

ВЕКТОР НАУКИ

Тольяттинского
государственного
университета
Серия: Экономика и управление

Основан в 2010 г.

№ 2 (45)

2021

16+

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Главный редактор

Криштал Михаил Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Искосков Максим Олегович, доктор экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Восколович Нина Александровна, доктор экономических наук, профессор
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Ефимова Елена Глебовна, доктор экономических наук, доцент
Зенкина Елена Вячеславовна, доктор экономических наук, доцент
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
Королёв Олег Геннадиевич, доктор экономических наук, доцент
Кох Игорь Анатольевич, доктор экономических наук, доцент
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, доцент
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
Николаев Михаил Алексеевич, доктор экономических наук, профессор
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
Пискунов Владимир Александрович, доктор экономических наук, профессор
Плотников Аркадий Петрович, доктор экономических наук, профессор
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Предеус Наталья Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Савенков Дмитрий Леонидович, доктор экономических наук, профессор
Сафонова Маргарита Фридриховна, доктор экономических наук, доцент
Смелик Роман Григорьевич, доктор экономических наук, профессор
Стрельцова Елена Дмитриевна, доктор экономических наук, доцент
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
Торопцев Евгений Львович, доктор экономических наук, профессор
Удовенко Сергей Петрович, доктор экономических наук, доцент
Фролов Андрей Викторович, доктор экономических наук, доцент
Янов Виталий Валерьевич, доктор экономических наук, профессор

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования», в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук.

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-76951 от 09 октября 2019 г.).

Компьютерная верстка:
Н.А. Никитенко

Ответственный/технический редактор:
Н.А. Никитенко

Адрес редакции: 445020, Россия,
Самарская область, г. Тольятти,
ул. Белорусская, 14

Тел.: (8482) 54-63-64

E-mail: vektornaukitgu@yandex.ru

Сайт:
<https://vektornaukieconomika.ru>

Подписано в печать 30.06.2021.
Выход в свет 15.10.2021.
Формат 60×84 1/8.
Печать цифровая.
Усл. п. л. 5,6.
Тираж 27 экз. Заказ 3-257-21.
Цена свободная.

Издательство Тольяттинского
государственного университета
445020, г. Тольятти,
ул. Белорусская, 14

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Главный редактор

Кристал Михаил Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор, ректор (Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия).

Заместитель главного редактора

Искоков Максим Олегович, доктор экономических наук, доцент, профессор департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ) Института финансов, экономики и управления (Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия).

Редакционная коллегия:

Восколович Нина Александровна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики труда и персонала экономического факультета (Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия).

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансовый контроль и анализ» (Винницкий торгово-экономический институт, Винница, Украина).

Ефимова Елена Глебовна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики (Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия).

Зенкина Елена Вячеславовна, доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник (Центр международной макроэкономики и внешнеэкономических связей Института экономики РАН, Москва, Россия).

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой организации производства (Самарский национальный исследовательский университет имени С.П. Королева, Самара, Россия).

Королёв Олег Геннадиевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Инновационный менеджмент» Международной школы бизнеса (института) (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия).

Кох Игорь Анатольевич, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансовых рынков и финансовых институтов (Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия).

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, доцент, профессор департамента предпринимательства (бизнес-программ) Института финансов, экономики и управления (Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия).

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Политическая экономия» (Киевский национальный экономический университет, Киев, Украина).

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия и финансы» (Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань, Украина).

Николаев Михаил Алексеевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и финансов, декан финансово-экономического факультета (Псковский государственный университет, Псков, Россия).

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономическая теория» (Уманский национальный университет садоводства, Умань, Украина).

Пискунов Владимир Александрович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета, анализа и аудита (Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия).

Плотников Аркадий Петрович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» (Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия).

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономическая история и теория» (Белоцерковский национальный аграрный университет, Белая Церковь, Украина).

Предеус Наталия Владимировна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит» (Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Саратов, Россия).

Савенков Дмитрий Леонидович, доктор экономических наук, профессор, профессор департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ) Института финансов, экономики и управления (Тольяттинский государственный университет, Тольятти, Россия).

Сафонова Маргарита Фридриховна, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой аудита (Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия).

Смелик Роман Григорьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления бизнесом и экономической безопасности (Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск, Россия).

Стрельцова Елена Дмитриевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Программное обеспечение вычислительной техники» (Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова, Новочеркасск, Россия).

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент, декан экономического факультета (Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Бердянск, Украина).

Торопцев Евгений Львович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Бизнес-информатика» (Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия).

Удовенко Сергей Петрович, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики таможенного дела (Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии, Санкт-Петербург, Россия).

Фролов Андрей Викторович, доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики (Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия).

Янов Виталий Валерьевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансы и кредит» (Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия).

СОДЕРЖАНИЕ

УЧАСТНИКИ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ Д.В. Асеев, Н.Г. Оганян.....	5
ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ О.В. Козьминых.....	11
ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ТРУДА И.В. Краснопевцева, А.Ю. Краснопевцев.....	17
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ И.А. Кузьмичёва, Л.А. Сахарова, А.О. Пугина.....	27
К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА В РОССИИ А.В. Рамазанов.....	34
АНАЛИЗ СЕКТОРА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ В 2020 ГОДУ Е.П. Рамзаева, О.В. Кравченко.....	41
НАШИ АВТОРЫ.....	47

CONTENT

PARTICIPANTS OF TAX LEGAL RELATIONS D.V. Aseev, N.G. Ohanyan.....	5
DEFINITION AND METHODS TO ESTIMATE A FINANCIAL STABILITY OF INDIVIDUALS O.V. Kozminykh.....	11
PROBLEMS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT IN REGIONAL LABOR MARKETS I.V. Krasnopevtseva, A.Yu. Krasnopevtsev.....	17
THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE E-TRADING MARKET I.A. Kuzmicheva, L.A. Sakharova, A.O. Pugina.....	27
ON THE REGULATION OF INVESTMENT BANKING IN RUSSIA A.V. Ramazanov.....	34
THE ANALYSIS OF THE SECTOR OF RETAIL LENDING OF RUSSIAN BANKS DURING THE PANDEMIC PERIOD OF 2020 E.P. Ramzaeva, O.V. Kravchenko.....	41
OUR AUTHORS	47

УЧАСТНИКИ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

© 2021

Д.В. Асеев, кандидат социологических наук, доцент

Н.Г. Оганян, студент

Самарский государственный экономический университет, Самара (Россия)

Ключевые слова: налоговые правоотношения; участник налоговых правоотношений; классификация участников налоговых правоотношений; налогоплательщики; налоговые и таможенные органы; налоговые агенты; консолидированная группа налогоплательщиков; крупнейшие налогоплательщики; банки; НК РФ.

Аннотация: В работе рассматривается сокращение состава субъектов налоговых правоотношений в связи с изменениями, внесенными в ст. 9 НК РФ. Анализируется, к каким возможным последствиям привели количественные изменения состава участников налоговых отношений в законодательстве о налогах и сборах и как это отразилось на налоговых правоотношениях. Рассматриваются участники налоговых правоотношений и особенности их статуса. В частности, более подробно исследуются такие субъекты, как налогоплательщики, плательщики сборов, налоговые агенты, крупнейшие налогоплательщики, консолидированная группа налогоплательщиков. По статистическим данным анализируется динамика деятельности и изменение количества отдельных категорий налогоплательщиков. Приводится классификация участников налоговых правоотношений. В соответствии с приведенной классификацией анализируется правовое положение определенных в Налоговом кодексе РФ участников налоговых правоотношений. Отдельно рассматривается такой участник налоговых отношений, как индивидуальный предприниматель. Приводятся причины динамических изменений количественного состава индивидуальных предпринимателей с 2018 по начало 2021 года. Дается оценка отсутствия в НК РФ таких субъектов, как Министерство финансов РФ (финансовые органы), кредитные организации (банки), процессуальные лица (эксперты, специалисты, свидетели, понятые), рассматриваются их функции и обязанности. По результатам исследования делается обоснованный вывод о том, что, несмотря на их отсутствие в налоговом законодательстве в качестве субъектов налоговых отношений, они не перестали быть фактическими участниками налоговых отношений. Исходя из этого, предлагается внести изменения в НК РФ и включить их в состав субъектов налоговых правоотношений, а также внести правовую определенность и обозначить их правовой статус.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время состояние экономики РФ, воздействие на которую оказывает международная ситуация, можно охарактеризовать как неблагоприятное. В связи с этим налоговая политика государства – одно из важнейших средств регулирования и поддержания экономического сектора. Эффективность системы налогообложения и выполнение всей налоговой системой поставленных задач определяет состояние экономической и финансовой сфер общества. Очевидно, что подобное положение дел заставляет органы государственной власти страны всерьез задуматься о состоянии налоговой системы РФ. Законодатель, постоянно находясь в поиске наиболее благоприятного положения, выступает с изменениями налоговой системы.

Рассматривая участников налоговых правоотношений, в том числе тех, чья деятельность регламентируется Налоговым кодексом РФ (далее – НК РФ), нужно сказать о том, что сами участники налоговых отношений и их полномочия играют значительную роль в становлении и развитии налоговой системы. Постоянные законодательные изменения коснулись не только самих налогов, но и непосредственно такого важного элемента налоговой системы, как субъект налоговых правоотношений. Поэтому современное состояние правового положения участников налоговых правоотношений и законодательного определения их статуса требуют к себе постоянного и особого внимания.

Вопросам различия субъектов права и участников правоотношений уделялось достаточное внимание. Так, в трудах рассматриваются теоретические вопросы об-

щего учения о субъектах права в соотношении с законодательным закреплением данных лиц [1]. В частности, в литературе существует мнение о том, что специфика правового отношения состоит из того, что его участники выступают в качестве носителей прав и обязанностей [2]. При этом отмечается, что субъект права как потенциальный участник правоотношений должен обладать рядом признаков, свойств, позволяющих отграничить его от иных компонентов правового регулирования [3].

Необходимо различать субъектов права и участников правоотношений. Понимание субъектов права как участников правоотношений в разнообразных значениях, их правовое положение на общетеоретических и отраслевых уровнях способно вызвать противоречия [4]. Субъект права определен как носитель прав и обязанностей. Несмотря на большое внимание исследователей к изучению субъектов налоговых отношений, в недостаточной степени были изучены реальные участники налоговых отношений, не установленные ст. 9 НК РФ, а также установление их статуса. Опираясь на данное определение, можно выделить следующие признаки субъекта: его участие в правоотношениях, перенесенное в плоскость реального мира, и сама возможность такого участия. Однако не стоит забывать о такой характеристике субъекта, как наличие интереса в правоотношении, одной из сторон которого он выступает [5].

Цель исследования – выявление участников налоговых правоотношений, не установленных НК РФ, и установление их статуса.

Задачами исследования являются:

– изучение субъектного состава участников налоговых отношений в действующем налоговом законодательстве РФ;

– рассмотрение статуса субъектов налоговых отношений;

– изучение действительных участников налоговых отношений, не установленных ст. 9 НК РФ;

– подготовка предложений по совершенствованию налогового законодательства в отношении субъектов налоговых отношений.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Основой исследования является изучение и обобщение работ ведущих ученых в области налоговых отношений, налогового законодательства, а также статистических данных и опыта практической деятельности.

Рассмотрено действующее налоговое законодательство, в том числе ст. 9 НК РФ, на предмет состава субъектов налоговых правоотношений. Для выявления изменений, которые затронули количественный состав субъектов, а также их статуса, были проанализированы более ранние редакции НК РФ. По результатам данного анализа были исследованы научная литература и мнения специалистов в этой области. Отмеченные изменения состава субъектов налоговых правоотношений послужили основой рассмотрения по отдельности каждого из участников налоговых отношений. В свою очередь, это позволило выявить критерии, по которым можно определить особенности статуса специальных субъектов налоговых отношений. При рассмотрении вопроса деловой активности участников налоговых правоотношений на примере индивидуальных предпринимателей были проанализированы статистические данные их численности за соответствующий временной период. После исследования всех участников налоговых отношений и их роли был изучен вопрос о необходимости закрепления данных субъектов в НК РФ и их статуса.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Виды участников налоговых отношений

НК РФ определено, что правоспособный субъект – это лицо, которое обладает возможностью совершать правовые действия, влекущие наступление юридически значимых последствий. Такое лицо является непосредственным участником налоговых правоотношений, что не изменяет статуса лица. Характерным признаком названных участников выступает присутствие в налоговых правоотношениях, участниками которых они становятся, их личного имущественного интереса.

В научной литературе существует мнение о том, что участники налоговых правоотношений подлежат классификации по группам в зависимости от определенных критериев: 1) по нормативно-правовому определению – законодательно закрепленные участники и участники, которые нормативно не определены; 2) по фискальной функции – публичные и частные участники; 3) по наличию имущественного интереса, возникающего в налоговых правоотношениях, – участники, обладающие непосредственным имущественным интересом в налого-

вых правоотношениях, и участники, не имеющие собственного имущественного интереса в этих правоотношениях [6].

Рассмотрим наиболее простую по способу классификации группу участников – закрепленных и не закрепленных федеральным законом.

Исходя из приведенного выше положения ст. 9 НК РФ, можно сделать вывод о том, что участники налоговых правоотношений выделены по следующим группам: налогоплательщики, плательщики сборов и взносов (лица, исполняющие обязанности по уплате налогов, сборов и страховых взносов); налоговые агенты; властно-публичные органы, наделенные соответствующими полномочиями в области налогов и сборов (налоговые и таможенные органы).

К налогоплательщикам, плательщикам сборов и взносов относятся организации, которыми согласно ст. 11 НК РФ являются российские организации, иностранные юридические лица, иностранные компании и другие корпоративные образования, филиалы и представительства иностранных лиц и международных организаций, сформированные на территории РФ, а также физические лица, в качестве которых НК РФ признает граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства. В данной группе стоит отметить особый статус крупнейших налогоплательщиков, который проявляется в установлении в отношении них особого порядка постановки на учет в налоговые органы, а также в осуществлении особого налогового контроля над их деятельностью. Критерии отнесения организаций к крупнейшим налогоплательщикам находятся в динамике. Сюда относятся организации, годовой доход которых на федеральном уровне составляет от 35 млрд рублей, для организаций регионального уровня – от 10 до 35 млрд рублей.

Особенностями также обладает и консолидированная группа налогоплательщиков, сформированная из нескольких организаций, осуществляющих коммерческую деятельность [7]. К консолидированной группе налогоплательщиков относится добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании, в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков. Как субъект налоговых правоотношений, такая группа имеет особый способ создания, режим установления налога на прибыль, ей присущ особый порядок взыскания задолженности и привлечения к ответственности за совершение правонарушений в сфере налогов и сборов [8]. В современной науке в отношении этого особого налогоплательщика, его некоторых преференций идут споры [9]. Объединяясь в одну группу, данные участники налоговых отношений могут путем перераспределения доходов и расходов уменьшать уплату налога на прибыль организации. Данное обстоятельство дает им налоговые преимущества, что ставит в неравные условия с другими участниками налоговых правоотношений. Поскольку этот факт нарушает важнейшие принципы налогового законодательства равенства и справедливости, мы предлагаем исключить данного участника как отдельного, особого субъекта налоговых отношений.

Физические лица как субъекты налоговых отношений

Рассматривая категорию физических лиц, являющихся налогоплательщиками и плательщиками сборов, стоит отметить, что на одних лиц данной группы возложена обязанность не только по уплате налога, но и по его исчислению, в то время как другие исполняют лишь обязанности по уплате налогов [10]. К первым относятся лица, осуществляющие трудовую деятельность и освобожденные от обязанности по исчислению, удержанию налога и его перечислению в бюджетную систему РФ. Данную функцию исполняет их работодатель (налоговый агент). Ко вторым следует отнести лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, которые обязаны самостоятельно исчислять налоги и перечислять их в бюджетную систему. Более того, индивидуальный предприниматель является также налоговым агентом, выступая одновременно в качестве работодателя [11]. К индивидуальным предпринимателям приравнены лица, зарегистрированные в качестве самозанятых, а также адвокаты и нотариусы, которые, в свою очередь, наделены более широким объемом обязанностей, нежели индивидуальные предприниматели. Еще одной особой группой физических лиц являются лица, обладающие правом собственности на движимое или недвижимое имущество и уплачивающие соответствующий налог. При этом на них не возложена обязанность по исчислению налога, соответственно, в отношении них не предусмотрена ответственность за неправильное исчисление налога.

Поскольку деятельность индивидуальных предпринимателей является своеобразным индикатором деловой активности, отдельно хотелось бы рассмотреть статистические данные по данному субъекту. Так, по статистическим данным Федеральной налоговой службы РФ, в 2018 году их количество составило 3 864 842 лица¹. В 2019 году это число увеличилось и составило 3 937 337 лиц², а в 2020 году индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (далее – ЕГРИП), насчитывалось 3 755 732 лица³. По состоянию на 01.02.2021 в РФ число лиц, зарегистрированных в ЕГРИП в качестве индивидуальных предпринимателей, составляет 3 430 663⁴. Статистиче-

¹ Сведения о работе по государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств по состоянию на 01.12.2018 г. // Федеральная налоговая служба: официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/7243240/.

² Сведения о работе по государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств по состоянию на 01.12.2019г. // Федеральная налоговая служба: официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8376085/.

³ Сведения о работе по государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств по состоянию на 01.12.2020г. // Федеральная налоговая служба: официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/10554702/.

⁴ Сведения о работе по государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств по состоянию на 01.02.2021 г. // Федеральная

ские данные демонстрируют уменьшение количества индивидуальных предпринимателей. Для изменения данной ситуации необходим более глубокий анализ причин сокращения данных участников налоговых правоотношений, чтобы разработать в отношении них меры системной поддержки.

Участники налоговых отношений, осуществляющие налоговый контроль

Следующая группа представлена налоговыми агентами, в качестве которых могут выступать как организации, так и физические лица [12]. На данных субъектах налогового права возложены обязанности по исчислению, удержанию налогов и перечислению их в бюджетную систему РФ. Эта группа представлена достаточно широким количеством субъектов, в которую включены практически все участники налоговых отношений: как налогоплательщики, так и органы, которые осуществляют за ними контроль и надзор. Как правило, налоговыми агентами являются работодатели. Это связано с тем, что заработная плата является доходом работника, с которого он обязан уплатить налог на доходы физических лиц. Для упрощения исчисления и уплаты налога работнику данные функции были переданы налоговым агентам. Таким образом, под категорию работодателей (налоговых агентов) попадают как индивидуальные предприниматели, так и любые предприятия, учреждения, ведомства и т. д., вне зависимости от формы организации и собственности.

Помимо этого, как участники налоговых правоотношений законодательно определены таможенные органы. Налоговые органы осуществляют функции по контролю и надзору за соблюдением налогового, валютного законодательства, регистрацией контрольно-кассовой техники, коммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей, оборотом спирто-содержащей и алкогольной продукции, а также другие функции, установленные НК РФ и федеральным законом «О налоговых органах». Таможенные органы, в свою очередь, контролируют соблюдение законодательства о налогах и сборах при перемещении товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза. Данные субъекты налоговых отношений играют ключевую роль в налоговой системе, поскольку от их деятельности напрямую зависит собираемость налогов и сборов.

Участники налоговых отношений, не установленные налоговым законодательством

На этом ст. 9 НК РФ прерывает перечень участников налоговых правоотношений. Вместе с тем необходимо сказать, что в предыдущих редакциях НК РФ перечень участников налоговых правоотношений был шире. Но независимо от нормативного закрепления функции, исполняемые законодательно определенными субъектами налоговых правоотношений, осуществляют в том числе такие участники правоотношений, как законодательные органы государственной власти, издающие нормативные правовые акты налогового законодательства; органы

налоговая служба: официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/10554702/.

исполнительной власти, в том числе Министерство финансов РФ, финансовые органы, органы внутренних дел, судебные приставы, которые наделены полномочиями по исполнению решений, вынесенных органами налогового контроля, и судебных актов по взысканию налоговой задолженности [13]. Внимания заслуживают и банки, которые, помимо уплаты налогов и сборов и исполнению обязанностей в качестве налогового агента, способствуют взиманию с лиц налогов и сборов и выступают в качестве третьего лица [14]. Более того, НК РФ устанавливает обязанность банков перечислять налоги в бюджет РФ по поручению налогоплательщиков и налоговых агентов (ст. 60 НК РФ), а также обязывает их предоставлять в налоговые органы информацию об открытии или закрытии счетов налогоплательщиков, по запросу налоговых органов предоставлять информацию об остатках денежных средств на счетах, вкладах и выписки по операциям на банковском счете вкладчика (ст. 80 НК РФ). В связи с этим банки можно считать особым участником налоговых правоотношений, в отношении которого предусмотрена ответственность за неисполнение обязанностей, установленных федеральным законом [15]. Вопрос о роли банков как особых участников в налоговых правоотношениях широко рассматривается в литературе и является дискуссионным [16; 17]. Но ситуация, когда банки (кредитные организации) не установлены как участники налоговых правоотношений, но при этом в НК РФ (ст. 86, ст. 132–136 НК РФ) определен их особый статус, обязанности и ответственность, выглядит противоречиво.

Участники налоговых отношений, оказывающие содействие налоговым и таможенным органам

Помимо названных законодательно не определенных участников налоговых правоотношений можно выделить иных участников, которые способствуют осуществлению налогового контроля:

1) участники, исполняющие обязанности по предоставлению налоговым органам информации в период проведения ими налогового контроля, с целью постановки лиц на налоговый учет; к числу таких участников НК РФ относит органы, регистрирующие акты гражданского состояния, лиц по месту жительства или пребывания, транспортные средства, органы, осуществляющие кадастровый учет, государственную регистрацию прав на недвижимость [18];

2) участники, которые оказывают содействие налоговым органам по осуществлению налогового контроля (процессуальные лица), в том числе во время выездных налоговых проверок: эксперты, свидетели, переводчики, контрагенты налогоплательщика [19].

НК РФ устанавливает в отношении первой и второй группы иных участников налоговых правоотношений ответственность за неисполнение возложенных на них обязанностей.

Стоит также отметить, что сферы налоговых правоотношений в полной мере коснулись процессы цифровизации. Информационное влияние на налоговую сферу породило изменения правосубъектности участников налоговых правоотношений. Данное обстоятельство также требует правовой регламентации, так как реализация участников своих прав и исполнение ими своих

обязанностей с использованием технологий обусловлено рисками и ограничениями [20].

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Сопоставляя исследования налогового законодательства в области субъектного состава участников налоговых отношений, можно отметить, что изученные нами работы по данной тематике были посвящены исследованию конкретных субъектов налоговых отношений, установленных ст. 9 НК РФ, а также их прав и обязанностей. Наше исследование было направлено не только на изучение конкретных участников налоговых отношений и их статуса, но и на выявление тех участников налоговых отношений, которые законодательно не закреплены, но фактически в них участвуют. В результате выявления таких участников и определения их статуса впервые дается оценка возможных последствий пробелов налогового законодательства – их отсутствия в НК РФ. Практическая значимость исследования состоит в предложении о внесении изменений в НК РФ. Данное законодательное изменение устранило противоречия действующего налогового законодательства и исключит имеющиеся в нем неопределенности.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В налоговое законодательство были внесены изменения, касающиеся уменьшения количества участников налоговых правоотношений, которые на наш взгляд, не обоснованы ни с теоретической, ни с практической точки зрения, поскольку, несмотря на исключение ряда участников налоговых правоотношений из ст. 9 НК РФ, данные субъекты по-прежнему вступают в налоговые правоотношения и не утратили своего статуса. Получилось противоречие: участников нет, а обязанности и ответственность законодательно установлены. В связи с этим решение законодателя, повлекшее уменьшение числа нормативно определенных участников налоговых правоотношений, не представляется целесообразным.

Исходя из установленных обстоятельств, предлагаем дополнить ст. 9 НК РФ полным перечнем следующих участников: Министерство финансов РФ (финансовые органы); кредитные организации (банки); участники, которые оказывают содействие налоговым органам по осуществлению налогового контроля, в том числе во время выездных налоговых проверок: эксперты, свидетели, переводчики, контрагенты налогоплательщика.

Среди нормативно определенных участников можно выделить и тех, кто обладает особым правовым статусом. Предлагаем в самостоятельных (отдельных) статьях НК РФ определить правовой статус специальных субъектов налоговых правоотношений, которые наделены характерными признаками и обладают особыми правовыми полномочиями.

