающийся**на очной форме обучения по направлению «Менеджмент организации»**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ЭТИКА ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА ГОСУДАРСТВ ETHICS OF POLITICAL DIALOGUE BETWEEN STATES

Аннотация: статья посвящена исследованию сущностных характеристик политического диалога и его роли внутри самого государства и на международном уровне. В данной статье рассматривается проблема взаимоотношения между государством и обществом, разными государствами. Диалог в данном случае идет в роли гуманного способа разрешения столкновения противоречивых интересов и конфликтом между сторонами коммуникации.

Ключевые слова: политический диалог, культура коммуникации, государство, гражданское общество, внешняя политика, правила ведения диалога, межгосударственное взаимоотношение.

Abstract: The article is devoted to the study of the essential characteristics of political dialogue and its role within the state itself and at the international level. This article deals with the problem of the relationship between the state and society, different states. The dialogue in this case acts as a humane way to resolve the clash of conflicting interests and the conflict between the parties to communication.

Key words: political dialogue, culture of communication, state, civil society, foreign policy, rules of dialogue, interstate relations

В современном мире слово диалог используется в различных контекстах. И его понятие, как форма взаимодействия двух и более лиц, уже давно стало более обширным. Теперь диалог — это взаимодействие двух субъектов, которыми могут быть люди, общество и государство или диалог нескольких государств. Мировая общественность собирает множество конференций и форумов посвященных этой теме. И считается, что если у двух стран или государства и общества есть нерешенные вопросы, то они нуждаются в конструктивном политическом

диалоге. Мы данное понятие будем рассматривать его с точки зрения взаимоотношений государства и общества и между двумя и более государствами. Если обратиться к истории, то в ней полно примеров различных нерешенных конфликтов, которые приводили к множеству войн, восстаний, революций и всё это от того, что люди не смогли прийти к соглашению.

В мире практически постоянно идут войны в разных точках планеты. И регулярно в разных странах проходят митинги с множеством несогласных людей, которым не нравится уклад в их стране. В таких ситуациях единственным гуманным способом будет договориться представительным лицам, выступающим с разных сторон, то есть им нужно выстроить диалог.

За последние три десятилетия произошел так называемый «диалогический поворот», который описывали такие люди, как М.Бубер, М.Бахтина, Дж. Мида, Х-Г.Гадамер, Ю.Хабермас и другие мыслители. О нем заговорили представители социологии, политологии и так же представители естественных наук. В политологии эта тенденция нашла применение в различных формах демократии, акцентирующая свое внимание на коммуникативном аспекте.

Исследования диалога началось ещё с древности, в Древней Греции Сократ разработал систему диалога. Для Сократа, беседа- это диалогическая форма обсуждения поставленного предмета с целью достичь истины. В современном мире проблемы теории и практики диалога исследовали такие ученые, как Л.П. Якубинский, Г. Буш, М.М. Бахтин, Б.Ф. Ломова, В.С. Библера, О.Н. Астафьева и др.

Само определение политического диалога заключается в публичном выражение политических взглядов субъектов. Сутью политического диалога является достижение согласия между субъектами, а также вырабатывается система взаимодействия и план дальнейшего сотрудничества и политической деятельности. Это происходит только в том случае, если сам диалог выстроен этично, то есть учитываются интересы обеих сторон, субъекты прислушиваются друг к другу, не высказываются негативно о действиях собеседника и оба понимают, что цель диалога заключается в нахождение решения, подходящего обоим сторонам. В противном случае, если диалог выстроен неэтично, то он приведет к конфликту и разрыву связей между субъектами. Примерами могут послужить две формы диалога: полемика, в данном случае происходит очевидная противодействие противоположных мнений, в резкой форме и дискуссия- в данном случае стороны узнают мнение друг друга и в это же время ищут основания, на которых смогут прийти к общему соглашению.

Следует заметить, что любой диалог в том числе и политический должен проходить в форме дискуссии.

В политических отношениях диалогу можно отдать предпочтение в связи с тем, что он является более разумной гуманной альтернативой войне и другим способам выражения жестокости, например, экстремизму или терроризму. В сфере политики нельзя рассматривать диалог, как разговор нескольких лиц на политическую тему, в данном случае диалог - это более сложная структура взаимодействия, более похожий на переговоры, строящийся на равноправии между сторонами политического взаимодействия, при этом их целью является взаимопонимание и нахождение результата, который будет выгоден обоим субъектам.

Международное право было создано, чтобы избежать между различными государствами большого количества споров, и оно определяет их правовые обязанности и взаимоотношения друг с другом, а также взаимодействие с гражданами других государств в рамках границ своей страны. Международное право решает следующие вопросы: права человека, разоружение государств, международная преступность, беженцы, миграция, проблемы гражданства, обращение с заключенными, ведение войны и др. более масштабными вопросами их деятельности является окружающая среда, устойчивое развитие, космическое пространство, мировая торговля, международные воды и глобальные коммуникации.

Существуют аспекты политического диалога. Во-первых, в диалоге, будь он политический или нет, должны быть как минимум две стороны. Мы рассмотрим политический диалог между государством и обществом или между двумя разными государствами. В обоих случаях есть две стороны, представляющие свои интересы. Общество представляет собой достаточно сложное социальное образование, которое необходимо для обеспечения благополучия граждан там, где этого не может сделать государство. В настоящий момент это особенно актуальный вопрос, так как государство находится на этапе трансформации, реформирования, создание новых механизмов, которые гармонизируют интересы общества и государства. Данный процесс очень емкий по времени, достаточно болезненный как для государства, так и для общества, но он необходим и неизбежен. так же необходимо заметить, что такой процесс протекает не только в России, но и во многих других странах, поэтому этичный политический диалог, который затрагивает вопросы власти, устройства общества с его разнородными образованиями и партнерство между странами в современных реалиях особенно актуален.

Во-вторых, нравственная составляющая диалога, данный аспект является весомой проблемой. Нравственная культура диалога показывает духовно нравственный потенциал представителей власти и политических деятелей, то как они намерены действовать в интересах личности, общества, своего государства или в интересах своих партнеров. Поэтому так важна

выработка подходов, которые не будут противоречить определению нравственных принципов политического диалога и общения в целом. Она будет интересна не только ученым развивающимся в данном направлении, но и политикам, представителям власти, которые решают вопросы конфликтов между государствами и внутри системы государства, чтобы прийти к общей цели- общему благосостоянию и согласию. «Диалог- это не отрицание друг друга и не любая полемика, это взаимопонимание, которое требует от каждой из сторон уступок, компромиссов и самоограничений.»

Сегодня общество имеет свой голос, но он недостаточно весомый, чтобы решать поставленные задачи, не авторитетный и не значимый по сравнению с государством. Это напрямую связано с историческими событиями, которые происходили не так давно в прошлом, если рассматривать пример с Россией, в прочем, как и с другими странами, разница только в периоде, когда было господство доминирующей власти и «надличностных инстанций» таких как Бог, Царь и т.д. а личностная слабость в обществе была нормой. Осознание слабости простого человека и страх перед переменами записались на подсознательном уровне. Поэтому в отношениях между государством и обществом, целью государства должно быть всестороннее содействие гражданскому обществу, а реальное участие двух данных сторон возможно только при политическом диалоге между ними.

Рассмотрим особенности политического диалога в современных условиях на примере России. Система государство- общество. Сейчас протекает такой период, в котором многие государственные органы работают неэффективно, не решается множество острых вопросов таких как, социально- коммунальной сферы, образовательной, здравоохранения. Рассматривая государство, как сложную политическую систему, как совокупность людей, можно сделать вывод, что оно нуждается в обновлении и исключение или минимизирование таких составляющих, как криминализация, коррумпирование и бюрократизацию и нуждается в возобновление доверия в обществе. Все перечисленные аспекты сильно осложняют диалог между государством и обществом, что в свою очередь повышает возникновение митингов количество противников власти, и в свою очередь ведет к такой проблеме, как высокая эмиграция из России.

Общество нашей страны нуждается в объединение социальных групп граждан. На сегодняшний день общество России разрозненно, и интересы разных групп явно не совпадают. Данная проблема появилась из- за того, что в границах России живет более 100 наций и разных народностей и у каждой из них своя культура и вероисповедание. Взаимодействуя между собой, они провоцируют множество разногласий, что вызывает ряд проблем, причины которых можно выяснить только при научно исследовательском вмешательстве. При разборе данной проблемы стоит вспомнить слова православного писателя И.А. Ильина «Россия есть не

случайное нагромождение территорий и племен и не искусственно сложенный механизм областей, но живой, исторически выросший и культурно оправдавшийся организм, не подлежащий произвольному расчленению. Этот организм есть географическое единство, части которого связаны хозяйственным взаимопитанием; этот организм есть духовное. Языковое и культурное единство, исторически связавшее русский народ с его национально- младшими братьями- духовным взаимопитанием; он есть государственное и стратегическое единство, доказавшее миру свою волю и способность к самообороне; он есть сущий оплот европейски-азиатского, а потому и вселенского мира, и равновесия»

В отношении между государствами, политический диалог играет не менее важную роль, что и в предыдущем примере, на нем лежит важнейшая функция поддержание баланса во всем мире между странами. И в современном мире в политическом диалоге между странами тоже есть свои особенности, например, высокий разрыв в качестве жизни граждан в различных государствах. Это произошло за последние несколько столетий, когда началась гонка в научных открытиях между странами, одни значительно повысили уровень жизни, другие сдвинулись совсем немного, за счет чего между ними возникла большая разница и в следствии чего конфликты. Так с глобализацией человечества растут и его проблемы. Поэтому при выстраивание политического диалога между государствами так важно признавать равенство и сохранять взаимоуважение сторон. При несоблюдении нарушается главная цель диалога-нахождение согласованного решения, которое обеспечивает разрешение конфликтов и устранение трений.

Исходя из представленного материала можно составить свод правил конструктивного этического, политического диалога:

1. Должна сохраняться грань открытости вопроса, то есть должен быть виден предел вопросам, чтобы можно было прийти к решению, а не уйти в «пустоту».
2. Необходимо следовать за мыслью друг друга, а не искать возможности заметить слабые стороны в ответах.
3. Совместная ориентация на решение общей проблемы. В противном случае диалог теряет свой смысл.

Поэтому важно отметить, что функция политического диалога состоит в поиске истины.

В международной среде, этика политического диалога определяет имидж страны, поэтому так важно правильно себя вести при переговорах, выстраивая контакты между государствами, чтобы добиваться их расположения и поддержки.

Подводя итоги можно обратить внимание на то, что дальнейшее развитие страны внутри своей системы или во внешнем мире во многом зависит от того, как себя вести при общении с гражданским обществом или с другим государством. В современном мире необходимо

выработать новые методы ведения политического диалога и разобраться с вопросом доверия, убрав при этом коррупцию, криминальную составляющую и излишнюю бюрократию. Так же стоит обратить внимание, что после ряда сокрушительных войн XIX- XX века, от которых мировая экономика долго оправлялась, было создана такая организация как ООН, сутью которой является урегулирование проблем между государствами, чтобы они не приводили к плачевным следствиям разногласий. Поэтому были выработаны стандарты взаимодействия, соблюдая которые государство может поддерживать хорошие отношения с другими странами.

Следует отметить, что умение грамотно вести политический диалог, опираясь на этику – залог успеха внешней и внутренней политики страны.

Список использованной литературы:

1. Международное право: Учебник / А.Х. Абашидзе, В.С. Верещетин, С.А. Егоров, С.Ю. Марочкин; Отв. ред. Б.Р. Тузмухамедов - 4-е изд., перераб. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 576 с. - ISBN 978-5-91768-469-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/947777> (дата обращения: 27.04.2021). – Режим доступа: по подписке.

2. Международное право: учебник / под ред. Г. С. Стародубцева. - 2-е изд. - Москва: РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 416 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01520-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1082298> (дата обращения: 27.04.2021).

3. Этика деловых отношений: учебник / В.К. Борисов, Е.М. Панина, М.И. Панов, Ю.Ю. Петрунин, Л.Е. Тумина. — Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. — 176 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0844-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/987726> (дата обращения: 27.04.2021).

4. Никитина, Ю.А. Введение в международные отношения и мировую политику: учеб. пособие для студентов вузов / Ю.А. Никитина. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Аспект Пресс, 2018. — 160 с. - ISBN 978-5-7567-0861-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1038564> (дата обращения: 27.04.2021).

5. Денисова Е.А. Функция диалога в современной культуре// Культурная жизнь Юга России. 2006. № 4 (18). С. 22-25.

УДК 316.346.2

*Дудченко А.В.,
к.ю.н., доцент
кафедры бухгалтерского учета и аудита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Прокофьева С. А., Гагушичев Д.Е.
обучающиеся
очной формы обучения по направлению «Торговое дело»
Краснодарского филиала им. Г.В. Плеханова*

**ПРОБЛЕМЫ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**PROBLEMS OF GENDER INEQUALITY IN THE LEGISLATION OF THE RUSSIAN
FEDERATION**

Аннотация: в данной статье рассматривается с различных правовых сторон законодательство РФ, в котором прослеживается использования гендерного подхода при его написании. Система применения данного подхода в законодательстве должны быть справедливыми и направленными на устранение социального неравенства с учетом гендерных особенностей каждого человека в современном обществе.

Abstract: this article examines from various legal aspects the legislation of the Russian Federation, which traces the use of a gender approach when writing it. The system of application of this approach in legislation should be fair and aimed at eliminating social inequality, taking into account the gender characteristics of each person in modern society.

Ключевые слова: закон, неравенство, законодательство, правовой статус женщины, гендерные права.

Keywords: law, inequality, legislation, women's legal status, gender rights/

Конституция РФ гарантирует соблюдение и защиту прав и свобод человека и гражданина, так как они являются высшей ценностью. Это одна из важнейших задач современного общества и государства. В национальном и международном законодательстве закреплены нормы, устанавливающие равенство мужчин и женщин. Несмотря на это, в настоящее время, нарушение данного положения встречается всё чаще в различных отраслях права.

Гендерные законы — это законы и подзаконные акты, в статьях которых содержатся упоминания полового признака. Это его единственное отличие от обычного закона. В данных статьях присутствуют такие слова, как мужчина, женщина, мать, муж и т.д.

Основная цель упоминания признаков пола в гендерном законе подразумевает создание и закрепление полового неравенства. Как вывод, такие законы создают дискриминацию по половому признаку. Существует несколько видов проявления такой дискриминации. Во-первых, создание дополнительных условий или льгот определенным лицам, присвоение им прав, которых нет у противоположного пола. Во-вторых, наделение человека дополнительными обязанностями или введение ограничений в его сторону.

Зачастую в гендерном законодательстве дискриминация одного пола называется «защитой прав» другого пола. Можно заметить, что в существующем законодательстве нет ни одного случая, когда дополнительные возможности или преимущества давались мужчинам, а не женщинам.

В течении последних лет можно заметить быстрое увеличение гендерных законов, связанных с введением новых ограничений для мужчин. Это связано с неуклонным ростом феминизма, который с каждым годом приобретает всё большие обороты. Хочется заметить, что именно это и является причиной разрушения института семьи. Развитие феминизма и увеличение числа гендерных законов неразрывно связаны. С позиции прав человека гендерное законодательство является нелегитимным и нарушает международные правовые нормы.

В данной статье будут приведены примеры сравнения статей из Конституции РФ, которые ярче всего отражают гендерное неравенство в законодательстве.

Статья 4 УК РФ закрепляет равенство граждан, совершивших преступления, перед законом, факт привлечения к уголовной ответственности не зависит от принадлежности человека к какому-либо полу.

Статья 49 УК РФ указывает обязательные работы, назначенные осужденным после вынесения приговора. Беря во внимание взятую выше статью, может показаться, что будет абсолютно логично предоставить гражданам определенной категории некие льготы для смягчения их наказания. Но, здесь следует отметить, что в статье 49 эти преимущества достаются как раз-таки женщинам, а именно беременным женщинам и женщинам, имеющих детей до 3 лет. Так где же здесь упомянутое в статье 4 равенство граждан. Например, мужчина может быть отцом одиночкой и иметь детей до 3 лет, но этот пункт в статье не оговаривается.

Статья 50 описывает лиц, которым не назначаются исправительные работы, статья 53-ограничение свободы и статья 54 – арест. И опять же под эти категории не попадают женщины,

имеющие детей, но в этом случае уже до 14 лет. Таким образом, можно заметить, что статья 49 УК РФ была не исключением и не единичным случаем нарушения неравенства граждан перед законом. Получается, эта тенденция сохраняется на протяжении многих правовых актов, что свидетельствует о некорректном составлении законов, противоречащих друг другу.

Пожизненное лишение свободы, согласно статье 57 не назначается женщинам. Нигде не указано, по каким именно причинам установлена данная привилегия. Рассуждая, можно предположить, что это связано с некими физиологическими, психическими особенностями, а также значимой ролью женщины в социуме. Но ни один из этих признаков не означает, что такой привилегии не должны иметь мужчины. Если было совершено преступление, за которое гражданин был приговорен к пожизненному заключению, почему же оно распространяется не на всех людей. Помимо преступников в обществе также есть и преступницы, которые совершают ужасные вещи. Таким образом, данная статья дает своего рода вольную женщинам, точно устанавливая, что они не будут пожизненно лишены свободы, в отличие от мужчин.

Данный список похожих статей можно продолжать еще долго. Но подведем общие итоги по статьям, нарушающим равноправие мужчин и женщин.

1. Привилегии, дающие женщинам возможность полностью не попадать под определенный вид наказания, относятся к таким статьям как: ст.57 УК, ст.58 УК, ст.59 УК, ст.205 УК.

2. Наказания, которые не несут женщины, имеющие детей до 14 лет: ст.53 УК, ст.54 УК, ст. 82 УК.

3. Наказания, которые не назначаются женщинам, имеющим детей до 3 лет: ст.49 УК ст.50 УК.

Таким образом, при подсчете всех этих исключений, видно, что женщины, совершившие те же преступления, что и мужчины, как минимум в восьми случаях имеют привилегии.

Отдельно следует рассмотреть вопрос правомерного и противоправного отношения к женщинам и мужчинам в одинаковых ситуациях.

Главным образом несоответствие можно обнаружить в статье 145 УК РФ. Работодатели не вправе необоснованно отказать женщине в приеме на работу, если она является беременной или имеет детей до трех лет. Так же запрещается увольнять таких сотрудников без веской на то причины. Но, следует отметить, что мужчины, как и женщины могут иметь детей, но этот пункт в статье не указан. Абсолютно нигде не упоминается словосочетание «мужчина, имеющий детей». И снова на лицо факт нарушения статьи 4 – принципа равенства граждан перед законом. Получается, что законодательство содержит сплошные противоречия в своем содержании. Для

предотвращения таких противоречий есть несколько мер, которые может предпринять государство, чтобы исключить неясные моменты в Уголовном Кодексе. Как один из вариантов, можно убрать статью 4 о равенстве граждан перед законом, в следствие её неисполнения в остальных частях документа.

В российском законодательстве наиболее детально урегулирован правовой статус женщин с точки зрения гендерного подхода. Составляя нормы права, законодатель учитывает биологические и репродуктивные особенности женщины, а, следовательно, более лояльно формулирует их дополнительные привилегии. Существует два варианта развития событий при составлении статьи законодательства. В первом из них законодатель обращает внимание только на половую принадлежность женщины, а во втором на её особый статус.

В отечественном праве гендерный подход в отношении мужчин не так дифференцирован. Так, количество наказаний мужчин за совершенные преступления больше, чем за такие же преступления, совершенные женщинами. Уголовная ответственность, под которую попадают мужчины, является более жесткой, чем женская. Так же мужчинам предусмотрены более строгие системы исправительных учреждений.

Не только российское общество, но и многие страны современного мира испытывают на себе проблему неравенства полов. В каждой стране это проявляется по-разному, но проблема везде остается одна и та же. Доклад «Гендерное равенство и развитие», опубликованный в 2012 г. повествует читателям о том, что женщины и девочки, проживающие в некоторых развитых странах до сих пор, страдают от ущемленных прав. Некоторые из таких людей подвержены унижениям, их права ограничены, и они вынуждены жить в бедноте в отдаленных районах. В таких сферах общественной жизни, как образование, культура и др., напротив, в ущемленном положении указываются лица мужского пола.

Во многих социальных группах и, в принципе, в обществе существует множество гендерных стереотипов, которые присваивают людям особые правила поведения или манеры, ожидаемые обществом от этого человека.

Так, гендерные стереотипы положены в основу гендерного неравенства в законодательстве. Это объясняется тем, что законодатель, живя в обществе с этими стереотипами, сам неосознанно их соблюдает. Таким образом, уже привыкнув к разделению мужских и женских ролей в семье и в социуме, исторически сложившемуся образу жизни, законодатель составляет такие статьи, которые произвольно ущемляют чьи-то права или не дают привилегий определенным лицам.

Согласно основному закону РФ, женщины и мужчины имеют равные права. Однако, зачастую можно встретиться с несоответствием вышеупомянутого принципа. Не беря во внимание, уже исследованное нами в этом вопросе, законодательство, данное неравенство прослеживается в других человеческих видах деятельности. Например, данное утверждение подтвердят разный уровень заработной платы, степень участия граждан в политической и общественной жизни государства.

Следовательно, приходим к такому выводу, что определение полового признака включает в себя не только половые (биологические) отличия, но и совокупность таких факторов как: социальные, исторические, социокультурные и др., тесно связанных с разделением людей по половому признаку. Применение гендерного подхода в анализе социальных, и в том числе правовых задач, а также при разработке способов их решения должно быть направлено на достижение справедливого социального равенства при неотъемлемом учете гендерных особенностей личности и отношений, которые есть в обществе.

Нередко участники феминистического движения затрагивают такое понятие, как «неравенство» в сфере производства. Такое предположение по большей мере не соответствует тому, что уже с давних времен есть в этой сфере. Но участникам феминистического движения данный факт абсолютно не мешает отстаивать свою точку зрения. Рассмотрим несколько положений по тому, существует ли на производстве упомянутое разделение по гендерному признаку.

Как известно, в случае если одни люди имеют преимущества в чём-то по гендерному признаку, то права других людей противоположного пола будут в этой же сфере ущемлены.

Существует немало статей в трудовом кодексе Российской Федерации на данную тематику, которые опять же при полном своём цитировании начинают противоречить друг другу.

У каждого человека есть одинаковые возможности для реализации своих трудовых прав. Никто не имеет право ограничивать других людей в их правах и свободах, и уж тем более давать работникам какие-либо привилегии в зависимости от того мужчина или женщина является этим самым сотрудником.

Статья 41 указывает на то, что при заключении трудового договора должны быть обговорены обязательства по таким аспектам как, например, обязательство по улучшению условий работы сотрудников, включая лиц женского пола, а также представителей молодёжи. В этой статье случайно или нарочно опять забывают упомянуть о мужчинах, ведь для них тоже

должны создаваться соответствующие условия труда на производстве. И, как следствие, опять выделяются преимущества женщинам, хоть и пока в письменной форме.

Данная статья описывает условия и виды работы, где может быть ограничено использование женского труда. Так, например, введены ограничения на использование женской силы в подземных работах, в шахтах и т.д. Помимо этого, есть ряд запретов на применение женского труда на работах, связанных с подъёмом и переносом тяжёлых предметов, которые превышают установленные нормы.

Есть большое количество профессий- их порядка 450- где могут трудиться только лишь мужчины. Возникает интересный вопрос по поводу того, откуда же берутся деньги для выплат льгот и пособий женщинам. Получается, что часть денег, которые зарабатывают мужчины в тяжелых и вредных для здоровья условиях автоматически идут на вышеупомянутые выплаты.

Статья 254 повествует о том, что беременным женщинам понижают общепризнанные нормы выработки или нормы обслуживания. В другом случае, либо этих женщин стараются устроить на другую работу, на которой будет снижен уровень воздействия вредных факторов производства на здоровье женщины. Но при всех вышеуказанных условиях, средний заработок женщины должен оставаться таким же как на предыдущем рабочем месте.

За то время пока беременной женщине предоставят другую работу, её должны отстранить от работы, вследствие воздействия на неё вредных производственных факторов, с сохранением средней заработной платы за все пропущенные рабочие дни.

Согласно статье 255, если женщина забеременела, то ей обязаны предоставить не только отпуск, но и выплатить пособие согласно государственному социальному страхованию. Отпуск по беременности должен рассчитываться суммарно и предоставляться женщине полностью вне зависимости от количества дней до родов.

Статья 258 поясняет, что перерывы в течение рабочего дня, которые женщина использует для кормления ребенка также включаются в рабочее время и подлежат оплате.

Подведем промежуточные итоги. Получается, работодатель не может уходить от любого рода выплат, которые были упомянуты выше, беременным женщинам, хотя, по факту, женщина их не заработала. Продолжая, можно вспомнить, что как уволить с работы, так и не принять на неё беременную женщину работодатель не имеет права, так как именно эти пункты жестко регламентируются Уголовным Кодексом РФ. По факту, такие сотрудники приносят производству только убытки, так как или вовсе не работают или работают не в полную силу, так и зарплату им нужно выплачивать в том же объеме, что и остальным сотрудникам, например, мужчинам.

Ссылаясь на данный вывод, можно сказать, что люди, полноценно работающие и заслуженно получающие свою заработную плату, видят данную несправедливость, таким образом, их труд обесценивается. И тогда, они понимают, что необязательно так работать, если можно попасть под нужную категорию людей, которым дают эти преимущества.

Помимо сказанного, женщины на производстве имеют льготные «женские дни», которые дают основание на сокращенную продолжительность рабочего времени. Наряду с общеустановленными основаниями на пользование правом на сокращенное рабочее время (статья 92 ТК РФ), в ряде случаев женщины пользуются правом на сокращенную продолжительность рабочего времени по тому основанию, что они принадлежат к «слабому» полу.

Согласно статье 320 ТК РФ у женщин, работающих в районах Крайнего Севера, часы рабочей недели сокращаются до 36, а зарплата им выплачивается в том же объеме, что и работникам со стандартным графиком.

В заключении поясним: получается, что декларируемое правило «никто не имеет возможность быть ограниченным в правах и свободах, а также получать преимущества независимо от пола» нарушается, как только можно. Потому что, если в каком-либо законе есть признак гендера, например, «женщина», обязательно у этого упомянутого гендера появляется преимущество. Такая позиция несправедлива и её необходимо корректировать.