Поскольку статус консолидированной группы налогоплательщиков нарушает основополагающие принципы налогового законодательства, предлагаем данного налогоплательщика исключить как участника налоговых отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Долинская В.В. Развитие учения и законодательства о субъектах гражданских правоотношений // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2019. Т. 161. № 4. С. 127–145.
2. Иоффе О.С., Шаргородский М.Д. Вопросы теории и права. М.: Гюсюриздат, 1961. 381 с.
3. Белькова Е.Г. Статус субъекта права // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 1. С. 44–47.
4. Березовская Е.В. Субъекты права: теоретико-методологический анализ // Вестник Казанского юридического института МВД России. 2014. № 1. С. 23–28.
5. Жильникова Е.В. Проблема разграничения понятий «субъект права» и «субъект правоотношения» // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2011. № 7-2. С. 74–77.
6. Евсикова Е.В. Субъекты налоговых правоотношений: понятие и классификация // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 10-1. С. 178–180.
7. Глазунова И.В., Колбина В.А. Консолидированная группа налогоплательщиков: проблемы правового регулирования // Вестник Омского университета. Серия: Право. 2017. № 3. С. 37–41.
8. Белугина М.В. Налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков: проблемы, пути совершенствования // Инновационное развитие экономики. 2015. № 5. С. 27–30.
9. Гончарова Н.А., Сацукевич В.А. Проблемы налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков в российской федерации и пути их решения // Вестник Университета Российской академии образования. 2018. № 2. С. 87–96.
10. Шувалова Е.Б., Юрченкова Н.В. Особенности налогового контроля по консолидированной группе налогоплательщиков // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6-2. С. 370–374.
11. Пансков В.Г. Налогообложение малого предпринимательства: нужны кардинальные перемены // Экономика. Налоги. Право. 2018. Т. 11. № 1. С. 112–119.
12. Алексеева Г.И. Стандартные налоговые вычеты по НДФЛ: порядок и особенности предоставления налоговым агентом // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2017. № 11. С. 27–44.
13. Панов А.Ю. Актуальные вопросы взаимодействия оперативных подразделений органов внутренних дел и налоговых органов в процессе противодействия налоговым преступлениям // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2019. Т. 13. № 2. С. 207–212.
14. Попов В.В. Об отдельных аспектах налогового-правового статуса банков // Банковское право. 2013. № 6. С. 42–46.
15. Брызгалин А.В. Тема номера: Ответственность банков за нарушения в сфере налоговых правоотношений // Налоги и финансовое право. 2011. № 11. С. 83–197.
16. Рыбакова С.В. Финансовая правосубъектность кредитных организаций // Журнал российского права. 2017. № 9. С. 47–54.
17. Казаков В.В. Налоговая политика, налогообложение, налоговые правоотношения – основополагающие категории в системе налогового права // Финансовое право. 2011. № 7. С. 26–29.
18. Дементьев И.В. Властные субъекты налогового правоприменения // Правоприменение. 2017. Т. 1. № 2. С. 94–100.
19. Лукашевич С.В. Участие специалиста и экспертов в процессе доказывания по уголовным делам об уклонении от уплаты налогов // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 302. С. 130–133.
20. Попов В.В., Тришина Е.Г. Об изменении правосубъектности участников налоговых обязательств в условиях цифровизации сферы налогообложения // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2019. № 2. С. 146–151.

REFERENCES

1. Dolinskaya V.V. Development of the doctrine and legislation on subjects of civil legal relations. *Uchenye zapiski Kazanskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki*, 2019, vol. 161, no. 4, pp. 127–145.
2. Ioffe O.S., Shargorodskiy M.D. *Voprosy teorii i prava* [Questions of theory and law]. Moscow, Gyusyurizdat Publ., 1961. 381 p.
3. Belkova E.G. Status of entity. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii*, 2007, no. 1, pp. 44–47.
4. Berезovskaya E.V. Subjects of law: theoretical and methodological analysis. *Vestnik Kazanskogo yuridicheskogo instituta MVD Rossii*, 2014, no. 1, pp. 23–28.
5. Zhilnikova E.V. The problems of the distinction between the notions subject of law and subject of legal relations. *Istoricheskie, filosofskie, politicheskie i yuridicheskie nauki, kulturologiya i iskusstvovedenie. Voprosy teorii i praktiki*, 2011, no. 7-2, pp. 74–77.
6. Evsikova E.V. Subjects of tax legal relations: concept and classification. *Gumanitarnye, sotsialno-ekonomicheskie i obshchestvennye nauki*, 2015, no. 10-1, pp. 178–180.
7. Glazunova I.V., Kolbina V.A. Consolidated groups of taxpayers: merits and demerits. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Pravo*, 2017, no. 3, pp. 37–41.
8. Belugina M.V. Tax administration of the largest taxpayers: problems, ways of improvement. *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki*, 2015, no. 5, pp. 27–30.
9. Goncharova N.A., Satsukevich V.A. Problems of tax administration of the largest tax payers in the Russian Federation and the ways of their solutions. *Vestnik Universiteta Rossiyskoy akademii obrazovaniya*, 2018, no. 2, pp. 87–96.
10. Shuvalova E.B., Yurchenkova N.V. Features of tax control on the consolidated group of taxpayers. *Ekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO*, 2014, no. 6-2, pp. 370–374.

11. Panskov V.G. Taxation of small businesses: radical changes needed. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*, 2018, vol. 11, no. 1, pp. 112–119.
12. Alekseeva G.I. Standard tax deductions for personal income tax: the order and features provide a tax agent. *Bukhgalterskiy uchet i nalogooblozhenie v byudzhetykh organizatsiyakh*, 2017, no. 11, pp. 27–44.
13. Panov A.Yu. Topical issues of interaction between operational units of internal affairs bodies and tax authorities in the process of combating tax crimes. *Vestnik instituta: prestuplenie, nakazanie, ispravlenie*, 2019, vol. 13, no. 2, pp. 207–212.
14. Popov V.V. About separate aspects of the tax and legal status of banks. *Bankovskoe pravo*, 2013, no. 6, pp. 42–46.
15. Bryzgalin A.V. Theme of the issue: Responsibility of banks for violations in the sphere of tax legal relations. *Nalogi i finansovoe pravo*, 2011, no. 11, pp. 83–197.
16. Rybakova S.V. Financial legal personality of the credit organizations. *Zhurnal rossiyskogo prava*, 2017, no. 9, pp. 47–54.
17. Kazakov V.V. Tax policy, taxation, tax legal relations – fundamental categories in the system of tax law. *Finansovoe pravo*, 2011, no. 7, pp. 26–29.
18. Dementev I.V. Powerful subjects of tax law enforcement. *Pravoprimeneniye*, 2017, vol. 1, no. 2, pp. 94–100.
19. Lukashevich S.V. Participation of specialists and experts in tax-payment evading causes. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2007, no. 302, pp. 130–133.
20. Popov V.V., Trishina E.G. On changing the legal personality of participants of tax liabilities in the conditions of digitalization of the sphere of taxation. *Yuridicheskaya nauka i praktika: Vestnik Nizhegorodskoy akademii MVD Rossii*, 2019, no. 2, pp. 146–151.

PARTICIPANTS OF TAX LEGAL RELATIONS

© 2021

D.V. Aseev, PhD (Sociology), Associate Professor

N.G. Ohanyan, student

Samara State University of Economics, Samara (Russia)

Keywords: tax legal relations; tax legal relations participant; classification of tax legal relations participants; taxpayers; tax and customs authorities; tax agents; consolidated group of taxpayers; major taxpayers; banks; the RF Tax Code.

Abstract: The paper considers the reduction in the composition of subjects of tax legal relations because of amendments to Art. 9 of the RF Tax Code. The authors analyze possible consequences caused by the quantity changes in the composition of members of tax legal relations in the taxes and fees legislation and what impact it had on tax legal relations. The paper considers the participants of tax legal relations and the peculiarities of their status. In particular, the paper examines in more detail such subjects as taxpayers, payers of fees, tax agents, largest taxpayers, and a consolidated group of taxpayers. Using the statistical data, the authors analyze the activity dynamics and the change in the number of certain categories of taxpayers and classify members of tax legal relations. According to the given classification, the authors analyze the legal status of the participants in tax legal relations defined in the Tax Code of the Russian Federation. Individually, such tax relations participant as a private entrepreneur is considered. The authors present the reasons for dynamic changes in the quantity composition of individual entrepreneurs from 2018 to early 2021. The paper assesses the absence in the RF Tax Code of such entities as the RF Ministry of Finance (financial authorities), credit organizations (banks), procedural persons (experts, specialists, witnesses, attesting witnesses), considers their functions and responsibilities. Based on the study results, the authors reasonably conclude that despite their absence in tax legislation as subjects of tax relations, they have not ceased to be actual participants in tax relations. Reasoning from this fact, the authors propose amending the RF Tax Code and including them in the list of subjects of tax legal relations, as well as introducing legal certainty and defining their legal status.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

© 2021

О.В. Козьминых, кандидат экономических наук, корпоративный тренер
AD Mortgage, Голливуд, штат Флорида (США)

Ключевые слова: финансовая устойчивость; финансовая устойчивость физических лиц; финансы домашних хозяйств; абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости; аутсорсинг.

Аннотация: Современные условия ведения финансово-хозяйственной деятельности создают потребность в разработке методологии оценки финансовой устойчивости не только юридических, но и физических лиц. Это связано с осуществлением физическими лицами предпринимательской деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, предоставлением профессиональных услуг в качестве самозанятых, заключением договоров аутсорсинга. Однако анализ подходов к определению понятия «финансовая устойчивость физических лиц» позволил сделать вывод, что данная тема не получила должного теоретического осмысления. Разрыв между теорией финансов и практикой ведения финансово-хозяйственной деятельности сформировал цель данного исследования: дать определение и разработать критерии оценки финансовой устойчивости физического лица. В работе проанализированы подходы к определению финансовой устойчивости коммерческой организации и методов ее оценки, а также проведено сравнение финансово-хозяйственной деятельности юридических и физических лиц. Дано определение финансовой устойчивости физического лица, под которой понимается его способность выполнять принятые на себя обязательства за счет собственных средств в долгосрочной перспективе. Разработаны абсолютные и относительные показатели оценки финансовой устойчивости физического лица. В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости физического лица используются размер сбережений, рыночная стоимость имущества и размер долгосрочных кредитов и займов. В качестве относительных показателей используются рыночный уровень финансового рычага физического лица и коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов. Применение разработанных абсолютных и относительных показателей оценки финансовой устойчивости физических лиц позволит рационализировать процесс выбора контрагентов, осуществляющих деятельность в качестве физических лиц, повысить качество финансового мониторинга деятельности индивидуальных предпринимателей, снизить риски кредитных организаций при выдаче кредитов физическим лицам.

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день финансово-хозяйственную деятельность осуществляют не только юридические, но и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели. Возникает вопрос, могут ли физические лица обладать «финансовой устойчивостью» и можно ли провести оценку финансовой устойчивости физического лица?

Согласно данным Федеральной налоговой службы на конец 2019 – начало 2020 года около 4 млн граждан Российской Федерации осуществляют деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей, данные о которых есть в Едином государственном реестре¹. Современные реалии ведения финансово-хозяйственной деятельности создают тенденцию самостоятельного оказания профессиональных услуг со стороны физических лиц. Начиная с 2019 года введен налог на профессиональный доход, который могут уплачивать как индивидуальные предприниматели, так и самозанятые граждане – физические лица, что можно выделить в качестве инструмента институционализации ведения предпринимательской деятельности физическими лицами. Еще одним триггером для развития финансово-хозяйственной деятельности со стороны домашних хозяйств может стать пандемия COVID-19 [1], из-за которой последо-

вало сокращение рабочих мест, а также вырос переход работников на удаленный режим работы с 2 до 16 %².

Подобные негативные тенденции могут стать стимулом для роста количества самозанятых граждан, которые смогут оказывать профессиональные услуги. На сегодняшний день можно выделить целый ряд специалистов, предоставляющих профессиональные услуги в качестве физических лиц – как специалистов узких сфер (например, посредников на страховых и финансовых рынках), так и представителей довольно распространенных профессий, например, как отмечалось в предыдущих научных исследованиях автора [2], финансовые консультанты, специалисты в области морских и речных грузоперевозок (сюрвейеры, тальманы и диспашеры), страховые агенты, ипотечные брокеры, профессиональные оценщики, эксперты, бухгалтеры, специалисты сферы IT-технологий, переводчики, научные консультанты.

Однако, если проанализировать работы отечественных и зарубежных авторов-экономистов, то можно сделать вывод о разрыве между теорией финансов и практикой осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Существует ряд фундаментальных исследований, посвященных методологии оценки финансовой устойчивости

¹ Статистика по государственной регистрации ЮЛ и ИП в целом по Российской Федерации // Федеральная налоговая служба: официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/m78/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/.

² Цифровая грамотность и удаленная работа в условиях пандемии // ВЦИОМ новости. URL: <https://wciom.ru/analytical-reports/analiticheskii-doklad/czifrovaya-gramotnost-i-udalennaya-rabota-v-usloviyakh-pandemii>.

коммерческих организаций, рассматривающих финансовую устойчивость фирмы либо с точки зрения ее взаимоотношений с лендорами [3], либо как способность организации выполнять принятые на себя обязательства за счет собственных средств [4; 5]. Можно выделить зарубежных авторов, занимавшихся исследованием финансовой устойчивости фирмы и использующих в качестве основы для расчета показателей ее финансовой устойчивости данные бухгалтерского баланса [6; 7]. Из последних работ стоит выделить обзорную статью группы исследователей из Китая и Пакистана, основанную на 875 журнальных статьях, полученных из баз данных Web of Science, ACM и Scopus с 2005 по 2019 год, посвященных финансовой устойчивости [8].

Что касается вопроса финансовой устойчивости физических лиц, то он рассматривается преимущественно в зарубежных исследованиях. Вопрос финансового благополучия поднимает в своем исследовании Дж.Л. Стригер, описывая финансовые, эмоциональные и ментальные отличия вдовствующих мужчин и женщин. В статье предпринята попытка разработки экономической категории для оценки финансового состояния именно индивидов, которая названа финансовым благополучием [9]. Однако в рамках данного исследования финансовое благополучие и финансовая устойчивость не являются синонимичными, поскольку финансовое благополучие представляет собой текущее финансовое состояние индивидов и домашних хозяйств, удовлетворяющее или не удовлетворяющее их текущие потребности [9].

Ряд авторов используют термин «финансовая уязвимость» в отношении домашних хозяйств, однако данный термин представляет собой макроэкономический показатель, позволяющий узнать, насколько изменение ключевой ставки повлияет на качество жизни среднего представителя домохозяйства [10; 11].

Существует группа авторов, чьи работы посвящены финансам домашних хозяйств. Однако, во-первых, в рамках проводимых ими исследований не вводится критерия оценки финансового состояния домашнего хозяйства, а во-вторых, финансы домашнего хозяйства и физического лица не всегда являются идентичными понятиями, поскольку домашнее хозяйство может состоять из двух и более физических лиц [12–14].

Анализ научной литературы позволил сделать вывод, что в научных исследованиях, преимущественно зарубежных, начинает подниматься вопрос о необходимости разработки критериев оценки экономического состояния индивидов и домашних хозяйств.

Цель исследования – формирование определения финансовой устойчивости физических лиц и разработка критерия ее оценки.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для определения сущности понятия «финансовая устойчивость физических лиц» и разработки критерия ее оценки использовались исследования российских ученых-экономистов, изучавших финансовую устойчивость коммерческой организации [15]. Определение финансовой устойчивости фирмы было принято в качестве базы, а затем адаптировано для физических лиц.

Под финансовой устойчивостью физических лиц в рамках данной статьи понимается способность выполнять принятые на себя обязательства за счет собственных средств в долгосрочной перспективе, то есть не менее одного года.

Для разработки показателей оценки финансовой устойчивости физических лиц также использовались разработки в области оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций. Было принято решение выделить параметры оценки финансовой устойчивости фирмы и адаптировать их для оценки финансовой устойчивости физического лица с учетом ключевых отличий, которые заключаются в структуре активов и обязательств.

Для оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций используются такие показатели, как коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент концентрации привлеченных средств, коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников, коэффициент финансовой независимости капитализированных источников [15]. Для расчета данных показателей необходимо использовать размер активов и обязательств коммерческой организации. Отталкиваясь от баланса в качестве модели финансового состояния организации (данную модель зачастую принято называть моделью Ковалёва), предлагаем использовать размеры активов физического лица, а также размер долгосрочных обязательств.

К активам физических лиц можно отнести движимое и недвижимое имущество, которое им принадлежит. Как и в случае с активами коммерческих организаций, активы физических лиц можно классифицировать по степени ликвидности. Что касается обязательств физических лиц, то они могут быть классифицированы на долгосрочные и краткосрочные. Данные об активах и обязательствах физических лиц отражены в таблице 1.

Существуют четыре категории активов и две категории обязательств физических лиц (таблица 1). Однако финансовая устойчивость представляет собой долгосрочный показатель, следовательно, использовать для ее расчета краткосрочные обязательства нельзя. Для разработки показателей финансовой устойчивости физических лиц не будут использоваться труднореализуемые активы, поскольку реализовать данные активы в течение года будет затруднительно.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

В основу разработки показателей финансовой устойчивости физических лиц были положены показатели финансовой устойчивости коммерческих организаций, адаптированные с учетом того, что физические лица не ведут финансовой отчетности. Стоит отметить, что далеко не все показатели финансовой устойчивости коммерческих организаций можно адаптировать для физических лиц. Это связано с разной структурой активов и обязательств физических и юридических лиц.

Условно показатели финансовой устойчивости физических лиц классифицированы на абсолютные и относительные, как и показатели финансовой устойчивости коммерческой организации. Таблица 2 содержит данные о разработанных показателях оценки финансовой устойчивости и методике их расчета.

Таблица 1. Классификация активов и обязательств физических лиц

Классификация активов физических лиц по степени ликвидности		
Вид актива физического лица	Условное обозначение	Что относится
Наиболее ликвидные активы	A1	Наличные денежные средства, средства на текущих счетах [16]
Быстрореализуемые активы	A2	Денежные средства на депозитных счетах, сбережения в долговых ценных бумагах, сбережения в акциях
Медленнореализуемые активы	A3	Движимое и недвижимое имущество
Труднореализуемые активы	A4	Патенты, права на интеллектуальную собственность и т. д.
Классификация обязательств физического лица по степени срочности погашения		
Долгосрочные заемные средства	ДЗ _{ФЛ}	Обязательства, срок погашения которых не менее года
Краткосрочные заемные средства	КЗ _{ФЛ}	Обязательства, срок погашения которых менее года

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости физических лиц и методика их расчета

Показатель финансовой устойчивости физического лица	Что характеризует данный показатель	Методика расчета
Абсолютные показатели финансовой устойчивости физических лиц		
Величина сбережений (С _{ФЛ})	Наличие сбережений, позволяющих рассчитаться по возникшим обязательствам, не прибегая к продаже имущества	Сумма наличных денежных средств, денежных средств на текущих банковских счетах, денежных средств на валютных счетах, денежных средств на депозитных счетах, сбережений в долговых ценных бумагах, сбережений в акциях (A1+A2)
Рыночная стоимость имущества (И _{ФЛ})	Наличие имущества физического лица, позволяющего рассчитаться по своим обязательствам	Сумма сбережений физического лица, движимого и недвижимого имущества (A1+A2+A3)
Долгосрочные заемные средства (ДЗ _{ФЛ})	Наличие кредитов и займов сроком погашения менее одного года	Сумма краткосрочных кредитов и займов
Относительные показатели финансовой устойчивости физических лиц		
Рыночный уровень финансового рычага (РУФР _{ФЛ})	Обеспеченность долгосрочных кредитов и займов имуществом физического лица	$\frac{ДЗ_{ФЛ}}{И_{ФЛ}}$
Коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов (КП _{ФЛ})	Покрытие постоянных расходов годовым доходом	$\frac{П}{\% \text{ к уплате}}$, где П – прибыль физического лица до вычета процентов и налогов; % к уплате – проценты по кредитам и займам за год, которые физическое лицо обязано выплатить

В рамках данной статьи в качестве показателей финансовой устойчивости физических лиц предлагаются три абсолютных и два относительных показателя (таблица 2). Использование разработанных показателей может получить практическое применение при:

1) заключении договора оказания услуг с индивидуальными предпринимателями. Стоит отметить, что в данном случае в наличии критериев оценки финансовой устойчивости индивидуального предпринимателя заинтересованы как заказчик услуг, поскольку наличие данных показателей позволит ему рационализировать выбор контрагента, так и сам индивидуальный предприниматель, поскольку наличие таких показателей может повысить его конкурентоспособность, а также позволит проводить мониторинг эффективности его деятельности;

2) заключении договора гражданско-правового характера с физическими лицами, оказывающими профессиональные услуги (самозанятыми), в том числе при заключении договора аутсорсинга. Например, при транспортировке груза на средства морского либо речного транспорта продавец или покупатель данного груза может оплатить услуги сюрвейера, чтобы он мог оценить стоимость и состояние груза. Договор гражданско-правового характера может быть заключен с профессиональным оценщиком при экспертизе определенного объекта. В российском законодательстве нет определения термина «аутсорсинг», поэтому в рамках данной статьи и аутсорсинг, и кроссорсинг будут рассматриваться как отношения гражданско-правового характера. Если такой договор заключается не с юридическим, а с физическим лицом, то на сегодняшний день оценить его финансовую устойчивость не представляется возможным. Тем не менее физические лица, с которыми заключается договор гражданско-правового характера, могут стать источником не только повышения эффективности деятельности, но и дополнительных рисков, в частности рисков, связанных с оппортунистическим поведением;

3) регистрации брака между физическими лицами, в частности при заключении брачного договора. Для многих людей вопрос финансового благосостояния при создании семьи является одним из ключевых. Следовательно, оценка собственной финансовой устойчивости и финансовой устойчивости потенциального супруга представляет собой мероприятие предупреждения риска финансовой несостоятельности;

4) кредитовании физических лиц, в частности при выдаче кредитов индивидуальным предпринимателям. Разработанные в рамках данной статьи показатели позволяют кредитным организациям повысить качество андеррайтинга кредитных рисков.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

В рамках данного исследования были разработаны показатели финансовой устойчивости физических лиц, которые могут получить применение на практике при заключении договора гражданско-правового характера с физическими лицами, при оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности индивидуальными предпринимателями, при заключении кредитного договора и т. д. Если проводить аналогию с управ-

лением финансами коммерческой организации, встает вопрос о разработке показателей для оценки ликвидности и платежеспособности физических лиц, который является темой для дальнейших научных исследований.

Абсолютные и относительные показатели в рамках данной статьи отличны от показателей, предложенных в работах [18; 19], и более адаптированы к российской практике ведения финансово-хозяйственной деятельности. Стоит отметить, что в своем исследовании авторы [18; 19] используют термин *households*, то есть домашние хозяйства, а не физические лица (*individuals*), и рассматривают только риски несостоятельности при кредитовании, а не показатели финансовой устойчивости физического лица как гаранта надежности. Методика, приведенная в [18; 19], имеет практическую значимость преимущественно для банковского сектора, поскольку позволяет рассчитать доход или убыток, который понесет кредитная организация в случае несостоятельности (банкротства) домашнего хозяйства. Тем не менее наличие научных исследований, направленных на разработку критериев оценки финансового состояния домашних хозяйств и отдельных физических лиц, подчеркивает значимость проведенного в данной статье исследования. Что касается отличия показателей финансового состояния физических лиц, разработанных в данном исследовании, от показателей, предложенных зарубежными авторами, то оно создает пространство для дискуссии, формируя защитный пояс науки [20].

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Дано определение финансовой устойчивости физического лица, под которым понимается его способность выполнять принятые на себя обязательства за счет собственных средств в долгосрочной перспективе.

Разработаны абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости физических лиц. К абсолютным показателям относятся: величина сбережений физического лица, рыночная стоимость имущества физического лица, долгосрочные заемные средства физических лиц. К относительным показателям финансовой устойчивости физических лиц относятся: рыночный уровень финансового рычага физического лица, коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов физического лица.

Для расчета данных показателей финансовой устойчивости физических лиц используются размеры активов и сбережений физических лиц, которые были систематизированы и раскрыты. Активы физических лиц классифицируются по степени ликвидности, а обязательства – по степени срочности погашения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попов А.В., Соловьева Т.С. Устойчивость положения работников в условиях пандемии COVID-19: опыт международных исследований // Управление. 2020. Т. 8. № 4. С. 101–108.
2. Козьминых О.В. Минимизация рисков страховщика, связанных с посредничеством на региональном страховом рынке Приморского края // Финансы и бизнес. 2020. Т. 16. № 1. С. 137–152.