В первую очередь, нужно в срочном порядке подвергнуть пересмотру трудовой кодекс, чтобы исключить из него статьи, которые каким-либо образом подвергают дискриминации мужчин.

Следующим шагом всем, а особенно авторам законодательных актов, необходимо осознать, что высказывания участников феминистического движения о ущемлении прав женщин на работе и о низкой оплате женского труда – это только слова, несоответствующие истине. Все их попытки по дальнейшему усовершенствованию "гендерных" льгот, закрепление которых в последующем приведет только к еще большему ущемлению мужских прав по половому признаку.

Как демонстрирует практика, актуальная задача увеличения женского представительства в высших, региональных и муниципальных законодательных органах требует принятия законов о гендерных партийных квотах, гарантиях равного доступа кандидатов к финансовым ресурсам, СМИ и т. д. В соответствии с этим, административному законодательству необходимо учитывать квоты и иные гарантии участия женщин в управлении всех уровней. Аналитики гендерной асимметрии уголовного законодательства подтверждают, что последняя может

проявляться в двух областях: при установлении уголовной ответственности и при регламентации условий реализации уголовной ответственности.

В первом случае этот нюанс существует в преступлениях против личности (женщина – субъект правонарушения ст. 106 УК РФ – убийство матерью новорожденного ребенка; потерпевшая от незаконного производства).

Также в УК РФ есть глава о преступлениях против семьи и несовершеннолетних (ст. 150– 157). Уголовный закон, который устанавливает ответственность за вовлечение в занятие проституцией, не указывает пол вовлекаемого лица (ст. 240); точно также об ответственности за организацию и содержание притонов для занятия проституцией (ст. 241).

Гендерная экспертиза уголовно-исполнительного законодательства демонстрирует, что в собственной основе оно соответствует принципу гендерного равенства, а установленные в нем общепризнанные нормы о преимуществах женщин аргументированы и необходимы, потому что множество из них связаны с беременностью женщин, рождением и воспитанием детей. Тем не менее, непонятна ситуация с облегчением условий содержания преступников женского пола в силу их менее опасного воздействия на общество. Эту противоречат многие составы преступлений.

Также в уголовно-процессуальном законодательстве гендерная симметрия абсолютна. Основная масса иных отраслей гендерно нейтральны.

Главной мыслью данной статьи являлось показать необходимость поддержания принципа равенства людей противоположных полов и запрета дискриминации.

Список литературы:

1. Тарусина, Н. Н. Гендерная экспертиза российского законодательства: учебно-методические рекомендации для практических занятий и самостоятельной работы, Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль: ЯрГУ, 2012. – 44 с
2. Пушкарева Н. Л. Гендерные исследования: рождение, становление, методы и перспективы // Вопросы истории. - 1998. № 6. - С. 79.
3. Доклад о мировом развитии «Гендерное равенство и развитие» (2012) [Электронный ресурс]: Официальный сайт Организации Объединенных Наций. URL: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2012.pdf>
4. Завадская Л. Н., Зотова З. М., Михлин А. С. Гендерная экспертиза российского законодательства / отв. ред. Л. Н. Завадская. М.: Бек, 2011. - 245 с.

5. Хачак Б. Н. Дифференцирование уголовной ответственности по гендерному признаку: исторический аспект // Вестник Адыгейского государственного университета. - 2011. № 1. - С. 106-110.

6. Денисова Е.А. Категория смерти в антропологической системе М.М. БАХТИНА // Теория и практика общественного развития. 2006. № 2. С. 83-86.

7. Сигида Д.А., Винниченко М.Ю., Гурьева В.А. Проблемы молодежи и ее ценностные ориентации в современных условиях //Сфера услуг: инновации и качество. 2019. № 43. С. 115-122.

*Куцегреева Л.В.,
к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ВЛИЯНИЕ ВОЗВРАТНОГО ЛИЗИНГА НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

INFLUENCE OF RETURN LEASING ON FINANCIAL PERFORMANCE INDICATORS OF THE ORGANIZATION

Аннотация: В статье рассматривается практическое применение схемы возвратного лизинга на современном этапе развития российской экономики. В последние годы в связи с необходимостью модернизации производств, ориентированных на выпуск продукции увеличивается потребность в использовании такого инвестиционного инструмента, как лизинговое финансирование. Возвратный лизинг, являясь прогрессивным инвестиционным инструментом и занимает определенное место в управлении корпоративными финансами.

Abstract: The article examines the practical application of the leaseback scheme at the present stage of the development of the Russian economy. In recent years, due to the need to modernize production-oriented production, the need to use such an investment instrument as lease financing has increased. Leaseback leasing, being a progressive investment instrument, occupies a definite place in corporate finance management.

Ключевые слова: возвратный лизинг, управление финансами, ликвидность, финансовые коэффициенты, эффективность, финансовые источники

Keywords: leaseback, financial management, liquidity, financial ratios, efficiency, financial sources

Возвратным лизингом называют сделку, при которой лизингополучатель одновременно является продавцом лизингового имущества лизингодателю. То есть имущество, приобретенное последним у первоначального собственника по договору купли-продажи, затем передается в рамках лизингового договора этому же собственнику. При этом он выступает уже в роли лизингополучателя. Однако право собственности на это имущество может вернуться к бывшему собственнику только после выполнения им всех условий договора лизинга. В частности, после выплаты предусмотренных платежей, включая лизинговые и выкупные.

На первый взгляд такая сделка может показаться странной. После заключения договора владелец и пользователь имущества не изменяется. Однако право собственности переходит к другому лицу, так что прежний собственник платит за пользование имуществом. При этом предмет лизинга амортизируется той стороной договора, на чьем балансе он учитывается.

Тем не менее в совершении подобного комплекса из двух сделок (купля-продажа оборудования и его лизинг) есть несомненный экономический смысл. Обычно такая сделка выгодна первоначальному собственнику имущества, если его деятельность тесно связана с использованием предмета лизинга. Однако при этом он испытывает недостаток финансов для содержания имущества либо нуждается в оборотных средствах.

Возвратный лизинг позволяет решить обе проблемы. Во-первых, необходимое производственное оборудование не выбывает из владения и пользования (в этом важное отличие от продажи имущества). Во-вторых, в собственность лизингополучателя одновременно поступают значительные денежные средства, сопоставимые с остаточной стоимостью предмета лизинга.

Вложения в возвратный лизинг позволяют решить вопрос оптимизации финансового благосостояния компании. Поскольку использование инструментов финансового менеджмента направлено на оптимизацию финансового состояния компании, то действия финансового менеджера подлежат оценке и своеобразному измерению посредством определения соответствующих финансово-экономических показателей (коэффициентов). Авторы настоящей статьи полагают, что логика методического подхода по оценке финансовой состоятельности инвестиций в возвратный лизинг связана с расчетом финансовых потоков и интерпретацией финансово-экономических показателей (коэффициентов). С операцией возвратного лизинга может быть ассоциирован некоторый финансовый поток, то есть определенная совокупность распределенных во времени полученных доходов и понесенных затрат. В качестве элементов финансового потока могут выступать выручка, прибыль, амортизация, лизинговые платежи, налоги и др.

Таким образом, целью работы является определение влияния возвратного лизинга на параметры финансового состояния конкретного хозяйствующего субъекта — реципиента инвестиций в возвратный лизинг. Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- 1) охарактеризовать основные финансово-экономические показатели (коэффициенты) по оценке финансовой состоятельности инвестиций в возвратный лизинг;

2) определить изменение финансовых потоков компании под влиянием механизма возвратного лизинга;

3) установить изменение финансово-экономических показателей (коэффициентов), отражающих финансовое состояние компании, под влиянием механизма возвратного лизинга.

В качестве объекта исследования выступает возвратный лизинг как подвид финансового лизинга. Предметом исследования являются финансово-экономические показатели компании, изменяющиеся в связи с использованием возвратного лизинга.

В настоящей статье будем последовательно решать задачи, определенные в соответствии с логикой проводимого исследования.

Теория и практика финансового менеджмента (Г. Крохичева, И. Сысоева, Ю. Серпуховитина, В. Демченко, Т. Бубновская, Е. Левкина, М. Якимова, Ф. Доронина, О. Федотенкова и др.) применяют различный набор финансово-экономических показателей (коэффициентов) при анализе и диагностике финансового состояния компании, при оценке ее платежеспособности, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности.

В нашем случае будем рассматривать ограниченный перечень показателей, экономическое содержание которых, на наш взгляд, является ключевым для оценки финансовой эффективности инвестиций в возвратный лизинг и связано с теми показателями бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые реально изменяются при осуществлении компанией сделки возвратного лизинга. Рассмотрим экономическую характеристику данных показателей (табл. 1).

Определение основных финансово-экономических показателей (коэффициентов) наглядно демонстрирует положительное влияние сделки возвратного лизинга на финансовое состояние лизингополучателя (продавца имущества). Применение инструментария финансового менеджмента позволяет оптимизировать финансовое состояние компании, что подтверждается выводами ряда авторов (например, О. Сальковой, И. Винниковой, Ю. Иодой, Ю. Шишкиной, И. Афанасьевой, Т. Третьяченко, М. Огановой). При этом отметим, что возвратный лизинг относится к общеэкономическим методам финансового менеджмента. Финансовый анализ (в рамках которого определяются и анализируются финансово-экономические показатели) относится к количественным методам финансового менеджмента, разрабатываемым субъектом управления самостоятельно.

Таблица 1

Характеристика финансово-экономических показателей, на которые оказывает влияние применение механизма возвратного лизинга

Показатель	Методика расчета	Экономическая характеристика	Характер изменения при использовании возвратного лизинга
Коэффициент абсолютной ликвидности	<i>Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства</i>	Показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть погашена за счет денежных средств и их эквивалентов	Увеличивается в связи с поступлением денежных средств на расчетный счет и частично уменьшается (в меньшей степени, чем увеличивается) за счет начисления дополнительных налогов (НДС, налог на прибыль)
Коэффициент текущей ликвидности	<i>Оборотные активы / Текущие обязательства</i>	Показывает, достаточно ли у компании средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств	Происходят изменения, аналогичные изменениям по коэффициенту абсолютной ликвидности. Однако данный коэффициент увеличивается меньшими темпами, чем предыдущий, так как при его расчете уже учитываются все оборотные активы, а не только наиболее ликвидная их часть
Собственные оборотные средства (СОС)	<i>Собственный капитал – Внеоборотные активы</i>	Используется для оценки возможности организации рассчитаться по краткосрочным обязательствам с помощью всех своих оборотных активов	Увеличивается за счет начисления дохода от реализации имущества и списания остаточной стоимости реализованного основного средства
Коэффициент обеспеченности СОС	<i>СОС / Оборотные активы</i>	Показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности	Увеличивается по причинам, описанным для показателя СОС, а также за счет поступления денежных средств от реализации имущества
Рентабельность оборотных активов	<i>Чистая прибыль · 100% / Средняя величина оборотных активов</i>	Показывает, насколько окупаются вложения в бизнес: сколько прибыли получает организация за каждый рубль, вложенный в оборотные средства	Если темп прироста средней величины оборотных активов больше, чем темп прироста чистой прибыли, то данный показатель уменьшается, несмотря на фактическое увеличение обоих слагаемых
Рентабельность собственного капитала	<i>Чистая прибыль · 100% / Собственный капитал</i>	Показывает величину прибыли, которую получит организация на единицу стоимости собственного капитала	Увеличивается в связи с ростом обоих слагаемых (доход от реализации имущества)

Рассмотрев теоретические аспекты возвратного лизинга как инструмента финансового менеджмента, предлагаем проанализировать его влияние на параметры финансового состояния организации на конкретном практическом примере.

На примере предприятия ООО «XXX» относящегося к строительной отрасли рассмотрим основные мероприятия направленные на повышение эффективности использования капитала за счет внедрения возвратного лизинга и проведем их оценку.

Говоря об актуальности возвратного лизинга как подвида финансового лизинга, считаем целесообразным рассмотреть возможность его использования для приобретения выбранной строительной компанией карьерной техники и на данном условном примере проанализировать влияние возвратного лизинга на изменение финансовых показателей деятельности компании.

Так, между ООО «XXX» и лизинговой компанией, которая является основным контрагентом по лизингу, заключен ряд договоров финансового лизинга, предметами которых являются карьерные самосвалы — БелАЗы. Будем рассматривать условный пример (проводить модельные расчеты), как если бы в организации в случае потребности в оборотном капитале использовался механизм возвратного лизинга, то есть компания, продав имеющийся в собственности БелАЗ-75309 лизингодателю, затем взяла бы такое оборудование в лизинг.

Логика проводимого анализа заключается в следующих действиях:

- 1) характеристика сделки возвратного лизинга организации с лизинговой компанией;
- 2) определение изменений показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах организации (на основании реальных данных бухгалтерской отчетности) в связи с реализацией сделки возвратного лизинга: продажей карьерного самосвала с последующим его приобретением в финансовую аренду (лизинг);
- 3) анализ и сравнение прогнозных (измененных) финансово-экономических показателей (коэффициентов), рассчитанных на основании бухгалтерской отчетности, с фактическими показателями на 31.12.2020 года.