3. Ковалёв В.В., Воронова Е.А. Логика и критерии оценки финансового состояния лизинговой компании // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2019. Т. 35. № 1. С. 50–82.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. М.: Ника-Центр, 2018. 808 с.
5. Абрютин М.С. Варианты соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы // Финансовый менеджмент. 2019. № 5. С. 52–61.
6. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance // Harvard Business Review. 1992. Vol. 70. № 1. P. 71–79.
7. Deangelo H., Roll R. How stable are corporate capital structures? // Journal of Finance. 2015. Vol. 70. № 1. P. 373–418.
8. Xue W., Li H., Ali R., Ur Rehman R. Knowledge Mapping of Corporate Financial Performance Research: A Visual Analysis Using Cite Space and Ucinet // Sustainability. 2020. Vol. 12. № 9. Article number 1693.
9. Streeter J.L. Gender differences in widowhood in the short-run and long-run: Financial, emotional, and mental wellbeing // The Journal of the Economics of Ageing. 2020. Vol. 17. Article number 100258.
10. Bettocchi A., Giarda E., Moriconi C., Orsini F., Romeo R. Assessing and predicting financial vulnerability of Italian households: A micro-macro approach // Empirica. 2018. Vol. 45. № 3. P. 587–605.
11. Djoudad R. A framework to assess vulnerabilities arising from household indebtedness using microdata: discussion paper number 2012-3. Canada: Bank of Canada, 2012. 29 p.
12. Богатырев С.Ю. Поведенческие корпоративные финансы и поведенческие финансы домашних хозяйств // Финансовая жизнь. 2019. № 2. С. 98–103.
13. Болдырева Н.Б., Решетникова Л.Г. Об эффективности инвестиционной деятельности управляющих в системе обязательного пенсионного страхования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36. № 3. С. 483–513.
14. Bazillier R., Hericourt J., Ligonniere S. Structure of income inequality and household leverage: Cross-country causal evidence // European Economic Review. 2021. Vol. 123. Article number 103629.
15. Ковалёв В.В., Пятков М.Л., Елисеева И.И., Дмитриев А.Л. Роль Я.В. Соколова в развитии бухгалтерского учёта в России // Финансы и бизнес. 2018. № 1. С. 78–95.
16. Белозеров С.А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы // Финансы и кредит. 2008. № 1. С. 29–37.
17. Jeanfreau M.M., Noguchi K., Mong M.D., Stadthagen-Gonzalez H. Financial infidelity in couple relationships // Journal of Financial Therapy. 2018. Vol. 9. № 1. P. 1–20.
18. Jeanfreau M.M., Holden C., Brazeal M. Our Money, My Secrets: Why Married Individuals Commit Financial Infidelity // Contemporary Family Therapy. 2020. Vol. 42. № 1. P. 46–54.
19. Giordana G., Ziegelmeier M. Stress testing household balance sheets in Luxembourg // The Quarterly Review of Economics and Finance. 2020. Vol. 76. P. 115–138.
20. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М.: Медиум, 1995. 236 с.

REFERENCES

1. Popov A.V., Soloveva T.S. Sustainability of workers in terms of the COVID-19 pandemic: international research experience. *Upravlenie*, 2020, vol. 8, no. 4, pp. 101–108.
2. Kozminykh O.V. Minimization of risks of insurer, connected with intermediation on regional insurance market of Primorsky Krai. *Finansy i biznes*, 2020, vol. 16, no. 1, pp. 137–152.
3. Kovalev V.V., Voronova E.A. Logic and criteria for assessing financial stability of a leasing company. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika*, 2019, vol. 35, no. 1, pp. 50–82.
4. Blank I.A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow, Nika-Tsentr Publ., 2018. 808 p.
5. Abryutina M.S. Trade-off of the growth rate of labor productivity and average wage. *Finansovy menedzhment*, 2019, no. 5, pp. 52–61.
6. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*, 1992, vol. 70, no. 1, pp. 71–79.
7. Deangelo H., Roll R. How stable are corporate capital structures? *Journal of Finance*, 2015, vol. 70, no. 1, pp. 373–418.
8. Xue W., Li H., Ali R., Ur Rehman R. Knowledge Mapping of Corporate Financial Performance Research: A Visual Analysis Using Cite Space and Ucinet. *Sustainability*, 2020, vol. 12, no. 9, article number 1693.
9. Streeter J.L. Gender differences in widowhood in the short-run and long-run: Financial, emotional, and mental wellbeing. *The Journal of the Economics of Ageing*, 2020, vol. 17, article number 100258.
10. Bettocchi A., Giarda E., Moriconi C., Orsini F., Romeo R. Assessing and predicting financial vulnerability of Italian households: A micro-macro approach. *Empirica*, 2018, vol. 45, no. 3, pp. 587–605.
11. Djoudad R. *A framework to assess vulnerabilities arising from household indebtedness using microdata: discussion Paper Number 2012-3*. Canada, Bank of Canada Publ., 2012. 29 p.
12. Bogatyrev S.Yu. Behavioral corporate finance and behavioral household finance. *Finansovaya zhizn*, 2019, no. 2, pp. 98–103.
13. Boldyreva N.B., Reshetnikova L.G. Effectiveness of investment activities of managers in the mandatory pension insurance system. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika*, 2020, vol. 36, no. 3, pp. 483–513.
14. Bazillier R., Hericourt J., Ligonniere S. Structure of income inequality and household leverage: Cross-country causal evidence. *European Economic Review*, 2021, vol. 123, article number 103629.
15. Kovalev V.V., Pyatov M.L., Eliseeva I.I., Dmitriev A.L. Rol Ya.V. J. V. Sokolov's role in the development of accounting in Russia. *Finansy i biznes*, 2018, no. 1, pp. 78–95.

16. Belozеров S.A. Household finances as a financial system element. *Finansy i kredit*, 2008, no. 1, pp. 29–37.
17. Jeanfreau M.M., Noguchi K., Mong M.D., Stadthagen-Gonzalez H. Financial infidelity in couple relationships. *Journal of Financial Therapy*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 1–20.
18. Jeanfreau M.M., Holden C., Brazeal M. Our Money, My Secrets: Why Married Individuals Commit Financial Infidelity. *Contemporary Family Therapy*, 2020, vol. 42, no. 1, pp. 46–54.
19. Giordana G., Ziegelmeier M. Stress testing household balance sheets in Luxembourg. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 2020, vol. 76, pp. 115–138.
20. Lakatos I. *Falsifikatsiya i metodologiya nauchno-issledovatel'skikh program* [Falsification and the research program methodology]. Moscow, Medium Publ., 1995. 236 p.

DEFINITION AND METHODS TO ESTIMATE A FINANCIAL STABILITY OF INDIVIDUALS

© 2021

O. V. Kozminykh, PhD (Economics), corporate trainer
AD Mortgage, Hollywood, FL (USA)

Keywords: financial stability; financial stability of individuals; household finances; absolute and relative indicators of financial stability; outsourcing.

Abstract: Current conditions for conducting financial and economic activities create the necessity to develop a methodology for the financial stability assessment of both legal entities and individuals. It is related to the implementation of entrepreneurial activities by physical entities as individual entrepreneurs, the delivery of professional services as self-employed, and the conclusion of outsourcing agreements. However, the analysis of approaches to the definition of the concept of financial stability of individuals allowed concluding that this issue has not received proper theoretical understanding. The gap between the theory of finance and the practice of conducting financial and economic activities formed the goal of this study: to define and develop criteria for the individual's financial stability assessment. The paper analyzes the approaches to the definition of both the financial stability of a commercial organization and the methods for its assessment and compares the financial and economic activities of legal and physical entities. The paper defines the financial stability of a physical entity, which is understood as its ability to fulfill its obligations at its own expense in the long term. The author developed absolute and relative indicators for the individual's financial stability assessment. The author uses the saving rate, the market value of a property, and the volume of long-term loans and borrowings as absolute indicators of the financial stability of an individual. The market level of the individual's financial leverage and the ratio of fixed financial costs coverage are used as relative indicators. The application of the developed absolute and relative indicators for assessing the financial stability of individuals will rationalize the process of selecting counterparties operating as individuals, improve the quality of financial monitoring of the activities of individual entrepreneurs, and reduce the risks of credit institutions when granting loans to individuals.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ТРУДА

© 2021

И.В. Краснопецева, доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Сварка, обработка материалов давлением и родственные процессы»

А.Ю. Краснопецев, кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры «Сварка, обработка материалов давлением и родственные процессы»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: рынок труда; трудоспособное население; занятость населения; динамика численности занятых; колебания уровня занятости; структура занятого населения; безработица; виды экономической деятельности; вакансии на рынке труда.

Аннотация: Рынок труда является достаточно динамичной системой. Любые сдвиги в экономике меняют его поведение и уровень сбалансированности, что влечет за собой изменение в первую очередь таких показателей, как занятость и безработица. Обеспечение необходимого для региона уровня занятости невозможно без грамотного регулирования происходящих на рынке труда процессов, что требует постоянного его изучения. Аналитические исследования позволяют получить необходимый объем информации для принятия управленческих решений, направленных на повышение устойчивости функционирования рынка труда и разработки более точных стратегий его развития. Статья посвящена изучению показателей занятости и безработицы на рынках труда ряда субъектов Приволжского федерального округа. Проведен анализ изменения численности занятого населения Самарской, Саратовской и Ульяновской областей за последнее десятилетие и определены основные причины как положительной, так и отрицательной динамики. Исследование гендерной, возрастной и образовательной структуры занятого населения позволило выявить общие закономерности социально-демографических аспектов занятости на всех рассматриваемых рынках труда. Выявлено наличие безработицы на данных рынках труда и разрыва между уровнем общей и регистрируемой безработицы, раскрыты объясняющие этот разрыв причины, отмечены социальные и экономические последствия безработицы для общества и государства. Исследование уровня занятости по видам экономической деятельности позволило выявить общие закономерности занятости по видам экономической деятельности во всех рассматриваемых регионах. Рассмотрено наличие вакансий на изучаемых рынках труда в различных видах экономической деятельности, установлено, что наибольшее количество вакансий имеют обрабатывающие производства каждого из регионов. На основании проведенных исследований сделаны выводы о наличии ряда проблем, имеющих место на рассматриваемых рынках труда, сформулированы рекомендации по повышению сбалансированности их функционирования.

ВВЕДЕНИЕ

Рынок труда является важнейшим элементом экономической системы государства, обеспечивающим отрасли, регионы и предприятия трудовыми ресурсами, поэтому проблемы развития рынка труда всегда привлекали к себе внимание ученых-аналитиков. Изучению рынка труда в его современном аспекте посвящены научные разработки таких известных российских ученых, как В.С. Буланов, Н.А. Волгин, Г.Г. Вукович, И.В. Гелета, Н.А. Иванова, Л.Н. Липатова и др. В работах ученых [1–3] отмечались особенности и основные проблемы российского рынка труда, связанные с высоким уровнем монополизации экономики и недостаточной гибкостью региональных рынков труда; проводился сравнительный анализ российского рынка труда с рынками труда стран дальнего и ближнего зарубежья; рассматривалось влияние на взаимоотношения субъектов трудовых отношений таких социально-экономических факторов, как высокая зависимость работника от конкретного предприятия, большая роль нематериальных факторов при выборе работником сферы деятельности и несовершенство информационного пространства, предназначенного для регулирования спроса и предложения рабочей силы. В работах [4; 5] рассматривались проблемы занятости населения, безработицы и высокого уровня неформальной занятости, объясняемые нестабильностью функционирования экономики России,

разрабатывались рекомендации по повышению эффективности управления трудовыми ресурсами.

Российский рынок труда состоит из совокупности региональных рынков труда, каждый из которых имеет свои особенности, определяемые природно-ресурсным потенциалом, структурой промышленного производства и инвестиционной привлекательностью территории. Проблемы региональных рынков труда и динамика их макроэкономических показателей также подвергались серьезному изучению. В проводимых исследованиях раскрывалась специфика региональных рынков труда, связанная со специализацией хозяйства, сложившейся структурой занятости, демографическими особенностями и национальными традициями региона [6]; отмечалась высокая степень корреляции между состоянием рынка труда и такими показателями, как динамика ВРП, рост объемов инвестиций и производства, уровень трудовой миграции [7]; проводился сравнительный анализ показателей занятости и безработицы на расположенных внутри региона территориях [8].

Основные показатели рынков труда отдельных субъектов Приволжского федерального округа также тщательно анализировались. В работах [9; 10] рассматривалось влияние регионального рынка труда на экономическое развитие региона, исследовались аспекты инновационной занятости как основы достойного труда, адекватного потребностям как современной экономики, так и современного работника. Проводился

статистический анализ рынков труда Приволжского федерального округа в целях разработки рекомендаций по улучшению их развития и повышению уровня занятости [11], рассматривались демографические аспекты формирования трудового потенциала в регионе [12], проводилась оценка занятости населения региона по видам экономической деятельности [13].

Таким образом, мы видим, что изучение рынка труда имеет обширный научный задел, предполагающий дальнейшее усовершенствование регулирования его деятельности. Но поскольку рынок труда является очень динамичной системой, зависящей от множества внешних и внутренних факторов, его функционирование требует постоянного изучения и мониторинга в целях грамотного регулирования процессов взаимодействия спроса и предложения рабочей силы. Изучение состояния рынка труда в каждый конкретный момент времени необходимо для повышения сбалансированности его функционирования и более точного определения стратегии развития.

Ключевыми макроэкономическими показателями рынка труда являются занятость и безработица. Анализ этих показателей лежит в основе оценки существующих на данном рынке труда тенденций и перспектив развития, что в ситуации поиска рабочего места является весьма полезным для принятия работниками правильных решений при трудоустройстве на определенные рабочие места по конкретным профессиям и специальностям. Знание того, как будет развиваться конкретный рынок труда, понимание того, как он может измениться в ближайшем будущем, расширяет границы свободного выбора работниками сфер деятельности и осуществления трудовой миграции между отраслями и профессионально-квалификационными группами в целях улучшения условий труда и повышения качества жизни.

Цель исследования – разработка практических рекомендаций по повышению сбалансированности функционирования региональных рынков труда Саратовской, Самарской и Ульяновской областей Приволжского федерального округа.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В качестве объекта проведения аналитических исследований были выбраны три сопредельные области Приволжского федерального округа: Саратовская, Самарская и Ульяновская. В основу исследования было положено изучение работ отечественных ученых, посвященных анализу проблем российского рынка труда, рынков труда регионального уровня, и работ, посвященных исследованию рынков труда субъектов Приволжского федерального округа. Исходными данными для проведения исследования послужили данные Федеральной службы Государственной статистики (Росстат) за 2011–2019 годы. В качестве источников информации использовались сборники «Регионы России. Социально-экономические показатели» и «Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации».

В процессе исследования проводился статистический и сравнительный анализ показателей занятости и безработицы на выделенных рынках труда. Уделялось

внимание общим проблемам, объединяющим рассматриваемые рынки труда, и особенностям, которые характерны для каждого из них.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Общим для рынков труда Саратовской, Самарской и Ульяновской областей является то, что в каждой из них доля трудоспособного населения составляет немногим более половины численности населения. В 2019 году доля населения трудоспособного возраста в Саратовской области составила 56,0 %, в Самарской – 55,9 %, в Ульяновской – 54,9 % (рис. 1)¹.

Общей проблемой для данных регионов явилось снижение в них в последнее десятилетие численности трудоспособного населения (таблица 1).

Основная причина такой тенденции – постепенный уход с рынка труда многочисленных работников, рожденных в 1950–1960-е годы, и выход на рынок труда работников, рожденных в 1990-х годах, в которые рождаемость населения в стране имела очень низкие показатели. Однако в 2019 году наблюдается небольшое увеличение доли трудоспособного населения во всех рассматриваемых нами регионах, что совпадает с началом реализации в России новой пенсионной реформы.

Но, несмотря на некоторое увеличение доли численности трудоспособного населения в регионах, прирост в них общей численности населения продолжает оставаться в минусовом диапазоне (таблица 2), что вряд ли может положительно сказаться в ближайшей перспективе на состоянии рынков труда.

Причинами снижения численности населения в данных регионах явились как миграционные, так и воспроизводственные факторы: в течение последнего десятилетия в регионах показатели смертности существенно превышали показатели рождаемости (таблица 3).

Имел место постоянный отток рабочей силы в другие, возможно более благополучные регионы, в частности в такие крупные города, как Москва, Санкт-Петербург, Казань, Краснодар, Екатеринбург, где работники стремились найти лучшие условия оплаты труда и более высокий уровень жизни.

Исследование динамики ключевых показателей рассматриваемых рынков труда следует начинать с изучения показателя занятости – важнейшего элемента экономической жизни общества. Занятость населения является показателем уровня социально-экономического развития страны и региона, фактором, определяющим макроэкономическую стабильность государства и его экономический рост, показателем уровня жизни населения [14].

На рынках труда происходит постоянное изменение численности занятых, что связано с естественным движением трудовых ресурсов. Значительные изменения численности занятых могут оказывать влияние на процесс формирования рабочих мест и на характер взаимоотношений между работниками и работодателями. Резкое изменение уровня занятости увеличивает риски,

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf.

которым постоянно подвергаются работодатели и собственники капитала, приводит к изменению набора гарантий, на которые могут рассчитывать наемные работники (автономия на рабочем месте, обучение новым профессиям и специальностям, переподготовка и повышение квалификации, возможность карьерного роста, социальная защита и др.) [15].

Статистические данные (рис. 2) показывают, что среднегодовая численность занятых во всех рассматриваемых нами регионах в течение 2011–2019 годов подвергалась постоянным колебаниям.

Относительно стабильной численность занятых была в Самарской области в 2011–2015 годы. В 2016 году она уменьшилась на 1,3 % по сравнению с предыдущим

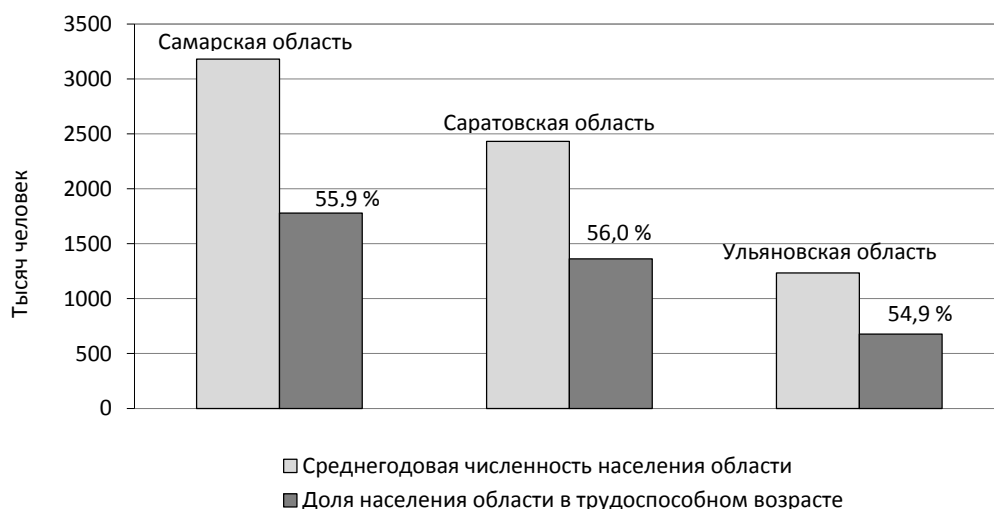


Рис. 1. Численность населения и трудоспособного населения Самарской, Саратовской и Ульяновской областей, по состоянию на 2019 год²

Таблица 1. Динамика доли численности трудоспособного населения рассматриваемых регионов в его среднегодовой численности, %³

Субъект федерации	Год									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Самарская область	60,8	59,9	59,1	58,2	57,1	56,3	55,5	54,9	55,9	
Саратовская область	59,9	59,2	58,5	57,7	56,9	56,2	55,6	55,0	56,0	
Ульяновская область	60,6	59,7	58,7	57,7	56,6	55,6	54,6	53,9	54,7	

Таблица 2. Динамика прироста численности населения за год, %⁴

Субъект федерации	Год									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Самарская область	-0,04	-0,02	-0,1	0,05	-0,2	-0,1	-0,3	-0,3	-0,1	
Саратовская область	-0,4	-0,2	-0,3	-0,1	-0,2	-0,3	-0,7	-0,9	-0,8	
Ульяновская область	-0,6	-0,6	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4	-0,5	-0,7	-0,7	

² Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики.
URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf.

³ См. 2.

⁴ См. 2.

годом, а в 2017 году сократилась еще на 2 %. По сравнению с благополучными 2012 и 2014 годами, когда численность занятых в Самарской области была максимальной, в 2017 году она сократилась на 3,7 %⁵.

Данная ситуация была связана с закрытием ряда промышленных предприятий области и оттоком рабочей силы в другие регионы. В последующие 2018–2019 годы количество рабочих мест удалось увеличить за счет интенсивного развития производства в созданной в Тольятти – втором по величине городе Самарской области – особой экономической зоны. Создание особой экономической зоны позволило уменьшить уровень напряженности на рынке труда не только города Тольятти, но и Самарской области в целом, однако достичь показателей занятости населения, которые были в 2012 и 2014 годах, так и не удалось.

В Саратовской области прирост занятости населения в 2011 и 2013 годах был значительно выше, чем в Самарской и Ульяновской областях. Затем он стал снижаться, а в 2017 году достиг своего минимума, сократившись по сравнению с 2011 годом на 6,6 %, и оказался самым низким по сравнению с Самарской и Ульяновской областями. Как было отмечено специалистами, такое сокращение занятости в регионе привело к ослаблению его научно-технического и инновационного потенциала, снижению его конкурентоспособности по сравнению с другими регионами, что потребовало серьезного пересмотра миграционной и кадровой политики области. В последующие годы численность занятого населения Саратовской области выросла за счет создания новых рабочих мест на предприятиях области, открытия новых производств и стимулирования развития малого бизнеса [16]. В 2019 году в Саратовской области прирост численности занятых оказался значительно выше, чем в Самарской и Ульяновской.

В Ульяновской области в 2011 и 2012 годах численность занятого населения относительно предыдущих лет увеличивалась. В 2013 году произошло снижение ее прироста на 2 %, и в течение трех лет (2013–2015 гг.) численность занятых в области была достаточно стабильной. В 2016 году численность занятого населения выросла на 2,4 % по сравнению с 2015 годом, что связывается с созданием и развитием Портовой особой экономической зоны «Ульяновск-Восточный» и созданием ряда технопарков. Но в последующие годы численность занятых стала постепенно снижаться и в 2019 году имела минимальный за последнее десятилетие показатель.

Проводимые учеными исследования динамики экономических показателей развития регионов показывают, что снижение численности занятого населения влечет за собой сокращение валового регионального продукта и увеличение нагрузки на бюджет. Рост же занятости способствует активизации потребительского спроса, укреплению национальной валюты, повышению качества жизни населения. Поэтому органы власти, регулирующие в регионе вопросы трудовых отношений, должны разрабатывать программы управления

занятостью в целях реализации государственной политики в сфере труда, связанной с активизацией роста занятости населения [16].

Занятость тесно связана с социально-демографическими факторами, характеризующими гендерную, возрастную и образовательную структуру трудоспособного населения.

Анализ гендерной структуры занятых в исследуемых регионах показал, что в 2019 году среди занятых было больше мужчин, нежели женщин. В Саратовской области занятых мужчин было на 18,3 % больше, чем женщин, в Ульяновской области – на 16,1 %, в Самарской – на 14,9 %⁶. Это позволяет сделать вывод о том, что, во-первых, в данных регионах несколько больше развиты виды экономической деятельности, связанные с мужскими профессиями и специальностями; во-вторых, о том, что при приеме на работу предприниматели отдают явное предпочтение мужчинам. Предприниматели считают труд женщин для себя невыгодным из-за потерь рабочего времени, связанных с уходом за детьми и дополнительных социальных льгот. Имеют место и психологические причины: работодатель при прочих равных условиях при приеме на работу крайне редко отдает предпочтение женщине [17].

Анализ возрастной структуры занятых на рассматриваемых рынках труда показал, что во всех регионах наибольшая численность занятых – работники в возрасте 30–39 лет. На втором месте по численности занятых – возрастная группа 40–49 лет. Поэтому можно сказать, что трудовая активность населения в половозрастных группах на всех рассматриваемых рынках труда имеет общие закономерности.

К особой группе занятых относятся люди старше трудоспособного возраста (60–69 лет). В Самарской области таких работающих 7,8 % от всего занятого населения, в Ульяновской области – 5,6 %, в Саратовской – 4,6 %⁷. Цифры показывают, что старшее поколение исследуемых регионов проявляет достаточную трудовую активность. Однако данная ситуация в совокупности с малочисленностью выходящих на рынок труда представителей молодого поколения и их оттоком в другие регионы является одной из причин повышения среднего возраста работающего населения. Статистические данные (рис. 3) показывают, что в последние пять лет средний возраст занятых в исследуемых регионах составляет более 40 лет и с каждым годом постепенно повышается.

Важным показателем занятости является уровень профессионального образования. Образование оказывает существенное влияние на наличие у человека определенного рабочего места. Уровень образования влияет также на то, в какие профессионально-квалификационные группы входят те или иные работники. Например, должность руководителя обычно занимают работники, имеющие высшее образование. Работники, отвечающие за технические вопросы и рядовые работники сферы обслуживания, как правило, не имеют высшего образования. Высококвалифицированные рабочие имеют начальное и среднее профессиональное образование [18].

⁵ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf.

⁶ См. 5.

⁷ См. 5.

Таблица 3. Динамика общих коэффициентов рождаемости и смертности⁸

Субъект федерации	Год								
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	Коэффициенты рождаемости								
Самарская область	11,5	12,1	12,3	12,6	12,8	12,5	10,8	10,4	9,3
Саратовская область	10,7	11,4	11,4	11,6	11,5	10,9	9,5	9,1	8,3
Ульяновская область	10,8	11,5	11,6	11,9	11,9	11,6	10,1	9,6	8,8
	Коэффициенты смертности								
Самарская область	14,4	13,9	14,3	14,3	14,2	13,9	13,7	13,5	13,2
Саратовская область	14,5	14,3	14,4	14,1	14,2	14,0	13,6	13,9	13,7
Ульяновская область	14,8	14,2	14,4	14,6	14,9	14,8	14,0	14,2	13,8

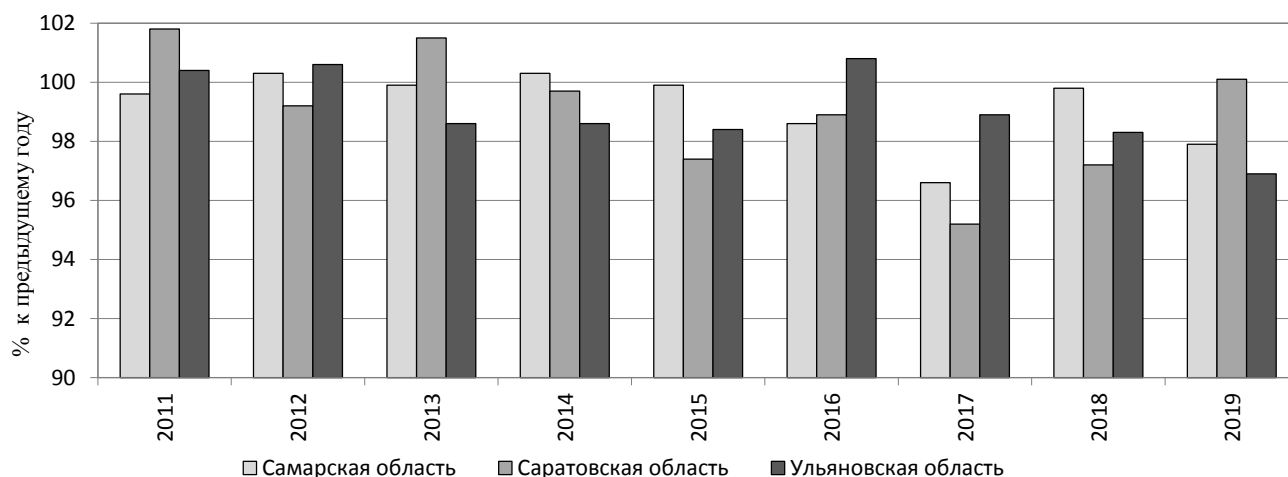


Рис. 2. Изменение среднегодовой численности занятых в Самарской, Саратовской и Ульяновской областях⁹

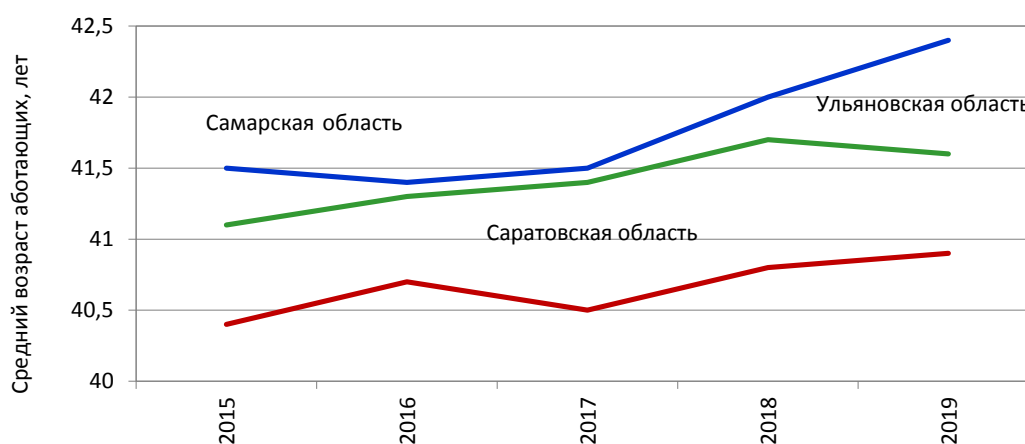


Рис. 3. Средний возраст занятого населения Самарской, Саратовской и Ульяновской областей¹⁰

⁸ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики.
URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf.

⁹ См. 8.

¹⁰ См. 8.

На исследуемых рынках труда в 2019 году наибольшая численность занятых имела среднее профессиональное образование. В Самарской области работники со средним профессиональным образованием составили 48,1 % всего занятого населения, в Саратовской области – 47,7 %, в Ульяновской – 41,3 %. На втором месте оказались работники, имеющие высшее профессиональное образование. В Самарской области они составили 36,3 % занятого населения, в Саратовской области – 32,8 %, в Ульяновской – 29,9 %¹¹.

Занятость населения обычно трактуется как общественно полезная деятельность граждан, приносящая им удовлетворение личных потребностей и трудовой доход. С точки зрения статистического подхода занятость – это соотношение между численностью трудоспособного населения (рабочей силой) и численностью занятых. Расчет соотношения численности экономически активного и занятого населения показал, что в Самарской области численность занятого населения на 3,83 % меньше численности экономически активного, в Ульяновской области – на 9,48 %, в Саратовской области – на 12,54 % (рис. 4). Данная информация позволяет сделать вывод о том, что в 2019 году в Саратовской области несколько большее количество представителей активного населения не смогли найти работу.

Проблемы безработицы и ее экономических последствий в течение ряда последних десятилетий продолжают сохранять свою актуальность. Исследование уровня безработицы на рассматриваемых рынках труда показало, что уровень общей безработицы и уровень зарегистрированной безработицы в каждой из областей значительно отличаются друг от друга (рис. 5).

Расчеты показали, что разрыв между общей (расчитанной по методологии Международной организации труда (МОТ))¹² и зарегистрированной безработицей во всех трех областях приблизительно одинаков. В Саратовской области уровень общей безработицы на 3,5 % больше, чем уровень зарегистрированной безработицы, в Ульяновской области – на 3,3 %, в Самарской области – на 3 %. Разрыв между уровнями регистрируемой и общей безработицы является особенностью российской безработицы. Исследования региональных рынков труда, проводимые российскими учеными, позволили выявить, почему этот феномен имеет место на российском рынке труда [19; 20]: 1) довольно развитый неформальный сектор экономики и реальная возможность найти в этом секторе работу; 2) очень низкий уровень пособия по безработице, который отнюдь не мотивирует граждан вставать на учет в службу занятости; 3) большая численность «скрытых безработных» – людей, которые длительное время находятся в административных отпусках.

Безработица ведет не только к негативным социальным последствиям, но и к тому, что из-за нее государ-

ство несет вполне конкретные материальные издержки. Безработному, если он является официальным безработным, государство должно выплачивать пособие по безработице. Сам безработный ввиду отсутствия заработной платы не платит в бюджет налог на доходы физических лиц, а для федерального бюджета – это уже издержки упущенных возможностей [21]. Поэтому содействие повышению занятости должно осуществляться не только на региональном, но и на государственном уровне.

Для изучения занятости по видам экономической деятельности из всех имеющихся в статистике видов деятельности были выбраны семь, которые в исследуемых регионах обеспечивают наибольшую долю занятости населения (таблица 4).

Анализ данных таблицы 4 показал следующее:

1) в Самарской области наибольшая занятость наблюдается в обрабатывающих производствах, которые в структуре ВРП имеют наибольший удельный вес – 22,2 %. Далее по численности занятых следует торговля (удельный вес в структуре ВРП – 10,4 %). На третьем месте – транспортировка и хранение¹³;

2) в Саратовской области больше всего занятых в сфере торговли, несмотря на то, что ее удельный вес в структуре ВРП составляет всего 11,3 %. На втором месте по численности занятых – обрабатывающие производства, которые в структуре ВРП Саратовской области имеют наибольший удельный вес – 20,9 %. На третьем месте по численности занятых – система образования. Это показывает, что правительство Саратовской области уделяет большое внимание развитию в регионе образования и сохранению количества учебных заведений;

3) в Ульяновской области на первом месте по численности занятых стоят обрабатывающие производства, как и в Самарской области. Удельный вес обрабатывающих производств в структуре ВРП Ульяновской области – 26,9 %. Это заметно больше, чем в Самарской и Саратовской областях. На втором месте по численности занятых – торговля, имеющая в структуре ВРП удельный вес 13,0 %, что также больше, чем в Самарской и Саратовской областях. На третьем месте – сельское и лесное хозяйство¹⁴.

Важным показателем функционирования рынка труда и обеспечения занятости является наличие вакансий в различных видах экономической деятельности. Статистика показывает (рис. 6), что наибольшее количество вакансий на рынках труда всех трех регионов – это вакансии в обрабатывающих производствах.

По количеству вакансий в сфере производства лидирует Саратовская область. Наименьшее количество вакансий в сфере производства – в Самарской области. Но, в свою очередь, Самарская область лидирует по вакансиям в торговле, а Ульяновская область – по вакансиям в здравоохранении.

¹¹ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf.

¹² ILO. Key Indicators of the Labour Market (KILM). 4th ed. Geneva: International labour office, 2005. 159 p.

¹³ Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/hcK9ATxq/Reg_sub20.pdf.

¹⁴ С.м.11.

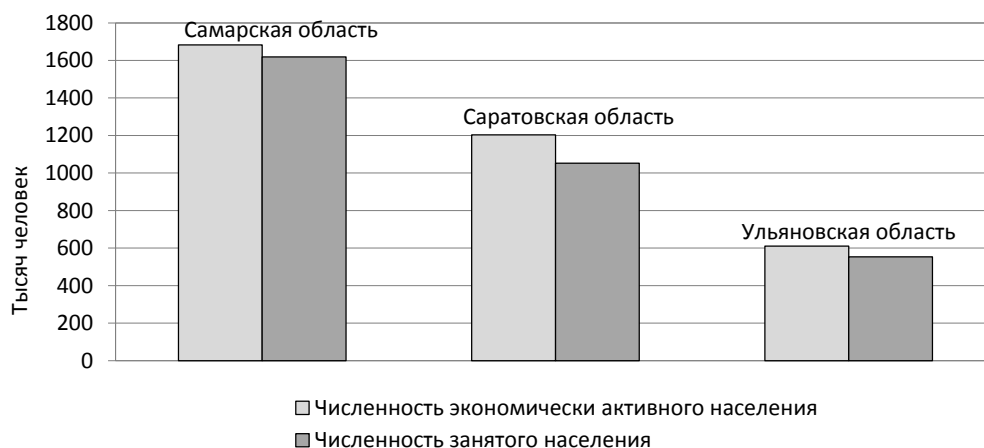


Рис. 4. Численность экономически активного и занятого населения Самарской, Саратовской и Ульяновской областей по состоянию на 2019 год¹⁵

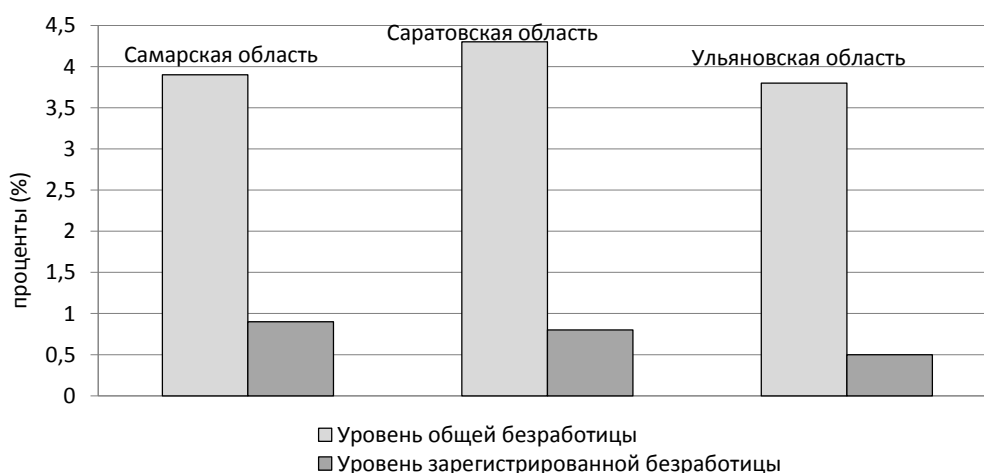


Рис. 5. Уровень общей и зарегистрированной безработицы в Самарской, Саратовской и Ульяновской областях по состоянию на 2019 год¹⁶

Таблица 4. Среднегодовая численность занятых в экономике региона по видам экономической деятельности в 2019 году, тыс. чел.¹⁷

Вид экономической деятельности	Субъект федерации		
	Самарская область	Саратовская область	Ульяновская область
Обрабатывающие производства	308,7	144,1	117,7
Торговля	281,5	214,1	85,5
Транспортировка и хранение	136,5	86,1	32,8
Строительство	125,2	76,7	39,4
Образование	108,1	87,5	44,3
Здравоохранение и социальные услуги	98,1	80,5	37,4
Сельское, лесное хозяйство	83,1	83,6	47,2

¹⁵ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf.

¹⁶ См. 15.

¹⁷ См. 15.

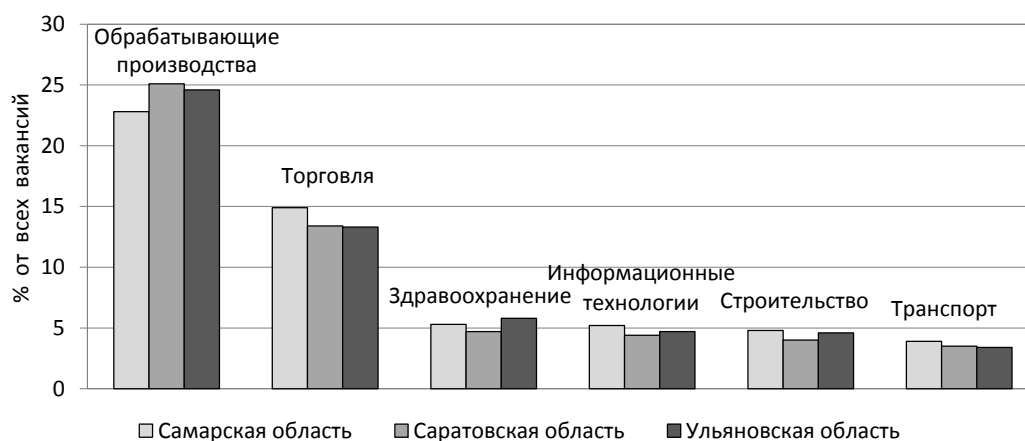


Рис. 6. Количество вакансий на рынках труда в наиболее востребованных сферах деятельности в Самарской, Саратовской и Ульяновской областях¹⁸

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Исследование, проведенное авторами на выделенных рынках труда, позволило сделать следующие выводы:

1) численность трудоспособного населения в рассматриваемых регионах в последнее десятилетие постоянно снижалась; наблюдалась убыль общей численности населения, связанная как с воспроизводственными, так и с миграционными процессами;

2) выявлено наличие постоянных колебаний численности занятых в регионах, что может оказывать существенное влияние на характер взаимоотношений между работниками и работодателями, создавать определенную социальную напряженность на рынках труда;

3) анализ социально-демографической структуры занятых показал, что трудовая активность населения на рассматриваемых рынках труда имеет общие закономерности: в структуре занятых преобладают мужчины, наибольшая занятость – в возрастной группе 30–39 лет, наиболее многочисленная группа занятых – это работники, имеющие среднее профессиональное образование;

4) в каждом из рассматриваемых регионов имеет место значительный разрыв между уровнями общей и регистрируемой безработицы, что указывает на наличие развитого неформального сектора экономики;

5) основная часть занятого населения исследуемых регионов трудится в обрабатывающих производствах, имеющих в структуре ВРП наибольший удельный вес, на втором месте по количеству занятых – сфера торговли;

6) наибольшее количество вакансий на всех исследуемых рынках труда приходится на сферу производства.

По итогам проведенного исследования в целях повышения сбалансированности функционирования данных рынков труда авторами разработан ряд рекомендаций, реализация которых может быть обеспечена региональными органами власти на основе разработки областных программ управления трудом и занятостью населения:

1) стабилизация численности населения региона и стимулирование демографического роста на основе использования воспроизводственных и миграционных ресурсов;

2) льготное обеспечение молодых семей жильем и стимулирование программ развития жилищного строительства, что позволит уменьшить отток трудовых ресурсов в другие регионы;

3) создание условий для дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства в целях расширения количества рабочих мест;

4) дальнейшее развитие профессионального обучения безработных граждан востребованным на рынке труда профессиям;

5) профессиональное обучение и переобучение женщин, находящихся в отпуске по уходу за детьми, обучение граждан пенсионного возраста, желающих продолжить или возобновить трудовую деятельность;

6) увеличение контрольных цифр приема в образовательные учреждения по направлениям подготовки, актуальным для экономики данного региона;

7) осуществление мер социальной поддержки для молодых специалистов, трудоустроившихся в регионе по профессиям, вошедшим в перечень наиболее востребованных;

8) создание территорий опережающего социально-экономического развития и университетских центров инновационного и технологического развития региона.

ВЫВОДЫ

На основе проведенного исследования мы можем предположить, что прогноз развития рассмотренных нами региональных рынков труда при условии грамотного управления этим процессом является благоприятным, позволяющим трудоспособному населению реализовать в перспективе имеющийся и формируемый капитал полученных знаний, умений и навыков.

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики.
URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Липатова Л.Н., Абаева Е.И. Современное состояние рынка труда в России // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. № 3. С. 98–108.
2. Иванова Н.А., Елистратова Н.Н. Социально-экономические особенности российского рынка труда // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2017. № 4. С. 69–73.
3. Гелета И.В. Рынок труда и региональные особенности его функционирования // Вестник Ставропольского государственного университета. 2006. № 44. С. 16–22.
4. Буланов В.С. Современные проблемы занятости и безработица // Человек и труд. 2010. № 11. С. 44–49.
5. Вукович Г.Г., Хилько Д.А. Рынок труда и проблемы занятости в РФ // Общество: социология, психология, педагогика. 2012. № 3. С. 16–21.
6. Кутаев Ш.К. Детерминанты становления и развития экономики и рынка труда региона // Фундаментальные исследования. 2017. № 11-1. С. 225–228.
7. Блинова Н.С. О состоянии регионального рынка труда в современных условиях // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 2. С. 13–18.
8. Сарычева Т.В. Сравнительный анализ территорий региона по показателям занятости и безработицы // Актуальные проблемы экономики современной России. 2016. № 3. С. 7–14.
9. Ахмеева В.И. Влияние рынка труда Самарской области на экономическое развитие региона // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. 2015. № 4. С. 2–7.
10. Санкова Л.В. Современные проблемы рынка труда и занятости в Саратовской области: взгляд с позиций достойного труда // Управленец. 2010. № 11-12. С. 32–37.
11. Бакуменко Л.П., Сарычева Т.В. Статистические подходы к анализу рынка труда и занятости на региональном уровне // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1. С. 72–84.
12. Симонова М.В., Чистик О.Ф. Демографические аспекты формирования трудового потенциала Самарско-Тольяттинской агломерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5. С. 55–58.
13. Сарычева Т.В. Методология статистической оценки эффективности занятости по видам экономической деятельности в регионах РФ // Экономика труда. 2017. Т. 4. № 4. С. 343–366.
14. Коновалова М.Е., Балашова О.Ю. Теоретические подходы в исследовании категории «занятость населения» // Фундаментальные исследования. 2012. № 11-4. С. 975–979.
15. Bredgaard T., Halkjær J.L. Employers and the Implementation of Active Labor Market Policies // Nordic journal of working life studies. 2016. Vol. 6. № 1. P. 47–59.
16. Землянухина С.Г., Лабазнова Е.В. Человеческие ресурсы Саратовского региона: состояние и динамика // Гуманитарный научный журнал. 2019. № 1. С. 43–51.
17. Гелета И.В. Особенности функционирования рынка труда отдельных категорий населения // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2006. № S2. С. 52–59.
18. Авраимова Е.М., Титов В.Н. Социальное развитие современной России: тенденции, риски, перспективы // Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 76–89.
19. Капельношников Р.И. Общая и регистрируемая безработица: в чем причины разрыва? М.: ГУ ВШЭ, 2002. 48 с.
20. Гарунова А.В., Лугуева А.С., Курбанова Ф.Ф. Безработица в России как социально-экономическое явление // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 12. С. 242–250.
21. Кочергин М.А. Безработица и её последствия для экономики страны (статистический анализ на примере РФ) // Экономика труда. 2017. Т. 4. № 1. С. 9–18.

REFERENCES

1. Lipatova L.N., Abaeva E.I. The current state of the labor market in Russia. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva*, 2015, no. 3, pp. 98–108.
2. Ivanova N.A., Elistratova N.N. Social and economic aspects of the labour market in Russia. *Aktualnye problemy ekonomiki i menedzhmenta*, 2017, no. 4, pp. 69–73.
3. Geleta I.V. Labour market and regional peculiarities of its functioning. *Vestnik Stavropolskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2006, no. 44, pp. 16–22.
4. Bulanov V.S. Modern problems of employment and unemployment. *Chelovek i trud*, 2010, no. 11, pp. 44–49.
5. Vukovich G.G., Khilko D.A. Labour market and employment problems in the Russian Federation. *Obshchestvo: sotsiologiya, psikhologiya, pedagogika*, 2012, no. 3, pp. 16–21.
6. Kutaev Sh.K. Determinants of the formation and development of economics and the labor market of the region. *Fundamentalnye issledovaniya*, 2017, no. 11-1, pp. 225–228.
7. Blinova N.S. About the condition of the regional labor market in modern conditions. *Vestnik Rossiyskogo universiteta kooperatsii*, 2016, no. 2, pp. 13–18.
8. Sarycheva T.V. Comparative analysis of territories in the region on indicators of employment and unemployment. *Aktualnye problemy ekonomiki sovremennoy Rossii*, 2016, no. 3, pp. 7–14.
9. Akhmeeva V.I. The impact of labour market of the Samara region on the economic development of the region. *Regionalnoe razvitie: elektronnyy nauchno-prakticheskiy zhurnal*, 2015, no. 4, pp. 2–7.
10. Sankova L.V. Modern problems of the labor market and employment in the Saratov region: a view from the perspective of decent work. *Upravlenets*, 2010, no. 11-12, pp. 32–37.
11. Bakumenko L.P., Sarycheva T.V. Statistical approaches to the analysis of labor market and employment at the regional level. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie*, 2015, no. 1, pp. 72–84.
12. Simonova M.V., Chistik O.F. Demographic aspects of the formation of labor potential of Samara-Togliatti agglomeration. *Vestnik Samarskogo gosudarstven-*

- nogo ekonomicheskogo universiteta, 2015, no. 5, pp. 55–58.
13. Sarycheva T.V. Methodology of statistical estimation of employment efficiency by economic activities in the regions of the Russian Federation. *Ekonomika truda*, 2017, vol. 4, no. 4, pp. 343–366.
 14. Konovalova M.E., Balashova O.Yu. Theoretical approaches in category research population employment. *Fundamentalnye issledovaniya*, 2012, no. 11-4, pp. 975–979.
 15. Bredgaard T., Halkjær J.L. Employers and the Implementation of Active Labor Market Policies. *Nordic journal of working life studies*, 2016, vol. 6, no. 1, pp. 47–59.
 16. Zemlyanukhina S.G., Labaznova E.V. Human resources of the Saratov region: state and dynamics. *Gumantarnyy nauchnyy zhurnal*, 2019, no. 1, pp. 43–51.
 17. Geleta I.V. Peculiarities of the functioning of the labor market for certain categories of the population. *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedeniy. Severo-Kavkazskiy region. Obshchestvennye nauki*, 2006, no. S2, pp. 52–59.
 18. Avraamova E.M., Titov V.N. Social development of modern Russia: trends, risks, prospects. *Voprosy ekonomiki*, 2018, no. 10, pp. 76–89.
 19. Kapelyushnikov R.I. *Obshchaya i registriruemaya bezrobotitsa: v chem prichiny razryva?* [General and registered unemployment: what are the reasons for the gap?]. Moscow, GU VShE Publ., 2002. 48 p.
 20. Garunova A.V., Lugeva A.S., Kurbanova F.F. Unemployment in Russia as a socio-economic phenomenon. *Regionalnye problemy preobrazovaniya ekonomiki*, 2018, no. 12, pp. 242–250.
 21. Kochergin M.A. Unemployment and its consequences for the country's economy (statistical analysis by the example of the Russian Federation). *Ekonomika truda*, 2017, vol. 4, no. 1, pp. 9–18.