В рамках модельных расчетов допустим, что БелАЗ-75309 был приобретен и использовался в течение шести месяцев, а затем был продан лизинговой компании и получен в лизинг. Срок полезного использования, приобретаемого БелАЗа — 60 месяцев, поскольку он относится к четвертой амортизационной группе и имеет код ОКОФ 310.29.10.4 «Средства автотранспортные грузовые» (по старому классификатору данный карьерный самосвал имеет

код 15 3410020 «Автомобили грузовые, дорожные тягачи для полуприцепов (автомобили общего назначения: бортовые, фургоны, автомобили-тягачи; автомобили-самосвалы)». На момент продажи оставшийся срок полезного использования БелАЗа составляет 54 месяца. Положим, что на такой же срок заключен договор финансовой аренды (лизинга). Предполагаемые условия сделки приведены в таблице 2.

Таблица 2**Условия (допущения) модельной сделки возвратного лизингового финансирования**

Условие сделки	Характеристика условия
1. Стоимость первоначальной покупки БелАЗа	100 млн руб. (в том числе НДС 20% = 16 666 667 руб.)
2. Срок полезного использования имущества (первоначальный)	60 месяцев
3. Срок эксплуатации имущества до продажи	6 месяцев
4. Остаточная стоимость БелАЗа на момент продажи	75 млн руб.
5. Дата продажи БелАЗа лизинговой компании	31.12.2020
6. Договорная стоимость продажи БелАЗа	92 млн руб. (в том числе НДС 20% = 15 333 333 руб.)
7. Момент поступления денежных средств от реализации карьерного самосвала на расчетный счет продавца	В день продажи

Исходя из приведенных условий сделки видно, что от реализации карьерного самосвала компания получила доход в размере 1 666 667 руб. (разница между договорной ценой продажи основного средства и его остаточной стоимостью, начисленной в бухгалтерском учете). На основании информации, приведенной в таблице 2, определим изменения показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, представив реальные (фактические) показатели по состоянию на 31.12.2020, взятые из бухгалтерской отчетности анализируемой организации, и условные (прогнозные) значения показателей, которые были бы в случае осуществления инвестиций в возвратный лизинг в декабре 2020 г. (таблицы 3 и 4).

Таблица 3**Фактические и условные (прогнозные) значения показателей бухгалтерского баланса ООО «XXX» на 31.12.2020, тыс. руб.**

Показатель	Факт на 31.12.2020, (без возвратного лизинга)	Условно на 31.12.2020, (с возвратным лизингом)	Комментарий по отклонению
АКТИВ			
I. Внеоборотные активы	252 818	177 818	-75 000
Основные средства	242 966	167 966	-75 000 (списание остаточной стоимости БелАЗа)
Отложенные налоговые активы	8 396	8 396	—
Прочие внеоборотные активы	1 456	1 456	—
Показатель	Факт	Условно	Комментарий по отклонению

Показатель	Факт на 31.12.2020, (без возвратного лизинга)	Условно на 31.12.2020, (с возвратным лизингом)	Комментарий по отклонению
	на 31.12.2020, (без возвратного лизинга)	на 31.12.2020, (с возвратным лизингом)	
II. Оборотные активы	345 919	437 919	+92 000
Запасы	143 178	143 178	—
НДС	446	446	—
Дебиторская задолженность	181 227	181 227	—
Финансовые вложения	960	960	—
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 053	93 053	+92 000 (договорная цена реализации БелАЗа)
Прочие оборотные активы	19 055	19 055	—
Баланс	598 737	615 737	+17 000
ПАССИВ			
III. Капитал и резервы	3 561	5 196	+1 635
Уставный капитал	10	10	—
Нераспределенная прибыль	3 551	5 186	+1 667 (совокупный доход от реализации БелАЗа); -333 (начисление налога на прибыль: 20% с дохода от реализации БелАЗа); +301 (корректировка налога на имущество в связи с реализацией БелАЗа)
IV. Долгосрочные обязательства	94 761	94 761	—
Заемные средства	0	0	—
Отложенные налоговые обязательства	11 843	11 843	—
Прочие обязательства	82 918	82 918	—
V. Краткосрочные обязательства	500 415	515 780	+15 365
Заемные средства	70 729	70 729	—
Кредиторская задолженность	426 630	441 995	+15 333 (начисление НДС с реализации БелАЗа); +333 (начисление налога на прибыль: 20% с дохода от реализации БелАЗа); -50 (корректировка налога на имущество в расходах по налогу на прибыль связи с реализацией БелАЗа); -251 (корректировка налога на имущество в связи с реализацией БелАЗа)
Оценочные обязательства	3 056	3 056	—
Баланс	598 737	615 737	+17 000

В таблице 3 представлены статьи бухгалтерского баланса анализируемого предприятия, показатели которых приведены по фактической бухгалтерской отчетности (столбец 2) без учета возвратного лизинга, а также с учетом возвратного лизинга (столбец 3).

На основании условий для проведения модельных расчетов, указанных в таблице 3, было определено изменение финансовых потоков организации (столбец 4 таблицы 3 и столбец 4

таблицы 4) в связи с приобретением БелАЗа в возвратный лизинг.

Таблица 4

Фрагмент фактических и условных (прогнозных) значений отчета о финансовых результатах анализируемой компании с 1 января по 31 декабря 2020 г., тыс. руб.

Показатель	Факт на 31.12.2020, (без возвратного лизинга)	Условно на 31.12.2020, (с возвратным лизингом)	Комментарий по отклонению
Прибыль (убыток) от продаж	28 584	28 584	—
Проценты к получению	273	273	—
Проценты к уплате	720	720	—
Прочие доходы	17 608	94 275	+76 667 (доход от реализации БелАЗа без НДС)
Прочие расходы	36 725	111 474	+75 000 (списание остаточной стоимости БелАЗа); -251 (корректировка налога на имущество в связи с реализацией БелАЗа)
Текущий налог на прибыль	1 879	2 162	+333 (начисление налога на прибыль: 20% с дохода от реализации БелАЗа); -50 (корректировка налога на имущество в расходах по налогу на прибыль связи с реализацией БелАЗа)
Прочее	-6 258	-6 258	—
Чистая прибыль (убыток)	883	2 518	+1 667 (совокупный доход от реализации БелАЗа); -333 (начисление налога на прибыль: 20% с дохода от реализации БелАЗа); +301 (корректировка налога на имущество в связи с реализацией БелАЗа)

Совокупное изменение по активной части бухгалтерского баланса тождественно совокупному изменению пассивной части. Исходя из осуществленной корректировки показателей бухгалтерской отчетности видно, что от продажи основного средства ООО «XXX» получило прибыль, которая в дальнейшем уменьшается на величину налога на прибыль, но при этом корректируется на сумму восстановленного налога на имущество, так как БелАЗ после реализации уже не является объектом обложения налогом на имущество.

Наряду с этим в компании увеличивается размер оборотных активов (за счет поступления денежных средств от реализации имущества), что является основной предпосылкой применения механизма возвратного лизинга.

Опираясь на произведенные корректировки отчетности, считаем необходимым определить влияние сделки возвратного лизинга на основные финансово-экономические

показатели (коэффициенты), характеризующие деятельность угольного разреза (таблица 5). Будем рассматривать определенный перечень финансово-экономических коэффициентов, содержание которых связано с теми показателями отчетности, корректировки которых были определены в таблицах 3 и 4.

Таблица 5

Расчет фактических и условных (прогнозных) финансово-экономических показателей (коэффициентов) деятельности анализируемой компании по состоянию на 31.12.2020г.

Наименование показателя (нормативное значение)	Методика расчета	Факт на 31.12.2020	Условно на 31.12.2020	Отклонение, (+,-)
Коэффициент абсолютной ликвидности (0,2—0,5)	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства	0,004	0,18	+0,18
Коэффициент текущей ликвидности (2—3)	Оборотные активы / Текущие обязательства	0,69	0,85	+0,16
Собственные оборотные средства (СОС), тыс. руб.	Собственный капитал – Внеоборотные активы	-249 257	-172 622	+76 635
Коэффициент обеспеченности СОС (> 0,2)	СОС / Оборотные активы	-0,72	-0,39	+0,33
Рентабельность оборотных активов, %	Чистая прибыль · 100% / Средняя величина оборотных активов	0,20	0,64	-0,44
Рентабельность собственного капитала, %	Чистая прибыль · 100% / Собственный капитал	28,31	57,51	+29,20

Финансово-экономические показатели (коэффициенты), рассчитанные на основании допущения о применении компанией механизма возвратного лизинга, характеризуются положительными изменениями в сравнении с показателями, определенными на основании фактических данных. Это обусловлено следующими факторами, являющимися отличительными чертами инвестиций в возвратный лизинг:

- 1) резкое увеличение оборотного капитала за счет притока денежных средств от реализации имущества, получаемого в последующем в лизинг;
- 2) увеличение финансового результата (чистой прибыли) за счет начисления дохода от реализации имущества и корректировки налога на имущество.

Несмотря на то что значения условных показателей по сравнению с фактическими увеличились незначительно, наблюдается положительная тенденция. Деятельность

анализируемого предприятия, характеризуется масштабными объемами, поэтому небольшой рост показателей его деятельности от применения возвратного лизинга не вызвал значительного увеличения финансово-экономических коэффициентов. Однако это все равно подчеркивает эффективность данных операций.

Следует отметить, что мы не рассматривали влияние эксплуатационной фазы лизингового финансирования на финансовое состояние организации (механизм продажи имущества и одновременного взятия его в лизинг является инвестиционной фазой проекта) ввиду того, что при расчете лизинговых платежей лизингодатель равномерно распределяет их по сроку действия договора финансовой аренды (лизинга). Соответственно, определение влияния данной операции на устойчивость финансового состояния лизингополучателя и на финансово-экономические показатели его деятельности в целом не будет иметь экономического смысла.

При этом полученные денежные средства от реализации объекта основных средств через механизм возвратного лизинга можно направить на погашение кредиторской задолженности и тем самым повысить финансовую устойчивость организации.

Обобщив сформулированные выше выводы, ООО «XXX» за счет применения механизма возвратного лизинга сможет улучшить следующие показатели:

1. Увеличить чистую прибыль, что позволит обеспечить рентабельность собственного капитала.
2. С целью обеспечения достаточной финансовой независимости (повышения коэффициента автономии) увеличить долю собственного капитала организации.
3. Снизить сумму краткосрочной кредиторской задолженности, что позволит повысить обеспеченность краткосрочных обязательств текущими активами (показатель текущей ликвидности).
4. Увеличить сумму остатка денежных средств с целью повышения бесперебойности текущих расчетов и улучшения показателя абсолютной ликвидности).

Слово «капитал» имеет происхождение от латинского *capitalis* - «главный». Таким образом, капитал есть то главное, от чего зависит функционирование компании.

По результатам проведенного исследования прибыли ООО «XXX» было выявлено, что в 2020 году капитал организации представлен собственными средствами и заемными средствами, привлеченными как на долгосрочной, так и на краткосрочной основе. При этом наибольшую долю (71%) занимает краткосрочная кредиторская задолженность.

ООО «XXX» за счет применения механизма возвратного лизинга сможет улучшить следующие показатели:

1. Увеличить чистую прибыль, что позволит обеспечить рентабельность собственного капитала.
2. С целью обеспечения достаточной финансовой независимости (повышения коэффициента автономии) увеличить долю собственного капитала организации.
3. Снизить сумму краткосрочной кредиторской задолженности, что позволит повысить обеспеченность краткосрочных обязательств текущими активами (показатель текущей ликвидности).
4. Увеличить сумму остатка денежных средств с целью повышения бесперебойности текущих расчетов и улучшения показателя абсолютной ликвидности).

Наконец, лизинговое имущество может остаться в собственности лизингодателя и использоваться им в дальнейшем для сдачи в аренду или для реализации. Такой вариант возможен, если лизингополучатель завершил перепрофилирование либо модернизацию и имущество перестало быть нужным ему. Либо же он привлек заемные средства для приобретения нового оборудования.

Список использованной литературы:

1. Кокурин А.В. Необходимость и условия развития возвратного лизинга в России // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 9-1. С. 94—102. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-i-usloviya-razvitiya-vozvratnogo-lizinga-v-rossii/viewer>
2. Федулова Е.А., Вакутин Н.А. Организационно-экономические аспекты обоснования концепции развития возвратного лизинга в Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. Т. 13. № 7. С. 1320—1332. URL: <https://doi.org/10.24891/ni.13.7.1320>
3. Иванченко М.О. Сущность возвратного лизинга // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 10-2. С. 37—39. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-vozvratnogo-lizinga/viewer>
4. Вакутин Н.А., Федулова Е.А. Формирование элементов учетной политики, обеспечивающих условия реализации возвратного лизинга как инструмента управления

корпоративными финансами // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21. № 3. С. 254—270.

5. Демченко В.А. Сравнительная характеристика базовых финансовых показателей, отражающих финансовое состояние организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 5-1. С. 162—166. URL: <https://doi.org/10.24411/2411-0450-2019-10699>

6. Бубновская Т.В., Левкина Е.В., Якимова М.Д. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости предприятия // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 4. С. 312—314. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-otnositelnyh-pokazateley-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya/viewer>

7. Федотенкова О.А. Оценка финансового состояния организаций для обеспечения их экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14. № 1. С. 78—96. URL: <https://doi.org/10.24891/ni.14.1.78>

8. Винникова И.С. Некоторые аспекты оптимизации финансового состояния предприятия // Проблемы современной экономики. 2014. № 21. С. 107—111.