PROBLEMS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT IN REGIONAL LABOR MARKETS

© 2021

I.V. Krasnopevtseva, Dr. Sci. (Economy), associate professor,
professor of the chair «Welding, pressure treatment and related processes»

A.Yu. Krasnopevtsev, Ph. D. (Engineering), associate professor,
associate professor of the chair «Welding, pressure treatment and related processes»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: labor market; able-bodied population; employment; dynamics of employment; fluctuations in employment level; structure of employed population; unemployment; types of economic activity; vacancies in labor market.

Abstract: The labor market is a rather dynamic system. Any shifts in the economy change its behavior and the level of balance, which entails changes in such indicators as employment and unemployment in the first place. It is impossible to provide the level of employment necessary for the region without competent regulation of the processes taking place in the labor market, which requires its constant study. Analytical studies provide the necessary amount of information for making managerial decisions aimed at improving the sustainability of the labor market and developing more accurate strategies for its development. The article is devoted to the study of employment and unemployment indicators in the labor markets of some subjects of the Volga Federal District. The analysis of changes in the number of employed population in the Samara, Saratov and Ulyanovsk regions over the past decade has been carried out and the main reasons for both positive and negative dynamics have been identified. The study of gender, age and educational structure of the employed population allowed to identify common patterns of socio-demographic aspects of employment in all labor markets under consideration. The presence of unemployment in these labor markets and the gap between the level of general and registered unemployment were revealed, the reasons explaining this gap were revealed, the social and economic consequences of unemployment for society and the state were noted. The study of the level of employment by type of economic activity revealed general patterns of employment by type of economic activity in all regions under consideration. The availability of vacancies in the labor markets under study in different types of economic activity was examined and it was found that the largest number of vacancies have manufacturing industries of each region. On the basis of the conducted research the conclusions were made about a number of problems occurring in the labor markets under consideration and recommendations were formulated to improve the equilibrium of their functioning.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

© 2021

И.А. Кузьмичёва, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятия Школы экономики и менеджмента
Л.А. Сахарова, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента Школы экономики и менеджмента
А.О. Пугина, студент Школы экономики и менеджмента
Дальневосточный федеральный университет, Владивосток (Россия)

Ключевые слова: интернет-торговля; электронная торговля; драйвер роста; интернет-магазин; постаматы; рынок; инфраструктура рынка.

Аннотация: Рынок интернет-торговли является относительно новым явлением для российской экономики. Благодаря развитию интернет-технологий в стране и росту числа интернет-пользователей сформировалась устойчивая динамика активного развития данного сектора экономики. И, несмотря на экономический кризис в стране, этот сектор экономики продолжает активно развиваться, из чего можно сделать вывод, что он является потенциально привлекательным. Обострение конкуренции требует от бизнеса поиска новых возможностей привлечения и удержания потребителей, поиска новых инструментов борьбы за потребителя. Рассмотрены перспективы развития интернет-торговли, понятие интернет-торговли и ее отличие от электронной коммерции. Приведена классификация бизнес-моделей интернет-торговли в их привязке к субъекту управления. Выявлены позитивные и негативные факторы развития электронной торговли. Рассмотрены перспективные направления развития рынка электронной коммерции во взаимосвязи с логистикой. Показана зависимость развития интернет-торговли от логистических процессов, макроэкономических факторов и инфраструктуры экономики в целом. Междисциплинарность электронной торговли, развитие ее на стыке нескольких наук позволяет предположить зависимость процессов от создания товара до его реализации от возможностей маркетинга, логистики, форматов доставки товаров конечному потребителю. Логистика позволяет преодолеть ряд сдерживающих факторов, таких как сомнения в надежности поставщика, риски неисполнения сроков доставки, потери посылки, а также сомнения в соответствии выбранного товара ожиданиям (невозможность наглядно изучить заказанный товар). При этом сферы логистики и интернет-торговли оказывают взаимное положительное влияние друг на друга, так как активное развитие логистики в первую очередь обусловлено развитием интернет-торговли: создание новых форм доставки товаров, консолидация юридических лиц с целью обеспечения доставки товаров происходит под влиянием и развитием интернет-торговли.

ВВЕДЕНИЕ

Интернет-торговля прочно вошла в жизнь населения Российской Федерации, несмотря на то, что является относительно молодым сектором экономики. Все чаще люди приобретают товары онлайн, будь это мебель, бытовая техника или продукты питания. Данная тенденция закономерна, ведь для большинства клиентов выбор интернет-магазина обусловлен в первую очередь сокращением времени на процесс приобретения товара, возможностью сделать заказ в любое время, выбрать удобный способ доставки товара, а также оптимизацией затрат на приобретение товара. Использование приложений, интернет-платформ позволило приблизить долю электронных покупок и продаж с мобильных устройств к продажам товаров и услуг со стационарных компьютеров.

При этом ряд авторов считают, что интернет-платформа «...представляет собой тем самым маленький "рынок" определенного товара или услуги» [1, с. 19], вследствие чего определяет основные условия доступа на рынок. Привлекательность интернет-платформ как для производителя, так и для потребителя в привязке к различным типам субъектов электронной коммерции приводит к пониманию необходимости создавать новые специальные подходы к управлению интернет-платформами [2]. Электронная коммерция позволяет вывести онлайн все процессы управления продажами

и продвижением товаров и услуг, автоматизировать их, вовлечь в процесс смежные отрасли производства и потребления, а также соответствовать веку развития цифровых технологий и цифровой экономики [3]. В то же время «...использование ИКТ-технологий заметно укорачивает такие цепочки: производство разделяется на стандартные модули с высокой степенью автономности, элиминируя или существенно снижая потребность в дополнительных этапах производственной деятельности... что... уменьшает величину создаваемой в них добавленной стоимости и, соответственно, экспортных доходов» [4, с. 22].

Отдельные исследователи придерживаются того, что необходимость добиться прозрачности экономических процессов в государственном управлении, в частности при приобретении товаров и услуг через систему государственных закупок, выводит услуги снабжения в цифровое пространство, что также способствует развитию электронной торговли [5].

Многие авторы отмечают готовность розничной торговли к инновациям, работе с большими данными при обработке информации о вкусах потребителей [6], о покупках, совершаемых под влиянием различных внешних факторов (музыка, проигрываемая в торговых залах, выкладка товаров, реклама, транслируемая внутри торговых центров и т. д.).

Изменение внешней среды функционирования предприятий розничной и оптовой торговли накладывает

определенный отпечаток на внутреннюю среду предприятия [7]: структуру управления, систему продаж и продвижения товаров на рынок посредством новых технологий, создаваемых платформ электронной торговли. Понимание процессов и тенденций развития интернет-торговли как нового явления, стремительно заменяющего существующую технологию торговли товарами и услугами, приводит к изменению соотношения игроков на рынке, способных удовлетворить потребности покупателя, и большей доступности товаров и услуг. Стремительное изменение состава участников этого рынка, скорее всего, приведет к выводу торговли в онлайн и, возможно, к возникновению нового крупного игрока на рынке в нынешнюю эпоху потребления.

Подчеркивается необходимость создания новых контактов и близких взаимоотношений с контрагентами, клиентами, поставщиками и покупателями для формирования современных тенденций в розничной торговле. Покупатель становится не просто безликим участником совершаемой сделки купли-продажи, но и активным субъектом рынка, формирующим спрос на коммерческое предложение [8]. Безусловно влияние средств массовой информации и интернета на информационно-психологическое состояние личности как субъекта информационных отношений [9], формирование его предпочтений в торговых отношениях.

При рассмотрении интернет-торговли как «экосистемы» отмечается достаточная зрелость электронной рыночной системы с устоявшимися правилами, отмечается размытие границ и проникновение зарубежных онлайн-продавцов на российский рынок [10]. Цифровые технологии, широко используемые при управлении коммуникациями, создаваемыми при взаимодействии с клиентом, могут сформировать потребности потребителя в товаре от знакомства с ним до покупки, что позволяет увеличить продажи, доходность и выиграть конкурентную борьбу [11].

История интернет-торговли в России незначительна по сравнению с развитием аналогичных сервисов в мире [12]. Первые интернет-сделки в мире были совершены в 1995 году, а в России именно в этом году началось внедрение информационных технологий в деятельность организаций, и только с 2000 года интернет-технологии вошли в деятельность торговых организаций.

Интернет-торговля перестраивает традиционные связи макро- и микроэкономики, демонстрирует междисциплинарность и перестройку основ экономической теории вслед за изменяющимися условиями экономической практики. Развитие логистической инфраструктуры электронной коммерции, как взаимосвязи информационного, материального и финансовых потоков, вытесняет внутрифирменную логистику и требует изменений в составе доминирующих дисциплин экономики. Значение инфраструктуры и ее развитие становится первоочередным при рассмотрении электронной коммерции во всем мире [13].

Цель работы – оценка тенденций развития интернет-торговли, способности логистических процессов удовлетворять возросшие потребности участников рынка, готовности покупателя и продавца к смещению траектории движения товарооборота в виртуальное пространство.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

При проведении исследования использовались эмпирические (изучение разнообразных источников информации, анализ полученных сведений) и теоретические (анализ, синтез, классификация, аналогия) методы.

Изучение интернет-торговли затрудняется отсутствием статистических данных по изучаемому вопросу. Для оценки перспектив ее развития использовались готовые исследования НИУ ВШЭ¹, Data Insight², обобщение результатов которых позволило выстроить логику исследования. Собранные при проведении исследования данные позволили сделать обзор перспектив развития рынка электронной коммерции.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Коммерческая деятельность в сети Internet

При анализе данных интернет-торговли, перспектив ее развития необходимо в первую очередь определить с самим термином и установить, что включает в себя понятие «интернет-торговля». Следует отметить, что понятие «интернет-торговля» не является синонимом понятия «электронная коммерция», а представляет собой лишь часть (составляющую) более обширного понятия «электронная торговля», включающего интернет-торговлю (любой онлайн-магазин); электронный обмен информацией, интернет-банкинг и предоставление страховых услуг через сеть; денежные переводы и электронные кошельки; маркетинг – в виде сбора информации для создания клиентской базы.

Под термином «интернет-торговля» понимается коммерческая деятельность в сети Internet, когда процесс покупки/продажи товаров и услуг (весь цикл коммерческой/финансовой транзакции или ее часть) осуществляется электронным образом с применением интернет-технологий [14].

Российский рынок интернет-торговли активно развивается: в среднем его рост составляет 29 % в год, что позволило ему войти в мировой топ-10 по объемам продаж, где он незначительно уступает Индии и Канаде. В ходе исследования использовались аналитические данные за 2019 год, поскольку по ряду показателей не имеется более актуальных данных³.

Исследования по рынку розничного онлайн-экспорта товаров из России в 2020 году показывают, согласно проведенному авторами исследованию, что в 2021 году оборот достигнет 1,16 млрд долл., а его рост составит 42 %. По итогам года число посылок, отправленных за рубеж, составит 27,4 млн, увеличившись на 75 % по сравнению с прошлым годом, а интернет-торговля в России будет расти: в 2021 году – на 34 %, в 2022 – на 32 %, в 2023 – на 30 % и в 2024 – на 28 %. По прогнозу в 2023 году рынок онлайн-торговли продуктами питания может вырасти до 605 млрд руб.,

¹ Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го // НИУ ВШЭ. URL: <https://icef.hse.ru/data/2020/06/15/1605035155/Обзор%20рынка-май2020-финал.pdf>.

² Интернет-торговля в России 2020 // Data insight. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_eCommerce2020.pdf.

³ См. 2.

к 2024 году электронная торговля займет 19 % от общего объема розничных продаж⁴.

В качестве источника реальных показателей использован отчет НИУ ВШЭ «Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го»⁵. Лидерство на данном рынке стабильно удерживают два мировых лидера: Китай и США (рис. 1).

Но, несмотря на активный рост данного сектора экономики, Россия значительно отстает от лидеров рынка интернет-торговли Китая и США превышают объем рынка России как за счет численности населения, так и за счет развитости экономики анализируемых стран.

Бизнес-модели интернет-торговли

Активный рост рынка интернет-торговли в России за последние пять лет в совокупности со стагнацией экономики страны привел к образованию различных бизнес-моделей интернет-торговли. Приведем их возможную классификацию:

– бизнес – потребитель: торговля в розницу через онлайн-магазины, ориентированная на работу предприятий с физическими лицами, самый распространенный формат (мегамаркет, маркетплейсы, интернет-магазины);

– бизнес – бизнес: торговля, ориентированная на торговые операции в корпоративном сегменте (специализированные и отраслевые интернет-магазины для юридических лиц);

– правительство – бизнес: интернет-порталы государственных услуг (моно- и мультифункциональные сайты), обеспечивающие бизнес-взаимодействия корпоративного сектора с государством;

– потребитель – потребитель.

Данный список можно продолжить в зависимости от субъекта управления.

Рассмотрим, за счет чего обеспечивается такое развитие структуры и рост объема данного сектора экономики, когда в целом по стране в анализируемом периоде наблюдается стагнация реальных доходов населения, незначительные показатели динамики основных макроэкономических показателей.

Факторы развития интернет-торговли

Основными драйверами роста интернет-торговли являются следующие факторы: рост числа интернет-пользователей в стране; экономический кризис (снижение доходов населения); улучшение логистики; рост конкуренции.

Рассмотрим их подробнее.

1. Рост числа интернет-пользователей в России за период с 2016 по 2020 год составляет порядка 2,5 % в год⁶. Аудитория Рунета также остается молодой, при этом стоит отметить, что, хоть и наблюдается рост чис-

ленности интернет-пользователей старшего поколения, сохраняется приверженность старшего поколения офлайн-формату покупок.

Наблюдается положительная динамика выравнивания онлайн-потребителей по регионам: в настоящее время доля онлайн-покупателей в Москве и Санкт-Петербурге составляет 60 %, тогда как в регионах – не более 55 %⁷. Ресурсом для развития интернет-торговли в России могут быть регионы (увеличение объема рынка интернет-торговли за счет выравнивания рынка по региональному принципу), а также вовлечение всех категорий покупателей, в том числе и ранжированных по возрастному признаку [7; 15]. Немаловажно, что рост числа пользователей Рунета положительно влияет на интернет-торговлю: рост числа интернет-пользователей ведет не только к увеличению численности потенциальных клиентов интернет-магазинов, но и к росту доверия к онлайн-формату торговли [16; 17].

2. Снижение доходов населения: в период экономического кризиса, когда снижается покупательская способность населения, потенциальный клиент в качестве основного критерия выбора места приобретения товара указывает конечную стоимость товара (суммарные затраты на приобретение и доставку товара). Более низкие, чем у ритейлеров офлайн-формата, операционные расходы позволяют интернет-магазинам предложить потребителям более выгодные цены, гибкие скидки.

3. Развитие логистики в стране является одним из основных факторов развития торговли: рост численности различных курьерских служб, развитие сети поставщиков, рост уровня качества сервиса «Почты России» являются основными драйверами роста интернет-торговли.

4. Рост конкуренции на рынке интернет-торговли: рост числа интернет-магазинов и прочих форм интернет-торговли ведет к возрастанию конкуренции, кроме того, интернет-торговля также конкурирует с офлайн-торговлей за потребителя, что, в свою очередь, ведет к оптимизации работы интернет-магазинов, развитию рынка.

Однако, несмотря на ряд вышеописанных факторов, положительно влияющих на развитие интернет-торговли в России, имеются и другие факторы, сдерживающие развитие интернет-торговли: во-первых, низкий уровень доверия к интернет-магазину – сомнения потребителей в надежности поставщика, которую проявляют в боязни оплаты товара до получения и рассмотрения товара; во-вторых, риски сроков доставки, потери посылки, а также сомнения в соответствии выбранного товара ожиданиям (невозможность наглядно изучить заказанный товар) [10]. Преодоление данных факторов позволит существенно увеличить объем рынка интернет-торговли в России.

Влияние логистики на развитие интернет-торговли в России

Развитие рынка интернет-продаж, в свою очередь, является катализатором развития логистики: развитие рынка интернет-торговли создает базу для развития рынка логистических услуг, появления новых субъектов рынка, что, в свою очередь, ведет к росту уровня конкуренции

⁴ Розничный экспорт товаров через интернет 2020 // Data insight. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_eBay_Export2020.pdf.

⁵ Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го // НИУ ВШЭ. URL: <https://icef.hse.ru/data/2020/06/15/1605035155/Обзор%20рынка-май2020-финал.pdf>.

⁶ Интернет-торговля в России 2020 // Data insight. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_eCommerce_2020.pdf.

⁷ См. 5.

на рынке логистических услуг: появлению новых форматов компаний, снижению стоимости услуг логистических компаний (таблица 1).

Развитие логистики оказывает влияние непосредственно на рынок интернет-торговли, что обусловлено следующим:

1) рост конкуренции среди курьерских служб ведет к снижению стоимости доставки, росту качества услуг (сроки, дополнительные услуги и т. д.);

2) оптимизация бизнес-процессов как магазинов, так и логистических компаний позволила интернет-

магазинам снизить операционные затраты на доставку;

3) создание новых форматов доставки товаров позволило интернет-магазинам проникнуть на новые рынки, такие как небольшие города, поселки;

4) возможность возврата товара в пункте выдачи заказа (постамате), а также оплаты в момент получения после просмотра товара привлекает категорию клиентов, которая опасается покупок в онлайн-формате, в связи с невозможностью рассмотреть товар, а также сомнениями в надежности самого поставщика (интернет-магазина).

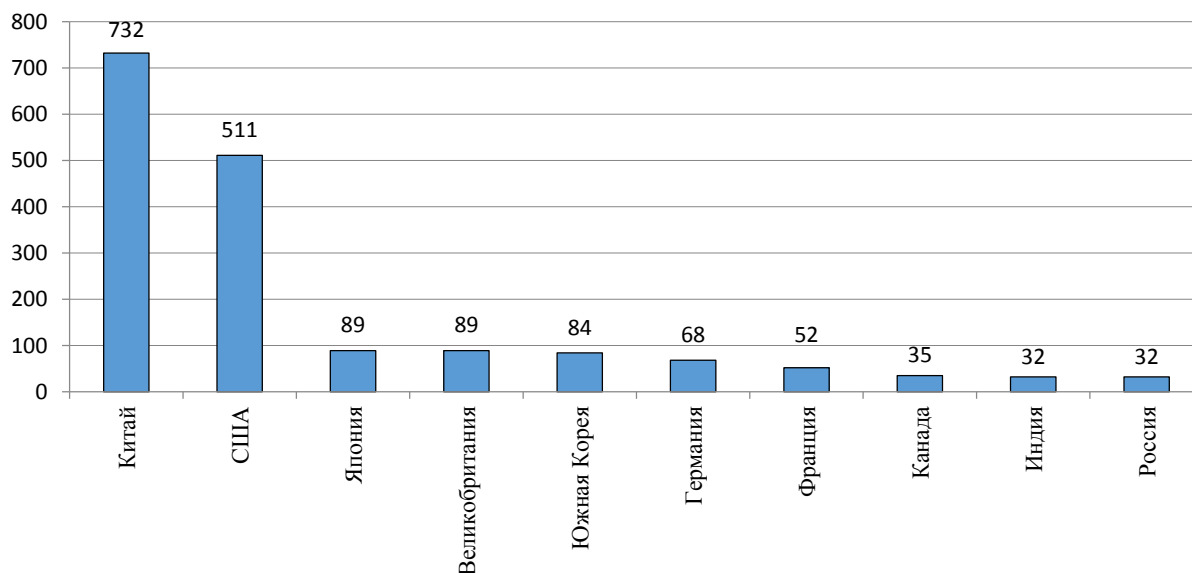


Рис. 1. Топ-10 крупнейших рынков интернет-торговли в мире в 2019 году, млрд долл. США⁸

Таблица 1. Объем доставленных в РФ заказов/посылок за 2016–2019 годы, млн шт.⁹

Наименование	Год		
	2016	2018	2019
Всего	500	622	740
Иностранные онлайн-магазины	291	349	341
«Почта России»	284	341	332
Курьерские службы	7	8	8
Российские интернет-магазины	209	273	399
«Почта России»	70	75	81
Курьерские службы	40	50	49
ПВЗ и постаматы	10	50	66
Собственные силы онлайн-магазина	140	118	203
Самовывоз	–	100	
Курьеры	–	18	

⁸ Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го // НИУ ВШЭ. URL: <https://icef.hse.ru/data/2020/06/15/1605035155/Обзор%20рынка-май2020-финал.pdf>.

⁹ См. 8.

Активное развитие логистической инфраструктуры благоприятно влияет на развитие интернет-торговли. Интернет-магазины ориентированы на использование различных логистических схем: в последние пять лет традиционная доставка «Почтой России» и различными курьерскими службами дополнилась постаматами и пунктами выдачи заказов [18].

Данные, характеризующие структуру доставленных заказов интернет-магазинов, показывают, что, несмотря на развитие логистической инфраструктуры интернет-торговли в России, лидером остается «Почта России»: компания занимает доминирующие позиции в секторе иностранных онлайн-магазинов, что обусловлено низкой стоимостью отправления посылки (трансграничной торговли) по сравнению с DHL, TNT – с высокой стоимостью курьерской доставки иностранных заказов конкурировать с «Почтой России» они не могут. В то время как на рынке иностранных онлайн-магазинов «Почта России» занимает лидирующие позиции, на рынке российских интернет-магазинов ее позиции существенно ослабевают: так, удельный вес данной компании в общем объеме в 2016 году составлял 33 %, на 2019 год он снизился до уровня 22 %¹⁰.

Постаматы и пункты выдачи заказов, которые только начали появляться в стране в 2016 году, в исследуемом периоде увеличивали свою нишу на рынке логистических услуг: их активное открытие по стране привело к росту объема данного сегмента рынка¹¹. Популярность такого формата обусловлена тем, что позволила охватить удаленные (географически) рынки (мелкие города, поселки), предоставляя такие дополнительные возможности для покупателей, как оплата при получении заказа, возможность не выкупать заказ, возврат оплаченного заказа и т. д.

Несмотря на высокую стоимость данной формы доставки товара, постаматы и пункты выдачи заказов оказались востребованными, так как позволили охватить те рынки, которые ранее были вне зоны деятельности интернет-магазинов в силу различных причин: потребительского поведения населения (страх приобрести товар, не посмотрев его перед покупкой, оплата банковской картой на сайте интернет-магазина), географических особенностей (удаленность от экономического и регионального центра в совокупности с низкой плотностью населения делает небольшие поселки и города невыгодными для организации доставки почтой, курьерской службой или силами интернет-магазина).

Крупные магазины техники активно развивают онлайн-формат заказов, совершенствуя собственные силы онлайн-магазина. Доля заказов, доставленных собственными силами интернет-магазина, в абсолютных показателях возрастает, однако в общей структуре удельный вес доставок данной категории снижается. Данная тенденция обусловлена двумя факторами: оптимизацией затрат в пользу более дешевой доставки с пунктов выдачи заказов и постамаатов, более гибкими условиями

доставки (удобные интервалы по времени, широкий временной диапазон доставки).

В перспективе логистика, как связующее звено в экономике, продолжит развиваться не только посредством образования новых форм обеспечения доставки, но и путем заключения договоров между логистическими компаниями и крупными интернет-магазинами, что позволит последним расширить зону присутствия.

Так, крупные ритейлеры техники «М-Видео» и «Эльдорадо» запустили новый сервис: закажи товар в интернет-магазине и получи его на почте. Примечательно, что данный сервис позволит получать товар не только в городах – зоне присутствия, но и в небольших поселках, где есть отделения «Почты России». С целью привлечения клиентов такой формат доставки товара для потребителя будет бесплатным, однако на данный момент он доступен только при онлайн-оплате товара, но при этом есть возможность отказаться от заказа без комиссий и штрафов. В дальнейшем, возможно, крупные интернет-магазины техники будут развивать данное направление доставки товаров.

Другим направлением развития логистики интернет-торговли являются универсальные магазины – маркетплейсы. В сущности, данный формат относится не к логистической инфраструктуре интернет-торговли, а непосредственно к самой интернет-торговле, однако в схеме, где сторонний поставщик заключает договор на обслуживание с интернет-магазином, с собственными пунктами вывоза, для стороннего поставщика маркетплейс выступает в качестве логистической инфраструктуры, обеспечивающей удобный вид доставки товара покупателю [19].

Маркетплейс является перспективной бизнес-моделью: взаимодействие крупного ритейлера и поставщика товара взаимовыгодно, поскольку маркетплейс получает дополнительно прибыль от агентского договора с поставщиком, а вторая сторона обеспечивает таким образом потребителю комфортные условия приобретения товара, в том числе предоставив возможность не выкупать товар, оплачивать заказ при получении, выбирать способы доставки и получать другие сопутствующие услуги [20].

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Интернет-торговля в России активно развивается, и в перспективе тенденция роста будет сохраняться. Развитие данного рынка неизбежно в силу процветания интернет-технологий, изменения потребительских предпочтений, развития технологий, изменений внешней и внутренней среды участников торговых отношений. Высокой динамике роста способствует ряд различных факторов, среди которых логистическая инфраструктура интернет-торговли. Макроэкономические эффекты экономического развития, сопровождающие логистические процессы, приводят к мультипликативному эффекту роста тех отраслей экономики, вокруг которых происходит их концентрация. Именно совершенствование логистики является основным драйвером интернет-торговли: новые формы доставки товара, такие как пункты выдачи заказов, постаматы, позволили расширить географию присутствия, а также охватить новую целевую аудиторию (людей старшего поколения, которые в силу

¹⁰ Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го // НИУ ВШЭ. URL: <https://icef.hse.ru/data/2020/06/15/1605035155/Обзор%20рынка-май2020-финал.pdf>.

¹¹ Рынок ПВЗ и постамаатов в электронной торговле // Shopolog.ru. URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/logistics/rynok-pvz-i-postamatov-v-elektronnoy-torgovle/>.

потребительских предпочтений выбирают офлайн-формат торговли), предложив такие возможности, как оплата при получении после просмотра заказа, возможность не выкупать заказанный товар.

В перспективе развитие логистики приобретет различные формы, такие как взаимодействие крупных интернет-магазинов (или магазинов, работающих как в онлайн-, так и в офлайн-формате), взаимодействие с почтовыми службами и постаматами, что позволит расширить зону присутствия такого ритейлера и оптимизировать затраты на доставку. Будущее за маркетплейсами – такой симбиоз торговых организаций позволит расширить возможности небольших интернет-магазинов.

В целом динамика активного развития логистики благоприятно скажется на рынке интернет-торговли: кроме вышеперечисленных факторов, развитие логистики позволит снизить недоверие потребителей к интернет-магазинам.

Важно, что не только развитие логистики оказывает положительное влияние на интернет-торговлю, но и интернет-торговля создает базу для развития логистики, увеличивая объем рынка доставки товаров.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ

Показана существующая в настоящее время зависимость развития интернет-торговли от логистических процессов, макроэкономических факторов и инфраструктуры. Приведена классификация бизнес-моделей интернет-торговли в их привязке к субъекту управления. Выявлены позитивные и негативные факторы развития электронной торговли. Рассмотрены перспективные направления развития рынка электронной коммерции во взаимосвязи с логистикой.

Современная логистическая инфраструктура интернет-торговли на сегодняшний день готова к удовлетворению возросших потребностей участников рынка, покупателя и продавца к смещению траектории движения товарооборота в виртуальное пространство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. E-commerce и взаимосвязанные области (правовое регулирование) / под ред. М.А. Рожкова. М.: Статут, 2019. 448 с.
2. Миголь Е.В. Электронная торговая площадка: новое звено в цепочке создания ценности розничной торговли в интернет-пространстве // Креативная экономика. 2016. Т. 10. № 10. С. 1139–1156.
3. Козье Д. Электронная коммерция. М.: Русская Редакция, 2015. 119 с.
4. Стрелец И.А., Чебанов С.В. Цифровизация мировой торговли: масштабы, формы, последствия // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 1. С. 15–25.
5. Muminov N.G., Zakhirova G.M. The role of public procurement in the digitalization of the economy and adoption of e-commerce // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2020. Т. 13. № 2. С. 30–39.
6. Гнатченко Д.О. Интернет как двигатель розничной торговли // Научные записки молодых исследователей. 2014. № 2. С. 25–28.

7. Пигина А.И. Факторы внешней среды и их влияние на функционирование предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 12. С. 11–17.
8. Азарян Е.М., Галанский Б.А. Интернет-платформы как основной инструмент маркетинга в розничной торговле в условиях развития цифровой экономики // Инновационное развитие экономики. 2020. № 4-5. С. 7–14.
9. Чеботарева А.А. Электронная коммерция: стратегические направления государства в развитии и проблемы правового регулирования // Вестник Академии права и управления. 2019. № 2. С. 51–58.
10. Иванова Н.И., Влезкова В.И. Трансграничная электронная торговля: мировой опыт и российская практика // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2019. № 1-2. С. 175–178.
11. Ядова Н.Е. Современное состояние мирового рынка электронной коммерции и перспективы его развития // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2019. № 2. С. 116–125. DOI: [10.18384/2310-6646-2019-2-116-125](https://doi.org/10.18384/2310-6646-2019-2-116-125).
12. Епифанов Е.С., Атаров Н.З. Основные этапы развития электронного бизнеса // Вопросы региональной экономики. 2016. № 3. С. 106–110.
13. Калужский М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. М.: Экономика, 2014. 325 с.
14. Бажанова Ю.А. Состояние и перспективы развития электронной торговли в России // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2015. № 3. С. 13–17.
15. Слепченко Е.А. Состояние и перспективы развития правового регулирования электронной коммерции в России // Современный ученый. 2019. № 6. С. 193–195.
16. Ревенко Н.С. Единый цифровой рынок ЕС: облегчение доступа к товарам и услугам через интернет // Экономические стратегии. 2016. № 8. С. 56–63.
17. Доля А.А., Одинцова Т.М. Интернет-торговля: вопросы действующего законодательства и комплекс интернет - маркетинга // Актуальные вопросы учета и управления в условиях информационной экономики. 2019. № 1. С. 261–265.
18. Дрейзис Ю.И., Вершинина Г.Н. Анализ эффективности инструментария и средств автоматизации для электронной коммерции // Вестник Академии знаний. 2019. № 3. С. 97–104.
19. Михайлюк М.В. Маркетплейсы как фактор прогрессивной трансформации интернет-торговли в России: логистический аспект // Экономические науки. 2019. № 172. С. 57–61. DOI: [10.14451/1.172.57](https://doi.org/10.14451/1.172.57).
20. Ядова Н.Е., Русяева Д.О. Эффективные коммуникации в электронной коммерции // European social science journal. 2018. № 7-2. С. 41–48.

REFERENCES

1. Rozhkova M.A., ed. *E-commerce i vzaimosvyazannye oblasti (pravovoe regulirovanie)* [E-commerce and related areas (legal regulation): collection of articles]. Moscow, Statut Publ., 2019. 448 p.
2. Migol E.V. The electronic trading platform: the new element of the chain for the creation of the retail trade

- values in the web space. *Kreativnaya ekonomika*, 2016, vol. 10, no. 10, pp. 1139–1156.
3. Koze D. *Elektronnaya kommertsiya* [E-Commerce]. Moscow, Russkaya Redaktsiya Publ., 2015. 119 p.
 4. Strelets I.A., Chebanov S.V. Digitalization of world trade: scope, forms, implications. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, 2020, vol. 64, no. 1, pp. 15–25.
 5. Muminov N.G., Zakhirova G.M. The role of public procurement in the digitalization of the economy and adoption of e-commerce. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskie nauki*, 2020, vol. 13, no. 2, pp. 30–39.
 6. Gnatchenko D.O. Internet as an engine of retail trade. *Nauchnye zapiski molodykh issledovateley*, 2014, no. 2, pp. 25–28.
 7. Pigina A.I. Environmental factors and their impact on an enterprise functioning. *Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy*, 2017, no. 12, pp. 11–17.
 8. Azaryan E.M., Galanskiy B.A. Internet platforms as the basic marketing tool in retail in the conditions of digital economy development. *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki*, 2020, no. 4-5, pp. 7–14.
 9. Chebotareva A.A. Electronic commerce: the strategic directions of the state in development and problems of legal regulation. *Vestnik Akademii prava i upravleniya*, 2019, no. 2, pp. 51–58.
 10. Ivanova N.I., Vlezkova V.I. Cross-border E-commerce: global experience and Russian practice. *Problemy razvitiya predpriyatiy: teoriya i praktika*, 2019, no. 1-2, pp. 175–178.
 11. Yadova N.E. Current state of the global e-commerce market and the prospects for its development. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Ekonomika*, 2019, no. 2, pp. 116–125. DOI: [10.18384/2310-6646-2019-2-116-125](https://doi.org/10.18384/2310-6646-2019-2-116-125).
 12. Epifanov E.S., Atarov N.Z. The main development stages of electronic business. *Voprosy regionalnoy ekonomiki*, 2016, no. 3, pp. 106–110.
 13. Kaluzhskiy M.L. *Elektronnaya kommertsiya: marketingovye seti i infrastruktura rynka* [E-commerce: marketing networks and market infrastructure]. Moscow, Ekonomika Publ., 2014. 325 p.
 14. Bazhanova Yu.A. Status and prospects of electronic commerce in Russia. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obshchestve*, 2015, no. 3, pp. 13–17.
 15. Slepchenko E.A. Condition and prospects of electronic trade development in Russia. *Sovremennyy uchenyy*, 2019, no. 6, pp. 193–195.
 16. Revenko N.S. EU digital single market: better access to online goods and services. *Ekonomicheskie strategii*, 2016, no. 8, pp. 56–63.
 17. Dolya A.A., Odintsova T.M. Online - trading: issues of regulation and internet-marketing development. *Aktualnye voprosy ucheta i upravleniya v usloviyakh informatsionnoy ekonomiki*, 2019, no. 1, pp. 261–265.
 18. Dreyzis Yu.I., Vershinina G.N. Analysis of the effectiveness of tools and automation for e-commerce. *Vestnik Akademii znaniy*, 2019, no. 3, pp. 97–104.
 19. Mikhaylyuk M.V. The marketplace as a factor in the progressive transformation of e-commerce in Russia: logistic aspect. *Ekonomicheskie nauki*, 2019, no. 172, pp. 57–61. DOI: [10.14451/1.172.57](https://doi.org/10.14451/1.172.57).
 20. Yadova N.E., Rusyaeva D.O. Effective communication in the modern e-commerce. *European social science journal*, 2018, no. 7-2, pp. 41–48.

THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE E-TRADING MARKET

© 2021

I.A. Kuzmicheva, PhD (Economics), Associate Professor,
assistant professor of Chair of Company Economics of the School of Economics and Management
L.A. Sakharova, PhD (Economics), Associate Professor,
assistant professor of Chair of Management of the School of Economics and Management
A.O. Pugina, student of the School of Economics and Management
Far Eastern Federal University, Vladivostok (Russia)

Keywords: e-trading; electronic trade; growth driver; Internet shop; postamat; market; market infrastructure.

Abstract: The e-trading market is a relatively new phenomenon for the Russian economy. Due to the development of Internet technologies in the country and the growth in the number of Internet users, strong momentum has been formed for the active development of this sector of the economy. Despite the economic crisis in the country, this economic sector continues to develop actively, which allows concluding that it is potentially attractive. Aggravation of competition requires a business to search for new possibilities for attracting and retaining consumers. The authors consider the prospects of e-trading development, the concept of e-trading, and its difference from e-commerce. The paper presents the classification of e-trading business models in their relation to a management entity. The study identified the positive and negative factors of e-commerce development. The paper considers the prospective directions of e-trading market development in the interrelation with logistics. The study showed the dependence of e-trading development on the logistic processes, macroeconomic factors, and economic infrastructure as a whole. The interdisciplinarity of electronic trade, its development at the confluence of several sciences allows assuming the dependence of the good creation and realization on the possibilities of marketing, logistics, and the formats of goods delivery to an end consumer. Logistics allows overcoming many constraints, such as doubts about the reliability of a supplier, the risks of non-fulfillment of delivery deadlines, loss of a parcel, and the doubts about the compliance of the selected product with expectations (the inability to examine an ordered product visually). At the same time, the sphere of logistics and e-trading have a mutual positive impact on each other, since the active development of logistics is primarily caused by the e-trading development: the creation of new forms of goods delivery and consolidation of legal entities to ensure the delivery goods are influenced by the development of e-trading.

К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА В РОССИИ

© 2021

А.В. Рамазанов, кандидат экономических наук, доцент,доцент кафедры экономической теории и эконометрики Института управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань (Россия)

Ключевые слова: инвестиционный банкинг; регулирование инвестиционного банкинга; операции на рынке ценных бумаг; профессиональные участники рынка ценных бумаг; инвестиционный продукт.

Аннотация: Аналитические документы Банка России и финансовая отчетность крупных российских банков свидетельствуют о росте доходов от операций с ценными бумагами в общей доле доходов коммерческих банков. В мировой практике известны случаи чрезмерной активности коммерческих банков на рынке ценных бумаг (Великая депрессия в США 1929–1933 годов, дефолт по ГКО (государственным краткосрочным обязательствам) в России 17 августа 1998 года), которые приводили к отрицательным последствиям для клиентов банков. Проанализированы особенности инвестиционных операций, совершаемых коммерческими банками в России. Рекомендации автора направлены на снижение финансовых рисков для клиентов коммерческих банков и повышение привлекательности инвестиционных банковских продуктов. Предложенная автором концепция регулирования банковской деятельности в России состоит из двух направлений: регулирование классического банкинга (доходы от операций кредитования превышают доходы от операций на рынке ценных бумаг) и регулирование инвестиционного банкинга (преобладание инвестиционных операций). Обоснована необходимость введения обязательного страхования денежных средств, инвестированных в долевые ценные бумаги российских эмитентов, допущенных к обращению на Московской фондовой бирже, на случай банкротства эмитентов. Критически оценена рекомендация Банка России о недопустимости предложения профессиональными участниками рынка ценных бумаг сложных инвестиционных продуктов неквалифицированным инвесторам, поскольку это ограничивает применение производных ценных бумаг для хеджирования финансовых рисков. Предложены требования к собственному капиталу профессиональных участников рынка ценных бумаг и методика расчета собственного капитала отдельно для классических и инвестиционных банков.

ВВЕДЕНИЕ

Согласно проведенному в 2019 году компанией Frank RG исследованию инвестиционного предложения для розничных клиентов массовой и премиальной модели обслуживания у 13 кредитных организаций, «80 % состоятельных клиентов испытывают недоверие к менеджерам, которые пытаются продать им инвестиционные продукты, что приводит к конфликту интересов»¹. В 2020 году Банк России актуализировал необходимость применения такой практики регулирования, которая бы обеспечила возможность сравнивать финансовые организации и финансовые продукты для выбора лучшего предложения с целью повышения привлекательности финансового рынка для потребителя и сокращения недобросовестных практик². Необходимость адаптации банковских продуктов под запросы клиентов и меняющиеся условия отметили разные группы авторов [1–3]. При этом регулирование банковской деятельности и организация банковских процессов должны основываться на применении современных информационных технологий, что позволит не только сократить издержки, но и повысить привлекательность банковских продуктов и услуг [4; 5].

Особенностями активных операций коммерческих банков в России являются преобладание спекулятивных операций с ценными бумагами в составе транзакционных издержек [6], недостаточное участие российских банков в финансировании реального сектора экономики [7; 8], неполноценное использование банками возможностей инвестиционной деятельности [9].

Среди множества проблем, сдерживающих развитие инвестиционно-банковской деятельности России, следует отметить: несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность банков; высокую волатильность российской экономики, сопровождающуюся повышенными финансовыми рисками [10; 11]. Для решения данных проблем предлагаются различные варианты, включающие: применение стандартов Базеля III для обеспечения стрессоустойчивости глобальных системно значимых инвестиционных банков [12]; установление коммерческими банками лимитов при осуществлении инвестиционного кредитования [13]; применение производных финансовых инструментов в инвестиционных целях и в целях хеджирования [14]; использование принципов исламского банкинга с целью снижения уровня риска, характерного для традиционных банковских продуктов [15]; необходимость усиления роли банков в проектном финансировании, в том числе в рамках партнерского банкинга [16].

Анализ литературных источников показал, что большинство авторов либо только выявляют особенности инвестиционной деятельности банков, либо говорят о необходимости разработки оптимальных для клиентов банковских продуктов. При этом вопросы комплексного регулирования инвестиционной деятельности коммерческих банков в Российской Федерации,

¹ Рынок розничных инвестиционных продуктов.

URL: <https://frankrg.com/wp-content/uploads/2019/09/79fe906cb706.pdf>.

² О вопросах совершенствования продаж инвестиционных продуктов и инструментов: доклад для общественных консультаций. М., 2020. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/108159/Consultation_Paper_200803.pdf

механизмы разработки универсальных инвестиционных продуктов не рассматриваются.

Цель исследования – разработка концепции регулирования инвестиционного банкинга в Российской Федерации и механизма создания банковских продуктов для инвестиционного банкинга.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

На основе обзора научной литературы по теме исследования, оценки эмпирической информации об особенностях регулирования инвестиционной деятельности банков и о порядке оказания инвестиционных услуг на рынке ценных бумаг коммерческими банками в России выявлены и обобщены ключевые проблемы, затрудняющие развитие инвестиционного банкинга в России.

Для решения проблем предложены общие направления регулирования инвестиционного банкинга в России, в том числе даны рекомендации по более широкому применению производных финансовых инструментов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Особенности банковского рынка в России

Согласно данным интернет-портала «Инвестпрофит», крупнейшими инвестиционными банками России являются ПАО «Сбербанк» (далее – Сбербанк), Альфа-Банк, ВТБ Капитал, Газпромбанк, Банк «Открытие»³.

Кроме того, на российском рынке присутствуют или присутствовали такие зарубежные инвестиционные банки, как Bank of America Merrill Lynch, Barclays, J.P. Morgan, Morgan Stanley, ING и др.

Банковский рынок в России мы относим к рынку олигополии, и Сбербанк на данном рынке является лидером. Предлагаемые Сбербанком инвестиционные продукты и особенности их реализации отражены в таблице 1⁴.

Сбербанк через сеть внутренних и внешних подразделений предоставляет различные лицензируемые услуги на рынке ценных бумаг. Изучение данных о деятельности российских банков, размещенных на их официальных сайтах, подтверждает схожесть оказания инвестиционных услуг клиентам:

- брокерские услуги оказываются либо сотрудниками банка в рамках внутренней штатной организационной структуры банка (например, отдела ценных бумаг), либо сотрудниками дочерних юридических лиц, созданных банком (управляющих компаний, инвестиционных компаний);

- дилерская, депозитарная, клиринговая деятельность и деятельность по управлению ценными бумагами реализуются преимущественно сотрудниками дочерних юридических лиц, созданных банком (управляющих компаний, инвестиционных компаний).

³ Что такое инвестиционный банк и чем он занимается? // InvestProfit. Прозрачное инвестирование. Финансовый блог. URL: <https://investprofit.info/invest-banks/>.

⁴ Как инвестировать // Сбербанк. URL: https://www.sberbank.ru/ru/person/investments/sber_invest.

Особенностью информирования клиентов российских банков при оказании последними инвестиционных услуг является предупреждение об отсутствии страхования инвестиционных вложений законом «О страховании вкладов в банках Российской Федерации». Банковские вклады являются наиболее массовым финансовым продуктом, используемым населением для формирования сбережений в России. По состоянию на 01.08.2020 на них размещено 32 трлн рублей, из которых 12 трлн рублей – на срок свыше одного года. Банковские вклады застрахованы, и на процентные доходы по ним ранее распространялись налоговые льготы. Вместе с тем доходность банковских вкладов невысока⁵.

Формирование концепции регулирования инвестиционного банкинга в России

Необходимо институционально трансформировать механизм государственного регулирования и надзора за кредитной системой [17]. Государственное регулирование банковской деятельности в Российской Федерации следует дифференцировать в зависимости от специфики осуществляемых банками активных операций, при этом сохраняя возможности саморегулирования (рис. 1).

Предложим направления регулирования инвестиционной деятельности банков с целью повышения привлекательности финансовых инструментов для физических лиц и снижения рисков при операциях с ними.

1. Введение обязательного страхования денежных средств, инвестированных в долевые ценные бумаги российских эмитентов, допущенных к обращению на Московской фондовой бирже, на случай банкротства эмитентов. Московская биржа при проведении листинга уже осуществляет комплексную оценку эмитента, в том числе в отдельных случаях – оценку его финансового состояния. Аналогичным образом действует Банк России при осуществлении лицензионной и контрольно-надзорной деятельности на финансовом рынке в отношении лиц, подлежащих лицензированию или включению в реестр.

На банковском рынке коммерческие банки обеспечивают оплату страхования вкладов граждан в рамках системы обязательного страхования вкладов. На рынке ценных бумаг данную обязанность следует возложить на брокеров и доверительных управляющих.

В п. 7 ст. 10.1-1 закона «О рынке ценных бумаг»⁶ говорится о праве профессионального участника «застраховать риск ответственности за нарушение договора». Стоит отметить, что услуга страхования ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг⁷ не затрагивает финансовые риски эмитентов, ценные бумаги которых приобрели клиенты

⁵ Концепция совершенствования механизма индивидуального инвестиционного счета для стимулирования долгосрочных инвестиций в Российской Федерации: информационно-аналитический материал. М., 2020. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/113355/con_29102020.pdf.

⁶ О рынке ценных бумаг: федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 31.07.2020).

⁷ Страхование ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг // Ингосстрах. URL: <https://www.ingos.ru/corporate/liability/finance-securities-market/>.

Таблица 1. Особенности инвестиционной деятельности группы «Сбербанк»

Инвестиционные продукты	Лицензирование инвестиционной деятельности	Способ осуществления инвестиционной деятельности
Индивидуальные инвестиционные счета, российские и иностранные акции, облигации, модельные портфели, обмен валют по биржевому курсу, негосударственное пенсионное страхование и др.	Лицензии на осуществление: брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, деятельности по управлению ценными бумагами. Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами	ПАО «Сбербанк» АО «Сбер Управление Активами» АО «Негосударственный Пенсионный Фонд Сбербанка» АО «Сбербанк КИБ»



Рис. 1. Направления и особенности государственного регулирования банковской деятельности

профессиональных участников. Тем более данная услуга страхования не покрывает возможные убытки клиентов от операций с ценными бумагами.

Обязательное страхование должно покрывать убытки клиентов – физических лиц при банкротстве эмитентов. Сумма страхового возмещения не должна превышать сумму страхового возмещения, предусмотренного для депозитов в коммерческих банках.

Для инвестиций в долговые ценные бумаги не требуется введение института обязательного страхования, поскольку сущность долговых ценных бумаг уже предполагает наличие гражданско-правовой ответственности эмитента долговых ценных бумаг перед инвесторами (кредиторами) в случае непогашения задолженности в установленные эмиссионными документами сроки.

2. Предложение умеренных стратегий инвестирования неквалифицированным инвесторам. Умеренные стратегии инвестирования должны сочетать разумное соотношение риска и доходности, предполагать применение классических и производных ценных бумаг и га-

рантировать минимальное значение доходности вне зависимости от рыночной волатильности финансовых инструментов. Такое возможно при использовании производных финансовых инструментов [18–20].

Мы не согласны с рекомендацией Банка России, который для снижения инвестиционных рисков для физических лиц, не являющихся квалифицированными инвесторами, в декабре 2020 года рекомендовал кредитным организациям и профессиональным участникам рынка ценных бумаг от имени и в интересах таких клиентов воздержаться от предложения инвестиционных продуктов, включающих производные финансовые инструменты и ценные бумаги, выплаты по которым зависят от наступления или ненаступления обстоятельств⁸.

⁸ О недопустимости предложения сложных инвестиционных продуктов неквалифицированным инвесторам: Информационное письмо Банка России от 15 декабря 2020 г. № ИН-01-59/174.

3. Изменение порядка лицензирования кредитных организаций в качестве профессиональных участников рынка ценных бумаг. В соответствии с п. 2.1.1 положения Банка России от 27 июля 2015 г. № 481-П⁹ требования к размеру собственных средств соискателя лицензии и лицензиата не относятся к кредитным организациям. Аналогичные нормы отражены в п. 1.6 Указания Банка России от 22 марта 2019 г. № 5099-У¹⁰ и в п. 5 Указания Банка России от 11 мая 2017 г. № 4373-У¹¹. Центральный банк Российской Федерации для кредитных организаций не предъявляет дополнительных требований к собственному капиталу при получении ими лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг.

В таблице 2 предложим требования к собственному капиталу профессиональных участников рынка ценных бумаг в зависимости от особенности активных операций.