9. Иода Ю.В., Шишкина Ю.Г. Механизмы управления и обеспечения финансовой устойчивости предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2017. Т. 12. № 6. С. 93—98. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-osobennostey-finansovogo-mehanizma-pensionnogo-obespecheniya-rf/viewer>

10. Афанасьева И.И., Третьяченко Т.В. Формирование методологической базы финансового менеджмента в современных экономических условиях // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). 2020. № 2. С. 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-metodologicheskoy-bazy-finansovogo-menedzhmenta-v-covremennyh-ekonomicheskikh-usloviyah/viewer>

УДК 336.4

*Куцегреева Л.В.,
к.э.н., доцент,
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Штогрин Л.В.,
магистрант
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

OPTIMIZING THE FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION BASED ON THE BUDGETING SYSTEM

Аннотация: Функционирование рыночных отношений в России происходило в постоянной нехватке финансовых ресурсов у значительного числа субъектов предпринимательской деятельности. Нестабильность национальной валюты, развертывания инфляционных процессов, несовершенство бюджетно-налоговой политики, сокращение собственных ресурсов через убыточную деятельность, недоступность кредитных ресурсов из-за их высокой стоимости, обострение экономического и политического кризиса, а также другие факторы оказывают негативное влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятий России. В данной работе рассмотрена необходимость оптимизации управления финансами на основе системы бюджетирования.

Abstract: The functioning of market relations in Russia took place in a constant lack of financial resources for a significant number of business entities. The instability of the national currency, the deployment of inflationary processes, the imperfection of fiscal policy, the reduction of own resources through unprofitable activities, the unavailability of credit resources due to their high cost, the aggravation of the economic and political crisis, as well as other factors have a negative impact on the efficiency of economic activities of Russian enterprises. This paper considers the need to optimize financial management based on a budgeting system.

Ключевые слова: управление финансами, оптимизация, система бюджетирования, планирование, бюджет.

Keywords: financial management, optimization, budgeting systems, planning, budget.

Развитие рыночной экономики в России в планировании, учете и контроле производственно-хозяйственной деятельности вызвало кардинальные изменения. Предприятиям приходится предпринимать взвешенные, рациональные, а главное своевременные действия в условиях стремительного развития новых технологий, жесткой конкуренции и нестабильности.

В настоящее время на большинстве российских предприятиях отсутствует эффективная система управления, подтверждающие показатели их деятельности.

Изменение принципов управления в последние годы обусловила актуальность проблемы развития бюджетирования в России, что вызывает необходимость создания эффективной системы осуществления бюджетирования на отечественных предприятиях. Бюджетирование как один из методов внутреннего фирменного планирования является важным элементом управления производственно-финансовой деятельностью хозяйствующих субъектов.

Основные положения бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия нашли свое отражение в работах зарубежных ученых: А. Дайте, Р. Дафта, Е. Майора, Т. Скоун, Х. Фольмута и другие. Большой вклад в исследовании процесса бюджетирования сделали также и отечественные ученые, в частности И. Бланк, М. Голов, Б. Дук, А. Карминский, А. А. Терещенко.

Стратегическое финансовое управление представляет собой процесс разработки стратегий, тактик, программ по управлению финансами на предприятии, именно эти программы обеспечивают стабильную работу предприятия, позволяют эффективно использовать материалы и планировать свои доходы.

Ключевой проблемой эффективного управления вертикально-интегрированной нефтяной компанией является формирование обоснованного финансового плана и осуществление оперативного корпоративного контроля денежных потоков в соответствии с установленными показателями бизнес-плана всеми без исключения подразделениями, входящими в корпоративную группу компании.

Бюджетирование как комплексная система мероприятий охватывает все важные стороны деятельности предприятия - производство, финансы, сбыт и координирует их. Стоит отметить, что бюджетирование, как и любая управленческая технология, представляет собой некую систему действий и предусматривает последовательность осуществления четырех основных операций: определение цели управления, сбор и переработка информации, принятие решений, организацию выполнения решений, осуществления учета и контроля за выполнением решений [1].

Цели финансового планирования в системе управления предприятия представлены на рисунке 1 [3].

Зарубежный опыт и отечественная практика показывает, что для бюджетирования характерны следующие главные признаки управленческой технологии: принимая решения на всех уровнях менеджмента, основной акцент делается на финансы, что в свою очередь дает возможность достичь оптимизации затрат, максимизации прибыли, сбалансированности привлеченных финансовых ресурсов и направлением их использования как в количественных, так и во временных векторах, что способствует в целом улучшению финансового состояния фирмы.

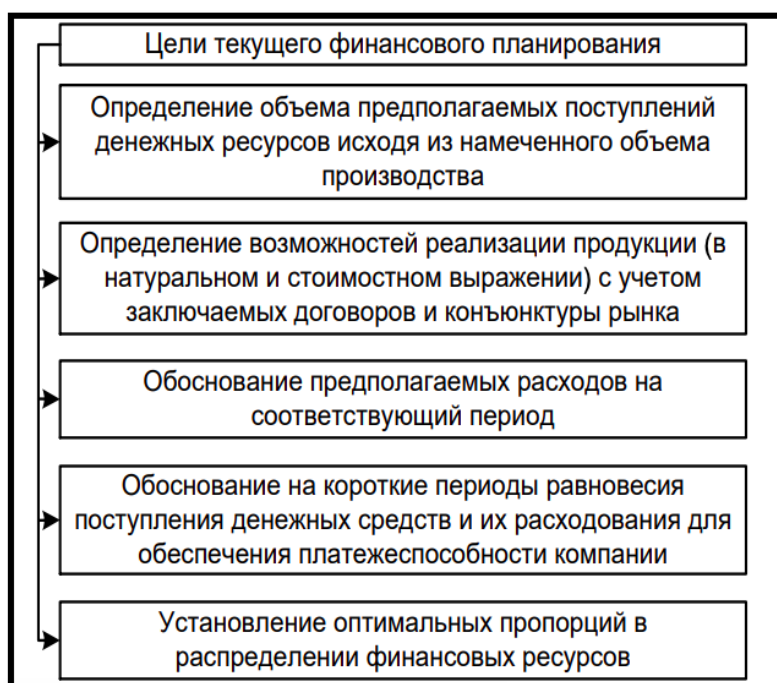


Рис. 1 Цели финансового планирования в системе управления предприятия

Мировой опыт доказывает, что при разработке бюджетов обеспечивается периодическое операционное планирование на предприятия, позволяет увидеть возможные проблемы в будущем и определить наилучший путь совершенствования стратегической цели.

Бюджетирование, как рабочий инструмент, включает в себя все стороны деятельности фирмы: его финансовые, инвестиционные, инновационные, производственные, технико-технологические, маркетинговые и другие аспекты.

Одной из самых сложных функций менеджмента считается бюджетирование, одновременно являясь главным курсом для результативного планирования и анализа финансов. Обязательным критерием для успеха в конкуренции считается план стратегического развития.

На рисунке 2 представлено место бюджетирования в управлении предприятием.

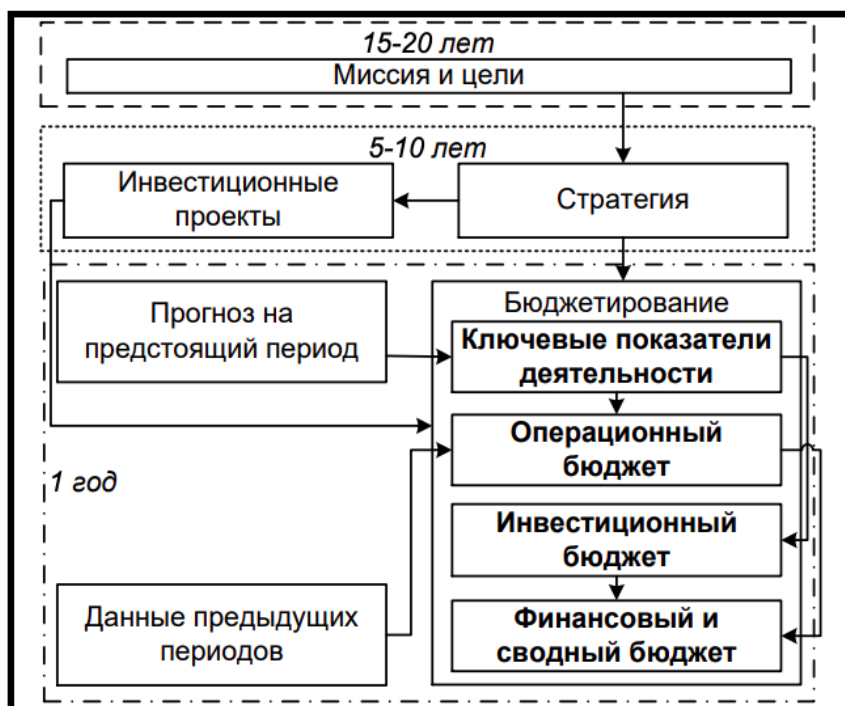


Рис. 2 Место бюджетирования в управлении предприятием

Компании, которые уже добились определенного успеха, при разработке такого плана основываются не только на данных статистики и их проекции на будущее, а опираясь на то, какой, через определенное время, должна стать компания. Лишь только после этих шагов решается, что они делают сегодня, для того чтобы достичь определенную точку завтра. Бюджетирование содержит набор и обработку информации, которая помогает принимать управленческие решения. Исходя из перечисленных выше факторов, бюджетирование представляется действенным способом управления бизнесом.

Фактически, при выборе средств достижения наилучших показателей финансового состояния, планирование бюджета заключено в достаточно жесткие рамки. Естественно, что намеченный план не всегда может следовать предопределённому маршруту, следовательно, компании приходится анализировать все возможные варианты дальнейших действий на каждом «повороте». И важнейшим инструментом для таких анализов является бюджетирование.

Практический опыт свидетельствует о том, что на этапах их планирования, согласования и утверждения существует три основных подхода к составлению бюджетов. Они могут применяться снизу вверх («build-up»), сверху вниз («break-down»), а также комплексно. Используя метод «break-down» составление бюджетов осуществляется с определения руководством предприятия целей и задачи, например, плановые показатели по прибыли. Далее они детализируются по мере продвижения на более низшие уровни.

По методу «build-up» все происходит наоборот. Расчет показателей начинают отдельные подразделения, а уже потом руководители подразделений сводят эти показатели в единый бюджетный план, который в дальнейшем составит часть общего бюджета (план) предприятия. Наиболее приемлемой итерационной процедурой бюджетирования считается та, при которой сначала руководителем предприятия устанавливаются целевые финансовые показатели, затем по направлению «снизу-вверх» формируется система бюджетов всего предприятия, и далее анализируется их соответствие целевым показателям. Если устанавливается соответствие плановых значений целевым показателям, бюджет утверждается руководителем, после чего утвержденный бюджет из проекта становится директивным и рассылается руководителям структурных подразделений для выполнения и контроля. Если по результатам анализа выявляются расхождения полученных целевых показателей с желаемыми, то руководство предприятия направляет распоряжение на подготовку следующей версии бюджетов. Подходы к построению бюджетирования компаниях представлены на рисунке 3 [7].

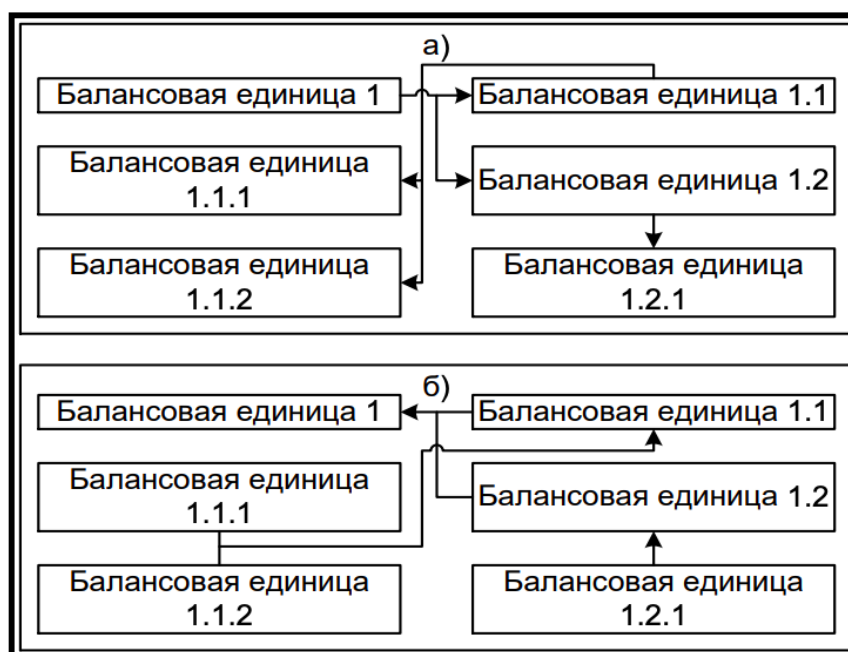


Рис. 3 Подходы к построению бюджетирования в компаниях:

а) бюджетирование «сверху-вниз», б) «снизу-вверх»

В практике финансового управления ведущих предприятий одним из ключевых моментов является консолидированных финансовых бюджетов, предусматривающих объединение и синхронизацию показателей центров финансовой ответственности, бизнес-единиц, входящих в структуру предприятия.