Предложенные в таблице 2 требования к собственному капиталу кредитных организаций при получении лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг позволят компенсировать значительную часть возможных убытков клиентов за счет средств собственного капитала профессионального участника в случае установления причинно-следственной связи между действиями/бездействиями профессионального участника рынка ценных бумаг, в том числе связанными с введением клиентов в заблуждение (например, в ситуации, когда бывший «Татфондбанк» переоформлял вклады граждан в ценные бумаги¹²).

Государственное регулирование инвестиционной деятельности кредитной организации на рынке ценных бумаг не должно затрагивать ее внутреннюю инвестиционную политику, поскольку в условиях высокой межбанковской конкуренции и с учетом потребностей клиентов имеется возможность конструирования оптимального инвестиционного продукта, что будет труднореализуемо при внешнем воздействии на принимаемые инвестиционные решения.

⁹ О лицензионных требованиях и условиях осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, ограничениях на совмещение отдельных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также о порядке и сроках представления в Банк России отчетов о прекращении обязательств, связанных с осуществлением профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, в случае аннулирования лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг: положение Банка России от 27 июля 2015 г. № 481-П.

¹⁰ О требованиях к расчету размера собственных средств при осуществлении профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также при получении лицензии (лицензий) на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг: Указание Банка России от 22 марта 2019 г. № 5099-У.

¹¹ О требованиях к собственным средствам профессиональных участников рынка ценных бумаг: указание Банка России от 11 мая 2017 г. № 4373-У.

¹² «Татфондбанк» переоформлял вклады в ценные бумаги // Финмаркет. URL: <http://www.finmarket.ru/currency/news/4447496>.

Об оптимальном инвестиционном продукте

Оптимальный инвестиционный продукт для клиента инвестиционного банка – это продукт, удовлетворяющий клиента банка по критериям риска, доходности, срока, возможности налоговых льгот и иных параметров при сохранении минимального значения целевого показателя доходности для банка.

Подбор инвестиционного продукта для субъектов предпринимательской деятельности будет зависеть от организационно-правовой формы предпринимательской деятельности, цели клиента, требуемого объема денежных средств, сроков, на которые требуются денежные средства, и многих других факторов (таблица 3).

Упрощенная блок-схема подбора оптимального инвестиционного продукта для физических лиц представлена на рис. 2.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Представленная автором концепция регулирования деятельности коммерческих банков в России исходит из деления их на две группы: классический банкинг (депозитные и кредитные операции) и инвестиционный банкинг (проведение активных банковских операций с широким применением инструментов фондового рынка, посредничество в инвестировании денежных средств клиентов). Такое деление необходимо для снижения неоправданных спекулятивных операций коммерческих банков на финансовом рынке в ущерб интересам клиентов, что в перспективе обеспечит большую стабильность российской банковской системы. Следует отметить, что иные авторы, упомянутые в статье, деятельность коммерческих банков на финансовом рынке рассматривают как неотъемлемую и необходимую составную часть активных банковских операций.

Не стоит забывать о росте числа финансовых пирамид в России¹³, что в том числе связано с большой долей финансово неграмотного населения, которые стремятся приумножить накопленные сбережения, искивая более доходные и интересные инвестиционные предложения в отличие от существующих предложений коммерческих банков. Сокращению числа финансовых пирамид может способствовать усиление регулирования деятельности потребительских кооперативов, микрофинансовых и т. п. организаций, а также ужесточение ответственности за умышленные махинации с денежными средствами клиентов, привлеченных на цели, связанные с инвестированием на финансовых рынках.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ

Таким образом, регулирование банковской деятельности в Российской Федерации должно осуществляться с целью снижения рисков для клиентов банков, а не в угоду коммерческим интересам кредитных учреждений. Достижение данной цели возможно посредством проведения комплекса мероприятий, состоящих из:

¹³ ЦБ отчитался о росте числа финансовых пирамид в России // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/finances/04/02/2020/5e3953949a79471f668954c9>.

Таблица 2. Требования к собственному капиталу кредитных организаций при получении лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг

№	Особенности активных операций кредитной организации за последние 6 месяцев	Требования к собственному капиталу профессионального участника (СКПУ)
1	Преобладание доходов от кредитных операций (классический банкинг)	$СКПУ = СККО + ДСрКл$, где СККО – собственный капитал кредитной организации; ДСрКл – средний объем активов клиентов за последние 6 месяцев, переданных в доверительное управление и/или используемых клиентами в рамках брокерского обслуживания (за исключением долговых ценных бумаг)
2	Преобладание доходов от операций на фондовом рынке (инвестиционный банкинг)	$СКПУ = СККО + ДСрКл * К$, где К – доверительный коэффициент, зависящий от опыта биржевой деятельности с момента получения лицензии профессионального участника РЦБ (при опыте от 1 до 5 лет К=1, при опыте от 5 до 10 лет К=0,75, при опыте от 10 до 15 лет К=0,5)

Таблица 3. Пример подбора кредитными организациями инвестиционного продукта для субъектов предпринимательской деятельности

Цель обращения клиента	Подбор инвестиционного продукта	Способы снижения рисков для кредитного учреждения
Создание бизнеса с «нуля»	Эмиссия акций (в т. ч. IPO), предоставление кредита	Соучастие в акционерном капитале, перепродажа ценных бумаг (в случае если кредитная организация выступила инвестором), получение залога, поручительства
Разработка нового продукта (товара, услуги)	Предоставление кредита, эмиссия облигаций или векселей	Получение залога, поручительства, перепродажа ценных бумаг (в случае если кредитная организация выступила инвестором)
Пополнение оборотных средств, устранение кассовых разрывов	Предоставление кредита, эмиссия облигаций или векселей, дополнительная эмиссия акций	Получение залога, поручительства, перепродажа ценных бумаг (в случае если кредитная организация выступила инвестором)
Расширение бизнеса, в т. ч. иные виды деятельности	Предоставление кредита, эмиссия облигаций или векселей, дополнительная эмиссия акций	Получение залога, поручительства, перепродажа ценных бумаг (в случае если кредитная организация выступила инвестором)



Рис. 2. Упрощенная блок-схема подбора оптимального инвестиционного продукта для физических лиц в зависимости от цели инвестирования

- изменения требований к собственному капиталу профессиональных участников рынка ценных бумаг, в том числе кредитных организаций;
- введения института обязательного страхования денежных средств, инвестированных в долевые ценные бумаги российских эмитентов, допущенных к обращению на Московской фондовой бирже, на случай банкротства эмитентов (по аналогии с системой обязательного страхования депозитов физических лиц);
- более широкого применения производных ценных бумаг для снижения финансовых рисков клиентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сидорин Ю.М., Омелянюк И.В., Переверзева В.Ю. Разработка и внедрение новых банковских продуктов в рамках банковского менеджмента // Белгородский экономический вестник. 2019. № 4. С. 91–94.
2. Машкина Н.А., Агаркова В.Э. Применение инновационных технологий в деятельности банков // ЦИТИСЭ. 2020. № 1. С. 216–225.
3. Гаврилова Э.Н. Инвестиционный банкинг как направление банковской деятельности: сущность, особенности и проблемы развития // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2019. № 4. С. 81–86.
4. Леонов М.В., Фирсова С.Н. Банковская деятельность в условиях конвергенции рынка финансовых услуг // Экономические исследования и разработки. 2019. № 8. С. 77–80.
5. Перцева С.Ю. Цифровая трансформация финансового сектора // Инновации в менеджменте. 2018. № 4. С. 48–53.
6. Горский М.А., Колесова В.С. Управление кредитно-инвестиционным портфелем коммерческого банка с учетом транзакционных издержек // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 12. С. 257–269.
7. Помулев А.А. Банковский сектор России: проблемы и перспективы в условиях новых вызовов // Теневая экономика. 2020. Т. 4. № 3. С. 127–138. DOI: [10.18334/tek.4.3.110831](https://doi.org/10.18334/tek.4.3.110831).
8. Урманчиев И.Ш. Повышение роли российских банков в инвестиционной деятельности реального сектора экономики // Проблемы современной экономики. 2017. № 2. С. 151–156.
9. Кырлан М. Правовое регулирование государственной поддержки инвестиционной деятельности в банковской сфере // Евразийский юридический журнал. 2020. № 8. С. 139–141.
10. Передера Ж.С., Правиков О.В. Инвестиционные банки в России: статистический анализ // Московский экономический журнал. 2019. № 8. С. 43–44.
11. Кузнецова О.С. Инвестиционная деятельность российских банков и проблемы ее осуществления // Вестник Гуманитарного университета. 2018. № 1. С. 22–25.
12. Джагитян Э.П., Подругина А.В., Стрельцова С.Б. Инвестиционные банки США в свете посткризисной реформы международного банковского регулирования // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2020. № 1. С. 21–40.
13. Медюха Е.В., Фалынскова А.И. Установление лимита как метод регулирования рисков в российских банках при инвестиционном кредитовании // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 10-2. С. 28–30.
14. Капланов У.М. Производные финансовые инструменты в деятельности кредитных организаций // Вестник ИЭАУ. 2020. № 27. С. 6–13.
15. Дмитриев Н.И. Использование опыта исламских финансов для развития российского рынка банковских продуктов // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2017. № 1. С. 121–128.
16. Шестакова К.С. Место банков в системе субъектов инвестиционной деятельности // Предпринимательское право. 2018. № 1. С. 71–76.
17. Курманова Л.Р. Проблемные вопросы развития банковского надзора за деятельностью кредитных организаций // Экономические науки. 2015. № 5. С. 93–96.
18. Корженгулова А.А., Шакбутова А.Ж., Ахметова Г.Т. Производные финансовые инструменты хеджирования рисков // Статистика, учет и аудит. 2019. № 1. С. 31–34.
19. Духовская А.А. Производные финансовые инструменты: сущность и возможности применения // Вектор экономики. 2020. № 2. С. 18–26.
20. Дундукова О.В. Корпоративные ценные бумаги в экономике предприятия // Russian Economic Bulletin. 2020. Т. 3. № 3. С. 225–230.

REFERENCES

1. Sidorin Yu.M., Omelyanyuk I.V., Pereverzeva V.Yu. Development and implementation of new banking products within the framework of banking management. *Belgorodskiy ekonomicheskij vestnik*, 2019, no. 4, pp. 91–94.
2. Mashkina N.A., Agarkova V.E. Application of innovative technologies in the activities of banks. *TsITISE*, 2020, no. 1, pp. 216–225.
3. Gavrilova E.N. Investment banking as a direction of banking activity: essence, features and problems of development. *Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie*, 2019, no. 4, pp. 81–86.
4. Leonov M.V., Firsova S.N. Banking activities under the convergence of financial market. *Ekonomicheskie issledovaniya i razrabotki*, 2019, no. 8, pp. 77–80.
5. Pertseva S.Yu. Digital transformation of the financial sector. *Innovatsii v menedzhmente*, 2018, no. 4, pp. 48–53.
6. Gorskiy M.A., Kolesova V.S. Management of a commercial bank's loan and investment portfolio taking into account transaction costs. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*, 2020, no. 12, pp. 257–269.
7. Pomulev A.A. Banking sector of Russia: problems and prospects in the face of new challenges. *Tenevaya ekonomika*, 2020, vol. 4, no. 3, pp. 127–138. DOI: [10.18334/tek.4.3.110831](https://doi.org/10.18334/tek.4.3.110831).
8. Urmanceev I.Sh. Increasing the role of Russian banks in the investment activity of the real sector of economy.

- Problemy sovremennoy ekonomiki*, 2017, no. 2, pp. 151–156.
9. Kyrlan M. Legal regulation of state support of investment activity in the banking sector. *Evrasiyskiy yuridicheskiy zhurnal*, 2020, no. 8, pp. 139–141.
 10. Peredera Zh.S., Pravikov O.V. Investment banks in Russia: statistical analysis. *Moskovskiy ekonomicheskiy zhurnal*, 2019, no. 8, pp. 43–44.
 11. Kuznetsova O.S. Investment activities and implementation problems of Russian banks. *Vestnik Gumanitarnogo universiteta*, 2018, no. 1, pp. 22–25.
 12. Dzhagityan E.P., Podrugina A.V., Streltsova S.B. US Investment banks in the context of the post-crisis international banking regulation reform. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika*, 2020, no. 1, pp. 21–40.
 13. Medyukha E.V., Falynskova A.I. Establishment of limit as a method for regulating risks in Russian banks during investment crediting. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika*, 2018, no. 10-2, pp. 28–30.
 14. Kaplanov U.M. Derivative financial instruments in the activities of credit institutions. *Vestnik IEAU*, 2020, no. 27, pp. 6–13.
 15. Dmitriev N.I. The use of Islamic finance experience to develop the Russian market of bank products. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova. Vstuplenie. Put v nauku*, 2017, no. 1, pp. 121–128.
 16. Shestakova K.S. The role of banks in the system of entities involved in investment activities. *Predprinimatelskoe pravo*, 2018, no. 1, pp. 71–76.
 17. Kurmanova L.R. Problematic issues of development of banking supervision over the activities of credit organizations. *Ekonomicheskie nauki*, 2015, no. 5, pp. 93–96.
 18. Korzhengulova A.A., Shakbutova A.Zh., Akhmetova G.T. Derivative financial instruments for hazarding risks. *Statistika, uchet i audit*, 2019, no. 1, pp. 31–34.
 19. Dukhovskaya A.A. Derivative financial instruments: essence and applicability. *Vektor ekonomiki*, 2020, no. 2, pp. 18–26.
 20. Dundukova O.V. Corporate securities in the economy of the enterprise. *Russian Economic Bulletin*, 2020, vol. 3, no. 3, pp. 225–230.

ON THE REGULATION OF INVESTMENT BANKING IN RUSSIA

© 2021

A.V. Ramazanov, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economic Theory and Econometrics of the Institute of Management, Economics and Finance *Kazan Federal University, Kazan (Russia)*

Keywords: investment banking; regulation of investment banking; operations in the securities market; professional participants in the securities market; investment product.

Abstract: Analytical documents of the Bank of Russia and financial statements of large Russian banks indicate the growth in incomes from operations with securities within the gross share of revenues of commercial banks. In the world, there are cases of excessive activity of commercial banks in the security market (the Great Depression of 1929–1933 in the USA, default on state treasury bills in Russia on the 17th August 1998), which led to negative consequences for bank clients. The author analyzed peculiarities of investment transactions conducted by commercial banks in Russia. The author gives recommendations to reduce financial risks for the commercial banks' customers and promote the attractiveness of the investment banking products. The author's concept of regulation of banking activity in Russia consists of two directions: regulation of classical banking (income from lending operations exceeds income from operations in the securities market) and regulation of investment banking (the predominance of investment operations). The author justifies the necessity of the introduction of mandatory insurance of funds invested in equity securities of Russian issuers admitted to circulation on the Moscow Stock Exchange in the event of bankruptcy of issuers. The paper critically evaluates the recommendation of the Bank of Russia that professional participants in the securities market should not offer complex investment products to unqualified investors as this restricts the application of derivative securities for hedging financial risks. The author suggests the requirements for the equity capital of professional participants of the securities market and the methodology for calculating the equity capital separately for classical and investment banks.

АНАЛИЗ СЕКТОРА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ В 2020 ГОДУ

© 2021

Е.П. Рамзаева, кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики и кадастра, доцент кафедры мировой экономики
Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка», Самара (Россия)
Самарский государственный экономический университет, Самара (Россия)

О.В. Кравченко, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и кадастра

Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка», Самара (Россия)

Ключевые слова: коммерческие банки; розничное кредитование; просроченная задолженность; долговая нагрузка населения; реструктуризация.

Аннотация: Кредитование населения является важнейшей частью экономической системы страны, ее развития на мировом рынке финансов. В связи с устойчивой тенденцией к падению темпов экономического роста и реальных доходов населения, распространением в 2020 году в РФ пандемии коронавируса, актуальным стал вопрос исполнения заемщиками своих обязательств перед банками. Многие потребители кредитных услуг оказались не в состоянии в полном объеме и в срок исполнять свои обязательства, что подвело коммерческие банки под самый значимый риск – кредитный. Исследование посвящено рассмотрению основных аспектов функционирования российского рынка потребительского кредитования в условиях локдауна мировой экономики, проанализированы факторы, обусловившие как рост, так и сокращение рынка под влиянием пандемии. Дана оценка динамическим изменениям ключевых индикаторов, определяющих состояние данного сектора экономики в 2020 году. Проанализирована динамика выдачи розничных кредитов и динамика просроченной задолженности. Рассмотрены уровень долговой нагрузки населения и показатели персонального кредитного рейтинга заемщиков – основные факторы, влияющие на положительное решение о выдаче ссуды. По итогам исследования авторы приходят к выводу, что период пандемии не нанес сильного ущерба розничному сектору кредитования. Среди основных тенденций на текущий год в исследовании выделены: ужесточение требований со стороны коммерческих банков к заемщикам, увеличение процентных ставок по кредитным продуктам и улучшение платежной дисциплины в регионах.

ВВЕДЕНИЕ

С начала 2020 года мировое сообщество столкнулось с новой масштабной проблемой – коронавирусной инфекцией COVID-19. Уже спустя несколько месяцев после начала пандемии не было никаких сомнений, что будет нанесен ущерб практически всем сферам экономики, и банковскому сектору в том числе [1]. Роль кредитных учреждений в современном мире чрезвычайно высока. Для физических лиц и частных предпринимателей зачастую коммерческие банки – единственный источник получения заемных денежных средств.

Потребительское кредитование является самым динамично растущим сегментом финансового рынка, что обуславливает актуальность исследования. 2020 год для рынка кредитов имел тенденцию максимально возможного снижения процентных ставок, что сделало кредитные продукты еще более востребованными [2; 3]. Следует сделать акцент на том, что потребительское кредитование давно вышло за рамки привычной выдачи наличных денежных средств. Сам термин «потребительский кредит» был глубоко исследован в работах отечественных экономистов [4; 5]. Авторы подходят к определению термина комплексно, выделяя субъектов кредитных взаимоотношений, учитывая условия платности, срочности и возвратности кредита, и отмечают главную особенность – непроизводственный характер использования потребительского кредита. В современной финансовой среде к потребительским кредитам также относятся: кредиты, не имеющие обеспечения, которые выдаются через систему POS-кредитования; кредитование с использованием различных видов кредитных карт.

Все участники финансового рынка взаимосвязаны, поэтому проблемы с частичной или полной неплатежеспособностью клиентов приводят к серьезным проблемам в банковском секторе. Любой финансовый кризис сопровождается двумя главными проблемами для коммерческого банка: снижением темпов роста ссудного портфеля и увеличением доли просроченных кредитов в совокупном портфеле коммерческого банка [6; 7]. Первая проблема чаще всего сопряжена со снижением доходов населения и его опасениями касательно устойчивости своего финансового положения в будущем, что, в свою очередь, побуждает пересмотреть приоритеты относительно трат и отказаться от кредитных продуктов банка. Росту доли просроченных кредитов способствует безграмотное финансовое поведение, низкий уровень платежной дисциплины, а также высокий показатель закредитованности [8].

2018–2019 годы на рынке розничного кредитования были ознаменованы высоким уровнем роста кредитного портфеля, отрицательной динамикой процентных ставок и низким ростом реальных доходов граждан. Все это привело к негативным последствиям в виде увеличения выдачи необеспеченных кредитов и роста реструктурированной задолженности. Период пандемии поставил коммерческие банки в новые условия, где им пришлось пересмотреть риск-профили своих клиентов и ужесточить процедуру андеррайтинга, что привело к существенному снижению уровня одобрения кредитных заявок. Более жесткие требования к кредитной истории и уровню долговой нагрузки также способствовали сокращению роста розничного кредитного портфеля. Одним из стоп-факторов стала отрасль работы:

туризм, гостиничный и ресторанный бизнес поставили под вопрос стабильность дохода потенциального заемщика. Общие проблемы и тенденции развития банковского бизнеса в период пандемии в достаточной степени освещены в работах современных экономистов, которые связывают тенденцию ухудшения состояния кредитных портфелей коммерческих банков с невысокой долей одобренных на реструктуризацию сделок и прекращением действия программ государственного субсидирования [9; 10].

Цель исследования – анализ убыточности сферы розничного кредитования в коммерческих банках в условиях пандемии.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Основу информационной базы исследования составили научные статьи и монографии российских исследователей, а также статистические и аналитические данные информационных агентств.

В ходе проведения исследовательской работы были использованы графический и структурный методы сравнительного анализа. Основными исследуемыми показателями, позволяющими в динамике оценить состояние сектора розничного кредитования, были выбраны объем выданных потребительских кредитов, уровень просроченной задолженности и показатель долговой нагрузки. Динамический анализ данных показателей позволил выявить наиболее пострадавшие в период пандемии регионы и определить тенденции дальнейшего развития рынка розничных кредитов в посткризисный период.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Рынок банковского кредитования, даже несмотря на пандемию, показал по итогам 2020 года относительно неплохие темпы роста (+14 %), что почти на четверть хуже показателя 2019 года (+18 %). Несмотря на то, что все виды розничного кредитования продемонстрировали прирост объемов, быстрее всего росло ипотечное кредитование: его прирост на конец 2020 года составил +20 %.¹ Рост интереса к ипотечному кредитованию был вызван введением госпрограммы с льготными условиями и низкими процентными ставками. На рис. 1 можно проследить динамику розничного кредитования в 2019–2020 годах.

С начала 2020 года банками было выдано 13,07 млн потребительских кредитов (кредитов на покупку потребительских товаров), что на 26,2 % меньше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года (в январе – ноябре 2019 года – 17,72 млн ед.).² Стоит отметить, что в ноябре 2020 года было выдано 1,26 млн потребительских кредитов. При этом по сравнению с ноябрем предыдущего года также было отмечено сокращение выдачи потребкредитов – на 21,5 % (в ноябре 2019 года –

1,60 млн ед.). Подобного рода снижения, которые сектор не демонстрировал с 2016 года, вполне объяснимы. С целью снижения кредитного бума среди населения Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) с 1 октября 2019 года ввел обязательный для коммерческих банков расчет показателя долговой нагрузки при предоставлении ссуд физическим лицам. Данный показатель характеризует степень закредитованности заемщика, то, какое количество доходов ежемесячно уходит на покрытие кредитных платежей. Введение обязательного показателя существенно усложнило получение кредитов клиентами, чья долговая нагрузка ввиду таких причин, как серая зарплата и нулевая кредитная история, достаточно велика [11; 12]. В декабре 2019 года процент одобренных кредитных заявок сократился с 36,9 до 32,2 %³. Невысокий процент одобрений по кредитам по итогам прошедшего года можно связать также с обеспокоенностью населения своим нестабильным финансовым состоянием. На основании данных, представленных на рис. 2, проанализируем уровень долговой нагрузки населения.

За III квартал 2020 – I квартал 2021 года общая долговая нагрузка немного возросла и достигла 11,9 % располагаемых доходов населения. Наибольший вклад в суммарное изменение коэффициента обслуживания долга (КОД) внесли необеспеченные потребительские кредиты (за III квартал 2020 – I квартал 2021 года КОД вырос на 0,8 п.п.)⁴. Изменение КОД по ипотеке за рассматриваемый период составило всего 0,1 п.п.: росту долговой нагрузки препятствовали рефинансирование ипотечных кредитов по более низким ставкам, а также снижение ставок по вновь предоставляемым кредитам. Однако стабилизация в IV квартале 2020 года все же произошла благодаря снижению процентных ставок и процедуре секьюритизации розничного кредитного портфеля. Сокращение процентных ставок принесло пользу банковскому сектору. За 2020 год население заплатило банкам около 2,5 трлн руб. Что касается динамики просроченной задолженности розничного портфеля, стоит отметить, что прошедший год внес небольшие коррективы. По состоянию на 1 января 2021 года доля просрочки составила 4,65 %, увеличившись на 0,3 % по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

По информации Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в октябре 2020 года доля просроченной задолженности свыше 30 дней по потребительским кредитам к общему объему действующих кредитов данного типа составила 16,0 %, увеличившись за год на 0,6 п.п. (в октябре 2019 года – 15,4 %)⁵. На рис. 3 представлена динамика просроченной задолженности по потребительским кредитам свыше 30 дней.

³ НБКИ: в 2019 году доля одобренных заявок на кредиты сократилась на 4,1 п.п. // НБКИ. URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=26932>.

⁴ Обзор финансовой стабильности IV квартал 2020 – I квартал 2021 года: информационно-аналитический материал. М., 2021. 84 с. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/33327/OFS_21-1.pdf.

⁵ НБКИ: в октябре 2020 года просрочка по потребительским кредитам составила 16%, немного увеличившись за прошедший год // НБКИ. URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=227424>.

¹ Обзор российского финансового сектора и финансовых инструментов 2020 год: аналитический материал. М., 2021. 76 с. URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32168/overview_2020.pdf (дата обращения 30.04.2021).

² НБКИ: с начала 2020 года банками было выдано 13,1 млн потребительских кредитов // НБКИ. URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=229472>.