Вслед за подробным статистическим анализом отклонений сводного бюджета компании идет завершающий этап анализа, где излагаются управленческие выводы по результатам выполнения, также формируются приоритеты и поправки политики хозяйства в компании, которые будут введены в расчет следующего периода.

На рисунке 4 представим иерархическую структуру группировки центров ответственности ведущего российского предприятия.

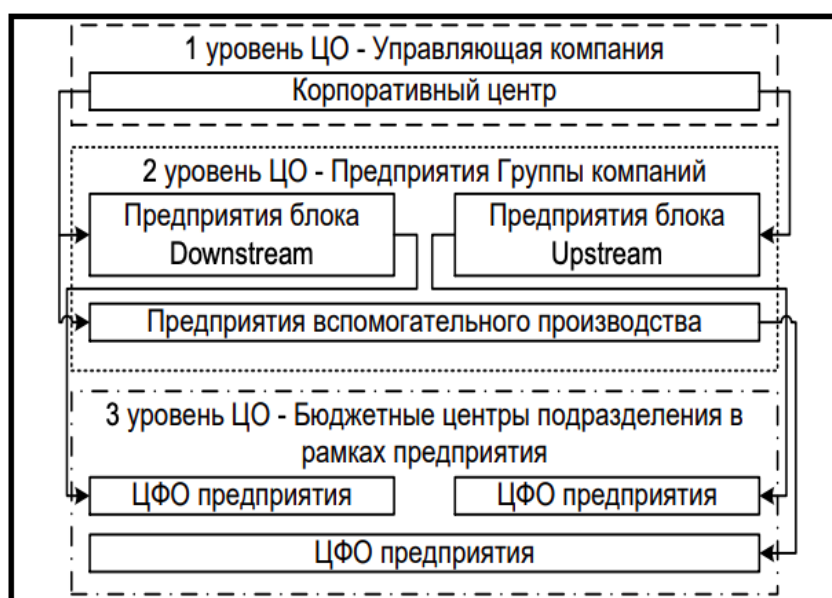


Рис. 4 Иерархическая структура группировки центров ответственности ведущего российского предприятия

Функционирование обособленных подразделений (центров ответственности) производства также оценивается в соответствии с принятыми параметрами, и проводится расчёт их премиального фонда в результате прошлого бюджетного периода.

Функционирование обособленных подразделений (центров ответственности) производства также оценивается в соответствии с принятыми параметрами, и проводится расчёт их премиального фонда в результате прошлого бюджетного периода. В подобных компаниях существуют центры ответственности, в разрезе подразделений, которых есть

ответственный за результаты менеджер, что позволяет построить систему мотивации управляемости процесса бюджетирования. (рис. 5).

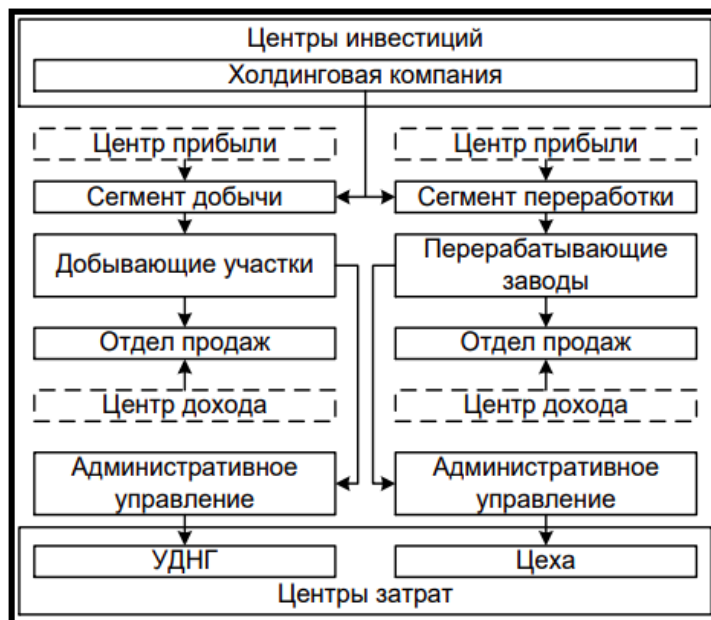


Рис. 5 Центры ответственности компании

Установление обоснованных сроков и порядка представления бюджетов структурных подразделений любой фирмы является важным элементом предварительного контроля в системе бюджетирования, эффективная организация которого позволяет сократить время и силы при подготовке общих бюджетов предприятия.

Бюджетирование в фирме способствует более рациональному использованию всех ресурсов предприятия, снижению затрат на сырье и материалы, уменьшению запасов готовой продукции, накладных расходов и прямых расходов на оплату труда, в свою очередь приводит к снижению себестоимости продукции, экономии оборотных средств и роста прибыли.

Также повышается обоснованность потребностей предприятия в финансовых ресурсах путем разработки графиков их поступления и расходования.

Еще одним плюсом бюджетирования является оптимизация использования средств, полученных из разных источников финансирования.

Система финансового планирования ведущих Российских организаций представлена на рисунке 6.



Рис. 6 Система финансового планирования ведущих Российских организаций

Достичь эффективности бюджетирования можно разработав стандарт (положения) о бюджетировании, который будет регламентировать процесс бюджетирования в компании, характеризовать методику формирования бюджетов, их согласования и утверждения, а также определять содержание и структуру подготовки бюджетных отчетов, анализ и контроль исполнения.

Для эффективного контроля движения денежных потоков предлагается внедрить единый контролирующий документ, который подкреплён информационной системой (ERP-системой), с помощью которого возможно одновременно производить контроль соответствия платежных направлений бизнес-плану и лимитам возникновения обязательств.

Предлагаемая интегрированная модель финансового планирования деятельности фирмы представлена на рис. 7.

Данная модель позволяет оперативно контролировать процесс движения финансовых потоков фирмы, принимать решения о привлечении дополнительных источников средств в погашение перерасхода, о дальнейшем секвестировании расходов, и корректировке бюджетов.



Рис. 7 Предлагаемая интегрированная модель финансового планирования деятельности фирмы

Таким образом, ежемесячно, благодаря формированию плана финансово-хозяйственной деятельности, корпоративный центр напрямую контролирует соответствие финансовых операций плана финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-плану компании, видит возникающие отклонения и оперативно получает информацию о причинах их возникновения, что упрощает процесс сбора и консолидации бюджета фирмы.

Список использованной литературы:

1. Корнеева Т.А. Элиминирование показателей консолидированной отчетности [Текст] / Т.А. Корнеева, И.А. Светкина // Вестн. Самарского гос. экон. ун-та. – 2016. – №7. – С. 88-95. 4

2. Лейберт Т.Б. Формирование финансовой модели бизнес-проекта с использованием инструментов проектного финансирования [Текст] / Т.Б. Лейберт, Э.А. Халикова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №6. – С. 123-129.
3. Лукашова Е. Организация планирования [Текст] / Е. Лукашова // Управленческий учет: прозрачность, оперативность, эффективность. – М.: Акцион-медиа, 2013. – 160 с.
4. Левушкина, Н. В. Сравнительная характеристика методик бюджетирования деятельности предприятий / Н. В. Левушкина, Л. М. Макарова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2013. — № 4 (51). — С. 253-257.
5. Колесник, Н. Ф. Совершенствование процесса бюджетирования на предприятии / Н. Ф. Колесник, А. М. Шведкова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2013. — № 11 (58). — С. 357-359.
6. Лысенков, М. С. Механизм управления внедрением инноваций в нефтегазовой отрасли / М. С. Лысенков. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 21 (363).
7. Суханова, Н. И. Анализ и оптимизация денежных потоков на примере ПАО «Газпром» / Н. И. Суханова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 18 (152). — С. 181-185.

УДК 659.11

*Напалкова М.Г.,**к.ф.н., доцент**кафедры философии, культуроведения и социальных коммуникаций**ФГБОУ ВО КГУФКСТ**Свириденко М.В.,**магистр**кафедры философии, культуроведения и социальных коммуникаций**ФГБОУ ВО КГУФКСТ*

ОРГАНИЗАЦИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ PR-МЕРОПРИЯТИЙ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ ВУЗА

ORGANIZATION OF SPECIAL PR-EVENTS IN THE YOUTH ENVIRONMENT OF THE UNIVERSITY

Аннотация: в статье проанализированы особенности событийного маркетинга в среде вуза, выявлена специфика маркетинговых исследований студенческих событий. Обусловлен процесс планирования студенческого события, как средства повышения рейтинга вуза.

Abstract: the article analyzes the features of event marketing in the university environment, reveals the specificity of marketing research of student events. The process of planning a student event is determined as a means of increasing the rating of a university.

Ключевые слова: молодежь, событие, event -мероприятие, маркетинг, PR, вуз.

Key words: youth, event, event-event, marketing, PR, university.

В сфере высшего образования в последнее десятилетие получил развитие маркетинговый подход, который предполагает обращение к инструментам маркетингового комплекса: рекламе, пиару, стимулированию сбыта, прямым продажам, событийному продвижению и др.

Применительно к высшим учебным заведениям событийное продвижение может реализовываться через специальные события, которые предполагают модернизацию традиционных для университетов мероприятий, поиск новых форматов работы с целевыми аудиториями. Эффективная организация и проведение спортивных и культурномассовых мероприятий зависит от процесса принятия решений. Именно это обуславливает постановку целей и задач, а также логическую взаимосвязь всех элементов события.

Специальные PR-мероприятий – это такие мероприятия, которые привлекают социальный интерес для целевых аудиторий и имеют субъективную роль. Такой подход воспроизводит сущностную природу специальных событий.

В современном мире, в условиях высокого уровня конкуренции на рынке образовательных услуг в сфере высшего образования возникает необходимость имиджевого позиционирования ВУЗА в молодежной среде. Для достижения данного эффекта для продвижения образовательных услуг можно использовать проведение специальных мероприятий.

В связи с этим необходимо больше уделять внимание организации и планированию PR-мероприятий для привлечения абитуриентов. В ВУЗах проводятся собрания на факультетах, кафедрах, профориентационные мероприятия, обсуждение проектов в деятельности университета. На наш взгляд наиболее эффективным для осуществления профориентационной деятельности университета будут являться специальные мероприятия в рамках долгосрочных PR-кампаний.

Перейдем к видовой характеристике специальных мероприятий. В целом все мероприятия можно разделить на два вида:

1. Естественные события – это те события, которые реально происходящие (к ним можно отнести юбилеи, награждения, новинки). Также эти мероприятия называют «подлинными», т.е. те, которые не требуют придуманного информационного повода.

2. Искусственные специальные события: инициируются базисным субъектом ПР, осуществляют прирост публичного капитала среди целевой аудитории и СМИ, создают эмоциональный оттенок.

По месту и масштабу мероприятия могут быть: международные, национальные, региональные, локальные, межрегиональные, федеральные, транснациональные.

По выбранной стратегии и характеру реализации специальные мероприятия могут быть интенсивные и не интенсивные.

По критерию стратегической цели специальные мероприятия бывают: нацеленные на информирование; на убеждение; на изменения поведения общественности. Еще одна градация характеризуется по тематике. Рассмотрим классификацию специальных мероприятия по Бротнику Е.М., Короткову Э.М., Никитаеву А.Ю. в таблице 1.

К видам специальных PR-мероприятий можно отнести праздники, фестивали, концерты, выставки, конференции, форумы, саммиты и т.д. Все типы специальных мероприятий очень популярны в современном мире, на выставках демонстрируются новые товары и услуги, также новейшие технологии, концерты берут своей зрелищностью, конференции актуальной тематикой в научном мире, форумы и всевозможные фестивали отвечают требованиям по организации и масштабу, также привлекают огромное внимание молодежи.

Событийный маркетинг в вузе не только применим, но также весьма интересен и эффективен, как средство повышения узнаваемости и лояльности потенциальных абитуриентов и их родителей.

События организуемые и проводимые в студенческой среде имеют свои специфические особенности, так как они ориентированы на определенные целевые аудитории и имеют конкретный конечный результат.

При этом практикующие специалисты в области маркетинга знают, что на сегодняшний день важность и значение маркетинговых исследований признается не только в бизнесе, но и бюджетными организациями, а также в сфере спорта, политики и некоммерческом секторе.

Таблица 1

Классификация мероприятий по Бортнику Е.М., Короткову Э.М., Никитаеву А.Ю.

Специальное мероприятие	Пример
Праздничные события	Все что имеет отношения к культурным, религиозным и гражданским торжествам
Спортивные события	Марафон, турнир, соревнования, соревнования к отдельным видам спорта
Зрелища, конкурсы	Карнавалы, шоу, конкурсы талантов, маскарады, научные ярмарки, творческие вечера, спектакли, фестивали, выставки
Представительские события	Фуршетты, обеды, показы мод, приемы, пикники, банкеты, вручения наград
События-достижения	Шествия, церемонии открытия, закладка первого камня
События по сбору средств	Спортивные мероприятия, благотворительные ярмарки и выставки
Исторические события	Дни рождения, основания создания, годовщины, юбилеи

Современные специальные мероприятия, а большинство проводятся ежегодно в образовательных учреждениях и на кафедрах. Факультеты и кафедры являются основными учебно-научными подразделениями университета, которые обеспечивают образовательную, воспитательную, методическую, научно-исследовательскую функцию.

Кафедра в структурном подразделении образовательного учреждения объединяет научно-педагогический потенциал профиля, а также учебно-вспомогательный коллектив, обеспечивающий ее функционирование. Также кафедра и факультет выступает организатором специальных мероприятий и организует досуг для студентов.

Таким образом, рассмотрим некоторые технологии проведения специальных мероприятий в университете среди молодежной аудитории.

Чтобы привлечь внимание общественности к какой –либо проблеме, образовательная организация организует «круглый стол». Учитывая особенности темы, программы события для участия приглашаются авторитетные специалисты, которые компетентны в обсуждаемой проблеме.

Если тема круглого стола по-настоящему актуальна, данное мероприятие становится известным и дискуссии могут осветить представители СМИ или даже создать особый репортаж в рамках данной темы.

Семинар – одно из часто проводимых и важных специальных мероприятий которое проводит вуз. Особенностью его проведения является то что нужно четко следовать определенной цели, а также делиться опытом и знаниями в назначенной сфере и оказывать влияние на них.

Благоприятное отношение формируется у тех вузов, которые стабильно проводят семинары и фестивали, и, конечно важным моментом при организации семинаров и фестивалей является обратная связь. Данные специальные мероприятия привлекательны тем, что есть возможность установить партнерские отношения со СМИ.

Еще одним специальным мероприятием считается выставка. С помощью выставки организация привлекает к себе внимание целевой аудитории, распространить информацию о выпускающем направлении, презентовать себя в выгодном свете.

Участие в специализированной выставке дает и другие преимущества:

- проводить переговоры с нужными людьми;
- устанавливать партнерские отношения с участниками колледжей;
- изучить спрос на образовательные услуги;
- провести маркетинговые исследования;
- повысить известность образовательной организации среди общественности.

По мнению известного PR-менеджера С. Блэка любое усилие в сфере связей с общественностью начинается с планирования и формулируется по формуле RACE. Где R – исследование, A – действие, C – коммуникация, E – оценка [6].

При этом современные специалисты по организации и проведению event-мероприятий в среде вуза видят данную цепочку иначе [1,2] (рисунок 1).

Авторы полагают, что для реализации указанных выше видов планирования важно также выбрать такое event-мероприятие в рамках вуза, которое в максимальной степени смогло бы как привлечь внимание целевых аудиторий, так и способствовать повышению рейтинга данного учебного заведения.

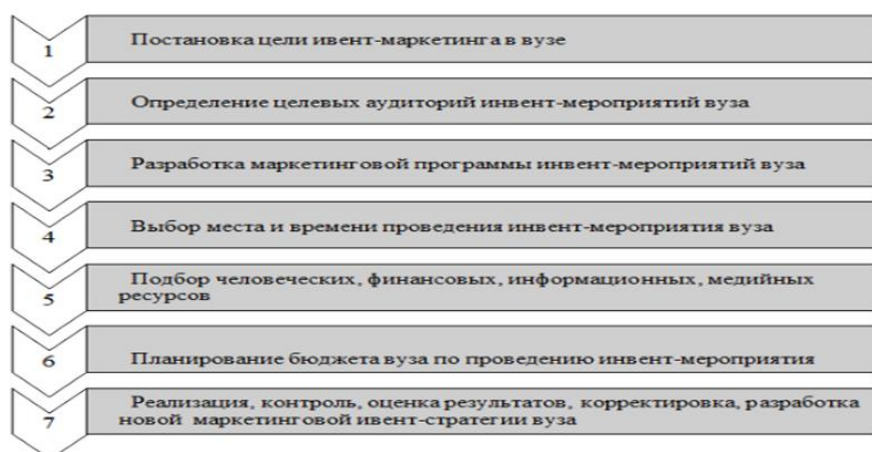


Рис. 1. Схема планирования и разработки студенческого ивент-события в рамках плана event-маркетинга вуза

В современной жизни существует огромное количество специальных мероприятий, которые проводятся от нескольких дней и несут в себе огромное количество информационных поводов.

Из вышесказанного можно сделать вывод, о том, что специальные мероприятия являются инструментом продвижения в разнообразных сферах в том числе и в образовательной сфере, а также для поддержания благоприятного имиджа образовательного учреждения и привлечению внимания к организации и ее услугам новых групп общественности, повышению лояльности потребителей и узнаваемости бренда.

Для того чтобы мероприятия прошло успешно, немаловажно проводить маркетинговые исследования – это часть важнейшей системы маркетинга организации. По нашему мнению, маркетинговые исследования – это первый этап в выборе конкретных действий, направленных на решение конкретной проблемы или задачи и здесь важно правильно выбрать виды и методы исследований. Любые МИ можно разделить на первичные и вторичные. Первичные – это исследования направленные на получение «новой», неизвестной информации. К таким исследованиям можно отнести, например, опросы, фокус-группы, анкетирование и пр. Вторичные – это анализ уже имеющихся данных. К таким исследованиям относятся контент-анализ, SWOT-анализ, PEST-анализ и др.

Важно подчеркнуть, что и первичные и вторичные исследования могут быть как количественными, так и качественными. Количественные маркетинговые исследования – это исследования, которые используют статистические методы анализа выбранного рынка и строятся на базе опроса репрезентативной выборки.

Качественные МИ не используют статистические методы анализа. Они базируются на беседах с небольшими потребительскими группами. Последние проводят для того, чтобы более глубоко понять поведение целевых групп общественности. По мнению автора, очень важно организовывая МИ, проводить и качественные и количественные исследования. Например, сначала провести контент-анализ публикаций, а затем опрос целевой аудитории.

Выбор вида маркетингового исследования в среде вуза зависит от многих факторов, в первую очередь от цели и задач, которые ставит перед собой исследователь, а также тех ресурсов, которые имеются у него.

На наш взгляд, для проведения маркетинговых исследований событий, происходящих в вузе весьма актуальным, будет являться такой вид анализа как EVENT-анализ коммуникационной деятельности вуза, а также различные виды опросов как перед началом мероприятия, так и после их окончания (студентов, потенциальных абитуриентов, представителей СМИ). Также важно проводить опрос экспертов о планируемых мероприятиях и уже реализованных.

Таким образом, подводя итог, отметим, что событийный маркетинг – это одно из современных направлений привлечения внимания потенциальной и реальной целевой аудитории к деятельности организации. Данный вид маркетинговых усилий весьма эффективен и актуальна для любой современной организации, в том числе для вуза. Однако организация и проведения современных специальных мероприятий в среде вуза имеет свою специфику и особенности.

Также важно отметить, что для проведения, в частности на регулярной основе, данных маркетинговых усилий в среде вуза важно своевременно и грамотно проводить различные виды маркетинговых исследований, которые имеют своей целью максимально четко и качественно отражать эффективность выбранных мероприятий.

Все специальные мероприятия, проводимые в вузе на кафедре, помогают взаимодействовать с целевыми аудиториями, привлекают внимание и определяют имидж и повышают узнаваемость бренда. Условно все мероприятия кафедры, факультета и ВУЗА в целом можно разделить на группы представленном на рисунке 2.

Специальные мероприятия, проводимые в ВУЗе

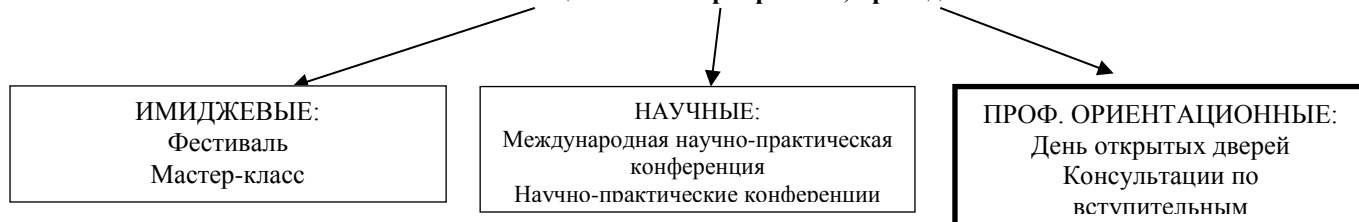


Рис. 2. Типология специальных мероприятий, проводимых в ВУЗЕ

Исследовав статистику пользователей интернета, целесообразным продвижением вуза является интернет-маркетинг, т.е. его корпоративный сайт и социальные сети.

На рисунке 3 видно, что за март 2021 года в России интернетом пользуется 56 272 человека и популярность интернета как ресурса возрастает с каждым днем (по данным статистики Медиаскопа за 2020 год аудитория рунета возросла еще на 4% за год).

	12-64 лет, пользуются интернетом дома или на работе
Генеральная совокупность	56 272 тыс. чел
On-line панель в Марте 2021	13 408 чел.

Рис. 3. Статистика пользователей интернета в России за март 2021

(дата обращения 29.03.2021)

Рассмотрим более подробно организацию специального события в которой нужно учесть несколько блоков: организационный, производственный, маркетинговый, финансовый, оценка эффективности мероприятия.

Для привлечения молодежной целевой аудитории можно предложить такое специальное мероприятие, которое привлечет не только обучающихся университета, но также и абитуриентов. Деятельность структурных подразделений университета направлена не только на осуществления подготовки специалистов, но и на проведение специальных мероприятий для различных групп общественности (студентов, абитуриентов, родителей, выпускников вузов, различных колледжей, преподавателей и т.д.).

Для студентов и абитуриентов, на наш взгляд, необходимо проводить имиджевые мероприятия, такие как фестивали, мастер-классы с привлечением работодателей и на ежегодной основе, чтобы выпускников вузов лоббировали для дальнейшей работы самых топовых работодателей.

Все специальные мероприятия вуза необходимо активно продвигать через интернет, посредством сайта и аккаунтов в социальных сетях.

Информационным поводом может стать такое событие, которое будет интересно такой целевой аудитории как СМИ и СМК, в первую очередь. При этом планирование данного события в рамках любой организации, в том числе вуза должно начинаться с определенных шагов, в том числе с проведения исследования.

Событийный маркетинг – это одно из ведущих современных направлений маркетинговых усилий не только в нашей стране, но и во всем мире. При этом сложности связанные с локдауном в экономике России и мира в 2020 года также отразились и на данной отрасли.

Специалисты и практики в данной маркетинговой сфере в поисках более эффективных площадок для реализации event-мероприятий стали все в большей степени ориентироваться на платформы Интернет-пространства.

При этом для такой области как высшее образование инструменты событийного маркетинга, event-маркетинга – это одно из актуальных направлений, так как уровень конкуренции на рынке данных услуг в нашей стране растет и для популяризации собственной деятельности и привлечения внимания необходимых целевых аудиторий важно проводить оригинальные, запоминающиеся события, которые способны отразить в том числе специфику вуза.

Также важно отметить, что без грамотной организации маркетинговых исследований планируемых и организуемых event -усилий в среде вуз такие колоссальные затраты, которые тратятся на проведение подобных мероприятий, могут оказаться напрасными, а иногда и вредными как для рейтинга вуза, так и для его имиджа и репутации.

Таким образом, коммуникационная политика и взаимодействие с молодежной целевой аудиторией у факультета развито отлично, но только в онлайн формате. Для того чтобы увеличить охват аудитории, необходимо устранить недостатки и расширить целевые группы на молодежную школьную аудиторию.

Также данные мероприятия можно проводить с помощью дистанционных средств трансляции, ведь для этого на кафедре и в вузе имеется достаточно хорошее материально-техническое обеспечение.

Однако правильно выбранный информационный повод и грамотно спланированное event -усилие способно оказать положительное влияние на указанные составляющие коммуникационной деятельности вуза, а также привлечь достаточное количество абитуриентов и внимание семей потенциальных первокурсников.

Список использованной литературы:

1. Бем, Ю.В. Руководство по реализации проекта в сфере event: быстро, эффективно и действенно / Ю.В. Бем// Event-маркетинг. – 2016. – № 1. – С. 43– 48.
2. Касимова, Э.Р. Event-маркетинг высшего учебного заведения / Э.Р. Касимова, Е.В. Кузнецова // Бизнес. Образование. Право. – 2015. – № 4 (33). –С. 34 – 35.
3. Маркетинговые коммуникации — современный инструмент управления бизнесом: [Электронный ресурс], 2018. URL: <http://www.vpg.ru/main.mhtml?PubID=26> (Дата обращения:

14.02.2021).

4. Пядышева, Т.Г. Разработка концепции подготовки и проведения специального мероприятия / Т.Г. Пядышева, Д.А. Слогоцкий // Вестник Тамбовского университета. Серия: Общественные науки. – 2018. – № 13. – С. 57–64.

5. Шевченко Д.А. Креативные решения в маркетинге: event-маркетинг/Д.А. Шевченко// Практический маркетинг. – 2020. – № 2. – С. 32–42.

6. Мишина, Т. В. Реализация квестового тимбилдинга в новогоднем действе, как инновационный элемент внедрения командного досуга для молодёжи студенческого возраста / Т. В. Мишина, И. Н. Ронь, М. Г. Напалкова // The Scientific Heritage. – 2020. – № 56-4(56). – С. 5-7. – DOI 10.24412/9215-0365-2020-56-4-5-7.