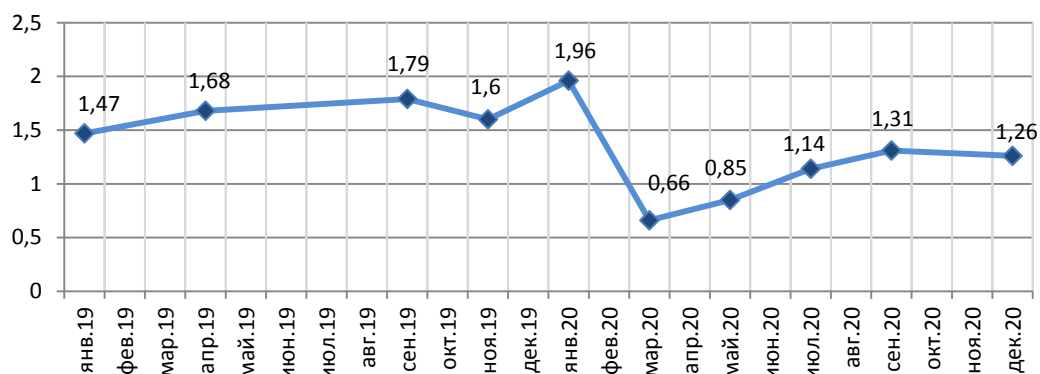


Рис. 1. Динамика выдачи потребительских кредитов в 2019–2020 годах, млн руб.

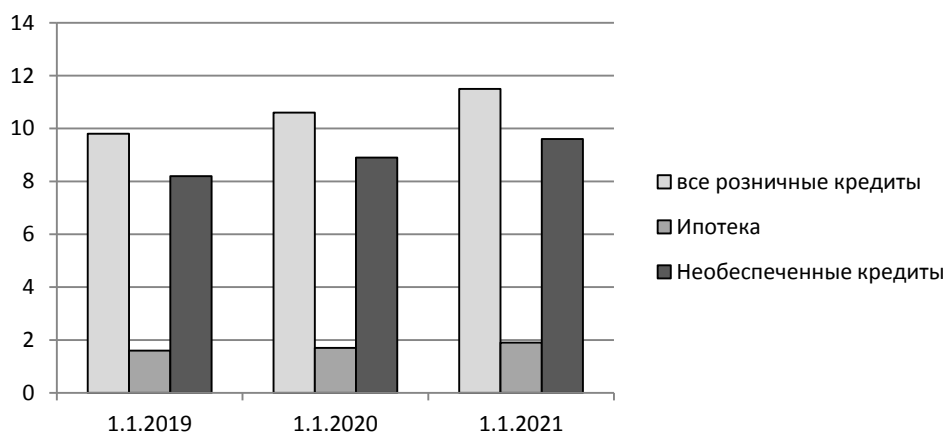


Рис. 2. Коэффициент обслуживания долга физических лиц в 2019–2021 годах

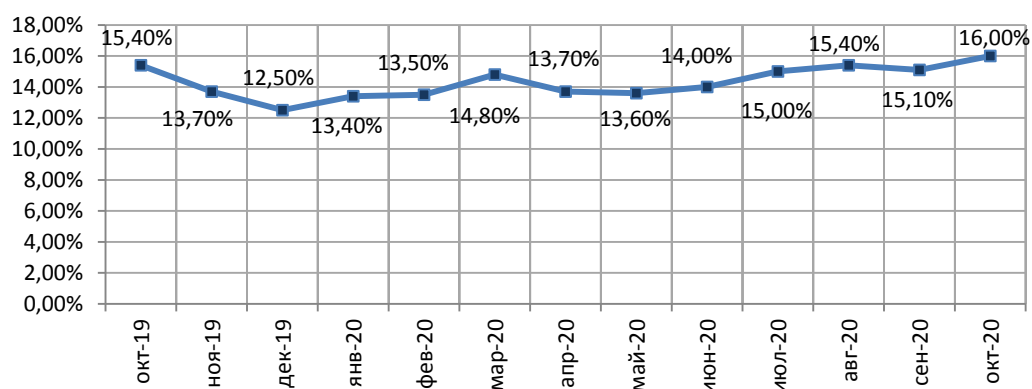


Рис. 3. Динамика просроченной задолженности свыше 30 дней по потребительским кредитам в III кв. 2019 – III кв. 2020 года, п.п.

Итоги 2020 года показали также небольшое ухудшение платежной дисциплины более чем в 80 % регионов РФ. Наибольший рост доли просрочки был зафиксирован в Калининградской области (+1,6 %), Чеченской Республике и Липецкой области (+1 %). Следует отметить, что подавляющее большинство регионов с большим приростом просрочки в 2020 году характеризуется развитием розничного рынка кредитования на уровне ниже среднего. Среди лидеров по повышению платежной дисциплины оказались Республика Ингушетия (-5,3 %), Карачаево-Черкесская Республика (-1,5 %) и Республика Бурятия (-1,0 %)⁶. Нельзя обойти стороной и такие развитые в экономическом плане регионы, как Ханты-Мансийский автономный округ, Республика Саха (Якутия), Республика Татарстан, Москва, показавшие по итогам 2020 года нулевой прирост просроченной задолженности, что связано с высоким уровнем доходов населения и возможностью создавать сбережения. Что касается самих банков, то они продолжают контролировать свои показатели кредитных рисков и выдают кредиты клиентам, ориентируясь на вышеупомянутый уровень долговой нагрузки и показатель персонального кредитного рейтинга (ПКР) [13; 14]. Персональный кредитный рейтинг – это показатель надежности заемщика, который выражается в баллах. Минимальное значение – 300, максимальное значение – 850⁷. В таблице 1 представлены средние значения ПКР на основании данных НКБИ.

Снижение показателя ПКР в декабре 2020 года связано с окончанием периода кредитных каникул, на которые население уходило весной 2020 года. Данная мера оказалась чрезвычайно эффективной, особенно для наиболее пострадавших слоев населения [15]. Однако если сравнивать показатели 2019 и 2020 годов, то среднее значение ПКР 2020 года больше на 11 баллов. Среди регионов – лидеров по данному показателю (более 660) можно отметить Москву, Санкт-Петербург, Республику Татарстан и Ямало-Ненецкий автономный округ.

Среди наиболее важных параметров, влияющих на уровень ПКР и, соответственно, на шанс одобрения кредитной заявки, можно выделить: 1) сроки кредитования: как правило, положительно на ПКР влияют оформленные долгосрочные кредиты; 2) длительность

кредитных отношений с коммерческими банками: чем длиннее кредитная история заемщика, тем выше его рейтинг; 3) качество обслуживания долга: отсутствие просроченных платежей по ссуде и процентам способствует высокому значению ПКР.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты исследования показали, что ухудшение экономической ситуации из-за распространения коронавируса отразилось на способности многих заемщиков российских банков качественно обслуживать свои кредиты. Быстрый рост за кредитованности населения в конце 2019 года вынудил ЦБ РФ принять меры по сдерживанию роста выдачи новых кредитов [16]. Высокая долговая нагрузка среди населения была и остается одной из наибольших уязвимостей финансового сектора. В 2020 году банки вынуждены были существенно сократить объемы выдач новых кредитов ввиду неопределенности финансового состояния потенциальных заемщиков. Среди основных мер, направленных на стабилизацию сектора банковского кредитования, стоит отметить снижение ключевой ставки ЦБ РФ до 4,25 %, введение с апреля по ноябрь 2020 года кредитных каникул, а также реструктуризацию ссудной задолженности по розничным кредитам (около 9 %) от общего розничного кредитного портфеля российских банков. Данный показатель позволяет сделать вывод, что уровень кредитных рисков банков невысок, что, в свою очередь, было достигнуто грамотной работой банков и государства по повышению уровня финансовой грамотности населения, а также достаточно высокой степенью платежной дисциплины [17; 18].

Итоги 2020 года выявили относительно новую тенденцию среди населения: не оформлять новые кредитные продукты, а максимально качественно обслуживать уже имеющиеся кредиты. Анализ показал перераспределение спроса на кредитные продукты среди розничных клиентов: большую популярность получили кредитные карты ввиду простоты и скорости их обслуживания. Текущий 2021 год, скорее всего, не станет переломным, банковский сектор ожидает дальнейшую стабилизацию ситуации. Ждать существенных изменений

Таблица 1. Динамика среднего значения ПКР по размеру потребительского кредита

Вид кредита	Октябрь 2020, баллов	Ноябрь 2020, баллов	Декабрь 2020, баллов
Потребительский	641	637	633
Кредитная карта	676	664	662
Автокредит	686	683	680
Ипотека	718	715	713
По всем видам кредитов	663	654	652

⁶ Названы регионы с самой низкой долей просроченных кредитов // РИА новости. URL: <https://ria.ru/20210301/kredity-1599361249.html>.

⁷ НКБИ: в конце 2020 года среднее значение персонального кредитного рейтинга российских заемщиков несколько снизилось // НКБИ. URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=244703>.

в процентной политике коммерческих банков не придется, поскольку кредитные ставки в 2020 году были рекордно снижены. С одной стороны, текущий год должен продемонстрировать рост доходов населения, что, в свою очередь, позволит клиентам своевременно обслуживать долги и впоследствии приведет к восстановлению платежной дисциплины в наиболее пострадавших регионах. С другой стороны, стоит учесть, что ограничение большинства программ льготного кредитования (особенно субсидирование ставки по ипотеке) может замедлить темп прироста розничного ссудного портфеля и ухудшить качество портфеля. Отмена программ на некоторое время может увеличить рост доли просроченных кредитов, что, в свою очередь, побудит банки досоздать резервы на возможные потери по ссудам [19; 20]. К концу 2021 года, после очистки балансов от реструктурированных кредитов, коммерческим банкам удастся взглянуть более четко на качество своего кредитного портфеля и, возможно, снова начать постепенно ужесточать требования к заемщикам.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

2020 год не позволил коммерческим банкам понести существенные убытки в секторе кредитования, в первую очередь за счет оперативного государственного вмешательства. Программа по повышению уровня финансовой грамотности населения позволила поднять данный показатель преимущественно в развитых регионах, однако в регионах с невысокими доходами населения проблема по-прежнему не решена.

Приоритетом коммерческих банков в 2020 году стали доверительные отношения с клиентами и минимизация рисков неполучения процентных доходов по кредитам. В будущем можно ожидать снижение спроса на потребительские кредиты в связи с планируемым повышением процентных ставок. Коммерческим банкам стоит обратить внимание на механизм скоринга и сделать акцент на стабильных клиентах, отсеивая ненадежных заемщиков, а также скорректировать свою политику в сторону менее рискованной. Данные шаги позволят минимизировать рост просроченных потребительских кредитов, что, в свою очередь, положительным образом скажется на финансовом результате коммерческих банков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Караев А.К., Сидин Е.Г. Макроэкономические факторы, влияющие на динамику в России, после мирового кризиса // *Финансовая жизнь*. 2020. № 2. С. 83–87.
2. Актуальные проблемы и направления развития российской экономики и финансов. Ч. 2 / под ред. С.М. Бухоновой. Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2016. 151 с.
3. Авдеева В.И., Кулакова Н.Н. Потребительское кредитование в России в современных экономических условиях // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2019. № 9-2. С. 5–11.
4. Гордиенов О.Е. О содержании категории «потребительский кредит» // *Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова*. 2018. № 2. С. 57–63.
5. Прутин Ю.Б. Еще раз о ссудном капитале, проценте, кредите и банках // *Финансовая экономика*. 2018. № 1. С. 42–66.
6. Федорова А.Ю., Черкашнев Р.Ю., Чернышова О.Н. Потребительское кредитование в России: основные проблемы на современном этапе // *Вестник Северо-Кавказского федерального университета*. 2020. № 3. С. 96–105.
7. Филина М.А., Алкадарская М.Ш., Алахкулиев Д.А. Основные тенденции и проблемы развития банковских услуг населению в РФ // *Экономика и предпринимательство*. 2020. № 2. С. 590–593.
8. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2019. № 3. С. 93–100.
9. Саенко В.И. Влияние пандемии COVID-19 на устойчивость российской банковской системы в сфере потребительского кредитования // *Вестник ИМСИТ*. 2021. № 1. С. 65–67.
10. Вертакова Ю.В., Феоктистова Т.В. Реализация антикризисных мер для населения и бизнеса в условиях пандемии коронавируса // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 5. С. 444–454.
11. Тосунян Г.А. Высокая закредитованность или высокие ставки? // *Банковское дело*. 2019. № 8. С. 14–25.
12. Малышенко К.А., Малышенко В.А. Подходы к оценке закредитованности населения и меры по ее снижению // *Креативная экономика*. 2020. Т. 14. № 12. С. 3213–3228.
13. Абросимов В.В. Кредитная задолженность физических лиц: взгляд с позиции обеспечения финансовой безопасности // *Контентус*. 2019. № S11. С. 157–163.
14. Зайцев В.Б., Терновой С.М. Предельная долговая нагрузка на заемщика как дополнительная нагрузка на капитал кредитора // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2020. Т. 10. № 2-1. С. 164–168.
15. Цхададзе Н.В. Рост необеспеченного потребительского кредитования: риски и угрозы // *Вестник экономической безопасности*. 2021. № 1. С. 276–279.
16. Коваленко С.Б., Швейкин И.Е. Кредитный портфель банка и его роль в предотвращении кредитного риска // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2019. № 1. С. 101–104.
17. Сычёва-Передеро О.В. Финансовая грамотность населения как фактор кредитной активности домашних хозяйств // *Учет и статистика*. 2020. № 4. С. 13–25.
18. Кашепов А.В. Экономическая безопасность и финансовая грамотность населения // *Финансовая экономика*. 2020. № 2. С. 49–53.
19. Татаринова Н.В. Резерв на возможные потери по ссудам как один из способов минимизации кредитного риска // *Baikal research journal*. 2020. Т. 11. № 2. С. 12–22.
20. Рахаев В.А. Развитие методов оценки кредитного риска для формирования резервов на возможные потери по ссудам // *Финансы: теория и практика*. 2020. Т. 24. № 6. С. 82–91.

REFERENCES

1. Karaev A.K., Sidin E.G. Macroeconomic factors affecting the dynamics of non-performing loans in Russia after the global crisis. *Finansovaya zhizn*, 2020, no. 2, pp. 83–87.
2. Bukhonova S.M., ed. *Aktualnye problemy i napravleniya razvitiya rossiyskoy ekonomiki i finansov* [Current problems and directions of development of Russian economy and finance]. Belgorod, BGTU im. V.G. Shukhova Publ., 2016. Ch. 2, 151 p.
3. Avdeeva V.I., Kulakova N.N. Consumer lending in Russia in modern economic conditions. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*, 2019, no. 9-2, pp. 5–11.
4. Gordienov O.E. The essence of the category “consumer credit”. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova*, 2018, no. 2, pp. 57–63.
5. Prutin Yu.B. Once more about a loan capital, interest rate, credit, and banks. *Finansovaya ekonomika*, 2018, no. 1, pp. 42–66.
6. Fedorova A.Yu., Cherkashnev R.Yu., Chernyshova O.N. Consumer lending in Russia: the main problems at the present stage. *Vestnik Severo-Kavkazskogo federalnogo universiteta*, 2020, no. 3, pp. 96–105.
7. Filina M.A., Alkadarskaya M.Sh., Alakhkuliev D.A. Main trends and problems in the development of banking services to the population in the Russian Federation. *Ekonomika i predprinimatelstvo*, 2020, no. 2, pp. 590–593.
8. Nikiforova V.D., Kovalenko A.V., Nikiforov A.A. The main directions of improving the efficiency of commercial banks with problem loans. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment*, 2019, no. 3, pp. 93–100.
9. Saenko V.I. Impact of the COVID-19 pandemic on the stability of the Russian banking system in the field of consumer lending. *Vestnik IMSIT*, 2021, no. 1, pp. 65–67.
10. Vertakova Yu.V., Feoktistova T.V. Implementation of anti-crisis measures for the population and business in the context of the Covid-19 pandemic. *Ekonomika i upravlenie*, 2020, vol. 26, no. 5, pp. 444–454.
11. Tosunyan G.A. High debt or high rates? *Bankovskoe delo*, 2019, no. 8, pp. 14–25.
12. Malyshenko K.A., Malyshenko V.A. Approaches to assessing the households debt load and measures to reduce it. *Kreativnaya ekonomika*, 2020, vol. 14, no. 12, pp. 3213–3228.
13. Abrosimov V.V. Credit debt of individuals: a view from the position of ensuring financial security. *Kontentus*, 2019, no. S11, pp. 157–163.
14. Zaytsev V.B., Ternovoy S.M. Marginal debt burden on the borrower as an additional burden on the lender’s capital. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*, 2020, vol. 10, no. 2-1, pp. 164–168.
15. Tskhadadze N.V. Growth in unsecured consumer lending: risks and threats. *Vestnik ekonomicheskoy bezopasnosti*, 2021, no. 1, pp. 276–279.
16. Kovalenko S.B., Shveykin I.E. Loan portfolio of banks and its role in preventing credit risks. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsialno-ekonomicheskogo universiteta*, 2019, no. 1, pp. 101–104.
17. Sycheva-Peredero O.V. Financial literacy of the population as a factor of credit activity in households. *Uchet i statistika*, 2020, no. 4, pp. 13–25.
18. Kashpov A.V. Economic security and financial literacy of the population. *Finansovaya ekonomika*, 2020, no. 2, pp. 49–53.
19. Tatarinova N.V. Loan loss provision as one of the ways to minimize credit risk. *Baikal research journal*, 2020, vol. 11, no. 2, pp. 12–22.
20. Rakhaev V.A. Developing credit risk assessment methods to make loss provisions for potential loans. *Finansy: teoriya i praktika*, 2020, vol. 24, no. 6, pp. 82–91.

THE ANALYSIS OF THE SECTOR OF RETAIL LENDING OF RUSSIAN BANKS DURING THE PANDEMIC PERIOD OF 2020

© 2021

E.P. Ramzaeva, PhD (Economics), assistant professor of Chair of Economics and Cadastre, assistant professor of Chair of Global Economics
Samara University of Public Administration “International Market Institute”, Samara (Russia)
Samara State University of Economics, Samara (Russia)

O.V. Kravchenko, PhD (Economics), assistant professor of Chair of Economics and Cadastre
Samara University of Public Administration “International Market Institute”, Samara (Russia)

Keywords: commercial banks; retail lending; overdue debt; debt burden of the population; restructuring.

Abstract: Lending to the population is an essential part of the country’s economic system, its development in the global financial market. Due to the steady downward trend in economic growth and real incomes of the population, the spread of the coronavirus pandemic in the Russian Federation in 2020, the issue of fulfillment by the borrowers their obligations to banks became relevant. Many consumers of credit services were unable to fulfill their obligations in full and in due time, which led commercial banks to the most significant risk – credit one. The study considers the main aspects of the functioning of the Russian consumer lending market in the context of the lockdown of the global economy, analyzes the factors, which determined both the growth and contraction of the market under the pandemic influence. The study assessed the dynamic changes in key indicators determining the state of this economic sector in 2020. The authors analyzed the dynamics of granting retail credits and the dynamics of overdue debt. The paper considered the level of the debt burden of the population and the indicators of personal credit rating of borrowers – the main factors influencing the favorable decision on loan granting. Based on the study results, the authors conclude that the pandemic period did not cause severe damage to the retail lending sector. As the main trends of the current year, the study highlights toughening of the requirements on the part of commercial banks to borrowers, an increase in interest rates on credit products, and the improvement of payment discipline in the regions.

НАШИ АВТОРЫ

Асеев Дмитрий Владимирович, кандидат социологических наук, доцент.

Адрес: Самарский государственный экономический университет,
443090, Россия, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141.

E-mail: d.v.assev@mail.ru

Козьминых Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, корпоративный тренер.

Адрес: AD Mortgage,
США, 1040 Саус Федерал Хайвэй, Голливуд, штат Флорида 33020.

E-mail: umbra1@mail.ru

Кравченко Оксана Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и кадастра.

Адрес: Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»,
443030, Россия, г. Самара, ул. Г. Аксакова, д. 21.

E-mail: zav06@mail.ru

Краснопевцев Александр Ювенальевич, кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры «Сварка, обработка материалов давлением и родственные процессы».

Адрес: Тольяттинский государственный университет,
445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, д. 14.

E-mail: a.krasnopevtsev@tltsu.ru

Краснопевцева Ирина Васильевна, доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Сварка, обработка материалов давлением и родственные процессы».

Адрес: Тольяттинский государственный университет,
445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, д. 14.

E-mail: i.krasnopevtseva@mail.ru

Кузьмичёва Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятия Школы экономики и менеджмента.

Адрес: Дальневосточный федеральный университет,
690922, Россия, г. Владивосток, о. Русский, п. Аякс, д. 10.

E-mail: kuzmicheva.ia@dvfu.ru

Оганян Нвард Грагатовна, студент.

Адрес: Самарский государственный экономический университет,
443090, Россия, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141.

E-mail: goar.78@mail.ru

Пугина Анастасия Олеговна, студент Школы экономики и менеджмента.

Адрес: Дальневосточный федеральный университет,
690922, Россия, г. Владивосток, о. Русский, п. Аякс, д. 10.

E-mail: pugina-ao@students.dvfu.ru

Рамазанов Альберт Вильданович, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории и эконометрики Института управления, экономики и финансов.

Адрес: Казанский (Приволжский) федеральный университет,
420008, Россия, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18.

E-mail: rav_2009@mail.ru

Рамзаева Екатерина Петровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и кадастра,
доцент кафедры мировой экономики.

Адрес 1: Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»,
443030, Россия, г. Самара, ул. Г. Аксакова, д. 21.

Адрес 2: Самарский государственный экономический университет,
443090, Россия, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141.

E-mail: Ekaterina-ramzaeva@lenta.ru

Сахарова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента Школы экономики и менеджмента.

Адрес: Дальневосточный федеральный университет,
690922, Россия, г. Владивосток, о. Русский, п. Аякс, д. 10.

E-mail: sakharova.la@dvfu.ru

OUR AUTHORS

Aseev Dmitry Vladimirovich, PhD (Sociology), Associate Professor.
Address: Samara State University of Economics,
443090, Russia, Samara, Sovetskoy Armii Street, 141.
E-mail: d.v.aseev@mail.ru

Kozminykh Olga Valerievna, PhD (Economics), corporate trainer.
Address: AD Mortgage,
USA, 1040 South Federal Highway, Hollywood, FL 33020.
E-mail: umbra1@mail.ru

Krasnopevtsev Aleksandr Juvenalievich, PhD (Engineering), Associate Professor,
assistant professor of Chair “Welding, Materials Pressure Treatment and Allied Processes”.
Address: Togliatti State University,
445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: a.krasnopevtsev@tltsu.ru

Krasnopevtseva Irina Vasilievna, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor,
Professor of Chair “Welding, Materials Pressure Treatment and Allied Processes”.
Address: Togliatti State University,
445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: i.krasnopevtseva@mail.ru

Kravchenko Oksana Viktorovna, PhD (Economics), assistant professor of Chair of Economics and Cadastre.
Address: Samara University of Public Administration “International Market Institute”,
443030, Russia, Samara, G. Aksakov Street, 21.
E-mail: zav06@mail.ru

Kuzmicheva Irina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair
of Company Economics of the School of Economics and Management.
Address: Far Eastern Federal University,
690922, Russia, Vladivostok, Russky Island, Ajax Bay, 10. E-mail: kuzmicheva.ia@dvfu.ru

Ohanyan Nvard Gragatovna, student.
Address: Samara State University of Economics,
443090, Russia, Samara, Sovetskoy Armii Street, 141.
E-mail: goar.78@mail.ru

Pugina Anastasiya Olegovna, student of the School of Economics and Management.
Address: Far Eastern Federal University,
690922, Russia, Vladivostok, Russky Island, Ajax Bay, 10. E-mail: pugina-ao@students.dvfu.ru

Ramazanov Albert Vildanovich, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economic
Theory and Econometrics of the Institute of Management, Economics and Finance.
Address: Kazan Federal University,
420008, Russia, Kazan, Kremlyovskaya Street, 18.
E-mail: rav_2009@mail.ru

Ramzaeva Ekaterina Petrovna, PhD (Economics), assistant professor of Chair of Economics and Cadastre,
assistant professor of Chair of Global Economics.
Address 1: Samara University of Public Administration “International Market Institute”,
443030, Russia, Samara, G. Aksakov Street, 21.
Address 2: Samara State University of Economics, 443090, Russia, Samara, Sovetskoy Armii Street, 141.
E-mail: Ekaterina-ramzaeva@lenta.ru

Sakharova Larisa Anatolyevna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Management
of the School of Economics and Management.
Address: Far Eastern Federal University,
690922, Russia, Vladivostok, Russky Island, Ajax Bay, 10. E-mail: sakharova.la@dvfu.ru