УДК 349.2

*Павловская В. Ю.,
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Кубанского Государственного Университета»*

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОХРАНЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

THE MAIN CHANGES IN THE LEGISLATION AIMED AT IMPROVING THE EFFICIENCY OF LABOR PROTECTION IN ORGANIZATIONS

Аннотация: Цель работы заключалась в изучении основных изменений в законодательстве, направленных на повышение эффективности охраны труда в организации. В результате изучения были выявлены изменения, положительно влияющие на организацию безопасности труда.

Abstract: The purpose of the work was to study the main changes in legislation aimed at improving the efficiency of labor protection in the organization. As a result of the study, changes were identified that have a positive impact on the organization of labor safety.

Ключевые слова: охрана труда, регуляторная гильотина, изменения, локальные документы, приказ, инструктаж, безопасность труда.

Keywords: labor protection, regulatory guillotine, changes, local documents, order, instruction, labor safety.

В конце декабря 2019 года Министерство труда официально опубликовала новые правила по охране труда. Регуляторная гильотина заработала в полном масштабе. И большинство правил по охране труда, которые были утверждены ранее, признаны утратившими силу. В тот же период произошла официальная публикация нового пакета документов. Переходного периода как такового не было, и с 1 января 2021г. новые правила по охране труда вступили в силу. Каждый работодатель обязан их принимать в своей работе, в силу своей специфики и трудовой функции, согласно ОКВЭД и выполнить ряд мероприятий по охране труда в связи с вступлением новых правил.

Для того чтобы действия организации были последовательными необходимо разобраться в новых изменениях. Это возможно путём отслеживания новых требований. Так, один из немало важных правил по охране труда связан с работами повышенной опасности, после

вступления новых правил, данное правило было отменено. Таким образом, этот документ утратил силу 1 января 2021г., на сегодняшний день иного документа не предусмотрено.

Следить за изменениями нормативных документов - это обязанность основанная с непосредственным изучение изменений в документах, вступления в силу новых документов, информация о изменении в действующих документах. В свою очередь это обязанность специалиста по охране труда, об этом свидетельствует профессиональный стандарт № 524н. Процесс принятия документа проходит следующим образом. Сперва законотворцы готовят проект документа, в дальнейшем происходит публикация на сайте regulation.gov.ru. Далее начинается определённый этапы принятия, одним из которых служит этап обсуждения проекта нового нормативного документа.

В том случае если сотрудник вашей компании отслеживает все возможные изменения и публикации на официальном сайте regulation.gov.ru., он имеет возможность участвовать в обсуждении представленных правил. Это связано тем, что после вступления в силу новых правил возникают вопросы у большинства работодателей. Чаще всего это связано с неточностями: какие-то правила могут быть описаны менее чётко, имея при этом противоречия с другими документами. Поэтому ещё не окончательно установленный вариант выставляется для обсуждения с целью избежания ошибок и непонимания со стороны исполнителей (организаций). Специалист по охране труда в определенной организации как практик на своей должности имеет больше понимание и знание о возможных недочетах и проблемах, которые могут возникнуть из-за не корректности новых правил. В свою очередь законотворцы опираются сугубо на юридический язык, что позволяет им думать Осуществлять написание новых правил не основываясь на практику. В свою очередь специалист по охране труда любой организации имеет возможность подсказать законотворцам, какие нюансы и особенности не были прописаны в новых правилах.

Следующим этапом после обсуждения опубликованных новых правил, наступает этап утверждение и официальной публикации на сайте regulation.gov.ru. Данный портал осуществляет публикацию окончательной версии согласованного документа, в том виде, в котором он вступил в силу.

В связи с вступлением в силу нового пакета правил по охране труда, среди которых имеются, правила с определённой спецификой: (работа с инструментом и приспособлениями; новые правила труда по работе на высоте; охраны труда в электроустановках, также имеется и отраслевая направленность по пожарной безопасности, по пищевой промышленности и так далее), специалисту необходимо сделать внесение новых сведений в локальные акты

организации. Под этими документами подразумеваются инструкции по охране труда, программы обучения, программы инструктажей и так далее. Специалист в этой области обязан провести внеплановый инструктаж среди сотрудников и организовать обучение с внеочередной проверкой знаний.

В случае изменения документов по охране труда, работодатель обязан изучить их и пересмотреть в соответствии со своей документацией до вступления изменений в законодательстве. Пересмотреть локальные документы и проинструктировать работников, закон требует до того, как изменения вступили в силу, в противном случае нельзя допустить к работе не обученных специалистов. После принятия новых требований придётся приостановить деятельность до реализации мероприятий, иначе возможно получения штрафа. Однако на период изменения данных правил в 2021 году не было предоставлено достаточно времени, поскольку первичная публикация произошла в конце декабря 2020 года, окончательная редакция вступило в силу 1 января 2021 года.

Безусловно, на протяжении первого месяца после публикации новых правил по охране труда такая мера наказания как штраф не применяется, что позволяет организациям изучить имеющиеся новые документы и произвести необходимые изменения.

По этой причине период адаптации новых правил был продлен, и организации, вышедшие с новогодних каникул, приступили к изучению новых документов и внедрение их в свое предприятие с 11 декабря 2021г.

Таблица 1

№ п/п	Наименование	Номер приказа Минтруд и дата утверждения	Срок действия	Взамен какого приказа
1	Правила по охране труда в морских и речных портах	№ 343н от 15.06.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	№ 30н от 21.01.2019
2	Правила по охране труда в лесозаготовительном, деревообрабатывающем производствах и при выполнении лесохозяйственных работ	№ 644н от 23.09.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	№ 835н от 02.11.2015
3	Правила по охране труда при эксплуатации объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта	№ 652н от 25.09.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	Ранее не было единых ПОТ
4	Правила по охране труда при проведении работ в метрополитене	№ 721н от 13.10.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	Ранее не было единых ПОТ
5	Правила по охране труда в сельском хозяйстве	№ 746н от 27.10.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	№ 76н от 25.02.2016
6	Правила по охране труда при погрузочно-разгрузочных работах и размещении грузов	№ 753н от 28.10.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	№ 642н от 17.09.2014
7	Правила по охране труда в жилищно-коммунальном хозяйстве	№ 758н от 29.10.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	№ 439н от 07.07.2015
8	Правила по охране труда при нанесении	№ 776н от	01.01.2021 до	№ 634н от

№ п/п	Наименование	Номер приказа Минтруд и дата утверждения	Срок действия	Взамен какого приказа
	металлопокрытий	12.11.2020	31.12.2025	14.11.2016
9	Правила по охране труда при проведении работ в легкой промышленности	№ 780н от 16.11.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	№ 466н от 31.05.2017
10	Правила по охране труда при производстве цемента	№ 781н от 16.11.2020	01.01.2021 до 31.12.2025	№ 722н от 15.10.2015

Для полноценного понимания внесённых изменений в правила охраны труда, рассмотрим список официально опубликованных новых правил в таблице 1.

В левом столбце представлено название поправки, следующий столбец представляет сведения о том, кем было утверждено это правило и когда, далее в таблицы демонстрируются период действия. Так мы видим, что новые правила будут действительны до 31 декабря 2025 года, данный срок связан с публикацией нового закона, в котором говорится, что документы могут быть утверждены не более чем на шесть лет, и только по окончании их действия возможен пересмотр документа.

Помимо вступивших в силу правил по охране труда и сроков их исполнения, в таблице также представлены приказы которые утратили силу с момента вступления новых. Таким образом, все правила наглядно представлены и удобны для внесения изменений в локальные документы предприятия. Стоит отметить, что в представленной таблице 1 представлено всего 10 из 40 новых правил по охране труда.

Осуществление изменений в соответствии с новыми требованиями во всех документах, касающихся нормы, предприятиям необходимо пересмотреть следующие документы во избежания административного наказания:

- инструкция по охране труда;
- программы приведения инструктажа;
- программы обучения;
- экзаменационные билеты по проверке знаний требований охраны труда.

Для полноценного понимания необходимых действий со стороны специалиста по охране труда, мы рассмотрели алгоритм, который позволит ускорить процесс внедрения изменённых или новых правил по охране труда.

1. Отслеживание изменений законодательства по охране труда на сайте regulation.gov.ru.

2. До того, как новое требование вступить в силу пересмотреть локальные нормативные акты (далее ЛНА).

3. Согласование изменений локальных нормативных актов с профсоюзом, в том случае, если он имеется в организации.
4. Утверждение произведённых изменений в ЛНА приказом или грифом утверждения.
5. Ознакомление ответственных сотрудников с изменением в ЛНА под подпись.
6. Подготовка приказ о проведении внепланового инструктажа.
7. Контроль над проведением внепланового инструктажа.
8. Подготовка приказа о проведении обучения и внеочередной проверки знаний.
9. Организация обучения и внеочередной проверки знаний в учебном центре для контингента, которому это необходимо.
10. Проконтролировать работников, чтобы они прошли обучение и внеочередную проверку знаний, а тех, кто не выполнил данный курс обучения необходимо отстранить от работы во избежание каких-либо внештатных ситуаций.

Стоит отметить, что каждое изменение правил по охране труда направлено на устранение выявленных в процессе использования данных правил недостатков и ошибок, а также повышение эффективности охраны труда в организации посредством прописанных правил.

Новое законодательство по охране труда в 2021 году станет нормативной основы требований, предъявляемых к работникам при соблюдении безопасности на производстве.

В новой публикации правил по охране труда исчезли перекрёстные ссылки из нормативных актов на другие документы. Из документов убрали ограничения по возрасту, переадресацию на СанПиН, ПДД технические регламенты. В процессе изменения были приняты меры по сокращению больших пособий в легко читаемую инструкцию, не перегруженную лишней информации. Таким образом, документ включает в себя исключительно необходимые сведения.

Помимо всего прочего, охрана труда в 2021 году претерпела существенные сокращения в перечне должностей и работ, на которых ограничиваясь занятость женщин. До нынешнего изменениям существовал список из 456 должностей и работ - по исходу внедрения новых правил охраны труда, таких работ осталось 100, сложность выполнения данной работы позволительно только для мужчины. Таким образом, изменение проведённые в процессе написания данных нормативных документов направлены на повышение эффективности работы в тех отраслях, которые ранее были недопустимы для женщин. Вследствие чего, работодатели, попадающие под эту категорию, были вынуждены повысить уровень охраны труда в

организации, что можно посчитать повышением эффективности.

Настало то время, когда женщины могут работать водителями автобусов для перевозки пассажиров количеством более 14 мест, работать газосварщиком, заниматься ручной сваркой в закрытых пространствах, или быть членами палубной команды судов для всех видов флота.

Если рассматривать изменения, направленные на повышение эффективности охраны труда в организации, первое, что о ней свидетельствует – это возможность применять к охране труда электронный документооборот. То есть специалист организации может осуществлять сбор электронно-цифровых подписей и в дальнейшем при необходимости во время новых обучений использовать эти ЭЦП.

Как мы все прекрасно знаем охрана труда – это безопасность работников и работодателя, а для последнего это возможность предоставить инспектору живую подпись. Но в целом полностью электронный документооборот – это очень удобно, отрицать не стоит.

Второе общее нововведение – это требование проводить оценку профессиональных рисков, снижать их, то есть в ТК РФ еще обязательное требование не внесено, а в ПОТ уже эта обязанность есть.

И третье общее нововведение – это разрешение работодателю на видео и аудиофиксацию при выполнении работ, также с целью снижения риска работодатель обязывает проводить инструктажи с видеофиксацией.

Это сделано с целью того, чтобы быть уверенным, что до работников доносится максимально полностью информация по безопасному проведению работ.

Производство работ включает в себя, в том числе, проведение инструктажей и работодатель имеет полное право требовать не только выполнение профессиональных обязанностей, но и всех инструктажей и обучения. Все нацелено на то, чтобы минимизировать риски травмирования работников в каждой организации.

Вообще во всех измененных ПОТ сказано, что работодатель может устанавливать свои более жесткие требования по охране труда, чтобы обеспечить безопасность работников.

Таким образом, сначала 2021 г. в силу вступила 40 новых требований безопасности при различных видах работы. По этой причине работодателям необходимо провести ряд мероприятий, Внедрение которых в дальнейшем не повлечёт за собой материальной ответственности за невыполнение новых требований. И за время введения новых правил также были заметны те пункты, которые отразились на повышении эффективности охраны труда организации.

Список использованной литературы:

1. Прокопенко, Н.А. Охрана труда: учебник / Прокопенко Н.А., Косолапова Н.В. — Москва: КноРус, 2021. — 181 с.
2. Попов, Ю.П. Охрана труда: учебное пособие / Попов Ю.П., Колтунов В.В. — Москва: КноРус, 2021. — 226 с
3. Ткачева, Г.В. Охрана труда в профессиональной деятельности: учебно-практическое пособие / Ткачева Г.В., Никвист Т.Е., Коровин С.В. — Москва: КноРус, 2021. — 130 с.
4. Дудченко А.В. Проблемы отличия трудового договора от других подменных договоров//В сборнике: Гарантии и реализация прав при приеме на работу, заключении и изменении трудовых договоров. Материалы заседания дискуссионного клуба. 2017. С. 12-15.
5. Дудченко А.В. Актуальные вопросы процессуального порядка рассмотрения трудовых споров//В сборнике: Участие работников в управлении трудом как средство обеспечения социального мира, эффективной деятельности организации. Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 86-91.